

**RESPON SEKOLAH TERHADAP PRODUK SIPAJAR  
BMT DAMAR SEMARANG**



**TUGAS AKHIR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syari'ah

Oleh:

**NUR PAREHAH**

**052503002**

**PROGRAM DIPLOMA III PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH  
IAIN WALISONGO SEMARANG  
2008**

Muhammad Saifullah, M.Ag  
Dosen Fakultas Syariah  
IAIN Walisongo Semarang

### **PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp. : 3 (tiga) eksemplar  
Hal. : Naskah Tugas Akhir (TA)  
A. n. Saudari Nur Parehah

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah saya mengadakan koreksi dan perbaikan seperlunya maka bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir (TA) Saudari:

Nama : Nur Parehah

NIM : 052503002

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Judul TA : **“RESPON SEKOLAH TERHADAP PRODUK SIPAJAR (SIMPANAN PELAJAR) BMT DAMAR SEMARANG.”**

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut segera diujikan.

Demikian harap menjadikan maklum.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing

**Muhammad Saifullah, M.Ag**

**NIP. 150 276 621**



**DEPARTEMEN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO**  
**FAKULTAS SYARI'AH**

*Jl. Prof. Dr. Hamka Km. 02 Semarang Telp./ Fax. (024) 7601291/ 70771087*

---

**PENGESAHAN**

Tugas Akhir saudari : Nur Parehah

NIM : 052503002

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/ Baik/ Cukup, pada tanggal **:Juni 19 2008**

Dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2008.

Semarang, 19 Juni 2008

Ketua Sidang,

Sekretaris Sidang,

**Dr. H. Muhyiddin, M, Ag**

**NIP. 150 216 809**

Penguji,

**Muhammad Saifullah, M, Ag**

**NIP. 150 276 621**

Pembimbing.

**Nur fatoni, M. Ag**

**NIP. 150 299 490**

**Muhammad Saifullah, M, Ag**

**NIP. 150 276 621**

## **DEKLARASI**

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

Semarang, 2 Juni 2008

Deklarator,

**Nur Parehah**

NIM. 052503002

## ABSTRAK

BMT DAMAR Semarang merupakan sebuah lembaga keuangan non bank, yang berbadan hukum koperasi yang bergerak dalam bidang jasa keuangan syari'ah, dimana dalam kegiatannya adalah simpan pinjam dana masyarakat dan anggotanya yang bertujuan untuk mewujudkan kesejahteraan umat. BMT DAMAR memiliki kantor yang berlokasi di Jl. Wismasari Raya No. 8 Ngaliyan Semarang. Dimana di dalam kegiatannya ada beberapa macam produk penghimpunan dana, yaitu termasuk Sipajar (Simpanan Pelajar). Adapun akad yang digunakan adalah *wadi'ah yad dhomanah* dan *mudahrabah*.

Sipajar (Simpanan pelajar) adalah simpanan para anggota siswa/pelajar sebagai dana cadangan pendidikan. Penyetoran dapat dilakukan setiap waktu, akan tetapi penarikan hanya dapat dilakukan oleh pemegang rekening pada tiap semester.

Dalam prakteknya lembaga pendidikan (sekolah) sebagai nasabah yang mengoleksi simpanan para siswa/pelajar. Dimana yang berperan adalah seorang Guru, TU dan Kepala Sekolah. Padahal target atau sasaran utama Sipajar (Simpanan Pelajar) adalah para siswa/pelajar sendiri. Dengan demikian pihak BMT DAMAR bekerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan guna mensosialisasikan jenis produk yang ada terutama Sipajar (Simpanan Pelajar) agar visi, misi dan tujuan tercapai dengan baik. Oleh karena itu penulis ingin mengkaji masalah tersebut dengan fokus rumusan masalah “ Bagaimana respon sekolah terhadap daripada produk Sipajar BMT DAMAR Semarang”

Metode penelitian yang digunakan didalam tugas akhir ini adalah metode analisis deskriptif. Dengan pencarian persentase dimaksudkan untuk mengetahui status yang dipresentasikan dan disajikan tetap berupa persentase lalu ditafsirkan dengan kalimat yang berupa kualitatif. Adapun metode pengumpulan data dapat dilakukan dengan cara: angket/ kuesioner, wawancara, observasi dan dokumentasi. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 12 responden yang terdiri dari 5 sekolah.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 100 % (responden) dari lembaga pendidikan (sekolah), yaitu Guru, TU dan Kepala Sekolah sebagai nasabah yang mengoleksi simpanan para siswa/pelajar tersebut lebih memilih Siridho (Simpanan Ridho) dari pada Sipajar (Simpanan Pelajar) dengan alasan cara penarikan/pengambilan simpanan yang tidak dapat dilakukan sewaktu-waktu (fleksibel) tetapi dapat diambil tiap semester.

Kata kunci : *respon, sekolah, produk Sipajar, siswa/ pelajar, BMT DAMAR*

## MOTTO

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

Artinya: “Apabila telah ditunaikan sembahyang, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah SWT...”  
(QS. Al-Jumu’ah : 10)

## **PERSEMBAHAN**

Tugas akhir ini kupersembahkan untuk:

1. Almamaterku dan pengelola Program Diploma 3 Perbankan Syariah.
2. Pembimbing Muhammad Saifullah M.Ag.
3. Bapak, ibu dan adik-adikku tercinta.
4. Seseorang yang selalu ada di hatiku.
5. Civitas Akademika IAIN Walisongo Semarang.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) dengan judul “RESPON SEKOLAH TERHADAP PRODUK SIPAJAR BMT DAMAR SEMARANG”. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada pembimbing umat, Rasulullah Muhammad SAW, bagi sanak keluarga, dan umatnya hingga akhir zaman.

Karya tulis ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban ilmiah selama penulis mengikuti proses Akademik di Fakultas Syari’ah Program D3 Perbankan Syari’ah IAIN Walisongo Semarang.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. H. Muhyiddin, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. Imam Yahya, M.Ag, selaku Ketua Program Diploma III Perbankan Syariah.
3. Bapak Prof. Dr. H. Muslich Shobir M.Ag, selaku dosen wali yang telah memberikan masukan, kritikan, dan saran sehingga penulis bisa menyelesaikan TA ini.
4. Dan khususnya pembimbing penulis, Bapak Muhammad Saifullah, M.Ag. Terima kasih atas bimbingan, masukan, kritikan, dan arahan Bapak, sehingga dengan jangka waktu yang cukup terbatas penulis bisa menyelesaikan TA ini.
5. Seluruh staf dan karyawan Fakultas Syariah yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih penulis telah banyak merepotkan persoalan akademik, administrasi, dan semuanya di Fakultas Syariah.
6. Seluruh karyawan BMT DAMAR Semarang yang telah membantu memberikan banyak data. Semua itu sangat berharga bagi penulis.



7. Keluarga tercinta: Bapak-Ibu dan adik-adikku, penulis menghaturkan terima kasih yang agung. Kalian adalah jiwa yang membangkitkan semangat penulis untuk selalu melangkah optimis.
8. Untuk sahabat penulis di kos Angsa: Mbak Risa, Mbak Una, Alfi, Ifah, Rina, Anis, Oli, Nila, dan adik kecil Evi. Senyuman, guyonan dan nasehat nya kalian bisa menghilangkan kepenatan dan kejenuhan penulis. Terima kasih sobat, kalian adalah teman-teman yang paling baik.
9. Untuk mas-mas yang ada di rental “ARUM”: Mas Ardi, Mas Achid, Mas Huda, Pak Lek dan semuanya yang ada disitu, saya ucapkan terimakasih banyak atas segala bantuan yang telah diberikan, kalian adalah mas-mas ku yang paling baik.
10. Teman-teman magang: Yuni, Ika, Nava, Mbah Zam, Chabib dan dek Arita. Terima kasih kalian telah memberikan memori yang indah dalam kebersamaan dan khususnya Farida, teman seperjuangan dalam menulis tugas akhir (TA) ini
11. Seluruh keluarga besar Program Diploma 3 Perbankan Syariah, khususnya mahasiswa angkatan 2005 seperti: Alin, Yuni, Mbak Atik, Farida, Faisal, Aril, Chabib, Zamroni (Mbah Zam) dkk. Khususnya Tiwi imuet yang senantiasa menemani perjalanan dalam mencari ilmu dari mulai SMA sampai di IAIN. Ada cerita duka, indah , senang dan bahagia ku ukir sejarah perjalanan hidup di Semarang dalam menggapai impian cita dan cinta. Terima kasih kalian semua adalah pelengkap sejarah hidupku semoga akan memberikan kesan yang bermakna.

Semoga kebaikan dan ketulusan mereka semua menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT. Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam mengerjakan TA ini, namun semua tidak lepas dari kekurangan. Maka dari itu, kritik dan saran serta masukan yang konstruktif selalu penulis tunggu demi kesempurnaan penulisan TA ini.

