

**STRATEGI PEMASARAN DAN PENGELOLAAN
DANA PIHAK KETIGA DI BMT BINAMA
SEMARANG**



TUGAS AKHIR

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

Oleh:

MUHAMMAD ZAMRONI

NIM: 052503034

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

2008

Rahman El Junusi, S.E. M.M.

Jl. Nusa Indah III No. 106

Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 3 (tiga) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir (TA)

An. Sdr. Muhammad Zamroni

Assalamu‘alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Muhammad Zamroni

NIM : 052503034

Judul : STRATEGI PEMASARAN DAN PENGELOLAAN DANA
PIHAK KETIGA DI BMT BINAMA SEMARANG.

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudara tersebut dapat segera diujikan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu‘alaikum Wr. Wb.

Pembimbing,

Rahman el-Junusi, S.E., M.M.
NIP: 150. 301. 637

DEPARTEMEN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARI'AH
PROGRAM D III PERBANKAN SYARI'AH
Jl. Prof. Dr. Hamka Km. 02 Semarang Telp/ fax. 024) 7601291

PENGESAHAN

Tugas Akhir : Muhammad Zamroni

NIM : 052503034

Telah diujikan oleh dewan penguji Program D III Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/ baik/ cukup, pada tanggal **19 Juni 2008**

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

Semarang, 19 Juni 2008

Ketua Sidang,

Sekretaris Sidang,

Drs. Maksun, M.Ag
NIP. 150 263 040

Rahman El-Junusi, SE., MM.
NIP. 150 301 637

Penguji,

Pembimbing,

Drs.H. Musahadi,M.Ag
NIP. 150 267 754

Rahman El-Junusi, SE., MM
NIP. 150 301 637

HALAMAN MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۗ

(١ لبقرة : 282)

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...”

(QS. Al-Baqarah : 282).

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فليؤدِّ الَّذِي أُوتِيَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ

وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿283﴾

“... Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaknya ia bertakwa kepada Allah Tuhannya...” (QS. Al-Baqarah:283)

PERSEMBAHAN

Karya ini kupersembahkan kepada:

- Allah SWT
....."Semoga selalu Kau tunjukkan pada kami jalan-Mu yang lurus".....
- Rosulluah SAW
"Atas Islam yang kau bawa.. salawat dan salam semoga selalu tercurah untukmu"
- Bapak dan Ibu
... "kasih sayangmu membuatku merasa tak sendiri di dunia yang ramai ini"..
- Ir. Didi Junaedi dan Keluarga
....." Lewat sentuhan tangan dan Motivasinya membuat diriku menyelesaikan pendidikan di IAIN Walisongo Semarang.
- Teman - temanku angkatan 2005 dan seluruh keluarga besar D3 Perbankan Syari'ah..
- Keluarga besar Mahasiswa D3 Perbankan Syari'angkatan 2005 yang telah membantu pembuatan Tugas Akhir ini

- Sobat-Sobat Centra Comp

.... " Terimakasih atas doa dan
dampingannya selama menuntut ilmu..... "

DEKLARASI

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

Semarang, 5 Juni 2008

Deklarator,

Muhammad Zamroni
042503019

Abstrak

Lembaga Keuangan Syari'ah bank maupun *non* bank adalah sebagai penghubung antara yang membutuhkan dana dan yang berlebihan dana sehingga keberadaan bank sangat penting untuk meningkatkan perekonomian masyarakat, maka dengan itu BPRS Artha Mas Abadi memberikan produk pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan dana yang di butuhkan untuk memenuhi kebutuhan dana yang diinginkan.

Maka dengan itu dalam Tugas Akhir ini membahas permasalahan yaitu bagaimana mekanisme dan aplikasi pembiayaan *mudharabah* pada sektor pertanian di PT. BPRS Artha Mas Abadi Pati, untuk mengetahui dan menyelesaikan permasalahan itu penulis memakai tiga metode yaitu metode observasi, metode wawancara dan metode dokumentasi kemudian setelah metode itu di dapat kemudian menganalisis data atau mengorganisasikan data yang sudah terkumpul.

BPRS Artha Mas Abadi memberikan produk pembiayaan berupa *mudharabah* musiman yaitu produk yang mana dalam menyalurkannya hanya di peruntukan untuk para petani dan menggunakan akad *mudharabah*. Yang mana syarat-syarat untuk mendapatkan pembiayaan ini adalah harus mempunyai lahan pertanian yang sudah di tanami maupun belum, kemudian mengisi formulir pendaftaran dengan menyerahkan foto copy agunan berupa surat BPKB atau surat tanda kepemilikan tanah.

Dalam pelaksanaan produk ini bank akan mengambil bagi hasil dengan *prosentase* pendapatan dari hasil panen di bagi dengan nisbah bagi hasil yang di sepakati antara peminjam dan pihak bank dan apabila nasabah mengembalikan lebih awal dari jangka waktu yang di tetapkan maka akan mendapat potongan atau biasa di sebut *muqosah*.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur ke hadirat Allah SWT, penguasa alam semesta dan raja manusia karena segala rahmat, taufiq dan hidayah-Nya. Tak lupa kita panjatkan shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir yang berjudul: 'STRATEGI PEMASARAN DAN PENGELOLAAN DANA PIHAK KETIGA DI BMT BINAMA SEMARANG'

Tugas akhir ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan program Diploma 3 (D III) pada jurusan Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan tugas akhir ini dapat selesai berkat bantuan dari berbagai pihak, bimbingan dan dorongan serta perhatiannya. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Abdul Jamil, M.A selaku Rektor IAIN Walisongo Semarang
2. Bapak Muhyiddin, M.A, selaku Dekan Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang
3. Bapak Dr. Imam Yahya, M.A, selaku Direktur Program D III Perbankan Syari'ah Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang.

4. Bapak Rahman el Junusi, S.E. M.M., selaku dosen pembimbing yang telah membantu penulis.
5. Seluruh dosen pengajar Program Diploma III Perbankan Syari'ah IAIN Walisongo Semarang.
6. Ibu Ning Krisniati selaku pimpinan BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi
7. Bapak Tugiran T.P, selaku manajer marketing BPRS Ben Salamah Abadi. Beserta Staf karyawan, Mas Aji, Mas Anang, Mas Budi, Mbak Ana, Mbak Yani, Mas Imam.
8. Sobat-sobatku semua di D III Perbankan Syari'ah IAIN Walisongo Semarang angkatan 2005 yang telah memberikan dorongan dan doa.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Penulis percaya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, sehingga penulis akan sangat berterima kasih atas kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan Tugas Akhir ini.

Akhirnya penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Semarang, Juni 2008

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN.....	iii
MOTTO dan PERSEMBAHAN.....	iv
TERIMA KASIH	v
DEKLARASI.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Batasan Masalah	3
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
1.4 Kerangka Pemikiran	4
1.5 Metode Penelitian	5
1.6 Sistematika Penulisan	7
BAB II GAMBARAN KONDISI BMT BINAMA SEMARANG	
2.1 Sejarah Berdirinya BMT Binama Semarang.....	
2.2 Struktur Organisasi	11

2.3 Produk-produk di BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi	17
2.4 Strategi Pengelolaan Pengembangan Usaha.....	20
2.5 Persoalan yang dihadapi BPRS Ben Salamah Abadi.....	21

BAB III PEMBAHASAN

3.1 Cara Perhitungan Bagi Hasil Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	
3.2 Mekanisme Angsuran Pada Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	29

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan	39
4.2 Saran.....	39
4.3 Penutup	40

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dunia ekonomi Islam adalah dunia bisnis atau investasi, hal ini bisa dicermati mulai dari tanda-tanda eksplisit untuk melakukan investasi (ajakan bisnis dalam Al-Qur'an dan Sunnah) hingga tanda-tanda implisit untuk menciptakan sistem yang mendukung iklim investasi (adanya sistem zakat sebagai alat disentitatif atas penumpukan harta, larangan riba untuk mendorong optimalisasi investasi, serta larangan maysir atau judi dan spekulasi untuk mendorong produktivitas atas setiap investasi. Oleh karena itu, ekonomi Islam adalah ekonomi yang bercorak ekonomi riil yang tidak mengenal adanya dikotomi sejajar sektor riil dan sektor moneter atau keuangan. Sektor keuangan merupakan pendorong dan pendukung kelancaran kegiatan produktif di sektor riil.¹

Lembaga keuangan syari'ah, termasuk bank syari'ah adalah institusi keuangan yang memposisikan dirinya sebagai pemain aktif dalam mendukung dan memainkan kegiatan investasi di masyarakat sekitarnya. Di satu sisi (sisi pasiva atau liability) bank syari'ah adalah lembaga keuangan yang mendorong dan mengajak masyarakat untuk ikut aktif berinvestasi melalui berbagai produknya, sedangkan disisi lain (sisi aktiva atau asset) bank syari'ah aktif untuk melakukan investasi di masyarakat. Dengan demikian, bank syari'ah menerapkan pola bagi hasil.

