

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT  
ANGGOTA PADA PRODUK SIMPANAN UKHUWAH DI BMT  
MARHAMAH CABANG SUKOHARJO WONOSOBO**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan Untuk Memenuhi dan Melengkapi Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Ahli Madya (D3) Jurusan Perbankan Syariah**



Disusun Oleh :

Nama : Lisa Nurmayantika

NIM : 1605015074

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGRI WALISONGO  
SEMARANG  
2019**

Dr. Ratno Agriyanto M. Si, Akt, CA. CPA  
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Walisongo Semarang

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp : 4 ( empat ) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir

A.n. Lisa Nurmayantika

Kepada Yth

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

*Assalamualaikum Wr. Wb*

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim Naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : Lisa Nurmayantika

NIM : 1605015074

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

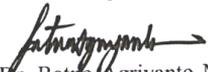
Judul : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Anggota pada Produk Simpanan  
Ukhuwah di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo

Dengan ini saya memohon kiranya Tugas Akhir tersebut dapat segera di munaqosahkan.

Demikian harap maklum adanya.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Pembimbing



Dr. Ratno Agriyanto M. Si, Akt, CA. CPA

NIP : 19800128 200801 1 010



KEMENTERIAN AGAMA REPULIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Semarang Telp/Fax. (024) 7601291  
Semarang 50185website: febi\_walisongo.co.id-E-mail: febiwalisongo@gmail.com

**PENGESAHAN**

Tugas Akhir : Lisa Nurmayantika  
NIM : 1605015074  
Judul : **faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota pada produk simpanan ukhuwah di BMT Marhamah cabang Sukoharjo Wonosobo**

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

10 Juli 2019

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah tahun akademik.

Semarang, 25 Juli 2019

Ketua Sidang

Dr. Muhlis, M. Si  
NIP. 19610117 198803 1 002

Sekretaris Sidang

Dr. Ratno Agrivanto, M. Si, Akt. CA, CPA  
NIP. 19800128 200801 1 010

Penguji Utama I

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



Penguji Utama II

Drs. Saekhu, M. H  
NIP. 19690120 199403 1 004

Pembimbing

Dr. Ratno Agrivanto, M. Si, Akt. CA, CPA  
NIP. 19800128 200801 1 010

## MOTTO

### Surat al insyirah ayat 8

وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ

*“dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”*

dan

*“dengan niat, tekad dan semangat pasti ada kekuatan”*

## PERSEMBAHAN

Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang membantu dan mendukung penulis dalam penyelesaian Tugas Akhir ini. Maka sebagai ucapan terimakasih, penulis mempersembahkan Tugas Akhir ini kepada :

1. Terimakasih kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq, serta hidayah-Nya sehingga sebagai penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini, tidak lupa sholawat serta salam penulis panjatkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.
2. Orang tua tercinta, Bapak Samsuri dan Ibu Sumar Liyah yang selalu memberikan kasih sayang, doa, dukungan dan berkorban demi anaknya agar sukses kedepannya.
3. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam khususnya dosen pengajar D3 Perbankan Syariah yang telah mengajarkan banyak hal dan banyak ilmu pengalamannya dalam perbankan syariah.
4. Seluruh karyawan BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo atas segala bimbingan dan bantuannya sewaktu magang.
5. Teman teman mahasiswa D3 Perbankan syariah angkatan 2016 dan tak tertinggal pula untuk D3 PBS B terimakasih atas kebersamaannya selama 3 tahun ini kita sekelas.

6. Untuk teman-teman kos terimakasih yang telah mensupport dan mendukung untuk giat dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Dan untuk orang terdekat saya selama 3tahun di semarang Ulfa Nikhmatus Shalihah, sahabat-sahabat saya ( Ulfa N.S, Hesti M. Karnira R. Nur Avnita F) dan untuk orang yang selalu mensupport saya dan selalu membuat saya menjadi semangat dan juga yang sudah menjadi tempat keluh kesah saya, terimakasih tanpa kalian mungkin saya belom selesai dalam mengerjakan tugas akhir ini.

## DEKLARASI

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

Semarang, 22 Mei 2019

Deklarator



Lisa Nurmayantika

1605015074

## ABSTRAK

BMT Marhamah Wonosobo merupakan suatu lembaga keuangan syariah yang menerapkan prinsip syariah dalam kegiatannya. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh sedikitnya minat anggota atau lembaga di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo. Pertumbuhan lembaga keuangan BMT saat ini mengalami pertumbuhan yang sangat luar biasa. Keberlangsungan kehidupan lembaga keuangan BMT sangat bergantung pada jumlah dan minat anggota yang dimilikinya. Semakin banyaknya anggota maka semakin kokoh kedudukan lembaga tersebut, dan dari uraian tersebut, peneliti tertarik untuk mengetahui lebih lanjut lagi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota pada produk simpanan ukhuwah di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apa saja faktor yang mempengaruhi minat anggota pada produk simpanan ukhuwah, dan apa saja hambatan atau kendala dalam meningkatkan jumlah anggota di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo wonosobo. Penelitian ini dilakukan di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan akurat mengenai objek penelitian tersebut. Data-data dalam penelitian ini terdiri dari primer dan data sekunder, yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumen.

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa adanya faktor-faktor yang dapat meningkatkan jumlah anggota di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo. Antara lain adalah faktor kemudahan, faktor promosi, faktor produk, dan faktor pelayanan. BMT Marhaman Cabang Sukoharjo Wonosobo perlu mempertahankan keloyalatan para anggotanya yang nantinya akan berdampak positif bagi perkembangan atau kemajuan BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini yang berjudul : “FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT ANGGOTA PADA PRODUK SIMPANAN UKHUWAH DI BMT MARHAMAH CABANG SUKOHARJO WONOSOBO”. Tugas akhir ini penulis susun untuk memenuhi persyaratan tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh gelar ahli madya Perbankan Syariah.

Penulis menyadari dalam penyusunan tugas akhir ini tidak akan berarti adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag., Selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M. Ag., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo Semarang
3. Bapak H. Johan Arifin, S. Ag. MM., selaku Ketua Jurusan Program Studi D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang
4. Bapak Dr. Ratno Agriyanto M. Si, Akt, CA. CPA, selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan Tugas Akhir ini
5. Seluruh dosen pengajar D3 Perbankan Syariah beserta tenaga kependidikannya

6. Bapak Agus Tri Nugroho selaku Manajer BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo
7. Seluruh karyawan MBT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo yang telah memberikan kesempatan penulis untuk menimba ilmu dan melancarkan data-data untuk Tugas Akhir ini
8. Kedua orang tua penulis beserta segenap keluarga besar dan saudara penulis atas segala doa, motivasi dan dukungan dari kalian serta kasih sayang dalam pengorbanan yang tak pernah ternilai dan terbalaskan
9. Sahabat-sahabat seperjuangan kelas PBS B angkatan 2016
10. Dan seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih untuk motivasi dan dukungannya.

Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang membantu sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Kritik dan saran yang membangun penulis harapan demi kesempurnaan Tugas Akhir ini. Dan semoga bermanfaat. Amin.

Semarang,  
Penulis

Lisa Nurmayantika  
NIM : 1605015074

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN DEKLARASI .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Tinjauan Pustaka .....	7
E. Metode Penelitian .....	8
F. Sistematika Penulisan.....	11
<b>BAB II : LANDASAN TEORI</b>	
A. Pengertian Faktor .....	15
B. Pengertian Minat .....	16
C. Pengertian Nasabah atau Anggota.....	20
D. Pengertian Produk .....	23
E. Pengertian Simpanan.....	26

F. Pengertian Akad Mudharabah .....	28
-------------------------------------	----

### **BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

A. Sejarah dan Visi Misi serta Legalitas	
KSPPS BMT Marhamah Wonosobo .....	33
1. Sejarah Berdirinya KSPPS Marhamah .....	33
2. Visi Misi KSPPS Marhamah .....	35
3. Legalitas Perusahaan KSPPS Marhamah .....	36
4. Struktur Organisasi KSPPS Marhamah .....	38
B. Ruang Lingkup KSPPS BMT Marhaah .....	45
1. Produk-Produk KSPPS BMT Marhamah .....	45

### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Produk Ukhuwah Di BMT Marhamah .....	59
B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Anggota Pada Produk Simpanan Ukhuwah .....	61
C. Hambatan atau Kendala dalam Meningkatkan Anggota BMT Marhamah .....	64
D. Analisis dalam Meningkatkan Minat Anggota pada Produk Simpanan Ukhuwah.....	65

### **BAB V : PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	67
B. Saran.....	68
C. Penutup.....	68

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMIRAN-LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR TABEL**

Table 1.1 Data persentase peningkatan dan penurunan minat anggota pada BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo .....

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Perbankan syariah adalah salah satu unsur dari sistem keuangan syariah. Kesemarakannya perkembangan perbankan syariah nasional juga diikuti dengan perkembangan lembaga-lembaga keuangan syariah dan kegiatan ekonomi yang diidentifikasi sebagai sesuai dengan prinsip syariah. Perkembangan lembaga keuangan syariah di luar sektor perbankan yang layak kita catat adalah perkembangan koperasi. Berdasarkan UU yang mengatur koperasi pada pasal 3, koperasi memiliki tujuan untuk mensejahterakan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional.<sup>1</sup>

Perkembangan koperasi selanjutnya adalah Baitul Maal wa Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri, adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil untuk mengembangkan derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan inisiatif awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang *salaam*. Peran BMT sebagai mana untuk menghimpun dan menyalurkan dana

---

<sup>1</sup> Lutfi Hamidi, *Jejak-jejak Ekonomi Syariah*, Jakarta: Abadi Publishing, hlm. VIII-IX

kepada anggotanya.<sup>2</sup> BMT menggunakan badan hukum koperasi dan sering disebut dengan koperasi jasa keuangan syariah (KJKS). BMT bersifat terbuka, independen, berorientasi pada pengembangan tabungan dan pembiayaan untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan social masyarakat sekitar, terutama usaha mikro dan fakir miskin.

Keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyaluran pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infak, sedekah, dan wakaf, serta dapat berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investasi yang bersifat produktif sebagai mana layaknya bank. Pada fungsi kedua, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayakan dananya disimpan di BMT dan menyalurkan dana kepada masyarakat (anggota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT, dan BMT juga berhak melakukan kegiatan ekonomi seperti, mengelola kegiatan perdagangan, industry, dan pertanian.

Tujuan BMT, yaitu meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Sifat BMT, yaitu memiliki usaha

---

<sup>2</sup> Riza Kausar Salman, Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah, Jakarta: Akademik Permata,2012, hlm.10

bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuhkembangkan dengan swadaya dan dikelola secara professional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya.<sup>3</sup>

BMT Marhamah Wonosobo merupakan suatu lembaga keuangan syariah yang menerapkan prinsip syariah dalam kegiatannya. BMT Marhamah merupakan lembaga berbasis syariah, serta memiliki beberapa produk tabungan unggulan diantaranya Simpanan Ummat, Simpanan Ukhuwah, Simpanan Ukhuwah pendidikan, Simpanan Ukhuwah Sinergis, Simpanan Masa Depan, Simpanan Berjangka. Sedangkan dari segi pembiayaan BMT Marhamah Wonosobo siap membantu dalam keperluan oleh anggotanya seperti membeli barang produktif, modal usaha, dll. Akad yang digunakan sesuai syariah yaitu Rahn, Mudhorobah, Musyarakah, Murabahah.