Semarang, 2 Juni 2008

Penulis

Nur parehah

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Halaman Persetujuan pembimbing .....	ii
Halaman Pengesahan .....	iii
Halaman Deklarasi .....	iv
Halaman Abstrak .....	v
Halaman Motto .....	vi
Kata Persembahan .....	vii
Kata Pengantar .....	viii
Daftar Isi .....	x

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penulisan .....	4
D. Manfaat Penulisan .....	4
E. Kerangka Pemikiran .....	5
F. Metodologi Penelitian .....	6
G. Sistematika Penulisan .....	9

### **BAB II GAMBARAN UMUM BMT DAMAR SEMARANG**

A. Sejarah Berdirinya BMT DAMAR Semarang .....	11
B. Dasar Pemikiran BMT DAMAR Semarang .....	15
C. Visi, Misi dan Tujuan BMT DAMAR Semarang .....	16
D. Produk-Produk BMT DAMAR Semarang .....	16
E. Akad-Akad Yang Dijadikan Dasar Pada Produk BMT DAMAR Semarang.....	21
F. Strategi Pemasaran BMT DAMAR Semarang .....	22

### **BAB III PEMBAHASAN**

A. Pengertian Sipajar (simpanan pelajar) .....	24
B. Landasan Syari'ah .....	27
C. Respon Sekolah Terhadap Produk SIPAJAR BMT DAMAR Semarang .....	28
D. Proses atau Cara Pemasaran Yang Dilakukan BMT DAMAR Semarang .....	37
E. Tujuan, Manfaat Dan Fasilitas Sipajar (Simpanan Pelajar) .....	39
F. Analisa Dari Hasil Keseluruhan Tugas Akhir (TA) .....	40
G. Rekomendasi (Saran Kepada BMT DAMAR) .....	43

### **BAB IV PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	44
B. Saran .....	45
C. Penutup .....	46

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Parehah

Tempat/Tanggal Lahir : Pekalongan, 9 Oktober 1986

Alamat Asal : Desa Sidomulyo RT 01/06 Kesesi Pekalongan Jawa  
Tengah 51162

Pendidikan : - SDN 01 Sidomulyo Kesesi lulus tahun 1999  
- SLTPN 01 Kesesi lulus tahun 2002  
- MAN 01 Pekalongan lulus tahun 2005  
- Program D III Perbankan Syari'ah Fakultas  
Syari'ah IAIN Walisongo Semarang tahun 2008

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yang menyatakan,

Nur Parehah

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perbankan syari'ah pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi Islam, terutama dalam bidang keuangan. Perbankan syari'ah dalam peristilahan internasional dikenal sebagai *Islamic Banking* atau disebut juga dengan *interest-free banking*. Bank syari'ah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonom dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syari'ah Islam. Utamanya adalah yang berkaitan dengan pelarangan praktek riba, kegiatan *maisir* (spekulasi) dan *Gharar* (ketidakjelasan).

Keberadaan lembaga keuangan dalam Islam adalah vital karena kegiatan bisnis dan roda ekonomi tidak akan berjalan tanpanya. Bank syari'ah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga.

Bank Islam atau biasa disebut dengan bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan pada al-Quran dan hadist nabi SAW. Dengan kata lain, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dan lalu lintas pembayaran

serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.<sup>1</sup>

*Baitul Maal Wattamwil* (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul Maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana *non profit*, seperti; zakat, infaq, shodaqah. Sedangkan *Baitul Tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syari'ah.

Secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung pusat inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK sebagai lembaga primer karena mengemban misi yang lebih luas, yakni melahirkan usaha kecil. Dalam prakteknya, PINBUK melahirkan BMT, dan pada gilirannya BMT melahirkan usaha kecil. Keberadaan BMT merupakan representatif dari kehidupan masyarakat dimana BMT itu berada, dengan jalan ini BMT mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat.<sup>2</sup>

Peran umum BMT yang dilakukan adalah pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syari'ah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syari'ah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syari'ah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup -ilmu pengetahuan ataupun

---

<sup>1</sup> Muhammad, *Manajemen Bank syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, hlm.13.

<sup>2</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, Cet. ke-1, hlm.84.

materi- maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi ke-Islaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.<sup>3</sup>

Pada umumnya setiap BMT mempunyai beberapa jenis produk yaitu produk penghimpunan dana dan bentuk pembiayaan. Begitupula dengan BMT DAMAR Semarang. BMT ini mempunyai lima macam produk penghimpunan dana yaitu SIRIDHO (Simpanan Ridho), SIRIKA (Simpanan Ridho Berjangka), SIPAJAR (Simpanan Pelajar), SIFITRI (Simpanan Idul Fitri) dan SURBAN (Simpanan Qurban). Yang mana ada salah satu alasan yang membedakan antara produk yang satu dengan yang lainnya dan beberapa tanggapan masyarakat terhadap produk tersebut.

Salah satu produk yang nasabahnya cukup banyak adalah Siridho. Sesuai dengan misinya, Siridho ditujukan untuk masyarakat umum. Namun dalam prakteknya, banyak lembaga-lembaga pendidikan (sekolah) yang memanfaatkan produk jasa Siridho. BMT DAMAR dalam rangka untuk melayani nasabah lembaga pendidikan (siswa/pelajar) membuat produk jasa berupa Sipajar.

Sipajar (Simpanan Pelajar) adalah simpanan para anggota siswa/pelajar sebagai dana cadangan pendidikan. Penyetoran dapat dilakukan setiap waktu, akan tetapi penarikan dari produk ini hanya dapat dilakukan oleh pemegang rekening pada tiap semester.

Namun dalam prakteknya, Sipajar kurang diminati oleh lembaga pendidikan. Mereka lebih memilih Siridho daripada Sipajar.

---

<sup>3</sup> *Ibid.* hlm.84.

Berdasarkan uraian di atas, penulis ingin meneliti, mengapa lembaga-lembaga pendidikan (sekolah) lebih memilih produk jasa Siridho (Simpanan Pelajar) dari pada Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR. Fokus penelitian dalam bentuk Tugas Akhir (TA) ini dengan judul: “RESPON SEKOLAH TERHADAP PRODUK SIPAJAR BMT DAMAR SEMARANG”.

### **B. Rumusan Masalah**

Sesuai dengan latar belakang diatas, ada satu hal yang menjadi pokok permasalahan tugas akhir ini, yakni: “Bagaimana respon sekolah terhadap produk Sipajar BMT DAMAR Semarang.”

### **C. Tujuan Penulisan**

Tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut: “Untuk mengetahui respon sekolah terhadap produk Sipajar BMT DAMAR Semarang.”

### **D. Manfaat Penulisan**

Adapun manfaat dari penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan pengetahuan praktikum berkaitan dengan ilmu pengetahuan yang diperoleh di tempat magang.
2. Untuk memperkenalkan produk-produk di BMT DAMAR Semarang.
3. Sebagai sarana informasi yang tepat dan jelas mengenai respon sekolah terhadap produk Sipajar BMT DAMAR Semarang.



4. Untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai Ahli Madya pada Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang.

#### **E. Kerangka Pemikiran**

Penulisan tugas akhir ini dibutuhkan kerangka pemikiran sebagai cara ilmiah dalam memecahkan persoalan, dengan menggunakan pengetahuan ilmiah sebagai dasar argumentasi dan mengkaji persoalan untuk mendapatkan jawaban, adapun kerangka pemikiran yang digunakan penulis antara lain:

1. Respon merupakan tanggapan (reaksi atau jawaban) masyarakat terhadap obyek yang akan diteliti.
2. Sekolah merupakan bangunan atau lembaga untuk belajar dan mengajar serta tempat menerima dan memberi pelajaran (menurut tingkatnya), yakni penelitian pada Sekolah Dasar dan Sekolah Taman Kanak-Kanak.
3. Guru merupakan orang yang pekerjaannya (mata pencahariannya, profesinya) mengajar.
4. Siswa/pelajar merupakan orang (anak) yang sedang berguru (belajar, bersekolah).
5. Sipajar (Simpanan Pelajar) merupakan simpanan para anggota siswa/pelajar sebagai dana cadangan pendidikan. Penyetoran dapat dilakukan setiap waktu, akan tetapi penarikan dari produk ini hanya dapat dilakukan oleh pemegang rekening pada tiap semester.
6. BMT DAMAR Semarang merupakan sebuah lembaga keuangan non bank, yang berbadan hukum koperasi bergerak di bidang jasa keuangan

syari'ah, dimana dalam kegiatannya adalah simpan pinjam dana masyarakat dan anggotanya yang bertujuan untuk mewujudkan kesejahteraan umat. BMT DAMAR memiliki kantor yang berlokasi di Jl. Wismasari Raya No. 8 Ngaliyan Semarang.

## F. Metodologi Penelitian

Dalam menyusun tugas akhir ini yang bersifat ilmiah, data merupakan bagian yang sangat penting. Oleh karena itu, data yang dikumpulkan harus akurat, komprehensif dan relevan bagi persoalan yang diteliti sebagai berikut:

### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu research yang dilakukan di kancan atau medan terjadinya gejala-gejala. Dengan tempat penelitian di BMT DAMAR Semarang, beberapa Sekolah Dasar dan Sekolah Taman Kanak-Kanak.<sup>4</sup>

### 2. Populasi Dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan subyek penelitian. Dalam penelitian ini populasi sasaran yang di maksud adalah seluruh nasabah (Guru, TU, dan Kepala Sekolah) yang mengoleksi simpanan para siswa/pelajar dengan menggunakan produk Siridho (Simpanan Ridho) BMT DAMAR Semarang yang masih aktif sampai April 2008. Dari bagian penyimpanan dana BMT DAMAR Semarang, diperoleh data bahwa lembaga

---

<sup>4</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, jilid 1, yogyakarta: edisi 1, cet ke-30, 2000, hlm 10.

pendidikan (sekolah) yang menjadi nasabah BMT DAMAR Semarang pada periode tersebut sebanyak 10 lembaga pendidikan (sekolah) dengan 24 nasabah, terdiri dari 3 Sekolah Dasar dan 7 Sekolah Taman Kanak-Kanak. Dari 10 lembaga pendidikan (sekolah) tersebut diambil 5 sampel lembaga pendidikan (sekolah), yakni terdiri dari 3 Sekolah Dasar (SD ISLAM IMAMA GEDUNPANE, MI MIFTAHUL HUDA KALIGETAS, dan MI MIFTAHUL SHIBYAN MIJEN) dengan jumlah 10 responden dan 2 Sekolah Taman Kanak-Kanak (TK MIFTAHUL HUDA KALIGETAS dan TK MITRA ANANDA PERMATA PURI) dengan jumlah 2 responden. Pengambilan sampel ini berdasarkan purposif dengan pertimbangan mengambil separoh dari jumlah populasi (responden) atau 50% dari total populasi.