¹ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syari'ah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007. hal 247

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. Di samping itu di tengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syiar Islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat, maka keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat.²

Secara umum lembaga keuangan syari'ah telah menawarkan berbagai macam produk yang dimilikinya, adapun BMT Binama yang didirikan pada tanggal 14 Juni 1993 dengan visi dan misi untuk pengembangan ekonomi umat memiliki berbagai produk baik itu penghimpunan dana ataupun penyaluran dana, sumber penghimpunan dana berasal dari dana Anggota, Modal Penyertaan, Pinjaman dari Lembaga keuangan lain, dari anggota antara lain: SIRELA (Simpanan Sukarela), TASAQUR (Tabungan Persiapan Qurban), TARBIAH (Tabungan Arisan Berhadiah), SISUKA (Simpanan Suka Relu Berjangka), dan REKENING KORAN, dan penyaluran dana atau

² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: Ekonisia, Cet. Ke-1, 2003, hlm 85.

pembiayaan diantaranya: Pembiayaan Investasi, Pembiayaan Modal Kerja, Pembiayaan Konsumtif.

BMT BINAMA merupakan sebuah lembaga keuangan syari'ah non bank yang hadir untuk menjembatani dana dari para pemilik harta untuk dikelola secara produktif dan profesional untuk pengembangan ekonomi umat dalam bentuk pembiayaan. BMT BINAMA dalam operasionalnya berdasarkan prinsip syari'ah Islam, sehingga terlepas dari sistem bunga (Riba).³

Adapun strategi pemasaran dan pengelolaan dana pihak ketiga terhitung dari tahun 2003 sampai 2007 terjadi kemajuan yang sangat signifikan hal ini terlihat pada tabel 1.1

Tahun	Jumlah Sisa Hasil Usaha SHU	Prosentase
2003	33.851.592.52	165%
2004	89.765.970.00	
2005	164.008.069.64	
2006	209.954.993.99	
2007	394.095.196,35	
		82%
		28%
		87%

Dari tabel 1.1 terlihat bahwa dalam pengelolaan dana pihak ketiga dan strategi pemasaran yang dilakukan di BMT Binama Semarang sangat bagus. Hal ini terbukti bahwa strategi pemasaran dan pengelolaan dana pihak

³ Brosur BMT BINAMA Semarang.

ketiga di BMT Binama Semarang, dalam sisa hasil usahanya (SHU) dari tahun 2003-2007 terjadi peningkatan.

Berdasarkan uraian di atas, maka dipilih judul **“STRATEGI PEMARASAN DAN PENGELOLAAN DANA PIHAK KETIGA DI BT BINAMA SEMARANG”**. Sebagai objek penulisan tugas akhir.

1.2. Batasan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah di atas dapat dirumuskan pokok permasalahan yang menjadi fokus penelitian yaitu:

1. Bagaimana strategi pemasaran Dana Pihak Ketiga di BT Binama ?
2. Bagaimana Strategi Pengelolaan Dana Pihak Ketiga di BT Binama?

1.3. Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi marketing dana pihak ketiga di BMT Binama Semarang.
2. Untuk mengetahui bagaimana mekanisme pengelolaan dana pihak ketiga di BMT Binama.

1.3.2 Manfaat dari penulisan tugas akhir ini adalah:

1. Bagi Penulis .
 - a) Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang pemasaran dan pengelolaan dana pihak ketiga

- b) Untuk memenuhi tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam ilmu perbankan syariah
-
- 2. Bagi BMT Semarang.
 - a) Sebagai bahan evaluasi dalam upaya pengembangan produk yang lebih baik.
 - b) Dapat memperkenalkan eksistensi BMT di masyarakat luas serta dapat digunakan sebagai masukan.
 - 3. Bagi IAIN Walisongo Semarang.
 - a) Sebagai tambahan referensi dan informasi, khususnya bagi akademisi mengenai teknis pengetahuan tentang pemasaran dan pengelolaan dana pihak ketiga
 - 4. Bagi Masyarakat.
 - a) Sebagai wahana informasi bagi masyarakat tentang operasional BMT, khususnya mengenai teknis pengetahuan tentang pemasaran dan pengelolaan dana pihak ketiga.

1.4. Metodologi Penelitian

Untuk mendapatkan data yang jelas (valid) dalam penelitian ini, maka penulis akan menggunakan identifikasi sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu *research* yang dilakukan di kancah atau medan terjadinya gejala-gejala.⁴ Dengan tempat penelitian BMT Binama Semarang. .

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan.⁵ Dengan data ini penulis mendapatkan gambaran umum tentang BMT Binama Semarang dan strategi pemasaran dan pengelolaan dana pihak ketiga di BMT Binama Semarang.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain. Dengan metode ini penulis mendapatkan data lampiran slip angsuran, modul gambaran umum tentang BMT Binama Semarang.

3. Metode pengumpulan data

a. Wawancara

Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab dengan petugas, pegawai dan otoritas (pihak yang berwenang)

⁴ Prof. Dr. Sutrisno Hadi, M.A. Metodologi Research Jilid I, Yogyakarta, Andi, Edisi I, cet ke 30, 2000, hlm 10.

⁵ Husein Umar, *Reseach Methods in Finance and Banking*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, cet. ke-2, 2002, hlm 82

tentang bagaimana Strategi Pemasaran dan Pengelolaan Dana Pihak Ketiga di BMT Binama Semarang.

b. Observasi

Metode ini dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap objek tertentu yang terjadi fokus penelitian dan mengetahui suasana kerja BMT Binama Semarang serta mencatat segala sesuatu yang berhubungan.

c. Dokumentasi

Pengumpulan data relevan melalui arsip-arsip, catatan-catatan, pendapat-pendapat dan lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

Metode analisa yang akan digunakan adalah metode deskriptif analitis. Metode ini bertujuan untuk memecahkan masalah-masalah aktual yang dihadapi sekarang dan mengumpulkan data-data atau informasi untuk disusun, dijelaskan dan dianalisis.

1.5. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang: latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II KONDISI UMUM BMT BINAMA SEMARANG

Bab ini menguraikan tentang sejarah berdirinya BMT Binama Semarang, dan profil BMT Binama Semarang, visi, misi, dan Pengelolaan dan pengembangan BMT Binama Semarang, produk-produk BMT Binama Semarang, dan struktur organisasi.

BAB III PEMBAHASAN

Pada bab ini dibahas tentang strategi pemasaran dan pengelolaan dana pihak ketiga, Prosedur Pengajuan Pembiayaan dan kolektibilitas Pembiayaan.

BAB IV PENUTUP

Dalam bab ini membahas tentang kesimpulan dan saran.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB II

GAMBARAN UMUM BMT BINAMA SEMARANG

2.1. Sejarah Berdirinya BMT Binama Semarang

BMT BINAMA didirikan pada tanggal 14 Juni 1993 oleh para aktivis muda yang didukung oleh para tokoh masyarakat. Pendirian ini didasarkan pada pemikiran bahwa masih jarang lembaga keuangan yang mengakses masyarakat bawah yang bertujuan untuk pertumbuhan atau pemberdayaan usaha kecil. Untuk itu BMT BINAMA didirikan dengan semangat tujuan:

- a. Menjadikan BMT BINAMA sebagai lembaga yang memberi jalan keluar terhadap kendala modal pengembangan usaha sebagaimana banyak dialami oleh para pengusaha kecil dan menengah.
- b. Menjadi perantara kerjasama antara mereka yang mempunyai simpanan harta tetapi tidak bisa melaksanakan usaha di satu pihak dengan para pengusaha yang membutuhkan dana untuk pengembangan.
- c. Menjadi lembaga perintis dalam pengembangan lembaga keuangan swadaya dan swadana dengan sistem syari'ah Islam (bagi hasil).