Simpanan Ukhuwah adalah simpanan ini diperuntukkan bagi anggota atas nama lembaga/ institusi/ perusahaan / organisasi dan sejumlah dengan imbalan porsi bagi hasil yang ditetapkan. Untuk setoran awal dan merupakan saldo minimal sebesar Rp. 1.000.000,00, setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,00, penarikan dapat dilakukan setiap saat pada jam kerja, nisbah bagi hasil kompartitif dan tidak dipungut biaya.

---

<sup>3</sup> Andri Soemitra, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Jakarta: Kencana Prenda Media Group, 2010

**Tabel 1.1**

Data persentase peningkatan dan penurunan minat anggota pada BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo

No	Keterangan	Persentase 2019		
		Januari	Februari	Maret
1	Simpanan Ummat	80%	78%	77%
2	Simpanan Ukhuwah	15%	19%	22%
3	Simpanan Ukhuwah Pendidikan	4%	4%	4%
4	Simpanan Masa Depan	34%	34%	34%
5	Simpanan Berjangka	53%	53%	53%

Sumber : BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo

Berdasarkan table diatas dapat disimpulkan bahwa disetiap bulannya selalu ada peningkatan dan selalu ada juga penurunan jumlah minat anggota dan ada beberapa hal yang melantar belakanginya. Salah satunya yaitu bagaimana cara meningkatkan jumlah minat anggota bulan kedepannya meningkat lebih signifikan lagi.

Anggota BMT adalah orang-orang yang secara resmi mendaftarkan diri sebagai anggota BMT dan dinyatakan diterima oleh badan pengelola. Selain hak untuk mendapatkan keuntungan atau menanggung kerugian yang diperoleh BMT, anggota juga memiliki hak untuk memilih dan dipilih sebagai anggota badan pengawas. Anggota BMT bisa terdiri dari para

pendiri dan para anggota biasa yang mendaftarkan diri setelah BMT berdiri dan beroperasi.<sup>4</sup>

Pertumbuhan lembaga keuangan BMT saat ini telah mengalami peningkatan yang luar biasa. Keberlangsungan kehidupan lembaga keuangan BMT sangat bergantung pada jumlah anggota yang dimilikinya. Semakin banyak anggota maka semakin kokoh kedudukan lembaga tersebut. Anggota lembaga keuangan merupakan pemilik sekaligus sebagai pengguna jasa lembaga keuangan. Dari sini dapat disimpulkan bahwa maju mundurnya sebuah BMT sangat ditentukan sekali dari para anggotanya.

Berdasarkan pada pembahasan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo dalam tugas proposal ini dengan judul **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT ANGGOTA PADA PRODUK SIMPANAN UKHUWAH PADA BMT MARHAMAH WONOSOBO CABANG SUKOHARJO ”**

## **B. Rumusan Masalah**

Untuk menghindari supaya dalam penugasan akhir tetap konsisten dengan judul yang diangkat oleh penulis, dan dapat menghasilkan pembahasan yang objektif dan

---

<sup>4</sup> lbit., hlm.

terarah, maka penulis memberikan batasan masalah sebagai berikut:

1. Apa saja faktor yang mempengaruhi minat anggota pada produk simpanan ukhuwah ?
2. Apa saja hambatan atau kendala dalam meningkatkan jumlah anggota di BMT Marhamah cabang Sukoharjo?

### **C. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui factor apa saja yang mempengaruhi minat anggota terhadap produk simpanan ukhuwah sinergis di KSPPS BMT Marhamah Wonosobo cabang Sukoharjo.

### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi penulis,
  - a. Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang pengaruh minat anggota di BMT Marhamah Wonosobo cabang Sukoharjo.
  - b. Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang dunia kerja di lembaga keuangan syariah.
2. Bagi BMT
  - a. Memperkenalkan produk-produk yang ada di BMT Marhamah Wonosobo cabang Sukoharjo.

3. Bagi UIN Walisongo
  - a. Memperkenalkan UIN Walisongo kepada masyarakat luar khususnya Program Studi D3 Perbankan Syariah.
  - b. Sebagai tambahan referensi literature serta informasi khususnya bagi mahasiswa UIN Walisongo program Studi D3 Perbankan syariah.

#### **E. Tinjauan Pustaka**

Penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan mengambil faktor yang mempengaruhi minat anggota bukan lah penelitian yang pertama, melainkan ada yang serupa, namun berbeda dengan fokus penelitian dan tempat penelitian yang ditulis.

1. Penelitian yang dilakukan oleh saudari Orizanti Nurul. S dengan judul “faktor yang mempengaruhi minat nasabah produk simpanan mudharabah di BMT Muamalat cabang Rowosari, Kendal”. Yang berisi tentang caranya supaya nasabah menabung dengan produk simpanan mudharabah yang berada di BMT Muamalat Rowosari, Kendal. Yang sudah cukup baik kepada nasabahnya.
2. Penelitian yang dilakukan oleh saudari Nurul Istiqomah dengan judul “Analisis minat nasabah pada produk SAHARA ( Simpanan Hari Raya ) di BMT el Amanah Kendal” yang berisikan tentang bagaimana cara untuk

meningkatkan minat nasabah dikalangan masyarakat menjelang Hari Raya Idhul Fitri.

Dengan demikian pembahasan Proposal yang diangkat dalam pembahasan ini berbbeda dengan penelitian-penelitian yang telah ada. Penelitian ini fokus pada faktor yang mempengaruhi minat anggota.

## **F. Metode Penelitian**

Dalam tugas akhir ini penulis akan memakai beberapa metode untuk mendukung penulisan atas masalah yang akan diangkat, diantaranya adalah:

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan model penelitian lapangan (field research).<sup>5</sup> Penelitian ini terjun langsung ke lapangan dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif dimana penulis bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah, yang akan penulis lakukan penelitian di BMT Marhamah Wonosobo cabang Sukoharjo.

---

<sup>5</sup> Masyuri Mahfud, Metodologi Penelitian Ekonomi, Malang : Genius Media, 2014. Hlm 59

## 2. Sumber Data

### a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian<sup>6</sup>. Dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi diperoleh dengan wawancara langsung manajer BMT atau bagian marketing dan mengamati kinerja marketing di BMT Marhamah Wonosobo cabang Sukoharjo.

### b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari obyek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atas struktur organisasi, data kearsipan, dokumen, laporan-laporan serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkaitan dengan penelitian ini.<sup>7</sup>

### c. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Adapun metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

---

<sup>6</sup> Wahyu Purhantama, Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, hlm. 79

<sup>7</sup> Ibid., hlm 79

- Metode Wawancara

Wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu dan merupakan proses tanya jawab lisan dimana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik.<sup>8</sup> Metode pengumpulan data ini dengan cara melakukan tanya jawab kepada bagian-bagian yang terkait dengan tema yang berkaitan dengan cara meningkatkan jumlah anggota di BMT Marhamah Wonosobo cabang Sukoharjo, hal ini dilakukan agar tidak terjadi penyimpangan atau salah pengertian mengenai permasalahan yang diangkat

- Metode Observasi

Metode observasi yaitu suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan penelitian secara teliti, serta pencatatan se cara sistematis.<sup>9</sup> Metode ini dilakukan dengan cara peneliti ikut terjun langsung melakukan pengamatan ke tempat penelitian yaitu anggota yang melakukan simpanan ukhuwah sinergis.

---

<sup>8</sup> Imam Gunawan, Metode Penelitian Kualitatif, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013, hlm 160

<sup>9</sup> Ibis., hlm. 143

- Metode Dokumentasi  
Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu yang berbentuk tulisan, gambar dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara.<sup>10</sup> Dalam hal ini, penulis mengumpulkan data berupa catatan wawancara dengan karyawan BMT Marhamah Wonosobo cabang Sukoharjo dan brosur-brosur yang sudah ada.
- Metode Analisis Data  
Dari data yang terkumpul, penulis berusaha menganalisis data tersebut. Dalam menganalisis data, penulis menggunakan metode analisis deskriptif analitis, yaitu data-data yang diperoleh kemudian dituangkan dalam bentuk kata-kata maupun gambar, kemudian di deskripsikan sehingga dapat memberikan kejelasan kenyataan yang realistik.

### **G. Sistematika Penulisan**

Untuk mengetahui dan memahami gambaran secara umum isi dari Tugas Akhir ini, maka penulisan Tugas Akhir ini

---

<sup>10</sup> Ibid., hlm 176

terdiri dari 5 (lima) bab, dimana masing-masing bab dibagi menjadi beberapa sub bab. Adapun sistematika penulisannya sebagai berikut :

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini akan membahas tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat hasil penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang menjadi dasar dalam pembahasan umum tentang teori-teori yang menjadi dasar dalam pembahasan umum secara topic atau pokok pembahasan.

### **BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

Dalam bab ini berisi tentang sejarah KSPPS BMT Marhamah, Visi dan Misi KSPPS Marhamah, struktur organisasi KSPPS Marhamah, produk dan layanan KSPPS Marhamah.

### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini menjelaskan teori-teori yang menjadikan dasar dalam pembahasan pokok masalah,

terutama yang berhubungan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota pada produk simpanan ukhuwah di KSPPS Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo.

## **BAB V : PENUTUP**

Dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian serta saran yang diberikan penulis dari hasil penelitian yang dilakukan dan penutup tentang topik yang diangkat penulis.

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pengertian Faktor

Faktor adalah hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu.<sup>11</sup>

Faktor adalah sesuatu unsur yang merupakan hal yang ikut menyebabkan atau mempengaruhi terjadinya sesuatu hasil atau keadaan. Pengertian faktor sangatlah luas daripada pengertian unsur, karena suatu kumpulan faktor selalu merupakan penyebab atau dorongan timbulnya suatu hal lain yang merupakan kebulatan.<sup>12</sup>

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi seseorang terhadap sesuatu, berikut pengertian menurut para ahli :

1. Menurut W.I Thomas dan Florian Znaniecki :
  - a. Keinginan memperoleh pengalaman baru
  - b. Keinginan untuk mendapatkan respon
  - c. keinginan akan pengakuan
  - d. keinginan akan rasa aman
2. Menurut David McClelland :
  - a. Kebutuhan berprestasi (need for achievement)
  - b. Kebutuhan akan kasih sayang (need for affiliation)

---

<sup>11</sup> <http://kbbi.web.id/faktor> diakses 09 maret 2019 pukul 09:56

<sup>12</sup> The Liang Gie, Ensiklopedia Administrasi, Jakarta:PT Air Agung Putera, hal.162.