Sampel adalah sebagian dari penelitian yang diambil melalui cara-cara tertentu yang juga memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap yang dianggap bisa mewakili populasi.<sup>5</sup>

### 3. Sumber Data

#### a. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu maupun kelembagaan. Yang dimaksud menjadi data primer disini adalah informasi tentang respon sekolah

---

<sup>5</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Sebagai Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineke Cipta, 1996, Cet X, hlm. 115.

terhadap produk Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR Semarang dari hasil wawancara atau hasil pengisian kuesioner.<sup>6</sup>

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang digunakan untuk mendukung pembahasan materi dan diperoleh dari berbagai sumber. Yang menjadi data sekunder dalam penelitian ini adalah, majalah, artikel, buku-buku yang berkaitan dengan penelitian.

4. Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data ini, penulis menggunakan beberapa metode, antara lain:

a. Angket (Kuesioner)

Teknik yang menggunakan angket (kuesioner) adalah suatu cara pengumpulan data dengan memberikan atau menyebar daftar pertanyaan kepada responden, dengan harapan mereka akan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut. Pada penelitian ini kuesioner ditujukan kepada Guru, TU, dan Kepala Sekolah sebagai nasabah yang mengoleksi simpanan dana siswa atau pelajar.<sup>7</sup>

b. Wawancara

Dalam penelitian ini, wawancara digunakan jika jawaban-jawaban dari angket dianggap belum cukup, atau peneliti ingin mengetahui lebih dalam atas suatu hal.

---

<sup>6</sup> Husein Umar, *Research Methods In Finance And Banking*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002, hlm.82.

<sup>7</sup> *Ibid*, hlm.114

c. Observasi

Teknik ini digunakan hanya untuk mengetahui kondisi nasabah atau lembaga pendidikan (sekolah) dan BMT DAMAR Semarang.

d. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan membaca buku-buku referensi tentang tabungan atau simpanan dana yang berhubungan dengan masalah produk penghimpunan dana untuk melengkapi data yang dibutuhkan dalam penelitian.

5. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif bertujuan untuk menggambarkan keadaan atau suatu fenomena yang diperoleh dari subyek yang diteliti.

Dengan pencarian persentase dimaksudkan untuk mengetahui status sesuatu yang dipresentasikan dan disajikan tetap berupa presentase lalu ditafsirkan dengan kalimat yang berupa kualitatif (digambarkan dengan kata-kata atau kalimat yang dipisah-pisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan).<sup>8</sup> Data-data yang diperoleh kemudian penulis analisa dengan mengaitkan, “RESPON SEKOLAH TERHADAP PRODUK SIPAJAR BMT DAMAR SEMARANG”.

### **G. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan berguna untuk memudahkan proses kerja dalam penyusunan Tugas Akhir (TA) ini serta untuk mendapatkan gambaran dan

---

<sup>8</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 1996, hlm. 243

arah penulisan yang baik dan benar. Secara garis besar Tugas Akhir (TA) ini di bagi menjadi 4 bab yaitu masing-masing terdiri dari:

Pada Bab 1 Tentang Pendahuluan. Pendahuluan ini meliputi: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penulisan, kerangka teori, metodologi penelitian, dan sistematika penelitian.

Pada Bab II Tentang Gambaran Umum BMT DAMAR Semarang, bab ini meliputi: sejarah singkat berdirinya BMT DAMAR Semarang, dasar pemikiran, visi, misi dan tujuan BMT DAMAR Semarang, produk-produk BMT DAMAR Semarang, akad-akad yang dijadikan dasar pada produk BMT DAMAR Semarang dan strategi pemasaran.

Pada Bab III Tentang Pembahasan. Pembahasan ini meliputi; pengertian Sipajar (Simpanan Pelajar), landasan syari'ah, respon sekolah terhadap produk Sipajar BMT DAMAR Semarang, proses atau cara pemasaran yang dilakukan BMT DAMAR Semarang, tujuan, manfaat dan fasilitas Sipajar (Simpanan Pelajar), serta analisis yang mencakup dari hasil keseluruhan Tugas Akhir (TA) tersebut dan rekomendasi (saran kepada BMT DAMAR).

Pada Bab IV Tentang Pembahasan. Pembahasan ini meliputi; kesimpulan dan saran-saran atas hasil dari keseluruhan Tugas Akhir (TA).

## BAB II

### GAMBARAN UMUM BMT DAMAR SEMARANG

#### A. Sejarah Berdirinya BMT DAMAR Semarang

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syari'ah. Operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR syari'ah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi BMI tersebut.<sup>1</sup>

Disamping itu di tengah-tengah kehidupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syi'ar Islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Sebagaimana diriwayatkan dari Rasulullah SAW, "kefakiran itu mendekati kekufuran" maka keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah yang masyarakat hadapi. Oleh karena itu, BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan ekonomi masyarakat.

Di lain pihak, beberapa masyarakat harus menghadapi rentenir atau lintah darat. Maraknya rentenir ditengah-tengah masyarakat mengakibatkan masyarakat semakin terjerumus pada masalah ekonomi yang tidak menentu. Besarnya pengaruh rentenir terhadap perekonomian masyarakat tidak lain karena tidak adanya unsur-unsur yang cukup akomodatif dalam

---

<sup>1</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: Ekonisia, Cet.I, 2003, hlm. 84

menyelesaikan masalah yang masyarakat hadapi. Oleh karena itu, BMT diharapkan mampu berperan aktif dalam memperbaiki kondisi ini.<sup>2</sup>

Sebagai suatu upaya untuk memperbaiki dan mengangkat harkat dan derajat pengusaha kecil baik dalam skala makro maupun mikro sangatlah dibutuhkan keikutsertaan berbagai pihak dalam kerangka konsep ukhuwah dan kepedulian.

Dari sisi makro, bahwa sebagian besar masyarakat Indonesia merupakan masyarakat yang berada pada posisi terpinggir, padahal sebenarnya mereka dapat memberikan kontribusi yang besar dalam peningkatan pembangunan menuju masyarakat adil dan makmur, bila mereka bisa berada pada lingkungan yang kondusif dan memiliki peluang serta kesempatan.

Dari sisi mikro, bahwa keterbatasan masyarakat pengusaha kecil adalah sebagian besar dari aspek permodalan. Sumber daya manusia maupun manajemen. Di sinilah mereka membutuhkan adanya institusi yang secara langsung menaungi dan mengayomi keberadaannya.

Untuk mencapai cita-cita pembangunan tersebut, maka *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) sebagai balai usaha mandiri terpadu sangat tepat untuk dijadikan sebagai wahana penggerak atau pendukung terhadap pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi para pengusaha kecil.

---

<sup>2</sup> *Ibid*, hlm. 84.



Pada tanggal 29 juli 2003 tepatnya hari sabtu jam 10.00 di Jl. Wismasari raya no.8 Ngaliyan Semarang telah diresmikan sebuah lembaga keuangan mikro syari'ah dengan jumlah modal awal sebesar Rp 100.000,00 yang diberi nama BMT DAMAR (Dana *Mardhatillah*) oleh Drs. H. Ahmad (pada saat itu masih menjabat sebagai Wagub I Jawa Tengah) dan Drs. H. Ali Mufiz, MPA (sekarang Wagub Jawa Tengah) dengan legalitas SK. Menteri Negara Urusan Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI. No. 180.08/1016. 23/XII/2003.<sup>3</sup>

Beberapa perintis dan pendiri BMT DAMAR Semarang antara lain, sebagai berikut:

- 1) Prof. Dr. H. Ahmad Rofiq, MA.
- 2) Drs. Wahab Zaenuri, MM.
- 3) Drs. Sahidin, MSi.
- 4) Prof. Dr. H. Muslich Shabir, MA.
- 5) Drs. Ghufron Ajib, MA.
- 6) Drs. M. Sholek, MA.

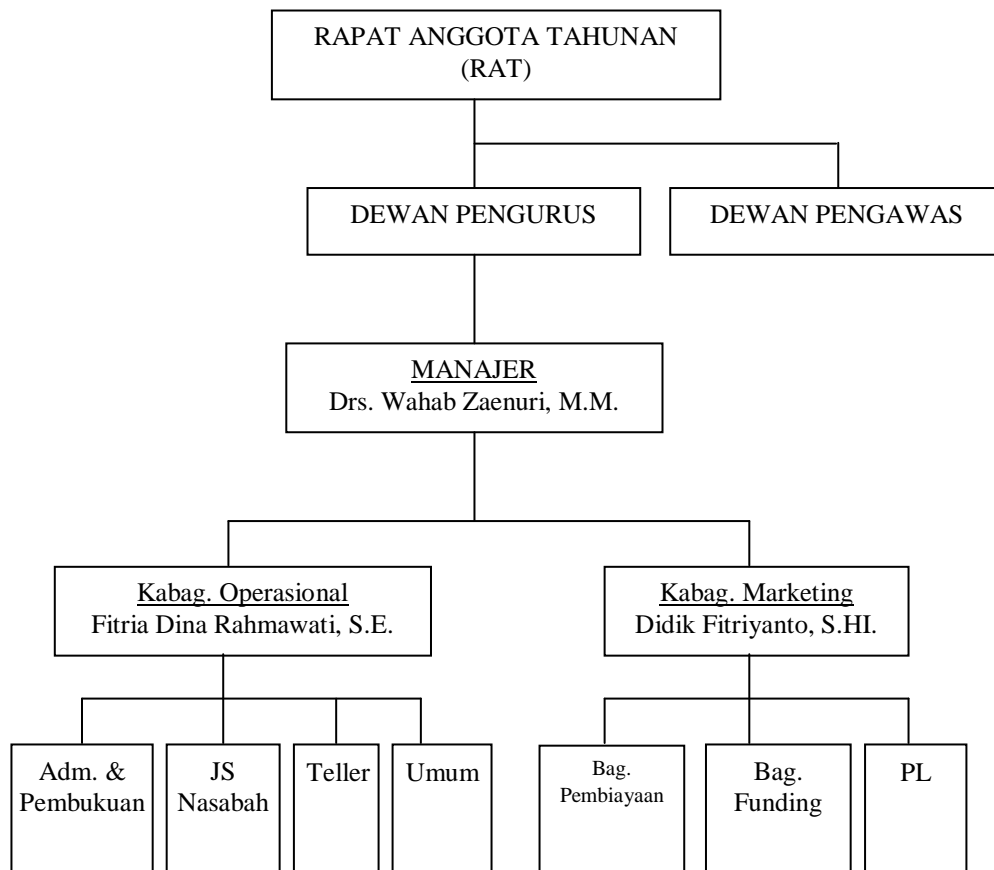
Untuk memperlancar tugas BMT, maka diperlukan struktur yang mendeskripsikan alur kerja yang harus dilakukan oleh personil yang ada di dalam BMT tersebut.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Sumber Dari Profil BMT Damar Semarang.