Dalam operasionalnya legalitas BMT BINAMA berbadan hukum No: 1210 A / BH/ PAD/ KWK. 11/X/96 tanggal 31 Oktober 1996 dan telah melakukan perubahan Anggaran Dasar dengan surat keputusan Menteri Negara Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah Republik Indonesia dengan Nomor: 18/PAD/KWK.II/XII/2004 tanggal 3 Desember 2004.¹

¹ Company Profile BMT BINAMA

Manfaat yang hendak dicapai:

1) Manfaat sosial

- Terciptanya solidaritas dan kerjasama antara anggota atau nasabah BMT sehingga terbentuk komunikasi ekonomi anggota yang lebih produktif.

2) Manfaat ekonomis

- Terwujudnya lembaga keuangan yang bisa membiayai usaha-usaha di sektor kecil dan menengah.
- Menumbuhkan usaha-usaha yang dapat memberi nilai lebih, sehingga meningkatkan kemampuan ekonomi umat Islam.
- Meningkatkan kepemilikan asset ekonomi bagi masyarakat Islam.

Sasaran yang hendak dicapai

1) Sasaran binaan

Yang menjadi sasaran pembinaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah dengan ketentuan: aset antara Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 200.000.000 dan berpeluang menumbuhkan lapangan pekerjaan. Sektor usaha yang dibiayai meliputi: perdagangan, industri dan kerajinan serta jasa. Sampai dengan akhir Juni 2006, kurang lebih ada 1.026 pengusaha kecil meliputi segala sektor yang telah diberi pembiayaan oleh BMT BINAMA dengan besar pembiayaan antara Rp 500.000 sampai dengan Rp 100.000.000.

2) Sasaran Funding

Yang menjadi sasaran *funding* (penggalangan dana) adalah: individu, lembaga-lembaga, BUMN dan instansi pemerintah.

BMT BINAMA memiliki visi dan misi, yaitu

Visi: BMT BINAMA menjadi lembaga keuangan Islam yang mempunyai nilai strategis untuk pengembangan ekonomi umat.

Misi: Menjadi BMT yang sehat, berkembang, dan profesional dengan mutu pelayanan yang baik, resiko usaha yang minimal dan pengembalian maksimal.

2.2. STRUKTUR ORGANISASI

Agar memudahkan mencapai tujuan yang telah ditetapkan/direncanakan dalam BMT maka disusunlah suatu struktur organisasi BMT Binama. Melalui struktur organisasi ini maka dapat diciptakan suatu bentuk kerjasama sehingga kekurangan pada masing-masing anggota/bagian organisasi tersebut dapat diatasi dengan mengadakan pembagian tugas menurut kecakapan, kemampuan dari masing-masing bagian. Adapun struktur organisasi BMT Binama dapat dilihat pada gambar 2.1.

Susunan organisasi BMT BINAMA Semarang**Pengurus:**

Ketua	: H. Ilham Muhammad Saleh, S.E.
Sekretaris	: Agus Mubarok, A.Md.
Bendahara	: Moh. Effendi Yulistantyo, S.E.

Pengelola:

Direktur utama	: Drs. Ahmad Mujahid MS.
Direktur I	: Kartiko A. Wibowo
Sekretaris Korporat	: Yani Kartika Sari
Kabag. Operasional	: Diah Fajar Astuti
Pembukuan	: Nurul Handayani
Head Teller	: Rina Agustina
Teller	: Indri Kusumawardhani
Kabag. Administrasi	: Ida Panca Sriani
Senior Supervisor	: Tur Priyono
Supervisor	: Waskitho Budi H.
Koord. Adm. Marketing	: Puji Iswanti
Staf Adm. Marketing	: Jatiningtyas KP.
Pendamping lapangan	: - M. Nur Hasan
	- Sulaiman
	- Yayat Hidayat Priyatna

- Moh. Yasin
 - Christanti Ambar Siwi
 - Irawan
 - Nindyo Wahyono
- Bagian Umum : - Muhammad Habib
- Mugiyono

2.3. SISTEM DAN PRODUK BMT BINAMA

Sistem yang digunakan oleh BMT BINAMA baik dalam produk *funding* (simpanan) maupun *lending* (pembiayaan) adalah dengan sistem syari'ah (bagi hasil). Produk-produk BMT BINAMA terbagi atas produk penghimpunan dana dan produk penyaluran dana kepada para anggota.

2.3.1. Produk Penghimpunan Dana

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

1) SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar)

SIRELA merupakan simpanan anggota masyarakat koperasi yang didasarkan akad wadiah yad dhamanah dan mudharabah. Atas seizin penitip dana yang disimpan pada rekening SIRELA dapat dimanfaatkan oleh BINAMA. Penarikan maupun penyeteroran dari produk ini dapat dilakukan oleh pemegang rekening setiap saat.

Keistimewaan:

- Penyimpanan memperoleh bagian dari keuntungan BINAMA dengan nisbah bagi hasil 35% : 65%
- Dapat dijadikan simpanan pribadi atau keluarga
- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan dan sebagai salah satu persyaratan pembiayaan.

Pembukaan rekening:

- Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- Melampirkan foto copy identitas diri
- Setoran awal minimal Rp 25.000
- Setoran selanjutnya minimal Rp 2.000

2) TASAQUR (Tabungan Persiapan Qurban)

Tasaqur khusus dirancang bagi mereka yang mempunyai rencana untuk melaksanakan ibadah penyembelihan hewan kurban. Penyetoran dapat dilakukan sewaktu-waktu, sedangkan penarikan atau pencairannya hanya dapat dilakukan pada bulan Dzulhijjah saat pelaksanaan penyembelihan hewan kurban. Simpanan ini didasarkan akad wadiah yad dhomanah dan mudharabah.

Keistimewaan:

- Penyimpan memperoleh bagi hasil dengan nisbah 35% : 65%
- Sebagai simpanan untuk mempersiapkan ibadah penyembelihan hewan kurban.

Pembukaan rekening:

- Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- Melampirkan foto copy identitas diri
- Setoran awal minimal Rp 25.000
- Setoran selanjutnya minimal Rp 5.000

3) TARBIAH (Tabungan Arisan Berhadiah)

Tarbiah merupakan penggabungan antara tabungan dengan arisan yang didasarkan akad wadiah yad dhamanah dengan jangka waktu tertentu. Oleh karena itu terhadap simpanan ini tidak diberikan bagi hasil.

Keistimewaan:

- Setiap pemilik rekening berhak ikut pada pembukaan arisan yang dilakukan setiap bulan
- Bagi pemilik rekening yang namanya keluar pada pembukaan arisan akan memperoleh hadiah-hadiah berupa uang maupun barang.
- Pemilik rekening yang mendapat hadiah utama (dana arisan) tidak perlu melakukan penyetoran lagi pada bulan berikutnya, karena kelebihan uang yang diterima merupakan hadiah dari BINAMA
- Pemilik rekening bisa mempunyai lebih dari satu rekening Tarbiah sehingga kesempatan mendapatkan hadiah lebih besar.

- Dapat dijadikan simpanan jangka panjang yang aman, karena pencarian Tarbiah hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo.

Pembukaan rekening:

- Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- Melampirkan fotocopy identitas diri
- Melakukan setoran awal sesuai dengan nominal Tarbiah.

4) SISUKA (Simpanan Sukarela Berjangka)

Sisuka adalah jenis simpanan yang diperuntukkan bagi masyarakat (mitra) yang menginginkan investasi dana dalam jangka waktu yang relatif lama dengan prinsip syari'ah. Produk ini didasarkan akad wadiah yad dhamanah dan mudharabah.

Keistimewaan:

- Penyimpanan memperoleh bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati.
- Sebagai sarana investasi jangka panjang
- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- Tersedia souvenir cantik bagi penyimpan

Nisbah / bagi hasil:

- SISUKA 3 bulan: nisbah 40% : 60%
- SISUKA 6 bulan: nisbah 45% : 55%

- SISUKA 12 bulan: nisbah 50% : 50%

Pembukaan rekening:

- Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- Melampirkan fotocopy identitas diri
- Setoran awal minimal Rp 500.000,00

5) SIMPANAN HARIAN (REKENING KORAN)

Simpanan harian adalah simpanan yang dirancang secara khusus untuk arus kas usaha atau pribadi anggota masyarakat koperasi dengan didasarkan akad wadiah yad dhomanah dan mudharabah. Penyetoran maupun penarikan simpanan ini dapat dilakukan oleh siapa saja dan kapan saja dengan disertai slip pengambilan khusus (tanda terima) yang ditandatangani pemilik rekening.