- c. Kebutuhan berkuasa (need for power)
3. Menurut Abraham Maslow :
- a. Kebutuhan akan rasa aman ( safety needs)
  - b. Kebutuhan akan ketertarikan akan cinta ( belongngingness and love needs)
  - c. Kebutuhan akan penghargaan ( esteem needs)
  - d. Kebutuhan untuk pemenuhan diei ( self-actualization)
4. Menurut Melvin H.Marx :
- a. Kebutuhan organismis :
    - 1. Faktor ingin tahu (curiosity)
    - 2. Faktor kompetensi (competence)
    - 3. Faktor prestasi (achievement)
  - b. Faktor – faktor social :
    - 1. Faktor kasih sayang (affiliation)
    - 2. Faktor kekuasaan (power)
    - 3. Faktor kebebasan (independence)<sup>13</sup>

## **B. Pengertian Minat**

Minat dalam pandangan islam yaitu Al-Quran dalam surat Al-Alaq ayat pertama yang berartikan “Bacalah” dimana memerintahkan agar kita membaca, maksudnya membaca bukan hanya membaca buku atau arti tekstual saja, akan tetapi juga semua aspek apakah itu membaca cakrawala jasad yang

---

<sup>13</sup> Jalaludin Rakhmat, Psikologi Komunikasi, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010, hlm. 37-39

merupakan tanda kekuasaannya kita dapat memahami apa yang sebenarnya menarik minat kita dalam hidup ini.<sup>14</sup>

Minat adalah perhatian, kesungguhan hati. Kata lain dari minat adalah keinginan yaitu kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang.<sup>15</sup> Minat adalah sesuatu kecenderungan seseorang dalam tingkah laku yang dapat diarahkan untuk memperhatikan sesuatu objek akan melakukan sesuatu aktifitas tertentu yang didorong oleh perasaan senang karena dianggap bermanfaat bagi dirinya.

Menurut komarudin, minat nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterkaitan pada suatu hal atau aktifitas suatu tanpa ada yang menyuruh, minat beli merupakan suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan untuk membeli yang umumnya dilakukan oleh seseorang yang pengenalannya kebutuhan dan proses informasi konsumen.<sup>16</sup>

Disamping itu, dari beberapa pengertian diatas dapat diambil beberapa pengertian berikut :

1. Perasaan sadar dari individu terhadap suatu objek atau aktivitas, karena adanya anggapan bahwa objek dan aktivitas tersebut bermanfaat bagi dirinya.

---

<sup>14</sup> Andi mappiere, Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian dan Pendidikan, Surabaya: Usaha Offisite Printing, 1994, hlm.275

<sup>15</sup> Philip Kloter dan Garry Armstrong, Prinsip-Prinsip Pemasaran, Jakarta:Erlangga,2001, hlm.38

<sup>16</sup> Komarudin, Kamus Perbankan, Jakarta: Grafindo,1994, hlm.94

2. Perasaan senang terhadap subjek atau objek ataupun juga aktivitas.
3. Perasaan sadar dan suka tersebut pada gilirannya akan menimbulkan rasa untuk memperhatikan suatu objek, subjek atau aktivitas.
4. Dorongan tersebut akan berlangsung secara terus menerus untuk selalu melakukan aktivitas yang berhubungan dengan objek atau subjek yang diminati, dan
5. Kuatnya kecenderungan individu untuk memberikan perhatian terhadap objek, subjek atau aktivitas yang memuaskan dan bermanfaat bagi objek, subjek atau aktivitas tersebut.
6. Kuatnya kecenderungan individu untuk memberikan perhatian terhadap objek, subjek atau aktivitas yang memuaskan dan bermanfaat bagi objek, subjek atau aktivitas tersebut.
7. Akan menimbulkan rasa untuk adanya anggapan bahwa objek dan aktivitas tersebut bermanfaat bagi dirinya.

Faktor –faktor yang mempengaruhi timbulnya minat, cukuplah banyak faktor-faktor dapat mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat.

Berikut beberapa faktor yang mempengaruhi minat<sup>17</sup>,  
yaitu :

- a. Perbedaan pekerjaan, artinya dengan adanya perbedaan pekerjaan seseorang dapat diperkirakan minat terhadap tingkat pekerja yang ingin dicapainya, aktivitas yang dilakukan, penggunaan waktu sesungguhnya dan lain-lain.
- b. Perbedaan social ekonomi, artinya seseorang mempunyai social ekonomi tinggi akan lebih mudah mencapai apa yang diinginkan daripada yang mempunyai social ekonomi rendah.
- c. Perbedaan hobi atau kegemaran, artinya bagaimana menggunakan waktu senggangnya.
- d. Perbedaan jenis kelamin, artinya minat wanita akan berbeda dengan minat pria.
- e. Perbedaan usia, artinya usia anak-anak, remaja, dewasa dan orang tua akan berbeda minatnya terhadap suatu barang, aktivitas, benda, dan seseorang.

### **Kondisi yang mempengaruhi minat**

Ada beberapa kondisi yang dapat mempengaruhi minat,  
yaitu :<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Malayu Hasibuan, Dasar-Dasar Perbankan, Jakarta: Bumi Aksara,2008, hlm.205

<sup>18</sup> Abdul Rahman Shaleh, Psikologis suatu Pengantar, Jakarta: Prenada Media, 2004, hlm. 263

a. Status ekonomi

Apabila status ekonomi membaik, orang cenderung memperluas minat mereka untuk mencangkup hal yang semula belum mampu mereka laksanakan. Sebaliknya jika status ekonomi mengalami kemunduran karena tanggung jawab keluarga atau usaha yang kurang maju, maka orang cenderung untuk mempersempit minat mereka.

b. Pendidikan

Semakin tinggi dan semakin formal tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang maka semakin besar pula kegiatan yang bersifat intelek yang dilakukan.

c. Tempat tinggal

Dimana orang tinggal banyak dipengaruhi oleh keinginan yang bisa mereka penuhi pada kehidupan sebelumnya yang dapat dilakukan atau tidak.

### **C. Pengertian Nasabah/Anggota**

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomer 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau unit usaha syariah. Dalam BMT terdapat dua jenis nasabah/anggota yaitu :

1. Calon anggota, yaitu anggota yang jumlah simpanan pokoknya belum ada Rp. 25.000,00. Sebagian besar calon

anggota adalah anggota yang hanya menggunakan simpanan saja.

2. Anggota, yaitu anggota yang jumlah simpanan pokoknya Rp. 25.000,00. Atau lebih. Sebagian besar adalah anggota pembiayaan karena setiap pelaksanaan akad anggota diwajibkan membayar simpanan pokok.

#### Klasifikasi Nasabah

Berdasarkan peraturan Bank Indonesia Nomer: 11/ 26/ PBI/ 2009 tentang prinsip kehati-hatian dalam melaksanakan kegiatan structured product bagi Bank Umum, nasabah diklasifikasi menjadi tiga, yaitu :

- a. Nasabah professional

Nasabah digolongkan sebagai nasabah professional apabila nasabah tersebut memiliki pemahaman terhadap karakteristik, fitur, dan resiko dari structured product dan terdiri dari :

Perusahaan yang bergerak dibidang keuangan yang terdiri dari bank, perusahaan efek, perusahaan pembiayaan atau pedagang berjangka sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku dibidang perbankan, pasar modal, lembaga pembiayaan dan perdagangan berjangka komoditif yang berlaku. Perusahaan dengan modal lebih dari Rp. 20.000.000.000,- (dua puluh miliar rupiah) atau ekuivalennya dalam valuta

asing dan telah melakukan kegiatan usaha paling kurang 36 bulan berturut-turut.

b. Nasabah eligible

Nasabah digolongkan sebagai nasabah eligible apabila nasabah tersebut memiliki pemahaman terhadap karakteristik, fitur, dan resiko dari structured product dan terdiri dari :

Perusahaan yang bergerak dibidang keuangan berupa dana pension atau perusahaan asuransi sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan dibidang dana oensiun dan usaha peransuransian yang berlaku. Perusahaan dengan modal setidaknya Rp. 5.0000.000.000,- (lima miliar rupiah) atau ekuivalennya dalam valuta asing dan telah melakukan kegiatan paling kurang 12 bulan berturut-turut.

c. Nasabah retail

Nasabah yang tidak termasuk dalam nasabah professional dan eligible. Structured products adalah produk bank yang merupakan penggabungan antara 2(dua) atau lebih instrument keuangan non derivative dan kurang memiliki karakteristik sebagai berikut:

Nilai atau arus kas yang timbul dar produk tersebut dikaitkan dengan satu atau kombinasi variabel dasar seperti suku bunga, nilai tukar, komoditif, atau ekuitas. Menurut Teguh Pujo Mulyono (2005)kasifikasi nasabah dapat

dilihat dengan matrik klasifikasi nasabah pembiayaan. Matrik tersebut menggabungkan antara aspek jaminan dan manajemen.

#### **D. Pengertian Produk**

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan yang memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk mencakup lebih dari sekedar barang berwujud (dapat dideteksi pancaindra).<sup>19</sup> Kalau didefinisikan secara luas produk meliputi objek secara fisik, pelayanan, orang tempat, organisasi, gagasan, atau baruan dari semua wujud diatas.

Produk yang dijual oleh perusahaan merupakan sarana untuk mencapai tujuan dan sarana untuk mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan oleh konsumen. Misalkan nasabah yang menggunakan layanan prioritas dalam suatu bank, maka yang dicapai oleh nasabah tersebut adalah kemudahan atau kenyamanan pelayanan dalam transaksi yang lebih dari yang didapat oleh nasabah niasa baik pelayanan dalam transaksi yang lebih dari yang didapat oleh nasabah biasa baik pelayanan yang sifatnya lebih cepat atau lebih mudah prosedurnya. Dengan layanan prioritas, bantuan yang akan diberikan kepada nasabah adalah kemudahan dalam

---

<sup>19</sup> Philip Kloter dan Kavin Lane Keller, Manajemen Pemasaran edisi 12, Jakarta:Indeks,2007,hlm.4

bertransaksi, nasabah prioritas tidak perlu antri apabila hendak bertransaksi sebab mempunyai suatu loket tersendiri sehingga mempercepat dan mempermudah proses transaksi.

### **Klasifikasi produk**

Dalam pengembangan strategi pemasaran untuk produk dan jasa, pemasar mengembangkan beberapa klarifikasi produk.<sup>20</sup> Pertama-tama, pemasar membagi produk dan jasa menjadi dua kelas besar berdasarkan pada jenis konsumen yang menggunakannya produk konsumen dan produk industry.

#### **a. Produk konsumen**

Produk konsumen adalah apa yang dibeli oleh konsumen akhir untuk konsumen pribadi. Pemasar biasanya mengklasifikasikan lebih jauh barang-barang ini berdasarkan pada cara konsumen membelinya. Produk konsumen mencakup produk sehari-hari, produk shopping, produk khusus, dan produk yang tak dicari. Berbagai produk ini mempunyai perbedaan dalam cara konsumen membelinya, oleh karena itu produk tersebut berbeda dalam cara pemasarannya.