<sup>4</sup> *Ibid*, Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syaria'ah*, hlm.87

1. Struktur organisasi BMT DAMAR adalah sebagai berikut



2. Susunan kepengurusan

A. Dewan Penasehat

Ketua : Prof . Dr. H. Ahmad Rofiq, MA.

Anggota : Drs. Ghufron Ajib, MA.

b. Dewan Pengurus

Ketua : Prof. Dr. H. Ahmad Rofiq, MA. (Sekum MUI  
Jateng/Dosen IAIN)

Sekretaris : Drs. Wahab Zaenuri, MM. (Dosen IAIN Semarang)

Bendahara : Drs. Sahidin, M.Si. (Dosen IAIN Semarang)

## c. Pengelola

Manajer	: Drs. Wahab Zaenuri, MM
Kabag Operasional	: Fitria Dina Rachmawati, SE.
Kabag Marketing	: Didik Fitriyanto, SHI.
Teller	: Setyaningrum, A.Md.
PL	: - Supriyanto, SHI - Muhammad Busro, S.Pdi

**B. Dasar Pemikiran**

Sebagai lembaga/institusi yang dalam kegiatannya bersentuhan langsung dengan masyarakat pengusaha kecil serta beroperasi berdasarkan syari'ah sebagai suatu sistem, maka keberadaan BMT ini berpegang kepada:

...إِنَّ اللَّهَ لَا يُعَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُعَيِّرُوهُمَا بِأَنفُسِهِمْ.. ﴿11﴾

Artinya: “.....*Sesungguhnya Allah tidak mengubah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri..*”. (QS. Ar Ra’ad: 11)

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا... ﴿275﴾

Artinya: “*Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila[175]. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....*”(QS. Al Baqarah: 275)

يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُزِيلُ الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ﴿276﴾

Artinya: “*Allah memusnahkan Riba dan menyuburkan sedekah. dan Allah tidak menyukai Setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa*” (Al Baqarah: 276).<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Sumber dari profil BMT Damar Semarang

### **C. Visi, Misi Dan Tujuan BMT DAMAR Semarang**

#### 1. Visi

- a. Menjadi lembaga keuangan mikro syari'ah yang professional, amanah dan bertanggung jawab.

#### 2. Misi

- a. Mengembangkan ekonomi syari'ah di lingkungan yang terjangkau oleh BMT.
- b. Mewujudkan kehidupan ekonomi umat yang lebih baik dan lebih berkah.
- c. Memfokuskan pada usaha yang profit namun tidak melupakan dengan usaha yang berorientasi sosial (profit dan falah oriented).

#### 3. Tujuan

- a. Untuk meningkatkan ukhuwah di antara sesama umat Islam.
- b. Untuk meningkatkan perekonomian umat golongan menengah ke bawah di sekitar lokasi BMT dan lingkungan lainnya.
- c. Meningkatkan kesadaran akan hidup hemat.
- d. Meningkatkan dan mengembangkan usaha umat
- e. Menumbuhkan rasa peduli terhadap orang lain melalui pengumpulan zakat, infaq dan shodaqoh.<sup>6</sup>

### **D. Produk-Produk BMT DAMAR Semarang**

#### 1. Produk Penghimpunan Dana

- a. SIRIDHO (Simpanan Ridho)

---

<sup>6</sup> *Ibid.*

Merupakan simpanan anggota masyarakat yang didasarkan akad *wadi'ah yadhomanah* dan *mudharabah*. Atas seizin penitip dana yang disimpan pada rekening Siridho dapat dimanfaatkan oleh BMT DAMAR. Penarikan maupun penyetoran dari produk ini dapat dilakukan oleh pemegang rekening setiap waktu.

Manfaat yang diperoleh:

- 1) Penyimpan memperoleh bagian dari keuntungan BMT DAMAR dengan nisbah bagi hasil 35%.
- 2) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan dan sebagai salah satu prasyarat pembiayaan.
- 3) Tidak dikenai biaya administrasi bulanan.

Pembukaan rekening:

- 1) Mengisi aplikasi rekening.
- 2) Melampirkan foto copy identitas diri.
- 3) Setoran awal minimal Rp. 10,000,00
- 4) Setoran selanjutnya minimal Rp. 3,000,00

b. SIRIKA (Simpanan Ridho Berjangka)

Adalah jenis simpanan yang diperuntukkan bagi anda yang menginginkan investasi dana dalam jangka waktu yang relatif lebih lama dengan prinsip syari'ah. Produk ini didasarkan atas akad *wadi'ah yadhomanah* dan *mudharabah*.

Manfaat yang diperoleh:

- 1) Penyimpan memperoleh bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati.
- 2) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- 3) Tidak dikenai biaya administrasi bulanan.

Pembukaan rekening:

- 1) Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- 2) Melampirkan foto copy identitas diri
- 3) Setoran awal minimal Rp. 1,000,000,00

Jangka waktu Sirika Dan Nisbah

1. Sirika 3 bulan: Nisbah 40% : 60%
2. Sirika 6 bulan: Nisbah 45% : 55%
3. Sirika 12 bulan: Nisbah 50% : 50%

c. SURBAN (Simpanan Qurban)

Merupakan simpanan anggota masyarakat sebagai simpanan untuk persiapan penyembelihan hewan qurban. Penyetoran dapat dilakukan setiap waktu, akan tetapi penarikan dari produk ini hanya dapat dilakukan oleh pemegang rekening menjelang bulan idul adha (1 bulan sebelumnya).

Manfaat yang diperoleh:

- 1) Penyimpan memperoleh bagian dari keuntungan BMT DAMAR dengan nisbah bagi hasil 36%.
- 2) Tidak dikenai biaya administrasi bulanan.

- 3) Sebagai simpanan untuk persiapan penyembelihan hewan qurban.

Pembukaan rekening:

1. Mengisi aplikasi pembukaan rekening.
2. Melampirkan foto copy identitas diri.
3. Setoran awal minimal Rp. 10,000,00
4. Setoran selanjutnya minimal Rp. 3,000,00

d. SIPAJAR (Simpanan Pelajar)

Merupakan simpanan anggota para siswa/pelajar sebagai dana cadangan pendidikan. Penyetoran dapat dilakukan setiap waktu, akan tetapi penarikan dari produk ini hanya dapat dilakukan oleh pemegang rekening pada tiap semester.

Manfaat yang diperoleh:

- 1) Penyimpan memperoleh bagian dari keuntungan BMT DAMAR dengan nisbah bagi hasil 36%.
- 2) Tidak dikenai biaya administrasi bulanan.

Pembukaan rekening:

- 1) Mengisi aplikasi pembukaan rekening.
- 2) Melampirkan foto copy identitas diri.
- 3) Setoran awal minimal Rp. 10,000,00
- 4) Setoran selanjutnya minimal Rp. 3,000,00

e. SIFITRI (Simpanan Idul Fitri)

Merupakan simpanan anggota masyarakat sebagai simpanan untuk persiapan idul fitri. Penyetoran dapat dilakukan setiap waktu, akan tetapi penarikan dari produk ini hanya dapat dilakukan oleh pemegang rekening menjelang hari raya idul fitri (1 bulan sebelumnya).

Manfaat yang diperoleh:

- 1) Penyimpan memperoleh bagian dari keuntungan BMT DAMAR dengan nisbah bagi hasil 36%.
- 2) Tidak dikenai biaya administrasi bulanan.
- 3) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- 4) Sebagai simpanan untuk persiapan Idul Fitri

Pembukaan rekening:

- 1) Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- 2) Melampirkan foto copy identitas diri
- 3) Setoran awal minimal Rp. 10,000,00
- 4) Setoran selanjutnya minimal RP 3,000,00<sup>7</sup>

2. Bentuk Pembiayaan

a. Pembiayaan Berbentuk Modal Usaha

BMT akan membiayai kebutuhan usaha sepenuhnya dengan mengadakan kesepakatan bagi hasil.

---

<sup>7</sup> Sumber Dari Brosur BMT Damar Semarang.



b. Pembiayaan Berbentuk Pengembangan Usaha

BMT akan membiayai sebagian kebutuhan usaha yang telah berjalan dengan mengadakan kesepakatan bagi hasil.

c. Pembiayaan Berbentuk Jual Beli Cicilan

BMT akan mengadakan pembiayaan dengan konsep jual beli antara BMT dan Nasabah di mana BMT mendapat marjin (keuntungan) dari penjualan tersebut. Pengembalian pokok dan keuntungan dilakukan dengan cicilan.

d. Pembiayaan Jual Beli Jatuh Tempo

BMT mengadakan pembiayaan dengan konsep jual beli antara BMT dengan Nasabah di mana BMT mendapat *mark up* (selisih) dari penjualan tersebut. Pengembalian pokok dan keuntungan dilakukan apabila jangka waktu pembiayaan berakhir (jatuh tempo).

e. Pembiayaan Qordhul Hasan

Yakni suatu pembiayaan yang sifatnya sosial semata (kebajikan), di mana nasabah akan mengembalikan sebesar modal yang dipinjam dan BMT tidak mengambil marjin (keuntungan) dari produk ini.

**E. Akad-Akad yang Dijadikan Dasar pada Produk BMT DAMAR Semarang.**

a. *Wadi'ah Yadhomanah*

Dimana pihak yang menitipkan memberikan kuasa kepada pihak yang menerima titipan untuk memanfaatkan dana yang dititipkan.