Keistimewaan:

- Penyimpanan memperoleh bagi hasil dengan nisbah 20% : 80 %
- Memperoleh slip pengambilan khusus berupa tanda terima (TT) sebagai alat penarikan simpanan harian anda yang dapat dicairkan oleh pembawa TT
- Simpanan harian yang telah memenuhi syarat tertentu akan mendapat fasilitas overdraft sesuai plafon yang dimiliki.
- Laporan akan dikirim setiap bulannya atas transaksi.

Pembukaan rekening:

- Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- Melampirkan berkas administrasi berupa fotocopy KTP dan untuk pemilik usaha ditambah SIUP, NPWP dan lain-lain
- Setoran awal minimal Rp 250.000,00

6) Sertifikat Simpanan Sukarela

Sertifikat tanda pemilikan penyertaan dana bernominal Rp. 250.000,- per sertifikat dan akan mendapatkan bagi hasil atas laba tahunan BMT Binama Semarang

2.3.2. Produk Pembiayaan

Sedangkan produk penyaluran dana berupa jenis pembiayaan untuk kegiatan usaha produktif baik investasi maupun modal kerja adalah produk-produk sebagai berikut:

- Pembiayaan mudharabah
- Pembiayaan bai' bitsaman ajil (jual beli)
- Pembiayaan ijarah (sewa menyewa)

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

diperuntukkan bagi mitra yang membutuhkan modal kerja usaha atau investasi maupun kebutuhan konsumtif.

Jenis-jenis akad pembiayaan

1) Akad Mudharabah

Adalah akad antara dua pihak yang satu sebagai mudharib (pengelola usaha) dan yang lain sebagai shahibul maal (penyedia modal). Atas kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati.

2) Akad Bai' Bitsaman Ajil (jual beli)

Adalah menjual dengan harga asal ditambah margin keuntungan yang telah disepakati dan dibayar secara angsuran.²

3) Akad Ijarah (sewa)

Adalah memberi penyewa kesempatan untuk mengambil pemanfaatan dari barang sewaan untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati bersama.

2.4. PERKEMBANGAN

Tabel 2.1

Data perkembangan keuangan BMT BINAMA 2003- 2007

	2003	2004	2005	2006	2007
Aset	3.880.693.440.62	5.461.150.321	7.573.479.484.91	9.863.869.262	14.728.461.784,31
DPK	3.616.292.525.92	5.278.769.320.34	6.858.634.735.27	8.860.170.019	13.249.360.362,96
Modal	299.156.175.00	333.615.025.00	586.086.680.00	793.744.249	1.085.006.324
Pembiayaan	2.365.563.147.00	4.393.954.663.00	5.739.968.036.00	7.880.723.791	12.298.148.017,87
SHU	33.851.592.52	89.765.970.00	164.008.069.64	209.954.993.99	394.095.196,35

² Op.cit Brosur BMT Binama Semarang

BAB III

PEMBAHASAN

3.1.Strategi Pemasaran yang Dilakukan Oleh BMT Binama

Lahirnya lembaga keuangan syari'ah termasuk Baitul Maal Wat-Tamwil yang biasa disebut BMT, sesungguhnya dilatarbelakangi oleh pelarangan riba secara tegas dalam Al-Qur'an . Segala bentuk aktivitas dalam sebuah organisasi pasti tidak terlepas dari strategi. Istilah strategi berasal dari Yunani, dari sebuah kata yaitu *strategeia* gabungan dari *stratos* yang berarti militer dan *ag* yang berarti memimpin. Dalam konteks bisnis, strategi dapat menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman. Strategi akan menetapkan alokasi sumber daya yang diperlukan. Ketetapan waktu pelaksanaan merupakan faktor utama yang perlu diperhatikan dalam menentukan strategi.¹ Strategi juga merupakan sebuah fungsi makro dari sebuah BMT, karena bahwa sebagian masyarakat Indonesia merupakan masyarakat yang berada pada posisi terpinggir.

Padahal sebenarnya mereka dapat memberikan kontribusi besar dalam peningkatan pembangunan menuju masyarakat adil dan makmur, bila mereka pada lingkungan yang kondusif dan memilih peluang serta kesempatan seperti halnya tertuang dalam Al-Quran surat As-Shaf : 4 yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَانَتْهُمْ بُنْيَانًا مَرْصُوصًا ﴿٤﴾

¹ M. Fuad, Dkk. *Pengantar Bisnis*, Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama: 2002, hlm. 94

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh”

Strategi diterapkan guna memenuhi target yang diinginkan dalam pengelolaan BMT Binama Semarang digunakan klasifikasi pendekatan:

3.1.1. Perencanaan Strategi

Rencana strategi pada BMT Binama Semarang dengan menggunakan:

3.1.1.1. Sebagai karakteristik BMT maka sasaran pembiayaan yang diutamakan adalah pengusaha kecil, menengah dan lembaga/institusi terkait.

3.1.1.2. Menciptakan *Customer Base* dari kelompok masyarakat yang diharapkan mampu menunjang basis operasional BMT Binama Semarang.

3.1.1.3. Strategi jemput bola pada konsumen atau calon anggota.

3.1.2. Target Market

Target market BMT Binama adalah pengusaha kecil, menengah dan instansi

3.2. Pengelolaan Dana Pihak Ketiga yang Dilakukan Oleh BMT Binama Semarang.

Produk yang dihasilkan pada dunia usaha pada umumnya berbentuk dua macam yaitu produk yang berwujud dan produk yang tidak berwujud.

Adapun di lembaga jasa keuangan syari'ah terutama di BMT Binama Semarang, memiliki dua macam produk yaitu *Funding* dan *Landing*..

3.2.1. Funding

Produk funding merupakan produk BMT pada sisi penghimpunan dana. Adapun BMT Binama yang sumber penerahan dananya dirancang khusus atas dasar syari'ah (dengan sistem bagi hasil) ini bersumber dari:

1. Tabungan Sirela

Tabungan mudhrabah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap bulan atas saldo rata-rata harian dan langsung menambahkan simpanan.

2. Tabungan Tasaqur

Produk tabungan yang merujuk pada konsep wadi'ah, sebagai sarana untuk mempersiapkan ibadah qurban proses pencairannya hanya dapat dilakukan sekali dalam periode satu tahun hijriyah

3. Tabungan Tarbiah

Merupakan produk kombinasi dari sistem arisan dan tabungan dengan spesifikasi pada perolehan arisan, dimana setiap peserta yang keluar nomor rekeningnya saat diundi maka ia tidak memiliki kewajiban untuk menyetor lagi. Keuntungan produk ini dalam pengembangan ekonomi umat adalah perputaran dananya yang jangka panjang.

4. Simpanan Harian (Rekening Koran)

Simpanan harian adalah simpanan yang dirancang secara khusus untuk arus kas usaha atau pribadi anggota masyarakat koperasi dengan didasarkan akad wadiah yad dhamanah dan mudharabah. Penyetoran maupun penarikan simpanan ini dapat dilakukan oleh siapa saja dan kapan saja dengan disertai slip pengambilan khusus (tanda terima) yang ditandatangani pemilik rekening.

5. Deposito Sisuka

Sisuka adalah jenis simpanan yang diperuntukkan bagi masyarakat (mitra) yang menginginkan investasi dana dalam jangka waktu yang relatif lama dengan prinsip syari'ah. Produk ini didasarkan akad wadiah yad dhamanah dan mudharabah.

6. Sertifikat Simpanan Sukarela

Simpanan Pokok dan Simpanan Sertifikat tanda pemilikan penyertaan dana bernominal Rp. 250.000,- per sertifikat dan akan mendapatkan bagi hasil atas laba tahunan BMT Binama Semarang

3.2.2. Produk Lending

Sedangkan produk penyaluran dana berupa jenis pembiayaan untuk kegiatan usaha produktif baik investasi maupun modal kerja adalah sebagai berikut:

1) Pembiayaan Mudharabah

Kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama (*Shahibul Maal*) menyediakan 100% modal, sedangkan pihak lainnya pengelola.