#### **b. Produk industry**

Produk industry adalah barang yang dibeli untuk diproses lebih lanjut atau untuk dipergunakan dalam menjalankan bisnis. Jadi, perbedaan antara produk konsumen dan

---

<sup>20</sup> Thamrin Abdullah Francis Tantri, Manajemen Pemasaran, Jakarta:Rajawali Pres,2013, hlm.155

produk industry didasarkan pada tujuan produk tersebut dibeli. Bila seseorang konsumen membeli sebuah mesin pemotong rumput yang sama untuk dipergunakan dengan bisnis pertamanan, mesin pemotong rumput tadi termasuk produk industry.

c. Sifat-sifat produk

Suatu produk dapat ditawarkan dengan berbagai sifat. Sebuah model 'polos', produk tanpa tambahan apa pun merupakan titik awal. Perusahaan dapat menciptakan model model dari tingkat lebih tinggi dengan menambahkan beberapa sifat. Sifat adalah alat bersaing untuk membedakan produk perusahaan dari produk pesaing. Menjadi produsen yang pertama kali memperkenalkan sifat baru yang dibutuhkan dan dinilai tinggi oleh pelanggan adalah salah satu cara paling efektif untuk bersaing. Beberapa perusahaan amat inovatif dalam menambahkan sifat-sifat baru.

d. Rancangan produk

Rancangan adalah konsep yang lebih luas ketimbang gaya. Gaya hanya menguraikan tampilan produk. Gaya mungkin menarik dipandang atau menginspirasi kejemuan. Gaya yang sensasional mungkin menarik perhatian, tetapi tidak selalu membuat produk berkinerja lebih baik. Dengan semakin meningkatnya persaingan, rancangan akan menawarkan salah satu alat paling ampuh untuk

membedakan dan menetapkan posisi produk dan jasa perusahaan. Rancangan yang bagus dapat menarik perhatian dan memperbaiki kinerja produk.

e. Mutu produk

Mutu adalah salah satu alat penting bagi pemasar untuk menetapkan posisi. Mutu mempunyai dua dimensi, yaitu tingkat dan konsistensi. Ketika mengembangkan suatu produk, pemasar mula-mula harus memilih tingkat mutu yang akan mendukung posisi produk dipasar sasaran.<sup>21</sup>

## **E. Pengertian Simpanan**

Simpanan / tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasarkan prinsip wadiah dan mudharabah.<sup>22</sup> Simpanan tabungan mengizinkan nasabah menyimpan dan menarik kembali uangnya kapan saja, dan tidak mensyaratkan saldo minimum didalam rekening simpanan. Simpanan tabungan tidak mempunyai tanggal jatuh tempo apapun, sehingga uang tunai dapat ditarik kembali kapan saja berdasarkan tuntutan nasabah. Umumnya lembaga-lembaga keuangan islam

---

<sup>21</sup> Ibid., hlm.155-159

<sup>22</sup> Adiwarmar Karim, Bank Islam, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2014, hlm.357

menstrukturkan rekening-rekening simpanan tabungan mereka berdasarkan qardh, wadi'ah yad dhamanah, ataupun mudharabah.<sup>23</sup>

Tabungan juga dapat diartikan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Nasabah jika hendak mengambil simpanannya dapat datang langsung ke bank dengan membawa buku tabungan, slip penarikan, atau melalui fasilitas ATM.<sup>24</sup>

Adapun beberapa alasan secara umum yang menyebabkan seseorang menabung di perbankan, yaitu :

- a. Sebagai dana yang disiapkan untuk bisa ditarik kapan saja dan dimana saja.
- b. Untuk membangun kenyamanan dan keamanan karena tersimpan ditempat yang terjamin, serta membangun administrasi yang terkontrol.
- c. Sebagai penyesuaian dana untuk masa depan dengan keuntungan bunga yang bersifat tetap (*fixed*)<sup>25</sup>

---

<sup>23</sup> Asyraf Wajdi, Sistem Keuangan Islam, Jakarta: Rajawali Pres, 2015, hlm.358

<sup>24</sup> Khotibul Umam, Perbankan Syariah, Jakarta: Rajawali Pres, 2016, hlm.88

<sup>25</sup> Irham Fahmi, Manajemen Perbankan, Jakarta: Minat Wacana Media, 2015

## F. Pengertian Akad Mudharabah

Tabungan *mudharabah* adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad mudharabah. Yang dimana bank syariah sebagai *mudharib* ( pengelola dana) dan nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* ( pemilik dana). Namun disisi lain, bank syariah juga memiliki sifat sebagai seorang wali amanah (*trustee*), yang berarti bank harus berhati-hati atau bijaksana serta beritikad dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang timbul akibat kesalahan atau kelalaiannya.

Mudharabah terdiri dari dua jenis yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*.

### 1. Mudharabah Muthlaqah

Yang di maksud dengan transaksi *Mudharabah Muthlaqah* adalah entuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cangkupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqih ulama salafus saleh seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al syi'ta* (lakukan sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar.

### 2. Mudharabah muqayyadah

*Mudharabah muqayyadah* atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebaikan dari mudharabah muthlaqah. Si *mudharib*

dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, dan tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.

Aplikasi dalam perbankan mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan.

Pada sisi penghimpunan dana *mudharabah* ditetapkan pada :

- a. Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan qurban, dan sebagainya.
- b. Deposito special (special investment) dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya *mudharabah* saja atau *ijarah* saja.<sup>14</sup>

### **Dasar hukum**

وَأَخْرُوجُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

Artinya :

*“Dan dari orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia”*

Allah SWT. (QS. Al-Muzammil : 20)

### **Hadist Nabi**

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى

اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَ

المُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلنَّبِيِّ لَا لِلْبَيْعِ

Artinya :*" Dari Shalih bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah saw bersabda “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan : jual beli secara tangguh, muqaradhah dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”*

## Rukun dan Syarat mudharabah

### a. Syarat mudharabah

Akad mudharabah harus memenuhi persyaratan berikut ini:

- Masing-masing pihak memenuhi persyaratan kecakapan wakalah.
- Modal (ra‘s al-mal) harus jelas jumlahnya. Bukan berupa barang dagang, artinya harus berupa harga tukar (tsaman) dan penyerahan harus tunai seluruhnya kepada pengusaha.
- Sebelum adanya pembagian keuntungan milik bersama, presentase keuntungan dan waktu pembagian harus disepakati bersama dan dinyatakan dengan jelas.
- Modal yang sudah diserahkan oleh pemodal akan dikelola pengusaha dan mempunyai hak tanpa campur dari pihak pemodal.
- Kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemodal. Pihak pekerja juga mengalami kerugian meskipun bukan dari modal, tapi dari hasil kerjanya.

b. Rukun mudharabah

Akad mudharabah akan terlaksana apabila memenuhi rukun berikut ini:

- Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)

Pada dasarnya Rukun dari akad mudharabah sama dengan rukun jual beli, dan ditambah satu faktor yaitu nisbah keuntungan. Transaksi dalam akan mudharabah melibatkan dua pihak. Pihak pertama sebagai pemilik modal (shahibul maal) dan pihak kedua sebagai pengelola usaha (mudharib atau amil). Jadi, tanpa dua pihak ini tidak akan terlaksana akad mudharabah.
- Obyek mudharabah (modal dan kerja)

Faktor selanjutnya adalah konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan pelaku. Pihak shahibul maal menyerahkan modal sebagai obyek mudharabah dan keahlian (kerja) diserahkan oleh pelaksana usaha sebagai obyek mudharabah.
- Persetujuan kedua belah pihak (ijab-qabul)

Persetujuan dari kedua pihak adalah konsekuensi prinsip sama sama rela (an-taroddin minkum). Artinya, kedua pihak harus sepakat untuk sama sama mengikatkan diri dalam akan mudharabah. Si pemilik modal setuju sebagai tugasnya untuk menyediakan

dana, dan disisi lain pelaksana usaha setuju dengan tanggungjawabnya menyerahkan keahlian kerjanya.

- Nisbah keuntungan

Faktor berikutnya adalah nisbah. Nisbah adalah rukun yang tidak ada dalam akad jual beli, menjadi ciri khas pada mudharabah. Nisbah mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh pihak yang terkait dalam akad mudharabah. Imbalan untuk pemodal atas penyertaan modal, dan imbalan kepada mudharib atas kontribusi kerjanya. Dengan Nisbah atau pembagian keuntungan inilah yang dikatakan bisa mencegah terjadinya perselisihan diantara mereka.

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

#### **A. Sejarah dan Visi Misi serta Legalitas KSPPS BMT**

##### **MARHAMAH WONOSOBO**

##### **1. Sejarah Berdirinya KSPPS Marhamah**

Gagasan untuk mendirikan Koperasi/BMT muncul setelah mengikuti Pelatihan Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah yang diselenggarakan pada bulan April 1995 oleh Koperasi Tamzis. Gagasan ini kemudian lebih dipertegas lagi setelah mengikuti Pelatihan Nasional Katalis BMT pada tanggal 22-24 Juli 1997 di Pusat Pelatihan Koperasi Jakarta yang diselenggarakan oleh P3UK dan Dep. PELMAS ICMI Pusat. Tujuan utamanya, selain berupaya menerapkan sistem Ekonomi Syari'ah adalah membuka kesempatan Usaha Mandiri serta menggali dan mengembangkan potensi daerah.1

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

Alhamdulillah, berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, pada tanggal 1 Oktober 1995, tim tersebut berhasil menyelenggarakan rapat pembentukan BMT. Sesuai dengan amanat rapat tersebut, maka pada tanggal 16 Oktober 1995, sebuah Lembaga Keuangan Syariah, yang kemudian lebih dikenal dengan nama BMT Marhamah mulai beroperasi. Walaupun modal yang terhimpun pada waktu itu masih sangat minim, yakni hanya Rp. 875.000,- namun dengan kerja keras dan usaha yang sungguh-sungguh, modal/asset tersebut dapat terus ditingkatkan.<sup>3</sup> Atas dedikasi, komitmen dan perjuangan yang tak kenal lekang, sekalipun pada 6 bulan awal tanpa digaji, 5 (Lima) orang sarjana pengangguran yang merintis lembaga ini dapat menunjukkan kinerja mercusuarinya yang hingga sekarang telah menorehkan prestasi yang membanggakan. Bermula dari jalan kaki, merangkak pakai sepeda motor butut, alhamdulillah sekarang sudah ada 5 buah mobil dan puluhan sepeda motor. Bahkan dari titik nol, sekarang dapat mengentaskan 139 orang karyawan yang dapat hidup mapan.<sup>4</sup> Dalam rangka pengembangan jaringan, KJKS BMT Marhamah juga telah melakukan kerjasama dengan berbagai instansi/organisasi terkait, diantaranya Dinas Perdagangan dan Kopersai, Unit PUKK PT. Taspen, PT. PNM, BSM Yogyakarta, BTN Syariah Yogyakarta, BNI Syariah Yogyakarta, DD Republika dan Asosiasi BMT Tingkat Lokal, Regional maupun Nasional. Saat ini KJKS BMT Marhamah

telah mempekerjakan 103 orang karyawan dengan 16 kantor Cabang Pembantu dan 3 kantor diantaranya sudah berstatus milik sendiri.<sup>26</sup>