*b. Mudharabah*

Adalah akad antara dua pihak, yang satu sebagai *mudharib* (pengelola usaha) dan yang lain sebagai *shohibul maal* (pemilik modal). Atas kerja sama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah yang disepakati.

*c. Bai' Bithaman Ajil*

Adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin (keuntungan) yang telah disepakati dan dibayar secara kredit.

*d. Murabahah*

Adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin (keuntungan) yang telah disepakati dan dibayar pada saat jatuh tempo.

## **F. Strategi Pemasaran BMT DAMAR Semarang**

Strategi yang diterapkan untuk memenuhi target yang diinginkan dalam pengelolaan BMT ini, digunakan dua klasifikasi pendekatan:

1. Rencana Strategis

- a) Sebagai karakteristik BMT, maka sasaran pembiayaan yang diutamakan adalah pengusaha kecil yang memiliki turn over usaha yang cepat, sebagai tahap awal diprioritaskan pada masyarakat sekitar
- b) Menciptakan *customer base* dan kelompok masyarakat yang diharapkan mampu menunjang basis operasional BMT

## 2. Target market

Sasaran target market BMT adalah:

- a) Pengembangan usaha sektor industri dan kerajinan rumah tangga
- b) Pedagang perantara, pengecer berupa usaha warung, kios dan toko serta kerjasama dengan grosir
- c) Dan lain-lain.

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Pengertian Sipajar (Simpanan Pelajar)**

Berdasarkan UU No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud dengan tabungan adalah 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.<sup>1</sup> Adapun yang dimaksud dengan tabungan syari'ah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah.<sup>2</sup>

Dalam hal ini, nasabah bertindak sebagai penitip memberikan hak kepada bank atau lembaga keuangan syari'ah untuk menggunakan dan memanfaatkan uang atau dan titipannya, sedangkan bank atau lembaga keuangan syari'ah bertindak sebagai pihak yang dititipi dana yang disertai hak untuk menggunakan atau memanfaatkan dana dari pihak nasabah. Sebagai konsekuensinya bank bertanggung jawab terhadap keutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikannya. Bank akan membagi hasilkan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam pembukaan rekening. Di sisi lain, bank juga berhak atas keuntungan dari hasil penggunaan atau pemanfaatan dana atau barang tersebut.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Edy Wibowo, *Mengapa Memilih Bank Syari'ah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2002, hlm25.

<sup>2</sup> Adiwarmam Karim., *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2004, hlm. 297.

<sup>3</sup> *Ibid*, hlm. 298.

Dalam Islam menabung sangatlah dianjurkan, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam al-Quran terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok agar lebih baik. Dalam Firman Allah SWT Surat An-Nisa' Ayat 8 :

وَإِذَا حَضَرَ الْقِسْمَةَ أُولُو الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينُ فَارْزُقُوهُمْ مِنْهُ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا

Artinya : Dan apabila sewaktu pembagian itu hadir kerabat, anak yatim dan orang miskin, maka berilah mereka dari harta itu (sekedarnya) dan ucapkanlah kepada mereka perkataan yang baik. (Qs. An-Nisa':8)<sup>4</sup>

Yang dimaksud dengan Simpanan Pelajar adalah simpanan para anggota siswa/pelajar sebagai dana cadangan pendidikan. penyeteroran dapat dilakukan setiap waktu, akan tetapi penarikan hanya dapat diambil oleh pemegang rekening pada tiap semester.<sup>5</sup>

Simpanan Pelajar menggunakan prinsip *wadi'ah yadhomanah* dan *Mudharabah* yaitu, *wadi'ah yadhomanah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja sipenitip kehendaki,<sup>6</sup> sedangkan prinsip *mudharabah* dibagi menjadi 2 macam yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudhrabah muqayyadah*. *Mudharabah mutlaqah* merupakan pemilik dana

<sup>4</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, Semarang: CV. Toha Putra, 1989, hlm. 116.

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Didik Fitriyanto, Tanggal 16 April 2008.

<sup>6</sup> Heri Sudarsono, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: EKONISIA, Cet ke-1, 2003, hlm.64.

memberikan otoritas dan hak sepenuhnya kepada *mudharib* untuk menginvestasikan atau memutar uangnya dan *mudharabah muqayyadah* merupakan pemilik dana memberi batasan kepada *mudharib*. Diantara batasan tersebut itu, misalnya adalah jenis investasi, tempat investasi, serta pihak-pihak yang diperbolehkan terlibat dalam investasi. Pada jenis ini, *shahibul maal* dapat pula mensyaratkan kepada *mudharib* untuk tidak mencampurkan hartanya dengan dana *al mudharabah*.<sup>7</sup>

Namun ada salah satu alasan yang membedakan antara produk Sipajar (Simpanan Pelajar) dan Siridho (Simpanan Ridho) maupun dengan produk yang lainnya, yaitu tentang penarikan atau pengambilan simpanan nasabah. Sipajar (Simpanan Pelajar) hanya dapat diambil tiap semester sedangkan Siridho (Simpanan Ridho) dapat diambil setiap waktu (fleksibel).

Hal yang perlu diperhatikan adalah bahwa bersikap hemat tidak berarti kikir dan bakhil. Karena yang dimaksud hemat di sini adalah menggunakan sesuatu dengan tidak berlebih-lebihan atau sesuai keperluan saja. Sedangkan kikir atau bakhil adalah sikap terlalu menahan diri dari belanja sehingga untuk keperluan sendiri yang pokok pun sedapat mungkin ia hindari, apalagi memberikannya kepada orang lain. Dengan kata lain, ia berusaha agar uang miliknya tidak dikeluarkan, tetapi berupaya agar orang lain memberikan uang kepadanya. Ia akan terus menyimpan dan memupuknya.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: (UPP) AMP YKPN, 2003, hlm.104

<sup>8</sup> Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001, hlm.155.

## B. Landasan Syari'ah

### 1. Al-Qur'an

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا...

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat (titipan) kepada yang berhak menerimanya...” (An-Nisa’ : 58)

وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

Artinya: “...Dan dari orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...” (QS. Al-Muzzammil: 20)

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

Artinya: “Apabila telah ditunaikan sembahyang, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah SWT...” (QS. Al-Jumu'ah: 10)

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ...

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu...” (QS. Al-Baqarah: 198)

### 2. Al-Hadist

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَدَّ الْأَمَانَةَ إِلَىٰ مَنْ ائْتَمَنَكَ وَلَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ. (رواه الترمذي وأبو داود وحسنه)

Artinya: Dari Abi Hurairah meriwayatkan bahwa Rasulullah SAW. Bersabda, “Sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu.” (HR. Tirmidzi dan Abu Dawud hadits ini hasan).<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Hadits Imam Turmudzi no. 912, kitab *Bulughul Maram*, Semarang: Hasyim Putra, hlm.182

عَنْ صُهَيْبِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ « ثَلَاثٌ فِيهِنَّ  
الْبَرَكََةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَإِخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ » ( )  
رواه ابن ماجه

Artinya: Dari Shuhaib ra bahwa Nabi SAW bersabda “tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh *muqaradhah* (*mudharabah*) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majjah).<sup>10</sup>

### C. Respon Sekolah Terhadap Produk Sipajar BMT DAMAR Semarang.

BMT DAMAR Semarang berdiri sejak tanggal 29 Juli 2003, sehingga sudah hampir 5 tahun lembaga keuangan syari’ah tersebut berjalan. Sejak itu pula BMT DAMAR sudah menjalankan kegiatannya sesuai dengan visi, misi dan tujuan. Di dalam kegiatannya BMT DAMAR mempunyai lima (5) macam produk jasa penghimpunan dana, yaitu Siridho (Simpanan Ridho), Sirika (Simpanan Ridho Berjangka), Sipajar (Simpanan Pelajar), Sifitri (Simpanan Idul Fitri), dan Surban (Simpanan Qurban).

Pada tahun 2008 ini, penulis ingin meneliti tentang respon sekolah terhadap produk Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR Semarang. Dimana pihak BMT DAMAR bekerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan (sekolah) karena ada salah satu produk yang sesuai atau sangat cocok untuk simpanan siswa/ pelajar, yaitu Sipajar (Simpanan Pelajar). Akan tetapi dalam prakteknya yang berperan sebagai nasabah adalah para Guru, TU dan Kepala Sekolah dengan cara mengoleksi simpanan para siswa/pelajar tersebut.

<sup>10</sup> Hadist Ibnu Majjah, no. 928, kitab *Bulughul Maram*, Semarang: Hasyim Putra, hlm. 186.



Untuk mengetahui respon sekolah terhadap produk Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR Semarang, penulis menggunakan metode pengumpulan data, yaitu angket/kuesioner, mengambil 5 sampel (12 responden) dari 10 populasi (24 responden), yaitu terdiri dari 3 Sekolah Dasar (SD ISLAM IMAMA KEDUNGPANE, MI MIFTAHUL HUDA KALIGETAS, dan MI MIFTAHUL SHIBYAN MIJEN) dengan jumlah 10 (responden) dan 2 Sekolah Taman Kanak-Kanak (TK MITRA ANANDA PERMATA PURI dan RA MIFTAHUL HUDA KALIGETAS) dengan jumlah 2 (responden).