2) Pembiayaan Al-Ijarah

Perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan si penyewa.

3) Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*marjin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.²

3.3. Strategi Pemasaran Dalam Pengelolaan Dana Pihak Ketiga Dalam Bentuk Funding .

Salah satu kegiatan yang dilakukan BMT sebagai lembaga intermediasi adalah pengumpulan dana (*funding*), di mana dalam prakteknya diperlukan strategi-strategi tertentu untuk dapat mewujudkannya. Dengan cakupan pasar mikro yaitu golongan ekonomi menengah ke bawah

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta: Tazkia Institute, hlm 145

dibutuhkan pendekatan-pendekatan yang tentunya bisa mengakomodir dari segi BMT maupun anggota.

Sebagaimana diketahui bahwa BMT memiliki dua fungsi yaitu *funding* (penghimpunan dana) dan *landing* (pembiayaan) prinsip utama manajemen *funding* ini adalah kepercayaan.

Dengan menggunakan sistem jemput bola, pada produk *funding* ini, tenaga marketing mendatangi langsung para penyimpan untuk menawarkan produk jasa ataupun menarik dana masyarakat yang telah memiliki rekening simpanan di BMT Binama. Strategi ini merupakan ciri dari lembaga keuangan berbentuk BMT untuk lebih mendekati diri dengan masyarakat. Dengan jemput bola ini, BMT Binama dapat melihat langsung keadaan yang sebenarnya pada masyarakat. BMT Binama tidak hanya mengumpulkan materi, namun juga memberikan perhatian yang sepatutnya diberikan kepada masyarakat sebagai penyimpan di BMT Binama. Untuk jangka waktu ke depan

BMT Binama sebagai penyedia jasa keuangan, berusaha memberi layanan terbaik untuk masyarakat. Memberi informasi secara lugas, namun tidak meninggalkan kesopanan serta keramahan. Dengan ini masyarakat diharapkan semakin dekat dan memperoleh layanan sesuai kebutuhannya. Service exelent merupakan bentuk jasa layanan yang diberikan oleh perusahaan kepada nasabah dengan menempatkannya sebagai orang terhormat untuk dibantu menyelesaikan keinginannya yang di dalamnya terkandung etika layanan yang efisien, cepat, tepat dan aman sehingga

memuaskan nasabah.³ Oleh sebab itu, BMT Binama selalu menekankan standar layanan prima baik pada front office maupun back office, dengan memberikan berbagai pembekalan maupun pelatihan dari praktisi pemasaran yang benar-benar menguasai bidang pemasaran dan layanan.

Di samping jemput bola BMT Binama juga menggunakan sarana promosi untuk memasarkan produknya. Langkah-langkah yang ditempuh.

- 1) Dengan mencetak dan membagikan brosur, leaflet, buletin dan materi cetak lain yang membuat berbagai informasi produk, perkembangan lembaga, aktivitas lainnya yang dapat berguna bagi masyarakat baik yang telah bergabung maupun yang belum mengenal BMT Binama.
- 2) Sponsor untuk acara-acara positif yang melibatkan banyak masa, misal: sunatan massal, seminar dan pengajian akbar.
- 3) Mengadakan acara yang cukup meriah pada momen-momen tertentu. Misal: menyambut hari besar tertentu dengan melibatkan massa secara luas.⁴

Landasan syari'ah tentang penghimpunan dana tertuang dalam surat Al-Baqarah: 275-276

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 فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ
فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ ﴿275﴾ يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ
﴿276﴾

³ Modul BMT Binama 2005

⁴ Wawancara dengan Bpk. Tur Priyono, 18 April 2008

Artinya: “Orang-orang yang makan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran penyakit gila . Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata , sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti , maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu ; dan urusannya kepada Allah. Orang yang kembali , maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (275) Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah . Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa . (276).⁵

3.4. Strategi Pemasaran Dalam Pengelolaan Dana Pihak Ketiga Dalam

Bentuk Landing.

Pemasaran adalah proses perpindahan barang dan atau jasa dari produsen ke konsumen, atau semua kegiatan yang berhubungan dengan arus barang dan atau jasa dari produsen ke konsumen. Pemasaran merupakan tugas terakhir dari kegiatan ekonomi dalam memuaskan kebutuhan hidup manusia. Pemasaran memiliki aspek yang berbeda bagi setiap individu. Itu sebabnya pemasaran dapat ditelaah dari berbagai sudut pandang dan kenyataanya ataupun fenomena yang ada dalam masyarakat, terutama yang berhubungan

⁵ Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI, hlm. 69

dengan perekonomian. Oleh karena itu, pemasaran memiliki arti yang berbeda-beda.

- a) Menurut Kotler, pemasaran adalah kegiatan manusia untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.
- b) Menurut Stanton, pemasaran meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan kegiatan untuk merencanakan dan menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli, baik yang aktual maupun yang potensial.
- c) Menurut American Marketing Association, Pemasaran merupakan pelaksanaan kegiatan usaha niaga yang diarahkan pada arus aliran barang dan jasa dari produsen ke konsumen.⁶

Dengan demikian kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Oleh sebab itu, pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran menjadi sangat penting dengan semakin meningkatnya pengetahuan masyarakat. Pemasaran juga dapat dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Oleh karenanya dalam melakukan kegiatan pemasaran suatu perusahaan memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang.⁷

3.4.1. Strategi Analisis dalam pembiayaan pada BMT Binama Semarang

⁶ Fuad dkk. Op.Cit, hlm 119-120

⁷ Kasmir, SE, MM. *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, hlm 59

Dalam menyalurkan pembiayaan kepada anggota maupun calon anggota baik untuk kebutuhan produktif ataupun konsumtif BMT Binama menerapkan prinsip 5 C.

3.4.1.1. Prinsip 5 C yaitu:

1) Character

Adalah sifat atau watak calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan kepada Bank dan BMT bahwa sifat atau watak dari calon debitur dimaksud dapat dipercaya.

2) Capacity

Adalah untuk menilai kemampuan calon debitur dalam membayar kreditnya dihubungkan dengan kemampuan mengelola bisnisnya untuk memperoleh laba. Apabila kecenderungan bisnisnya atau kinerja bisnisnya menurun, maka kredit dari bank semestinya tidak diberikan, kecuali penurunan tersebut karena kekurangan dana segera sehingga dapat diantisipasi bahwa dengan tambahan dana dari kredit bank, maka kinerja bisnisnya tersebut dipastikan akan menjadi lebih baik. (Munir Fuady. 1996:23).

3) Capital

Capital merupakan proses untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki calon debitur atas

rencana yang akan dibiayai bank . Fungsi adalah hanya penyedia tambahan modal dan biasanya lebih sedikit dibandingkan kebutuhan atas pembiayaan secara keseluruhan (Gatot Suparno 1995: 33-34).

4) Collateral (Jaminan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon debitur, baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Nilai jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang akan diberikan, juga harus diteliti keabsahannya, penguasaan dokumennya, penguasaan fisiknya, kemudahan untuk dilikuidasi dan hal lainnya diteliti secara cermat, karena jaminan merupakan pelindung atau jalan keluar bagi bank dari resiko kredit.

5) Condition

Merupakan penilaian kondisi ekonomi sekarang dan prediksi masa datang sesuai sektor atau sub sektor usaha masing-masing. Dalam hal ini bank dapat melihat kondisi yang sesuai dengan debitur yang akan diberi dana dari pihak ketiga.

3.4.2. Jenis Pembiayaan pada BMT Binama Semarang

Sebagai bagian penting dari aktivitas BMT Binama, kemampuan dalam menyalurkan dana sangat mempengaruhi tingkat *performance* lembaga. Hubungan antara tabungan dan pembiayaan dapat dilihat dari kemampuan BMT Binama untuk meraih dana sebanyak-banyaknya

serta kemampuan menyalurkan dana secara baik, untuk menyalurkan dananya dalam bentuk pembiayaan di BMT Binama dapat dibagi menjadi dua yakni pembiayaan konsumtif, modal kerja dan Investasi.