## **2. Visi dan Misi KSPPS Marhamah Wonosobo**

Visi KSPPS Marhamah:

Terbangunnya keluarga sakinah, yang maju secara ekonomi dengan pengelolaan keuangan secara Syariah

Misi KSPPS Marhamah:

- a. Memfasilitasi berbagai kegiatan yang mendorong terwujudnya keluarga sakinah.
- b. Meningkatkan kualitas perekonomian keluarga sakinah dengan bertransaksi secara Syariah.
- c. Memfasilitasi pengembangan ekonomi mikro berbasis keluarga sakinah melalui pembiayaan modal kerja dan investasi.
- d. Menyusun dan melaksanakan program pemberdayaan ekonomi dan sosial secara integral dan komprehensif menuju terwujudnya keluarga sakinah yang kuat secara ekonomi.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> <http://www.bmt-marhamah.com> diakses pada tanggal 9 maret 2019 pukul 11.30

<sup>27</sup> Data dari KSPPS BMT Marhamah

### 3. Legalitas Perusahaan

Nama Perusahaan : Koperasi Simpan Pinjam  
Pembiayaan Syariah (KSPPS)Marhamah

Nama Direktur : Nur Basuki,S. Pd

Alamat BMT : Jl. T. Jogonegoro Km. 0,5 Wonosobo

TDP : No.1129000391 berlaku hingga  
Tgl. 25 Agustus 2018

Kabupaten : Wonosobo

Provinsi : Jawa Tengah

Email : [Marhamahbmt@yahoo.com](mailto:Marhamahbmt@yahoo.com)

Telp/fax : (0286) 3320722

Ijin Usaha : No. 69. 52/DU-SISPK/XIV/2013

HO : No. 530/407/HO/2013 Berlaku  
hingga 17 Oktober 2018

NPWP : No. 01. 820. 921. 3-533.000

Tanggal Berdiri : 16 Oktober 1995

Jumlah Anggota : 308 orang (per 31 Desember 2015)

Jumlah Pengurus : 3 orang

Jumlah Pengawas : 3 orang

Jumlah Anggota : 2 orang

Kantor : - Kantor Pusat & Cabang Utama,  
Jl. T. Jogonegoro Wonosobo  
- Cabang Wonosobo, Jl. A. Yani 21  
wonosobo

- Cabang Sukoharjo, Jl. Raya Sukoharjo-Wonosobo
- Cabang Kretek, Jl. Raya Kretek-Kalijajar Wonosobo
- Cabang Kaliwiro, Pertigaan Doplak, Kaliwiro
- Cabang Purworejo, Jl. Brigjen Katamsa 99A Purworejo
- Cabang Banjarnegara, Jl. S. Parman Parakancangah Banjarnegara
- Cabang Wadaslintang, Jl. Raya Prembun Km. 1 Wadaslintang
- Cabang Watumalang, Jl. Raya Watumalang Km. 0,5 Watumalang
- Cabang Kalibawang, Jl. Raya Pasar Balekambang-Selomerto
- Cabang Reco, Jl. Raya Parakan Km. 10 Kretek Wonosobo
- Cabang Randusari, Klomlek Pasar Randusari, Kepil Wonosobo
- Cabang Garung, jl. Raya Dieng Km. 10 Mayasari Siwuran Garung Wonosobo

- Cabang VBansari Temanggung,  
Jl. Raya Kecamatan Bansari Sawit  
Bansari Temanggung<sup>28</sup>

#### **4. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas**

Perusahaan adalah bentuk tata kerja yang dilengkapi dengan fungsinya. Sedangkan pengertian organisasi adalah hubungan struktural antara berbagai unsur di dalam rumah tangga perusahaan. Jadi struktur organisasi adalah suatu bagian yang menunjukkan aktivitas dan batas-batas saluran kekuasaan, tanggung jawab dan wewenang masing-masing bagian yang ada dalam organisasi. Adapun gambar struktur organisasi BMT Marhamah Wonosobo.

##### **Struktur Organisasi KSPPS BMT Marhamah**

Susunan Organisasi KSPPS BMT Marhamah meliputi sebagai berikut :

1. Dewan Pengurus
  - a. Ketua Pengurus : Nur Basuki
  - b. Sekretaris Pengurus : Taufik Rujiyanto
  - c. Bendahara Pengurus : Lilik Silowati
2. Dewan Pengawas
  - a. Ketua Pengawas : Ngadidjo, S. Pd
  - b. Anggota Pengawas : Taat Sumanto, A.  
Md
  - c. Anggota Pengawas : Fatah Yasin

---

<sup>28</sup> Data tari KSPPS BMT Marhamah

3. Dewan Pengawas Syariah
  - a. Ketua DPS : Drs. H. Soeparno, M. Ag
  - b. Anggota DPS : Drs. H. Ngatmin  
Surobuddin, Lc
4. Direksi
  - a. Direktur utama : Nur Basuki, S. Ag
  - b. Manajer Operasional : Kus Mulyanto, SE
  - c. Manajer Pemasaran : Nur Hidayat, SE
  - d. Manajer Internal Audit : Tutik Setyawati, S.  
EI
  - e. Manajer SDM & Litbang : Slamet Ari  
Paryanto, S. EI

Tugas masing-masing pengurus adalah sebagai berikut :

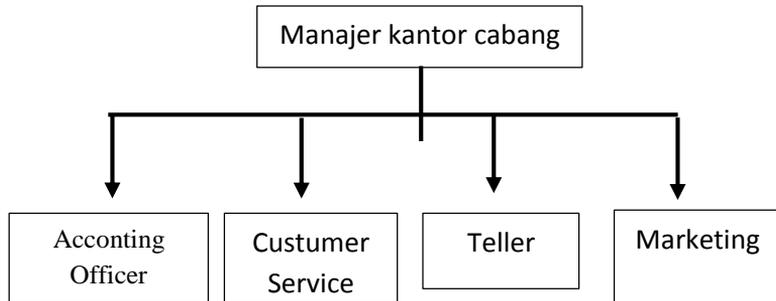
1. Ketua pengurus
  - a. Menyelenggarakan RAK
  - b. Menyusun atau merumuskan kebijakan umum untuk mendapatkan persetujuan rapat anggota
  - c. Mengawasi dan mengevaluasi kegiatan KSPPS BMT Marhamah Wonosobo
  - d. Menyosialisasikan KSPPS BMT Marhamah Wonosobo

- e. Mendatangi dokumen dan surat yang berhubungan dengan KSPPS BMT Marhamah Wonosobo
2. Sekretaris pengurus
    - a. Mengagendakan acara yang meliputi : rapat pengurus, rapat anggota, pertemuan pengurus dan pengelola, dan kunjungan pengurus ke instansi/ lembaga
    - b. Menyusun konsep surat-surat keluar dari pengurus
    - c. Menerima dan melayani tamu yang berhubungan dengan ketua pengurus KSPPS BMT Marhamah Wonosobo
    - d. Menyerap dan menyampaikan aspirasi yang diajukan oleh para pengelola kepada pengurus
  3. Bendahara pengurus
    - a. Menelaah (mereview) anggaran yang diajukan oleh general marger (GM) yang nantinya akan dibahas dalam RAK
    - b. Memberikan masukan saran atas anggaran yang diajukan GM
    - c. Menyusun anggaran gaji dan keperluan lain yang dibutuhkan oleh pengurus

- d. Memberikan konsep kebijakan bagi hasil yang diperoleh para pemegang investasi
4. Dewan syariah
- a. Menelaah/mereview peraturan korporat yang berlaku apakah sesuai dengan aturan dan hukum syariah peraturan yang berlaku, etika serta tidak ada benturan kepentingan maupun unsur-unsur yang melanggar kepatuhan
  - b. Menelaah/mereview semua produk dan jasa KSPPS BMT Marhamah Wonosobo apakah sesuai syariah
  - c. Menelaah/mereview masalah perilaku manajemen/karyawan yang menyangkut benturan kepentingan, melanggar kepatuhan, melakukan kecurangan, manipulasi
  - d. Menilai kebijakan akuntansi dan penerapannya
5. Internal Audit
- a. Memeriksa sistem pengendalian intern
  - b. Memeriksa kelemahan sistem
  - c. Melakukan penilaian dan peninjauan atas klasifikasi cabang

- d. Menyiapkan dan mengisi kertas kerja pemeriksaan sesuai dengan hasil audit

**Struktur Organisasi KSPPS BMT Marhamah Cabang Sukoharjo<sup>29</sup>**



Pengurus :

1. Manajer kantor cabang : Agus Tri Nugroho
2. Accounting Officer : Desi Kedarsih
3. Teller : Merita Rahma
4. Customer Service : Rahmalia Dewi Astuti
5. Marketing :- Ahmad Kamali
  - Sigit Mugiarto
  - Raditya Bayu S
  - Ajum

---

<sup>29</sup> Wawancara dengan Bp. Agus Tri Nugroho selaku Kepala Cabang BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo pada Tanggal 15 februari 2019 pukul 13.36 di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo

## Uraian Tugas

1. Pemimpin cabang
  - a. Menyusun rencana strategis yang mencakup: pandangan pihak eksekutif, prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan dalam persaingan
  - b. Mengusulkan rencan strategis kepada pengurus untuk disahkan dalam RAT ataupun di luar RAT
  - c. Mengusulkan rancangan anggaran dan rencana kerja dari Baitul Tamwil, Baitul Maal, Quantum Quality, dan SBU lainnya kepada pengurus yang nantinya disahkan pada RAT.
2. Accounting Service
  - a. Melaporkan laporan keuangan konsolidasi korporat
  - b. Menilai unit yang ada menggolongkan sesuai potensi pengembangan
  - c. Membuat kebijakan yang berkaitan dengan akuntansi dan keuangan keseluruhan.
  - d. Memeriksa anggaran yang diajukan manajer sebelum disetujui.
  - e. untuk dimintakan persetujuan GM melalui manajer operasional.

3. Marketing
  - a. Menjalankan tugas lapangan yaitu menawarkan produk KSPPS Marhamah.
  - b. Membuat daftar kunjungan kerja harian dalam sepekan mendatang pada akhir pekan berjalan.
  - c. Membuat laporan harian pemasaran individual untuk funding, lending, dan konfirmasi manajer cabang.
4. Teller
  - a. Memberikan pelayanan kepada anggota baik penarikan maupun penyetoran tabungan ataupun angsurana
  - b. Menghitung keadaan uang atau transaksi setiap hari
  - c. Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manajer cabang
  - d. Menandatangani formulir dan slip dari anggota serta mendokumentasikannya
5. Customer Service
  - a. Melayani terhadap pembukuan dan penutupan rekening tabungan dan deposito serta mutasi
  - b. Pengarsipan tabungan dan deposito
  - c. Penghitungan bagi hasil dan pembukuannya
  - d. Pelaporan tentang perkembangan dan masyarakat

e. Pelayanan terhadap calon debitur.