Untuk pengumpulan data tersebut, penulis menyebarkan angket kepada responden diatas, dan hasilnya sebagaimana table berikut :

Tabel 1

## Respon Sekolah Terhadap Produk Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT Damar

No	Butiran-Butiran Pertanyaan	Ya	%	Tidak	%
1	Apakah anda tahu tentang BMT DAMAR Semarang?	12	100 %	0	0 %
2	Apakah anda tahu semua jenis produk BMT DAMAR Semarang?	4	33,33 %	8	66,67 %
3	Apakah anda tahu tentang produk Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR Semarang?	9	75 %	3	25 %
4	Apakah anda tahu tentang produk Siridho (Simpanan Ridho) BMT DAMAR Semarang?	12	100 %	0	0 %
5	Apakah anda salah satu nasabah produk Sipajar (Simpanan Pelajar) di BMT DAMAR Semarang?	0	0 %	12	100 %
6	Apakah anda salah satu nasabah produk Siridho (Simpanan Ridho) di BMT DAMAR Semarang?	12	100 %	0	0 %
7	Apakah anda lebih memilih produk Siridho (Simpanan Ridho) dari pada produk Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT	12	100 %	0	0 %

8	DAMAR Semarang? Apakah anda mempunyai lebih dari satu jenis simpanan di BMT DAMAR Semarang?	0	0 %	12	100 %
9	Apakah simpanan yang anda miliki khusus untuk simpanan para siswa/pelajar?	7	58,33 %	5	41,67 %
10	Apakah faktor bagi hasil yang mendorong anda menyimpan dana di BMT DAMAR Semarang?	7	58,33 %	5	41,67 %
11	Apakah faktor pengambilan yang mendorong anda lebih memilih salah satu dari produk Sipajar (Simpanan Pelajar) dan atau Siridho (Simpanan Ridho) di BMT DAMAR Semarang?	12	100 %	0	0 %
12	Apakah faktor pelayanan yang mendorong anda menyimpan dana di BMT DAMAR Semarang?	12	100 %	0	0 %
13	Apakah faktor lain yang mendorong anda menyimpan dana di BMT DAMAR Semarang?	5	41,67 %	7	58,33 %
14	Apakah ada salah satu manfaat yang diperoleh sekolah (Guru, TU dan Kepala Sekolah) sebagai nasabah yang mengoleksi simpanan para siswa/pelajar di BMT DAMAR Semarang.	12	100 %	0	0 %
15	Apakah ada salah satu manfaat yang dapat diperoleh para siswa/pelajar menyimpan dana di BMT DAMAR Semarang?	10	83,33 %	2	16,67 %
16	Apakah anda mempunyai keluhan terhadap pelayanan BMT DAMAR Semarang?	2	16,67 %	10	83,33 %
17	Apakah anda puas dengan pelayanan di BMT DAMAR Semarang?	12	100 %	0	0 %

Tabel 2

Respon sekolah terhadap produk Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT Damar

No	Butiran-Butiran Pertanyaan	Jawaban	Alasan	(%)
7.	Apakah anda lebih memilih produk Siridho	Ya	- Simpanan bisa diambil sewaktu-waktu (fleksibel). - Selisih bagi hasil antara	12 %

	(Simpanan Ridho) daripada Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT Damar Semarang?		Siridho (Simpanan Ridho) dengan Sipajar (Simpanan Pelajar) hanya 1% saja. - Nasabah merasa bukan pelajar. - Nasabah lebih mengetahui produk Siridho (Simpanan Ridho) daripada Sipajar (Simpanan Pelajar).	
14.	Apakah ada salah satu manfaat yang diperoleh sekolah (Guru, TU, dan Kepala Sekolah) sebagai nasabah yang mengoleksi simpanan para siswa/pelajar di BMT Damar Semarang?	Ya	- Simpanan diambil sendiri oleh karyawan (marketing) BMT Damar Semarang sehingga hemat waktu dan biaya transport. - Simpanan lebih aman dan terjamin. - Simpanan bebas bunga - Penyetoran dan pengambilan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu (fleksibel). - Dapat mengatur keuangan siswa /pelajar. - Resiko kehilangan di perjalanan kecil. - Bagi hasil bisa buat operasional sekolah.	12 %
15.	Apakah ada salah satu manfaat yang dapat diperoleh para siswa/pelajar menyimpan dana di BMT Damar Semarang?	Ya	- Melatih dan atau menanamkan sifat hemat atau gemar menabung kepada siswa/pelajar. - Para siswa/pelajar menjadi lebih percaya bahwa simpanan mereka aman dan terjamin. - Penyetoran dan pengambilan mudah yaitu bisa dilakukan sewaktu-waktu (fleksibel) karena terkadang salah satu wali murid mengambil simpanan tersebut sebelum waktunya dengan alasan kebutuhan yang sangat penting (mendesak).	10 %
16.	Apakah anda mempunyai keluhan terhadap pelayanan BMT	Ya	- Setiap akhir tahun tidak memberikan sebuah kenang-kenangan ataupun hadiah.	2 %

	Damar Semarang?			
17.	Apakah anda puas dengan pelayanan di BMT Damar Semarang?	Ya	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Karyawan (marketing) selalu melayani nasabah dengan sopan.</li> <li>- Dalam melayani penyetoran dan penarikan/pengambilan tepat waktu.</li> <li>- Bagi hasil yang sangat merata.</li> <li>- Penyetoran dan penarikan/pengambilan mudah dan aman.</li> </ul>	12 %

Dilihat dari tabel diatas bahwa Sipajar (Simpanan Pelajar) tidak diminati oleh lembaga pendidikan (sekolah) sebagai nasabah yang mengoleksi simpanan para siswa/pelajar, dimana yang berperan adalah Guru, TU dan Kepala Sekolah. Nasabah lebih memilih produk Siridho (Simpanan Ridho) dengan alasan atau faktor utama adalah cara penarikan/pengambilan simpanan. Dimana Sipajar (Simpanan Pelajar) yaitu jenis simpanan yang dapat diambil oleh pemegang rekening hanya pada tiap semester, sedangkan Siridho (Simpanan Ridho) yaitu jenis simpanan yang dapat diambil oleh pemegang rekening sewaktu-waktu (fleksibel). Disamping itu pula bagi hasil tidak signifikan. Hal itu bisa dilihat dari pertanyaan no.7 yang menyatakan bahwa: “ Apakah anda lebih memilih produk Siridho (Simpanan Ridho) daripada Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR Semarang?”. Dengan jumlah 12 % responden yang menjawab (Ya).

Alasan lain yang menyatakan bahwa lembaga pendidikan (sekolah) lebih memilih Siridho (Simpanan Ridho), adalah karena nasabah tidak mempunyai jenis simpanan lebih dari satu dengan alasan merepotkan. Hal ini

bisa dilihat dari pertanyaan no.8 yang menyatakan bahwa: “ Apakah anda mempunyai lebih dari satu jenis simpanan di BMT DAMAR Semarang?”. Dengan jumlah 12 % responden yang menjawab (Tidak).

Akan tetapi simpanan yang dimiliki oleh lembaga pendidikan (sekolah) itu bukan untuk simpanan para siswa/pelajar saja, tetapi ada beberapa nasabah yang menyimpan dana pribadi, di masukan ke dalam simpanan para siswa/pelajar dengan memakai produk Siridho (Simpanan Ridho) dengan alasan yang di ungkapkan responden lewat wawancara terhadap nasabah (responden) secara langsung, yaitu mempunyai lebih dari satu jenis simpanan itu merepotkan. Seperti yang diungkapkan pada jawaban no.8. Padahal simpanan tersebut jadi tidak efektif karena setiap nasabah yang melakukan hal itu harus membuat buku besar untuk mencatat transaksi tiap penyeteroran maupun penarikan simpanan tersebut. Hal ini dinyatakan pada pertanyaan no.9 yang menyatakan bahwa: “ Apakah simpanan yang anda miliki khusus untuk simpanan para siswa/pelajar?”. Dengan jumlah 5 % responden yang menjawab (Ya) dan 7 % responden yang menjawab (Tidak).

Kemudian dilihat dari segi pelayanan, yaitu pihak BMT DAMAR sampai sekarang ini dalam melayani nasabah sangatlah baik sehingga nasabah merasa puas akan pelayanan yang selama ini diberikan, walaupun ada 2 % responden yang menyatakan tidak puas akan pelayanan yang diberikan yaitu dengan alasan bahwa setiap akhir tahun pihak BMT DAMAR tidak pernah memberikan sebuah kenang-kenangan ataupun sebuah hadiah kepada lembaga pendidikan (sekolah), yaitu Guru, TU dan Kepala Sekolah sebagai nasabah

yang mengoleksi simpanan para siswa/pelajar. Hal itu bisa dilihat dari pertanyaan no.16 yang menyatakan bahwa: “Apakah anda mempunyai sebuah keluhan terhadap pelayanan BMT DAMAR Semarang?”. Dengan jumlah 2 % responden yang menjawab (Ya) dan pertanyaan no.17 yang menyatakan bahwa: “Apakah anda puas dengan pelayanan BMT DAMAR Semarang?”. Dengan jumlah 10 % responden yang menjawab (Ya).

Adapun faktor lain yang mendorong nasabah menyimpan dana di BMT DAMAR, yaitu simpanan lebih terjamin keamanannya dan resiko kehilangan sangat kecil. Hal ini bisa dilihat dari pertanyaan no.13 yang menyatakan bahwa: “Apakah ada faktor lain yang mendorong anda menyimpan dana di BMT DAMAR?”. Dengan jumlah 5 % responden yang menjawab (Ya) dan 7 % responden yang menjawab (Tidak).

Dengan demikian, hasil dari penelitian diatas terbukti juga bahwa ternyata tidak semua nasabah mengenal jenis produk yang ada di BMT DAMAR. Terutama dengan produk yang penulis teliti yaitu Sipajar (Simpanan Pelajar) hanya 75% responden (nasabah) yang mengetahui, tetapi beda dengan Siridho (Simpanan Ridho) yaitu 100% responden (nasabah) mengetahui produk tersebut. Padahal Sipajar (Simpanan Pelajar) tepat jika diterapkan di lembaga pendidikan (sekolah) untuk simpanan para siswa/pelajar, dimana sesuai dengan misinya “sebagai dana cadangan pendidikan”. Namun dari hasil penelitian tidak ada salah satupun nasabah yang menggunakan Sipajar (Simpanan Pelajar) dalam mengoleksi simpanan para siswa/pelajar, melainkan dalam prakteknya semua nasabah di lembaga

pendidikan (sekolah), yaitu Guru, TU dan Kepala Sekolah mengoleksi simpanan para siswa/pelajar tersebut lebih memilih menggunakan produk Siridho (Simpanan Ridho) dengan beberapa alasan tertentu.