1. Modal kerja

Yaitu pembiayaan yang akan dipergunakan untuk menambah modal usaha mitra pembiayaan. Dalam pemberian pembiayaan modal kerja ini harus memperhatikan produktivitas usaha (apakah dengan tambahan modal kerja ini, usaha bisa lebih produktif atau malah menjadi beban bagi pelaku usaha tersebut).

2. Investasi

Yaitu pembiayaan yang dipergunakan untuk investasi produktif, tetapi baru akan menghasilkan dalam jangka waktu yang relatif lama. Investasi ini merupakan pembiayaan yang produktif.

3. Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang dipergunakan untuk kebutuhan sendiri bersama keluarganya, seperti rumah atau mobil yang akan digunakan sendiri bersama keluarganya.

Pembiayaan ini tidak produktif, maka yang perlu diperhatikan adalah kestabilan pekerjaan mitra (apakah mitra sebagai karyawan tetap atau tidak).

3.4.2.1. Pengalokasian Dana BTM

Alokasi dana BMT merupakan upaya menggunakan dana BMT untuk keperluan operasional yang dapat mengakibatkan

berkembangnya BMT atau sebaliknya. Untuk itu pengalokasian dana BMT harus memperhatikan aspek:

- a) Aman, artinya dana BMT dapat dijamin pengembaliannya
- b) Lancar, artinya perputaran dana dapat berjalan dengan cepat.
- c) Menghasilkan, artinya pengalokasian dana harus dapat memberikan pendapatan maksimal.
- d) Halal, artinya pengalokasian dana BMT harus pada usaha yang halal, baik dari tinjauan hukum positif maupun agama.
- e) Diutamakan untuk pengembangan usaha ekonomi anggota.⁸

3.4.2.2. Jenis- Jenis Penggunaan Dana BMT

Dana BMT dialokasikan baik untuk kegiatan konsumtif maupun produktif. Oleh karena itu BMT Binama mengalokasikan dananya untuk jenis pembiayaan diantaranya:

1. Konsumtif

Pembiayaan untuk investasi yang tidak ada keuntungan ekonomis secara langsung.

2. Produktif

Pembiayaan yang digunakan untuk modal kerja

3. Investasi

Pembiayaan yang digunakan untuk investasi usaha.

⁸ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* Yogyakarta, : UII Press, 2004 hlm. 158-159.

3.5. Prosedur Pengajuan Pembiayaan sebagai Calon Anggota BMT Binama

Semarang

- a. Mitra datang ke BMT BINAMA Semarang
- b. *Customer service* (CS) menanyakan keperluan mitra, sekaligus menanyakan kepada mitra dari mana tahu BMT BINAMA.
- c. CS memberikan penjelasan tentang persyaratan untuk pengajuan pembiayaan. Yang terdiri dari: FC KTP suami istri, FC Kartu Keluarga, Rekening listrik/telepon/PAM, FC rekening tabungan, slip gaji 3 bulan terakhir, FC BPKB dan STNK, FC sertifikat/PBB/akta jual beli.
- d. Mitra mengisi formulir dan menyerahkan persyaratan yang diminta pihak BMT BINAMA.
- e. CS mengecek persyaratan, jika ada kekurangan mitra harus melengkapi persyaratan tersebut.
- f. Berkas yang masuk ke adm.marketing diperiksa kelengkapannya dan dilakukan pencatatan berkas masuk.
- g. Berkas dianalisa oleh supervisor (atau pihak yang berwenang menurut besarnya plafon pembiayaan).
- h. Tahap selanjutnya adalah survei yang kemudian dikomitekan. Dalam komite pembiayaan bisa terjadi 3 kemungkinan:
 - 1) Survei ulang: berkas survei ulang di supervisor dan diserahkan ke bagian adm.marketing untuk kembali ke proses awal.
 - 2) Berkas tolak: berkas tolak dibuatkan surat penolakan oleh adm.marketing.

- 3) Berkas disetujui: berkas yang disetujui ke adm.marketing dan diserahkan ke bagian operasional. Untuk berkas yang disetujui anggota komite menandatangani lembar persetujuan.
- i. Berkas yang masuk ke bagian. operasional selanjutnya dijadwalkan pencairannya. Kemudian berkas diserahkan kembali ke adm.marketing untuk dibuatkan akad, sebagai persetujuan mitra dibuat Surat Pemberitahuan Persetujuan Pembiayaan (SP3).

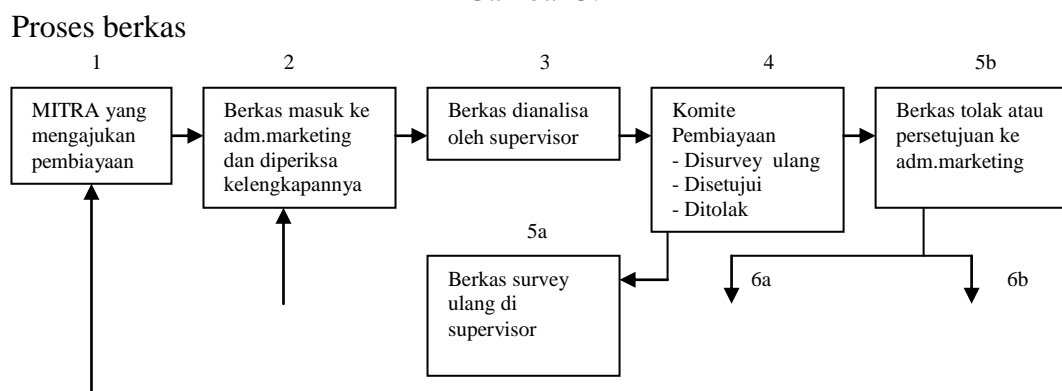
3.5.1. Mekanisme proses pembiayaan di BMT Binama

Setiap produk pembiayaan pada lembaga keuangan syari'ah khususnya di BMT BINAMA Semarang mengandung unsur resiko, maka dalam mekanisme proses pembiayaan dikelompokkan berdasarkan besarnya plafon pembiayaan dan pihak-pihak yang berwenang sebagai anggota komite. Dengan analisa dari anggota komite menghasilkan keputusan yang tepat, sehingga mengurangi tingkat resiko yang ditanggung oleh BMT BINAMA Semarang.

a. Plafon Rp 1.000.000 – Rp 5.000.000

Anggota komite: Pendamping lapangan, Adm.marketing, Supervisor

Gambar 3.2

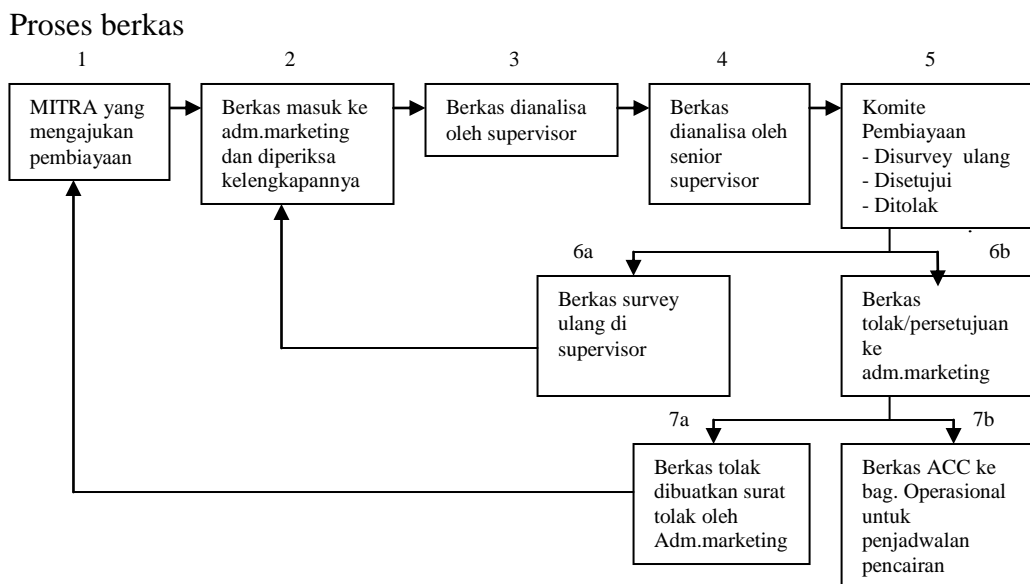




b. Plafon Rp 5.000.000 s/d 10.000.000

Anggota komite: Pendamping lapangan, adm.marketing, supervisor, senior supervisor