## **B. Ruang Lingkup KSPPS BMT MARHAMAH WONOSOBO**

### **1. Produk-Produk KSPPS BMT Marhamah Wonosobo**

KSPPS Marhamah melayani anggota atau nasabahnya dengan pelayanan yang maksimal, dengan berbagai produknya yang dapat membantu dan memudahkan anggota. KSPPS Marhamah menawarkan berbagai produk, dari produk simpanan sampai pembiayaan. Berikut adalah produk-produk yang ditawarkan oleh KSPPS Marhamah.<sup>30</sup>

#### **a. Produk-produk simpanan**

##### **1. Simpanan Ummat**

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

#### **a. Syarat pembukaan rekening**

- KTP yang masih berlaku
- Mengisi formulir pembukaan rekening

#### **b. Ketentuan**

- Akad : Mudharabah
- Setoran awal pembukaan rekening minimal sebesar Rp 20.000,00

---

<sup>30</sup> Brosur KSPPS BMT Marhamah

- Setoran selanjutnya minimal sebesar Rp 5.000,00
- Setoran dan penarikan dapat dilakukan setiap waktu pada jam kerja.
- Bagi hasil diberikan berdasarkan saldo rata-rata bulanan dan diberikan pada akhir bulan
- Biaya administrasi bulanan Rp. 500,00
- Biaya penutupan rekening Rp. 2.500,00

## 2. Simpanan Ukhuwah<sup>31</sup>

Simpanan ini diperuntukkan bagi anggota atas nama lembaga/ intitusi/ perusahaan/ oraganisasi dan sejenisnya dengan imbalan porsi bagi hasil yang ditingkatkan.

### a. Syarat pembukaan rekening

- KTP yang masih berlaku
- Mengisi formulir pembukaan rekening

### b. Ketentuan

Akad : Mudharabah

- Setoran awal dan merupakan saldo minimal sebesar Rp 1.000.000,00
- Setoran selanjutnya minimal sebesar Rp 100.000,00
- Penarikan dapat dilakukan setiap saat pada jam kerja

---

<sup>31</sup> Brosur KSPPS BMT Marhamah

- Biaya administrasi bulanan Rp. 500,00
- Biaya penutupan rekening Rp. 2.500,00

### 3. Simpanan Ukhuwah Pendidikan

Simpanan ukhuwah pendidikan merupakan simpanan yang diperuntukan khusus bagi lembaga pendidikan atau sekolah yang merupakan dana akumulasi setoran simpanan dari siswa yang dikoodinir oleh guru. Simpanan untuk melatih dan mendidik siswa sekolah untuk hidup hemat dan gemar menabung.

#### a. Syarat pembukaan rekening

Mengisi formulir pembukaan rekening dan mendatangi akad simpanan. Rekening diatas namakan sekolah QQ nama guru pengampu.

#### b. Ketentuan

- Akad : Mudharabah
- Setoran awal dan merupakan saldo minimal sebesar Rp 100.000,00
- Setoran selanjutnya minimal sebesar Rp 10.000
- Penarikan dilakukan maksimal 2 kali dalam 1 tahun (semester).
- Biaya administrasi bulanan Rp. 500,00
- Biaya penutupan rekening Rp. 2.500,00

4. Simpanan Berjangka (SIMKA) <sup>32</sup>
5. Simpanan ini merupakan sarana investasi yang menguntungkan, karena dikelola dengan prinsip syariah dengan menggunakan prinsip mudharabah, bagi hasil diberikan setiap bulan. Jangka waktu 3, 6, 12 bulan dengan minimal setoran sebesar Rp 1.000.000,00 dan dapat diperpanjang otomatis.
  - a. Manfaat
    - Nisbah bisa bagi hasil lebih tinggi daripada nisbah tabungan biasa.
    - Bagi hasil dibukukan disimpan ummat simpanan, atau ditransfer ke bank lain.
    - Dapat dijadikan agunan pembiayaan
  - b. Syarat pembukaan
    - KTP yang masih berlaku
    - Mengisi formulir pembukaan simka
  - c. Nisbah simpanan berjangka

No	Produk	Nisbah		Setara
		Mitra	BMT	%
1	Simka 3 bulan	55	45	0,8232
2	Simka 6 bulan	60	40	0,91
3	Simka 12 bulan	70	30	0,98

---

<sup>32</sup> Brosur KSPPS BMT Marhamah

## 6. Simpanan Masa Depan (SIMAPAN)

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

### a. Syarat pembukuan rekening

- KTP yang masih berlaku
- Mengisi formulir pembukaan rekening

### b. Ketentuan

- Akad : Mudharabah
- Setoran minimal perbulan Rp. 20.000,00
- Biaya penutupan rekening Rp. 2.500,00
- Biaya administrasi bulanan Rp. 500,00

Untuk produk-produk pembiayaan, sebagai berikut :<sup>33</sup>

### 1. Pembiayaan modal kerja

- a. Menggunakan prinsip Musyarokah / Mudharabah, dimana KSPPS BMT Marhamah sebagai penyedia dana (shohibul maal) dan anggota sebagai pengelola dana (mudharib).

---

<sup>33</sup> Brosur KSPPS BMT Marhamah

- b. Diperuntukan bagi Anggota / pengusaha yang memiliki usaha dengan prospek hasil usaha/laba yang menguntungkan tiap bulannya.
  - c. Usaha yang dikelola sudah berjalan minimal 1 tahun.
  - d. Hasil usaha atau keuntungan usaha dibagi kepada KSPPS BMT Marhamah sebagai penyediaan dana (Shohibul Maal ) dan anggota sebagai pengelola dana (mudhorib) sesuai dengan posisi masing-masing yang sudah disepakati.
2. Pembiayaan jual beli barang.
- a. Menggunakan prinsip murabahah dimana KSPPS BMT Marhamah sebagai penyedia barang dan anggota sebagai pembeli barang
  - b. Diperuntukkan bagi anggota yang membutuhkan barang untuk alat produksi, konsumsi ataupun untuk keperluan pedagang.
  - c. Jangka waktu pembiayaan ataupun pengembalian angsuran bisa sampai 36 bulan, dengan tingkat margin yang bersaing

Persyaratan pembiayaan :

- Telah menjadi anggota KSPPS Marhamah
  - Sehat jasmani dan rohani
  - Berusia maksimal 21 tahun atau telah menikah dan maksimal 60 tahun.
  - Mempunyai penghasilan tetap dan mempunyai kemampuan mengangsur
  - Memenuhi kelayakan berdasarkan penilaian KSPPS Marhamah
  - Melengkapi dokumen, sebagai berikut :
- c. Mengisi formulir permohonan pembiayaan
  - d. Fotocopy KTP suami-istri yang masih berlaku
  - e. Fotocopy KK dan surat nikah
  - f. Fotocopy jaminan ( BBKB, STNK)
3. Pembiayaan Rahn yang berlaku di KSPPS Marhamah adalah pembiayaan dengan akad rahn tasjily. Rahn tasjily adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang tetapi barang jaminan tersebut (*marhum*) tetap berada dalam penguasaan (Pemanfaatan) *Rahin* (anggota) dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada *Murtahin* (KSPPS Marhamah).<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Brosur KSPPS BMT Marhamah

- a. Ketentuan umum
1. *Murtahin* (KSPPS Marhamah) mempunyai hak untuk menahan *Marhum* (barang gadai) sampai semua utang *Rahin* ( anggota) dilunasi.
  2. Marhun dan manfaatnya tetap menjadi milik *Rahin*. Pada prinsipnya, *Marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *Murthin* kecuali seizin *Rahin* dengan tidak mengurangi nilai *Marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
  3. Pemeliharaan dan penyimpanan *Marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *Rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *Murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *Rahin*.
  4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *Marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
  5. Penjualan Marhun

- a. Apabila jatuh tempo, *Mutahin* harus memperingatkan *Rahin* untuk segera melunasi utangnya.
  - b. Apabila *Rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *Marhum* dijual paksa / dieksekusi melalui lelangan sesuai syariah
  - c. Hasil penjualan *Marhun* dihunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
  - d. Kelebihan hasil penjualan menjadi hak *Rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *Rahin*.
6. Biaya operasional dibebankan kepada anggota.
- b. Ketentuan khusus

Bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *Rahn Tasjily* dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut :

1. *Rahin* menyerahkan bukti kepemilikan barang kepada *Murtahin*
2. Penyimpanan barang jaminan dalam bentuk bukti sah kepemilikan atau sertifikat tersebut tidak memindahkan kepemilikan barang ke *Murtahin*. Dan apabila terjadi wanprestasi barang atau tidak dapat melunasi utangnya, *Marhun* dapat dijual paksa / dieksekusi langsung baik melalui lelang atau dijual ke pihak lain sesuai perinsip syariah.
3. *Rahin* memberikan kewenangan kepada *Murtahin* untuk mengeksekusi barang tersebut apabila terjadi wanprestasi atau tidak dapat melunasi utangnya,
4. Pemanfaatan barang *Marhun* oleh *rahin* harus dalam batas kewajaran sesuai kesepakatan.
5. *Murtahin* dapat mengenakan biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang *Marhun* (berupa bukti sah kepemilikan atau sertifikat) yang ditanggung oleh *Rahin*.

#### 4. Pembiayaan murabahah<sup>35</sup>

Murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Ketentuan :

- a. KSPPS Marhamah dan anggota harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
- c. KSPPS Marhamah membeli barang yang diperlukan anggota atas nama KSPPS Marhamah sendiri, dan pembeli dilakukan ini harus sah dan bebas riba.
- d. KSPPS Marhamah harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian dilakukan secara hutang.
- e. KSPPS Marhamah harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini KSPPS Marhamah harus memberikan tahu secara jujur harga pokok barang kepada anggota berikut biaya yang diperlukan.

---

<sup>35</sup> Brosur KSPPS BMT Marhamah

f. Anggota membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

#### 5. Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah adalah akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama yang menyediakan seluruh modal (KSPPS) dan pihak kedua yang bertindak selaku pengelola (anggota). Keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan antara yang dituangkan dalam kontrak.

Persyaratan pembiayaan :<sup>36</sup>

- a. Telah menjadi anggota KSPPS Marhamah
- b. Sehat jasmani dan rohani
- c. Berusia minimal 21 tahun atau telah menikah dan maksimal berusia 60 tahun
- d. Mempunyai penghasilan tetap dan mempunyai kemampuan untuk mengangsur
- e. Memenuhi kelayakan berdasarkan penilaian KSPPS Marhamah
- f. Melengkapi dokumen-dokumen, sebagai berikut :
  1. Mengisi formulir permohonan pembiayaan

---

<sup>36</sup> Brosur KSPPS BMT Marhamah

2. Fotocopy KTP suami-istri yang masih berlaku
3. Fotocopy KK dan surat nikah
4. Fotocopy jaminan ( BBKB, STNK)

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Produk Ukhuwah di BMT Marhamah**

BMT marhamah Wonosobo merupakan suatu lembaga keuangan syariah yang menerapkan prinsip syariah dalam kegiatan. BMT ini merupakan lembaga yang berbasis syariah, serta memiliki beberapa produk unggulan diantaranya Simpanan Ummat, Simpanan Ukhuwah, Simpanan Ukhuwah Pendidikan, Simpanan Masa Depan, Simpanan Berjangka.