Beberapa alasan nasabah memilih menggunakan Siridho (Simpanan Ridho) daripada Sipajar (Simpanan Pelajar) antara lain, sebagai berikut:

1. Simpanan Ridho dapat diambil sewaktu-waktu (fleksibel)
2. Selisih bagi hasil antara Siridho (Simpanan Ridho) dan Sipajar (Simpanan Pelajar) hanya 1 % saja.
3. Karena nasabah merasa bukan pelajar, jadi merasa bebas memilih produk apapun.
4. Karena nasabah lebih mengetahui produk Siridho (Simpanan Ridho) daripada produk Sipajar (simpanan pelajar).

Menurut responden, ada beberapa manfaat yang diperoleh sekolah (nasabah) memakai Siridho (Simpanan Ridho) dalam mengoleksi simpanan siswa/ pelajar di BMT DAMAR Semarang:

1. Simpanan diambil sendiri oleh karyawan (marketing) BMT DAMAR sehingga hemat waktu dan biaya transport.
2. Simpanan lebih aman dan terjamin.
3. Simpanan bebas bunga.
4. Penyetoran dan pengambilan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu (fleksibel).
5. Dapat mengatur keuangan siswa/pelajar.
6. Resiko kehilangan di perjalanan kecil.

7. Bagi hasil bisa buat operasional sekolah.

Dan menurut responden pula, ada juga beberapa manfaat yang diperoleh para siswa/pelajar yang menyimpan dana lewat perantara Guru, TU dan atau Kepala Sekolah yang mengoleksi simpanan di BMT DAMAR antara lain, sebagai berikut:

1. Melatih dan atau menanamkan sifat hemat atau gemar menabung pada siswa/pelajar.
2. Para siswa/pelajar menjadi lebih percaya bahwa simpanan mereka lebih aman dan terjamin.
3. Penyetoran dan penarikan/pengambilan simpanan mudah, yaitu bisa dilakukan sewaktu-waktu (fleksibel) karena terkadang ada salah satu wali murid yang mengambil simpanan tersebut sebelum waktunya dengan alasan kebutuhan yang sangat penting (mendesak).

Sedangkan perbedaan (manfaat) antara Sipajar (Simpanan Pelajar) dan Siridho (Simpanan Ridho) antara lain, sebagai berikut:<sup>11</sup>

Siridho (Simpanan Ridho)	Sipajar (Simpanan Pelajar)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nisbah bagi hasil 35%.</li> <li>- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan dan sebagai salah satu prasyarat pembiayaan.</li> <li>- Tidak dikenai biaya administrasi bulanan.</li> <li>- Pengambilan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu (fleksibel).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nisbah bagi hasil 36%</li> <li>- Dapat digunakan sebagai dana cadangan pendidikan.</li> <li>- Tidak dikenai biaya administrasi bulanan.</li> <li>- Pengambilan simpanan hanya dapat dilakukan tiap semester.</li> </ul>

<sup>11</sup> Brosur BMT DAMAR Semarang



#### **D. Proses atau Cara Pemasaran Yang Dilakukan BMT DAMAR Semarang.**

Pemasaran adalah suatu proses untuk menciptakan dan memperkenalkan produk atau jasa bank atau lembaga keuangan syariah yang ditujukan untuk kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan.<sup>12</sup>

Sebagaimana produk bank adalah jasa yang ditawarkan kepada nasabah untuk mendapatkan perhatian, untuk dimiliki, digunakan atau dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah<sup>13</sup>.

Pemasaran bagi BMT juga merupakan hal yang sangat penting dalam memperkenalkan dan menjual sarana-sarana pengumpulan dana dan penyaluran dana. Dalam melakukan pemasaran diperlukan strategi-strategi yang tepat sehingga mendapatkan hasil yang diinginkan.

Tujuan pemasaran antara lain, sebagai berikut:

1. Memaximumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan BMT secara berulang-ulang.
2. Memaximumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah.
3. Memaximumkan pilihan (ragam produk) dalam arti BMT menyediakan berbagai jenis produk BMT sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.

---

<sup>12</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana Cet ke-2, 2005, hlm.63.

<sup>13</sup> *Ibid*, hlm.63

4. Memaksimalkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim efisien.<sup>14</sup>

Langkah-langkah pemasaran yang dilakukan BMT DAMAR antara lain, sebagai berikut:

1. Menentukan inventarisasi terhadap sasaran yang akan dituju, yaitu ada 3 aspek sasaran, yang terdiri dari pasar, individual dan lembaga-lembaga pendidikan (sekolah).
2. Ketiga aspek sasaran tersebut kemudian kita prospek, yaitu pasar dengan cara menyebarkan brosur, individual dengan cara pendekatan pribadi secara lisan dan lembaga-lembaga pendidikan (sekolah) dengan cara presentasi atau menjelaskan secara lisan terhadap produk yang akan ditawarkan.
3. Menindak lanjuti apabila hari pertama belum ada respon dari nasabah maka dikemudian hari di ulangi lagi.
4. Nasabah diberikan kebebasan untuk memilih produk jasa yang akan digunakan sesuai dengan keinginannya.
5. Apabila mereka tertarik lalu ada sebuah kesepakatan diantara kedua belah pihak, mengenai teknis penyeteroran dan penarikan simpanan dengan karyawan (marketing) karena BMT DAMAR memberikan pelayanan jemput bola.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> *Ibid*, hlm.66.

<sup>15</sup> Wawancara dengan Bapak Didik fitriyanto, Pada Tanggal 16 April 2008.

### **E. Tujuan, manfaat dan fasilitas Sipajar (Simpanan Pelajar)**

Adapun yang menjadi tujuan dari Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR adalah sebagai berikut:

1. Memenuhi kebutuhan siswa/pelajar dalam penyediaan sarana (simpanan) sehingga siswa/pelajar dapat menanamkan sifat hemat dan gemar menabung.
2. Sebagai dana cadangan pendidikan bagi siswa/pelajar.

Sedangkan manfaat yang diperoleh dari Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR adalah sebagai berikut:

1. Aman dan terjamin

Si nasabah akan mempunyai rasa aman karena pihak BMT menjaga dan menjamin investasi nasabah dalam Simpanan Pelajar.

2. Membantu perencanaan dana cadangan pendidikan bagi siswa/pelajar.

Simpanan pelajar dirancang untuk membantu nasabah dalam hal perencanaan dana cadangan pendidikan siswa/pelajar. Simpanan tersebut secara tidak langsung akan sangat berguna dan membantu siswa/pelajar untuk memenuhi kebutuhan pendidikannya di masa yang akan datang.

3. Setoran awal dan biaya administrasi

Setoran awal yang relatif ringan atau murah yaitu dengan cara membayar Rp. 10,000,00 kemudian setoran selanjutnya minimal Rp. 3,000,00 dan nasabah tidak dikenai biaya administrasi bulanan.

Adapun fasilitas yang dapat diperoleh nasabah simpanan pelajar adalah penarikan dan penyetoran dana dapat dilakukan oleh karyawan (marketing)

dengan cara jemput bola sehingga mempermudah nasabah. Akan tetapi nasabah juga bisa datang langsung ke kantor BMT DAMAR sendiri.

#### **F. Analisa**

Dari data diatas penulis dapat menganalisis tentang respon sekolah terhadap produk Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR Semarang, yaitu:

1. Mengetahui seberapa banyak nasabah di lembaga pendidikan (sekolah) yang tahu tentang produk Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR Semarang.
  - a. 75 % paham Sipajar (Simpanan Pelajar) tetapi nasabah lebih memilih Siridho (Simpanan Ridho), dengan alasan simpanan tidak bisa diambil sewaktu-waktu (fleksibel) tetapi hanya bisa diambil tiap semester. Hal ini bisa dilihat pada pertanyaan no.3 yang menyatakan bahwa: “Apakah anda tahu tentang produk Sipajar (Simpanan Pelajar) di BMT DAMAR Semarang?”
  - b. 25 % tidak paham Sipajar (Simpanan Pelajar), nasabah lebih memilih Siridho (Simpanan Ridho) dengan alasan yaitu simpanan bisa diambil sewaktu-waktu (fleksibel). Jika demikian maka boleh jadi 25 % yang tidak paham Sipajar (Simpanan Pelajar) itu karena kurangnya sosialisasi atau promosi terhadap jenis produk yang ada di BMT DAMAR terutama produk Sipajar (Simpanan Pelajar) tersebut. Akan tetapi andaikan nasabah paham tentang tujuan atau maksud yang jelas dari produk Sipajar (Simpanan Pelajar) mungkin mereka akan lebih memilih produk tersebut.

2. Mengetahui seberapa banyak nasabah di lembaga pendidikan (sekolah) memilih produk Siridho (Simpanan Ridho) daripada Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR Semarang.
  - a. 12 % (responden) sebagai nasabah yang mengoleksi simpanan para siswa/pelajar memilih produk Siridho (Simpanan Ridho) daripada produk Sipajar (simpanan pelajar) dengan alasan simpanan dapat diambil sewaktu-waktu (fleksibel). Hal ini bisa dilihat pada pertanyaan no.6 yang menyatakan bahwa: “ Apakah anda salah satu nasabah produk Siridho BMT Damar Semarang?”
  - b. Dilihat dari beberapa pendapat diatas, menyatakan bahwa 100 % nasabah telah memilih produk Siridho (Simpanan Ridho) daripada produk Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR Semarang. Hal ini bisa dilihat dari pertanyaan no. 7 yang menyatakan bahwa: ” Apakah anda lebih memilih produk Siridho (Simpanan Ridho) daripada Sipajar (Simpanan Pelajar)?”. Dengan beberapa alasan yang telah diungkapkan oleh responden, yaitu simpanan pelajar tidak dapat diambil sewaktu-waktu (fleksibel) tetapi hanya pada tiap semester, nasabah merasa bukan siswa/pelajar, selisih bagi hasil antara produk Siridho dan produk Sipajar hanya 1% saja dan nasabah lebih mengetahui produk Siridho (Simpanan Ridho) daripada Sipajar (Simpanan Pelajar). Oleh karena itu penulis bisa mendeskripsikan bahwa Sipajar (Simpanan Pelajar) tidak laku di lembaga pendidikan (sekolah).