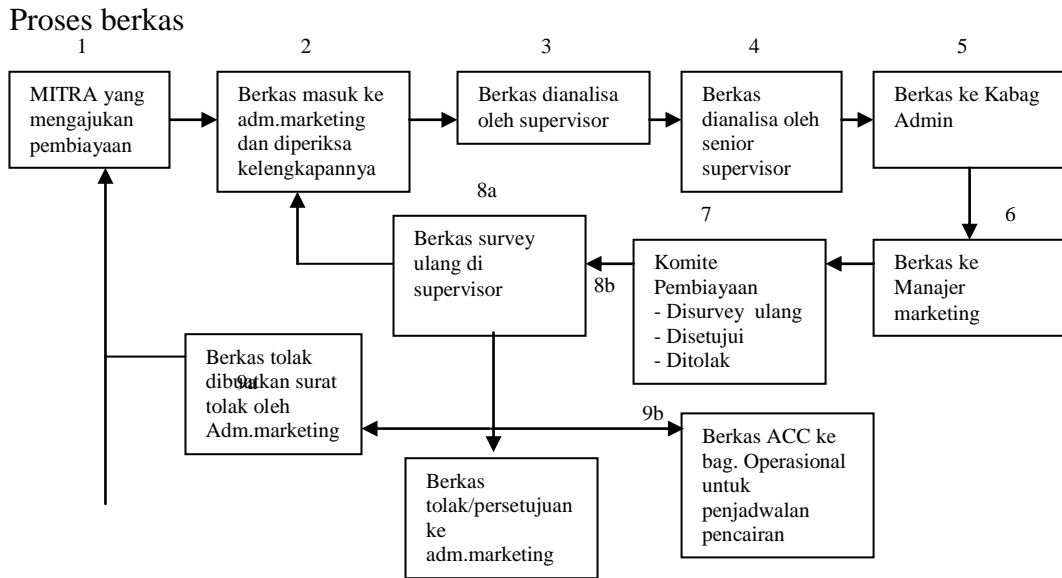
Gambar 3.3



c. Plafon Rp 10.000.000 s/d 25.000.000

Anggota komite: Pendamping lapangan, adm.marketing, supervisor, senior supervisor, kabag admin, manajer marketing.

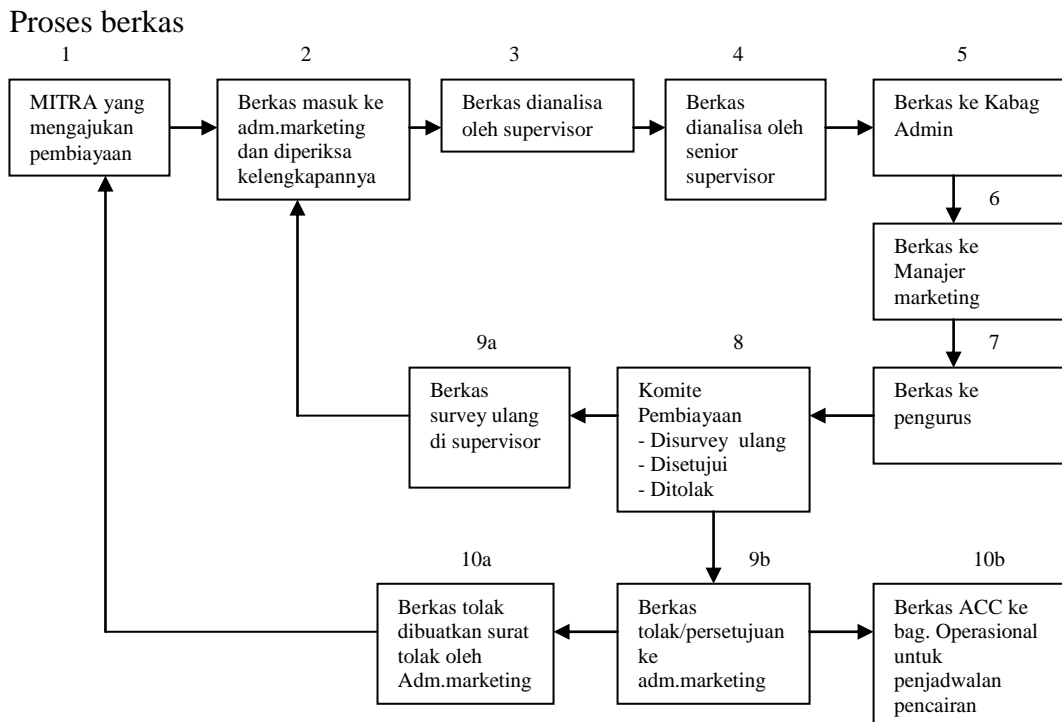
Gambar 3.4



d. Plafon >Rp 25.000.000

Anggota komite: Pendamping lapangan, adm.marketing, supervisor, senior supervisor, kabag admin, manajer marketing, pengurus.

Gambar 3.5



3.5.2. Prosedur Pengikatan Pembiayaan

- a. Mitra membaca surat Pemberitahuan Persetujuan Pembiayaan (SP3) yang berisi akad, ketentuan, dan lain-lain. Kemudian menyetujui dengan membubuhkan tanda tangan.
- b. Mitra memberikan jaminan pembiayaan sesuai dengan kesepakatan pada saat mengajukan pembiayaan.
- c. Adm.marketing mencatatnya dalam buku jaminan.
- d. Adm.marketing menyerahkan tanda terima asli kepada mitra setelah ditandatangani. Tanda terima ini akan dikembalikan ke BMT BINAMA untuk mengambil jaminan pada saat pelunasan pembiayaan (jaminan yang tertera pada tanda terima harus sama dengan yang tercantum di SP3).
- e. Mitra menandatangani surat kuasa penjualan jaminan jika dalam pembiayaan nanti terjadi hal yang tidak diharapkan.
- f. Jika jaminan atas nama orang lain maka pemilik jaminan harus menyetujui surat pernyataan bahwa dia sanggup menjamin mitra yang mengajukan pembiayaan.
- g. Surat kuasa jaminan atas nama penjamin (pihak 1) ditandatangani beserta mitra (pihak 2) sebagai bukti bahwa pihak 1 telah menyetujui jaminan tersebut digunakan oleh mitra (pihak 2)

- h. Sebelum pencairan, mitra harus mempunyai rekening di BMT BINAMA Sebagai persyaratan tambahan pembiayaan, jika belum mempunyai rekening maka terlebih dahulu membuka rekening.
- i. Adm.marketing meneliti dokumen-dokumen yang ada sesuai dengan daftar check list.
- j. Adm.marketing memberikan penjelasan tentang perincian angsuran dan menyerahkan kartu angsuran beserta nota pencairan. Jika angsuran ingin diambilkan dari tabungan, maka mitra harus menandatangani surat persetujuan untuk mendebit rekening yang dimiliki.
- k. Perwakilan dari pihak BMT BINAMA membacakan akad yang berisi pasal-pasal terkait dan disetujui oleh mitra dengan menandatangani tiap pasal. Selanjutnya mitra mencairkan uang ke teller.

3.5.3. Prosedur Pengeluaran Jaminan Pembiayaan

- a. Mitra datang ke BMT BINAMA.
- b. Mitra menanyakan jumlah kekurangan angsuran pada adm.marketing.
- c. Mitra mengisi slip angsuran.
- d. Mitra memberikan uang pelunasan kepada teller
- e. Mitra kembali ke adm.marketing untuk menyerahkan bukti pelunasan dan meminta jaminan.

- f. Adm.marketing memberikan jaminan milik mitra.
- g. Mitra menyerahkan tanda terima jaminan yang disetujui oleh adm.marketing dengan menulis tanggal pengambilan jaminan kemudian menandatangani tanda terima tersebut. Begitu pula yang dilakukan oleh mitra adalah tanda tangan sebagai persetujuan.
- h. Adm.marketing memberikan surat kuasa untuk menjual jaminan kepada mitra, karena pembiayaan telah selesai. Apabila mitra ingin mengajukan pembiayaan kembali, tidak perlu surat kuasa untuk menjual yang baru, cukup dengan surat kuasa untuk menjual yang telah dimiliki dari pembiayaan sebelumnya sehingga mengurangi biaya materai.