Simpanan Ukhuwah adalah simpanan yang diperuntukkan bagi anggota atas nama lembaga/ institusi/ perusahaan/ organisasi dan sejenisnya dengan imbalan posisi bagi hasil yang ditingkatkan.<sup>37</sup>

1. Syarat pembukaan rekening
  - a. KTP yang masih berlaku
  - b. Mengisi formulir pembukaan rekening.
2. Ketentuan
  - a. Akad : Mudharabah
  - b. Setoran awal dan merupakan saldo minimal sebesar Rp 1.000.000,00
  - c. Setoran selanjutnya minimal sebesar Rp 100.000,00
  - d. Penarikan dapat dilakukan setiap saat pada jam kerja
  - e. Biaya administrasi bulanan Rp. 500,00

---

<sup>37</sup> Brosur KSPPS BMT Marhamah

f. Biaya penutupan rekening Rp. 2.500,00<sup>38</sup>

Table

No	Keterangan	Persentase 2019		
		Januari	Februari	Maret
1	Simpanan Ummat	80%	78%	77%
2	Simpanan Ukhuwah	15%	19%	22%
3	Simpanan Ukhuwah Pendidikan	4%	4%	4%
4	Simpanan Masa Depan	34%	34%	34%
5	Simpanan Berjangka	53%	53%	53%

Sumber : BMT Marhamah Cabang Sukoharjo

Wonosobo

Dari data diatas dapat diketahui bahwa BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo perkembangan nya dapat dilihat setiap bulannya, selalu mengalami peningkatan dan penurunanyang signifikan dari bulan kebulan. Dari data diatas dapat diketahui bahwa produk yang mempunyai penngkatan setiap bulannya adalah produk simpanan ukhuwah.

## **B. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota pada produk simpanan ukhuwah**

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi minat anggota, adapun faktor-faktor sebagai berikut:<sup>39</sup>

### 1. Faktor kemudahan

Dalam menabung anggota tinggal datang ke kantor cabang Sukoharjo Wonosobo pada setiap bulannya, jika tidak anggota tidak usah perlu datang ke kantor, karena setiap bulannya akan di datengi oleh marketing untuk menabung simpanan tersebut dan anggota merasa nyaman dan mudah. Kemudahan dalam penarikan simpanan Ukhuwah tersebut merupakan salah satu yang diinginkan oleh anggota, misalnya apabila ada salah satu lembaga yang sangat membutuhkan uang tunai untuk perusahaannya bisa sewaktu-waktu simpanan tersebut ditarik dengan sangat mudah tanpa harus melalui suatu proses yang rumit atau panjang.

### 2. Faktor Promosi

Dengan meningkatkan strategi pemasarannya mengupayakan karyawan-karyawan untuk lebih aktif dalam meningkatkan kemampuannya atau keterampilannya untuk mempromosikan produk simpanan

---

<sup>39</sup> Wawancara dengan Bp. Agus Tri Nugroho selaku Kepala Cabang BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo pada Tanggal 28 April 2019 pukul 09.00 di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo

Ukhuwah. Peluang memasarkannya sangatlah kecil tetapi kalau dalam jumlah nominal cukuplah banyak dikarenakan terjalannya kerjasama hanya untuk lembaga, instansi, atau perusahaan yang mempunyai penghasilan lebih. Adapun strategi pemasaran produk Simpanan Ukhuwah ini bisa dilakukan oleh :

a. Semua karyawan BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo

Strategi pemasaran untuk produk simpanan Ukhuwah bisa dilakukan oleh semua karyawan BMT Marhamah baik dari kepala cabang sampai teller, untuk meningkatkan jumlah anggota semua karyawan mempromosikannya kepada teman, saudara atau keluarga yang bekerja di lembaga instansi perusahaan.

b. Teller

Pemasaran yang dilakukan oleh teller yaitu pada saat anggota datang keteller disela-sela waktu, staf teller bisa mencoba lebih aktif untuk memberikan penjelasan tentang produk simpanan Ukhuwah.

c. Marketing<sup>40</sup>

Pemasaran yang dilakukan oleh marketing yaitu sistem jemput bola, maksudnya dari strategi jemput bola ini

---

<sup>40</sup> Wawancara dengan Bp. Agus Tri Nugroho selaku Kepala Cabang BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo pada Tanggal 28 April 2019 pukul 09.00 di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo

dengan mendatangi anggota atau masyarakat lingkungan sekitar, dan bisa juga seorang marketing mendatangi ke lembaga instansi atau perusahaan supaya tertarik untuk menjadi anggota dari BMT Marhamah dalam produk Simpanan Ukhuwah.

Promosi dapat dilakukan dengan cara :

1. Dengan brosur-brosur/ iklan-iklan yang menarik, sehingga lembaga instansi atau perusahaan dengan mudah mengenal produk yang ada di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo.
  2. Gebyar BMT atau promosi diwilayah tertentu biasanya semua karyawan yang berada di BMT Marhamah kecuali teller.
  3. Dengan mendatangi ke lembaga instansi atau perusahaan satu persatu supaya lebih jelas dengan informasi produk simpanan Ukhuwah tersebut.
3. Faktor Produk

Produk yang paling terkenal di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo dan paling diminati oleh masyarakat adalah Simpanan Ummat tetapi jika untuk simpana lembaga instansi atau perusahaan yaitu simpanan Ukhuwah. Tabungan ini sudah sangat bagus dikalangan lembaga instansi atau perusahaan dikarenakan dengan biaya pembukaan yang sangat relative murah dan sistem pembukuannya yang sangat mudah.

#### 4. Faktor pelayanan

Kecepatan dalam pelayanan seperti dalam pembukaan rekening dari awal pembukaan rekening sampe menjadi sebuah buku waktunya hanya 10 menit. Pegawai selalu tanggap dalam setiap keinginan atau keluhan anggota pada saat pencairan dana maka segera mungkin danna itu akan sampai ketangan nasabahnya.<sup>41</sup>

### **C. Hambatan atau kendala dalam meningkatkan anggota BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo**

Bedasarkan wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan pihak BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo dan juga pengamatan yang dilakukan oleh penulis, dalam meningkatkan jumlah anggota lembaga mengalami beberapa hambatan, diantaranya sebagai berikut :

#### 1. Bidang pemasaran

Permasalahan dalam bidang pemasaran antara lain :

- a. Terkendala letak yang berada di tengah desa
- b. Banyaknya BMT lain atau simpan pinjam yang berada di daerah tersebut, sehingga pesaingn menjadi sangat ketat.
- c. Cuaca yang kurang mendukung pada saat peberangkatan pegawai ke kantor cabang dikarenakan

---

<sup>41</sup> Wawancara dengan Bp. Agus Tri Nugroho selaku Kepala Cabang BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo pada Tanggal 28 April 2019 pukul 09.00 di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo

cuaca yang setiap harinya mendung dan hujan, terjadi jam kerja yang tidak efisien.

- d. Penguasaan pasar yang sangat luas masih kurang karena jumlah marketing yang masih terbatas.<sup>42</sup>

#### **D. Analisis dalam meningkatkan minat anggota pada produk simpanan Ukhuwah**

Berdasarkan penjelasan diatas, dalam meningkatkan anggota pada produk Simpanan Ukhuwah yang dilaksanakan di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo tidak berbeda dalam meningkatkan anggota pada BMT-BMT atau Bank-Bank lainnya.

Beberapa faktor peningkatan anggota pada Produk Simpanan Ukhuwah yaitu kemudahan dalam melakukan transaksi yang ada di BMT Marhamah dalam hal penyetoran atau dalam hal penarikan dengan waktu yang relatif cepat dan mudah dan tidak membuang-buang waktu. Mudah adalah hal yang sangat diharapkan oleh setiap anggota lembaga , karena dengan salah satu alasan yang seperti ini lah kepuasan suatu anggota lembaga bisa tercipta dan anggota lembaga akan tetap bertahan dengan produk yang ditawarkan di BMT Marhamah. Dengan mempromosikan kepada teman, saudara, atau dengan menyebar brosur dan iklan yang menarik, agar lembaga

---

<sup>42</sup> Wawancara dengan Bp. Agus Tri Nugroho selaku Kepala Cabang BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo pada Tanggal 28 April 2019 pukul 09.00 di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo

instansi atau perusahaan berminat untuk bertransaksi dengan produk simpanan Ukhuwah. Produk yang sudah menyebar luas ini dan proses transaksinya pun sangat mudan dan cepat di kalangan lembaga instansi atau perusahaan sehingga menjadikan banyak peminatnya.

Sedangkan hambatan atau kendala yang dihadapi oleh BMT Marhamah Cabang Sukoharjo yaitu dibidang pemasarannya, letak yang berada di tengah-tengah desa kecamatan tersebut menjadikan sedikitnya peminat untuk simpanan Ukhuwah tersebut tetapi dalam jumlah nominal sangatlah banyak, dan pada bidang sumber daya manusia juga jumlah karyawan di BMT masih kurang sehingga terjadi *double job* dan mengganggu proses peningkatan jumlah anggota, seharusnya BMT Marhamah menambahkan jumlah anggota karyawan lagi supaya tidak terjadi *double job* supaya lebih maksimal lagi dalam meningkatkan jumlah anggota.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan diatas, maka disimpulkan beberapa hal, sebagai berikut :

1. Dalam meningkatkan anggota BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo ada beberapa faktor yang mempengaruhinya antara lain :
  - a. Faktor kemudahan, dalam arti kemudahan menabung dan kemudahan untuk soal penarikan, b) faktor promosi meliputi semua semua karyawan BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo, c) faktor produksi, keterkenalan produk simpanan Ukhuwah dikalangan lembaga instansi atau perusahaan, d) faktor pelayanan, kecepatan dan ketanggapan dalam melayani anggota.
  - b. Hambatan atau kendala dalam letak yang berada di tengah-tengah perdesaan kecamatan yang jarang sekali terdapat lembaga instansi atau perusahaan, banyaknya BMT lain dan lembaga simpan pinjam yang berada di sekitar kantor cabang BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo, jumlah karyawan yang sangat sedikit membuat pekerjaan menjadi *double job* dan peningkatan anggota kurang efektif.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian, maka peneliti mengemukakan beberapa saran yang bermanfaat bagi perkembangan dan kemajuan KSPPS BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo, sebagai berikut :

1. Meningkatkan teknis pemasaran guna memperkenalkan KSPPS BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo di tengah-tengah masyarakat dan lembaga instansi atau perusahaan.
2. Kualitas pelayanan yang ada di BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo perlu dijaga dan terus ditingkatkan agar jumlah anggota semakin mengingka dan merasa percaya terhadap BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo.
3. Ditambahnya fasilitas yang mendukung proses transaksi seperti ditambahnya alat-alat teknologi lainnya, dan diberikan fasilitas full AC.
4. Mempererat hubungan antara pihak KSPPS BMT Marhamah Cabang Sukoharjo Wonosobo dengan semua anggotanya.