Namun demikian produk Sipajar (Simpanan Pelajar) mempunyai beberapa kelebihan dan kelemahan di dalam pelaksanaannya antara lain, sebagai berikut:

1. Kelebihan produk Sipajar (Simpanan Pelajar)

Sipajar (Simpanan pelajar) merupakan jenis simpanan yang sangat menguntungkan bagi nasabah (siswa/pelajar), adapun kelebihan yang diperoleh dari Sipajar (Simpanan Pelajar), yaitu:

- a. Sesuai dengan prinsip syari'ah.
- b. Menggunakan sistem jemput bola, yaitu nasabah tidak perlu datang ke kantor BMT, melainkan pihak BMT mendatangi para nasabah. Maka kesiapan nasabah tidak akan terganggu.
- c. Penarikan dalam satu hari bisa lebih dari satu kali selagi saldo nasabah masih mencukupi.
- d. Mendapatkan bagi hasil sangat menarik (36%).
- e. Tidak dikenai biaya administrasi tiap bulan.

2. Kekurangan produk Sipajar (Simpanan Pelajar)

Dari beberapa jenis produk tersebut ada beberapa kekurangan yang terdapat di dalamnya, demikian pula dengan Sipajar (Simpanan Pelajar), antara lain:

- a. Penarikan atau pengambilan simpanan hanya dapat dilakukan tiap semester saja.
- b. Kurangnya promosi terhadap produk Sipajar (Simpanan Pelajar) dikalangan para siswa/pelajar.

- c. Minimnya fasilitas dalam pelayanan Simpanan Pelajar.

#### **G. Rekomendasi (Saran Kepada BMT DAMAR)**

##### 1. Strategi

- a. Bekerja sama dengan lembaga-lembaga pendidikan (sekolah) dalam mengembangkan usahanya.
- b. Memberikan penghargaan yang bersifat simbolis kepada lembaga-lembaga pendidikan (sekolah) yang tercatat sebagai nasabah BMT DAMAR sebagai upaya untuk menambah simpati.

##### 2. Solusi

- a. Melakukan sosialisasi terhadap masyarakat agar lebih memahami prinsip-prinsip syari'ah yang diterapkan oleh BMT DAMAR.
- b. Memperluas sasaran pemasaran khususnya terhadap produk Sipajar (Simpanan Pelajar).
- c. Mengadakan latihan terhadap sumber daya manusia agar tercipta tenaga profesional yang mampu dan siap terjun untuk bergabung dengan BMT DAMAR.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan pembahasan tentang respon sekolah terhadap produk Sipajar BMT DAMAR Semarang, penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

BMT DAMAR bekerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan (sekolah) guna mensosialisasikan produk yang ada terutama Sipajar (Simpanan Pelajar) sesuai dengan visi, misi dan tujuan. Dimana target atau sasaran utama Sipajar (Simpanan Pelajar) adalah para siswa/pelajar sendiri, akan tetapi dalam prakteknya simpanan para siswa/pelajar dikumpulkan/dikoleksi terlebih dahulu oleh Guru, TU dan Kepala Sekolah masing-masing. Dengan tujuan sebagai dana cadangan pendidikan para siswa/pelajar tersebut. Akan tetapi 100 % (responden) sebagai nasabah di lembaga pendidikan (sekolah) lebih memilih menggunakan produk Siridho (Simpanan Ridho) daripada Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR Semarang. Dengan beberapa alasan yang telah di ungkapkan responden antara lain, sebagai berikut:

- a. Simpanan pelajar tidak dapat diambil sewaktu-waktu (fleksibel) tetapi hanya dapat diambil tiap semester.
- b. Selisih bagi hasil antara produk Siridho (Simpanan Ridho) dan produk Sipajar (Simpanan Pelajar) hanya 1% saja.



- c. Nasabah merasa bukan pelajar, jadi mereka merasa bebas memilih produk apapun. Karena berdasarkan data lapangan menunjukkan bahwa pihak lembaga pendidikan (sekolah) hanya sebagai sarana penyaluran simpanan bagi para siswa/pelajar yang ditiptkan di BMT DAMAR dengan tujuan agar simpanan lebih aman dan dipercaya.
- d. Nasabah tidak mau mempunyai lebih dari satu jenis simpanan dengan alasan merepotkan. Dengan demikian ada beberapa nasabah yang menggunakan satu jenis produk jasa, yaitu Siridho (Simpanan Ridho). Dimana produk jasa tersebut tidak untuk simpanan para siswa/pelajar saja. Di dalam simpanan tersebut ada dana pribadi nasabah yang di masukan ke dalam simpanan para siswa/pelajar. Dengan demikian nasabah mempunyai buku besar untuk mencatat dana setiap transaksi penyetoran maupun penarikan simpanan tersebut.

## **B. SARAN-SARAN**

Setelah penulis melakukan penelitian, menganalisis, dan menyimpulkan maka ada beberapa saran yang hendak penulis sampaikan sebagai berikut:

1. BMT DAMAR Semarang harus merenovasi produk Sipajar (Simpanan Pelajar) agar berbeda dengan produk-produk lainnya tanpa meninggalkan prinsip syari'ah yang telah digunakan.
2. BMT DAMAR Semarang harus memberikan *service excellent* yang memuaskan pada nasabah, agar pemasaran produk Sipajar (Simpanan

Pelajar) cepat diterima oleh lembaga pendidikan (sekolah) terutama pada kalangan siswa/pelajar tersebut.

3. BMT DAMAR Semarang dalam pemberian bagi hasil harus meningkatkan bagi hasil khususnya bagi produk Sipajar (Simpanan Pelajar) agar lebih menarik simpati nasabah.
4. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia BMT DAMAR Semarang melalui pelatihan-pelatihan.
5. Hubungan karyawan dengan nasabah perlu dijaga dan ditingkatkan.
6. Perlunya sosialisasi produk-produk di BMT DAMAR Semarang yang lebih gencar kepada masyarakat.

### **C. PENUTUP**

*Alhamdulillah* rabbil'alamin, maha suci Allah SWT dan puji syukur kepada-Nya yang tak terhingga, atas limpahan rahmat, hidayah, serta inayah-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini meskipun dengan segala upaya yang terbatas.

Sebagai penutup, penulis sadar bahwa kajian tugas akhir ini hanyalah merupakan bagian pembahasan yang sangat kecil dari sebuah permasalahan mengenai respon sekolah terhadap Sipajar (Simpanan Pelajar) BMT DAMAR Semarang. Untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun senantiasa penulis harapkan demi kesempurnaan pembahasan selanjutnya.

Walaupun demikian penulis tetap berharap, semoga karya tugas akhir yang tidak seberapa ini akan ada manfaatnya bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. *Amin ya robbal 'aalamin....*

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhamad Syafi'i, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Sebagai Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineke Cipta, 1996, Cet X.
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, Semarang: CV. Toha Putra, 1989.
- Hadi, Sutrisno, *Metodologi Research*, jilid 1, yogyakarta: edisi 1, cet ke-30, 2000.
- Hadits Imam Turmudzi, *Bulughul Maram*, Hasyim Putra, Semarang. tth.
- Hadist Ibnu Majjah, *Bulughul Maram*, Hasyim Putra: Semarang, tth
- Karim, Adiwarmn., *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana Cet ke-2, 2005.
- Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: (UPP) AMP YKPN, 2003.
- Sudarsono, Heri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: EKONISIA, Cet ke-1, 2003.
- Sumber Dari Profil BMT Damar Semarang.
- Sumber Dari Brosur BMT Damar Semarang.
- Umar, Husein, *Research Methods In Finance And Banking*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002.
- Wawancara dengan Bapak Didik fitriyanto (marketing), Pada Tanggal 16 April 2008.
- Wibowo, Edy, *Mengapa Memilih Bank Syari'ah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2002.



**DEPARTEMEN AGAMA**  
**ISTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**  
**FAKULTAS SYARI'AH**

Jl. Raya Prof. DR. HAMKA Km. 02 Telp./Fax. (024) 7601291 Semarang

---

Semarang, 2 Mei 2008

Hal : **Permohonan Mengisi Kuesioner**

Kepada yth,

Bapak/Ibu/Saudara/i Responden

Di tempat

Assalamu'alaikum wr.wb,

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nur Parehah

Nim : 052503002

Adalah Mahasiswa D3 Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, yang sedang menjalani penelitian Tugas Akhir (TA) dengan judul: "RESPON SEKOLAH TERHADAP PRODUK SIPAJAR BMT DAMAR SEMARANG."

Sehubungan dengan itu, saya mohon Bapak/Ibu/Saudara/i untuk berkenan mengisi lembar kuesioner (terlampir).

Partisipasi anda dalam menjawab angket ini merupakan sumbangan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dan pengembangan BMT DAMAR Semarang.

Demikian permohonan ini dibuat atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan ucapan terimakasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb,

Hormat Saya

**Nur Parehah**





- a. Ya
- b. Tidak

Jika (Ya) sebutkan manfaat yang diperoleh:

- 1. ....
- 2. ....
- 3. ....

15. Apakah ada salah satu manfaat yang dapat diperoleh para siswa/pelajar menyimpan dana di BMT DAMAR Semarang?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika (Ya) sebutkan manfaat yang diperoleh:

- 1. ....
- 2. ....
- 3. ....

16. Apakah anda mempunyai keluhan terhadap pelayanan BMT DAMAR Semarang?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika (Ya) sebutkan alasannya:

- 1. ....
- 2. ....
- 3. ....

17. Apakah anda puas dengan pelayanan di BMT DAMAR Semarang?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika (Ya) sebutkan alasannya:

- 1. ....
- 2. ....
- 3. ....