3.6. Kolektibilitas Pembiayaan

Kriteria kolektibilitas pembiayaan terdiri dari :⁹

1. Pembiayaan lancar adalah pembiayaan yang pembayarannya tidak ada kekurangan baik angsuran pokok maupun marjinya (angsuran penuh).
Atau terdapat tunggakan angsuran selama kurang dari atau sama dengan 3 bulan.

⁹ Surat Edaran BMT BINAMA No. 03/BT BINAMA/SE/III/05

2. Pembiayaan kurang lancar adalah pembiayaan yang pembayarannya terdapat tunggakan angsuran selama lebih dari 3 bulan dan kurang dari atau sama dengan 6 bulan.
3. Pembiayaan diragukan adalah pembiayaan tidak memenuhi kriteria pinjaman lancar dan kurang lancar, tetapi pinjaman masih bisa diselamatkan dan agunannya bernilai sekurang-kurangnya 75% dari hutang pinjaman termasuk marjinnnya, atau pinjaman tidak bisa diselamatkan tetapi agunannya masih bernilai sekurang-kurangnya 100% dari hutang pinjaman.
4. Pembiayaan macet adalah pembiayaan tidak memenuhi kriteria pinjaman lancar, kurang lancar, maupun diragukan. Atau memenuhi kriteria pembiayaan diragukan tetapi dalam jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan pembiayaan diragukan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan pembiayaan.

3.7. Analisa

Funding dan *landing* merupakan salah satu kegiatan pada lembaga keuangan. Dengan *funding* dana terkumpul dan *Funding* dan *landing* merupakan salah satu kegiatan pada lembaga keuangan. Dengan *funding* dana terkumpul yang nantinya akan digunakan sebagai usaha BMT Binama, dan dengan *landing* penyaluran pembiayaan kepada masyarakat dapat meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Dengan strategi pendekatan interaksi kekeluargaan, BMT Binama bisa eksis selama 15 tahun berkarya. Komunikasi

pemasaran dengan mengedepankan pelayanan dan profesionalisme merupakan langkah yang ditempuh untuk menjaring nasabah. Bentuk komunikasi ini dari mulai membagi brosur promosi lewat, sponsor kegiatan serta presentasi. Dimana kegiatan ini berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi dan membujuk agar mau menerima apa yang ditawarkan yaitu untuk mempercayakan dana agar dikelola oleh BMT Binama. Bentuk komunikasi ini cukup efektif, dimana kelangsungannya melibatkan banyak audiens dari segi waktu, jumlah biaya yang dikeluarkan bisa diperkirakan secara sistematis. Dengan pembagian brosur secara kuantitas komunikasi ini tidak melibatkan banyak audiens namun waktu interaksi yang digunakan lebih banyak, sehingga lebih detail untuk mengkomunikasikan tentang BMT Binama.

Pelayanan profesional dan amanah merupakan modal penting dalam menghadapi anggota, bila tidak anggota bukan tidak mungkin berpaling pada lembaga lain bila pelayanan yang diberikan tidak memuaskan. Dimana kepuasan pelanggan merupakan tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja produk yang ia rasakan dengan harapannya. Anggota akan lebih respek ketika disambut dengan senyum. Dan ketika anggota mempunyai kesulitan, dengan cepat dan tepat karyawan diharapkan memberi respon positif untuk segera menyelesaikan. Dimana pelayanan yang diberikan tidak membuat anggota kecewa telah menitipkan uangnya, bahkan sebaliknya mendorong niat untuk menambah dananya agar dikelola di BMT Binama.

Pendekatan interaksi kekeluargaan disini anggota bukan hanya sebagai anggota namun juga sebagai satu kesatuan keluarga dengan BMT

Binama yang saling mengisi, menjaga silaturahmi. Dengan ini anggota merasa aman dan nyaman untuk menginvestasikan dananya pada BMT Binama.

Dengan memperkuat tatanan internal serta kefleksibelan eksternal, diharapkan BMT Binama mampu menandingi para pesaing yang lebih agresif dalam operasionalnya baik BMT lain maupun lembaga keuangan lainnya.

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

1. Strategi *Funding* adalah strategi penghimpunan dana yang nantinya diputar kembali untuk kelangsungan usaha BMT Binama. Strategi *Funding* yang digunakan adalah pendekatan interaksi kekeluargaan dengan menggunakan sistem pemasaran dan mengedepankan pelayanan untuk menarik nasabah menginvestasikan uang agar diamankan pada BMT Binama
2. Strategi *Lending* adalah strategi penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan dapat dibagi menjadi tiga yakni pembiayaan konsumtif, modal kerja dan investasi. Sebagai bagian penting dari aktivitas BMT Binama, kemampuan dalam menyalurkan dana sangat mempengaruhi tingkat *performance* lembaga.
3. BMT Binama mengeluarkan bermacam-macam produk *funding* dan *landing* yang mempunyai ciri dan keunggulan masing-masing yang sesuai dengan kepentingan anggota

4.2. Saran

1. Dengan strategi *funding* dan *landing* secara kekeluargaan tidak mengesampingkan profesionalitas maupun prosedur sebagai sebuah lembaga keuangan.
2. Lebih aktif lagi mempromosikan BMT Binama kepada semua kalangan.

3. Meningkatkan pengetahuan karyawan dari sebagai divisi dengan pelatihan-pelatihan atau seminar tentang kesyariahan.
4. Meningkatkan pelayanan agar menjadi agar baik.
5. Meningkatkan pengetahuan karyawan tentang arti sebuah pelayanan.

4.3.Penutup

Demikian tugas akhir ini penulis susun, besar harapan penulis agar bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan bagi penulis khususnya. Tidak lupa penulis mengharap saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini dan juga menambah wawasan pengetahuan pribadi penulis.

Ascarya, 2007, *Akad Dan Produk Bank Syari'ah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Al-Qur'an dan Terjemahan, Departemen Agama RI.

Brosur BMT BINAMA Semarang.

Company Profile BMT BINAMA

Dkk, M. Fuad, 2002, *Pengantar Bisnis*, Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.

Hadi Sutrisno, 2000, *Metodologi Research Jilid I*, Yogyakarta, Andi, Edisi I, cet ke 30.

Kasmir, 2000. *Pemasaran Bank*, Jakarta. Kencana.

Modul BMT Binama 2005

Ridwan Muhammad, 2004, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* Yogyakarta, : UII Press.

Syafi'I Antonio Muhammad, 1999 *Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta: Tazkia Institute

Sudarsono Heri, 2003, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: Ekonisia, Cet. Ke-1.

Surat Edaran BMT BINAMA No. 03/BT BINAMA/SE/III/05

Umar Husein, 2002, *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, cet. ke-2.

Wawancara dengan Bpk. Tur Priyono, 18 April 2008

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Zamroni
Tanggal lahir : Cirebon, 09 Oktober 1986
Alamat : Ds. Keraton Kec, Kapetakan, Kab. Cirebon. Jawa Barat
Agama : Islam
Status : Lajang
Telp : 085 290 316 436

Pendidikan Formal

SD N 2 Surakarta Kab. Cirebon : 1994-2000
SLTP N I Kapetakan Kab. Cirebon : 2000-2002
MAN Model Ciwaringin Kab. Cirebon : 2002-2005
IAIN Walisongo Semarang : 2005-2008

Pengalaman kerja

- Centra Computer 2005- Sekarang

Demikian Daftar Riwayat Hidup ini kami buat dengan sebenarnya.

(Muhammad Zamroni)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Bahwa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Zamroni
Tempat / Tanggal lahir : Cirebon / 09 Juli 1986
Kebangsaan : Indonesia
Agama : Islam
Tempat tinggal sekarang : Ds. Keraton Kec. Suranenggala Kab. Cirebon Jabar

Menerangkan dengan sesungguhnya.

PENDIDIKAN

1. SDN 02 Surakarta Kab. Cirebon Lulus tahun ajaran 1998/1999
2. SMPN 01 Kapetakan Kab. Cirebon Lulus tahun ajaran 1999/2002
3. MAN MODEL Ciwaringin, Kab. Cirebon Lulus tahun ajaran 2002/2005
4. D3 Perbankan Syari'ah IAIN Walisongo Semarang Lulus tahun ajaran 2005-2008

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Semarang, 11 Agustus 2008

Saya yang bersangkutan,

Muhammad Zamroni