## **C. Penutup**

Alhamdulillahirobbil'alamin, peneliti mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan

rahmat dan hidayah-Nya, yang telah memberikan hambanya ini kesabaran, yang telah memberikan kelancaran sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir dengan sebaik-baiknya. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih terdapat banyak sekali kekurangan karena keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang penulis miliki. Masukkan dan kritikan yang bersifat membuat membangun sangat dinantikan penulis untuk kesempurnaan dimasa yang akan datang.

Tidak lupa penulis sampaikan terima kasih kepada pihak yang telah menyemangati, pihak yang selalu memotivasi dan telah banyak membantu penyusunan tugas akhir ini. Semoga bisa berguna bagi penulis dan bagi pembaca lainnya.

## DAFTAR PUSTAKA

Hamidi, Lutfi. *Jejak-Jejak Ekonomi Syariah*. Jakarta : Abadi Publishing

Salman, Riza Kausar. 2012. *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*. Jakarta : Akademik Permata.

Soemitra, andri. 2010. *Bank dan Keuangan Syariah*. Jakarta : Kencana Prenda Media.

Mahfud, Masyuri. 2014. *Metodelogi Penelitian Ekonomi*. Malang : Genius Media

Purhantama, Wahyu. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*. Yogyakarta :

Graha Ilmu

Gunawan, Imam. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta : PT Buni Aksara

<http://kbbi.web.id/faktor>

Gie, The Liang. *Ensiklopedia Administrasi*. Jakarta : PT Agung Putera

Rakhmat, Jalaludin. 2010. *Psikologi Komunikasi*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya

Mappiere, Andi. 1994. *Pesikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian dan Pendidikan*.

Surabaya : Usaha Offisite Printing

Kloter, Philip and Garry Armstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*.

Jakarta :

Erlangga

Komarudin. 1994. *Kamus Perbankan*. Jakarta : Grafindo

Hasibuan, Malayu. 2008. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta : Bumi

Aksara

Shaleh, Abdul Rahman. 2004. *Psikologi Suatu Pengantar*. Jakarta :

Prenda Media

Riyanto, Nur. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung

: Alfabeta

Susanto Hery and Khaerul Umam. 2013. *Manajemen Pemasaran Bank*

*Syariah*.

Bandung : Pustaka Setia

Assauri, Sofjan. 2013. *Strategi Marketing*. Jakarta : Rajawali Pres

Kloter, Philip and Kavin Lane Kaller. 2007. *Manajemen Pemasaran*

*Edisi 12*. Jakarta

: Indeks

Tantric, Thamrin Abdullah francis. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali

Pres

Karim, Adiwarmarman. 2014. *Bank Islam*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada

Wajdi, asyraf. 2015. *Sistem Keuangan Islam*. Jakarta : Rajawali

Umam, Khatibul. 2016. *Perbankan Syariah*. Jakarta : Rajawali Pres

Fahmi, Irham. 2015. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : Minat Wawancara Media

<http://www.bmt-marhamah.com>

*data dari KSPPS BMT Marhamah*

wawancara dengan Bp. Agus Tri Nugroho selaku Kepala Cabang BMT Marhamah

Cabang Sukoharjo Wonosobo

# LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. **Formulir pembiayaan**
2. **Kwitansi bukti penarikan dan bukti setoran**
3. **Bukti Angguran**
4. **Data setoran perbulan di BMT Marhamah**

**FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN**

**DATA DIRI PEMOHON**

**DATA ALAMAT PEMOHON**

**DATA PEMERIKSAAN**

**SIRI PERUBAH SURVEY MANDAGAN**

**KEPUTUSAN PEMBIYAN**

**PERMOHONAN PEMBIYAN**

**KOMITE (KANTOR CABANG) | KOMITE (MANAGER AREA) | KOMITE (PISAT)**

Jl Sukoharjo

Kode Kantor : 04 sd 04

NERACA PERTANGGAL : 31 Maret 2019

Kode Akun	Uraian Akun	Saldo Awal	Saldo Akhir	Kode Akun	Uraian Akun	Saldo Awal	Saldo Akhir
1010101	Brankas	373.338.400,00		2010101	Simpanan Ummat	7.751.047.635,00	
1030101	Piutang BBA	125.650.555,00		2010202	Simpanan Ukhawah	281.446.662,00	
1030102	MYDT BBA	(10.251.935,00)		2010204	Simpanan Ukhawah - Pendidikan	535.087,00	
1050101	Piutang Ijarah Multijasa	5.417.484.822,00		2010205	Simpanan Masa Depan 5 Tahun	330.896.246,00	
1050102	MYDT Ijarah Multijasa	(1.163.097.229,00)		2010206	Simpanan Masa Depan 10 Tahun	298.888.807,00	
1070101	Pembiayaan Musyarakah	1.100.169.472,00		2010207	Simpanan Masa Depan 20 Tahun	384.428.801,00	
1090101	Pembiayaan Rahn	3.401.597.685,00		2020102	Simpanan Berjangka 3 Bulan	2.044.800.000,00	
1140103	Persediaan Material	444.000,00		2020103	Simpanan Berjangka 6 Bulan	855.200.000,00	
				2020104	Simpanan Berjangka 12 Bulan	1.447.300.000,00	
				2030143	RAK Kantor Cabang Sukoharjo	(4.466.567.644,00)	
				2030194	Dana Titipan	1.591.254,00	
				2040101	Simpanan Pokok	52.510.000,00	
				2040102	Simpanan Wajib	21.594.000,00	
				2050101	SHU s.d. Bulan Lalu	159.240.498,00	
				2070101	SHU Bulan Berjalan	82.826.420,00	
<b>TOTAL AKTIVA</b>		<b>9.245.335.769,00</b>		<b>TOTAL PASIVA</b>		<b>9.245.335.769,00</b>	

Printed By : nunug 18042019-09:16:13

Jl Sukoharjo

Kode Kantor : 04 sd 04

NERACA PERTANGGAL : 28 Februari 2019

Kode Akun	Uraian Akun	Saldo Awal	Saldo Akhir	Kode Akun	Uraian Akun	Saldo Awal	Saldo Akhir
1010101	Brankas	332.596.500,00		2010101	Simpanan Ummat	7.873.555.405,00	
1030101	Piutang BBA	126.359.974,00		2010202	Simpanan Ukhawah	178.886.844,00	
1030102	MYDT BBA	(10.472.669,00)		2010204	Simpanan Ukhawah - Pendidikan	536.888,00	
1050101	Piutang Ijarah Multijasa	5.376.428.288,00		2010205	Simpanan Masa Depan 5 Tahun	331.071.268,00	
1050102	MYDT Ijarah Multijasa	(1.149.509.795,00)		2010206	Simpanan Masa Depan 10 Tahun	294.762.453,00	
1070101	Pembiayaan Musyarakah	1.106.669.472,00		2010207	Simpanan Masa Depan 20 Tahun	381.286.218,00	
1090101	Pembiayaan Rahn	3.509.325.188,00		2020102	Simpanan Berjangka 3 Bulan	2.085.800.000,00	
1140103	Persediaan Material	624.000,00		2020103	Simpanan Berjangka 6 Bulan	794.200.000,00	
				2020104	Simpanan Berjangka 12 Bulan	1.457.300.000,00	
				2030143	RAK Kantor Cabang Sukoharjo	(4.339.796.210,00)	
				2030194	Dana Titipan	1.588.604,00	
				2040101	Simpanan Pokok	51.590.000,00	
				2040102	Simpanan Wajib	21.594.000,00	
				2050101	SHU s.d. Bulan Lalu	67.525.841,00	
				2070101	SHU Bulan Berjalan	91.714.657,00	
<b>TOTAL AKTIVA</b>		<b>9.292.018.958,00</b>		<b>TOTAL PASIVA</b>		<b>9.292.018.958,00</b>	

Printed By : nunug 18042019-09:17:41

Jl Sukoharjo

Kode Kantor : 04 sd 04

NERACA PERTANGGAL : 31 Januari 2019

Kode Akun	Uraian Akun	Saldo Awal	Saldo Akhir	Kode Akun	Uraian Akun	Saldo Awal	Saldo Akhir
1010101	Brankas	187.650.800,00		2010101	Simpanan Ummat	8.025.957.932,00	
1030101	Piutang BBA	128.654.726,00		2010202	Simpanan Ukhawah	13.746.885,00	
1030102	MYDT BBA	(11.452.443,00)		2010204	Simpanan Ukhawah - Pendidikan	538.827,00	
1050101	Piutang Ijarah Multijasa	4.899.738.227,00		2010205	Simpanan Masa Depan 5 Tahun	320.052.741,00	
1050102	MYDT Ijarah Multijasa	(1.044.348.946,00)		2010206	Simpanan Masa Depan 10 Tahun	330.115.398,00	
1070101	Pembiayaan Musyarakah	1.110.554.457,00		2010207	Simpanan Masa Depan 20 Tahun	378.853.289,00	
1090101	Pembiayaan Rahn	3.635.052.360,00		2020102	Simpanan Berjangka 3 Bulan	2.020.800.000,00	
1140103	Persediaan Material	660.000,00		2020103	Simpanan Berjangka 6 Bulan	784.200.000,00	
				2020104	Simpanan Berjangka 12 Bulan	1.477.300.000,00	
				2030143	RAK Kantor Cabang Sukoharjo	(4.597.621.197,00)	
				2030194	Dana Titipan	1.575.488,00	
				2040101	Simpanan Pokok	51.850.000,00	
				2040102	Simpanan Wajib	21.594.000,00	
				2070101	SHU Bulan Berjalan	67.525.841,00	
<b>TOTAL AKTIVA</b>		<b>9.292.018.958,00</b>		<b>TOTAL PASIVA</b>		<b>9.292.018.958,00</b>	

Printed By : nunug 18042019-09:18:11



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Lisa Nurmayantika

Tempat / Tanggal Lahir : Batang, 23 Agustus 1998

Alamat : Dk Gondangan Rt 17 Rw 006 Surjo,  
Kec. Bawang, Kab. Batang

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Status : Belum Menikah

Menerangkan dengan sesungguhnya.

Jenjang Pendidikan :

1. TA ABBA Surjo Tahun lulus 2004
2. SD N Surjo 03 Tahun lulus 2010
3. SMP N 01 Bawang Tahun lulus 2013
4. SMA Pondok Modern Selamat Kendal Tahun lulus 2016
5. Fakultas Ekonomi UIN Walisongo Semarang Tahun masuk 2016

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya dan semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, Juni 2019  
Penulis

Lisa Nurmayantika  
NIM 1605015074