

**STRATEGI PENINGKATAN ANGGOTA PRODUK SI HAJI DI BMT AL HIKMAH
UNGERAN**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Diploma Tiga



Disusun Oleh :

DYAH ALVIRA ANGGUN PERMATA

1705015030

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2020**

Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag
Gondang Rt 02/Rw 04
Cepiring Kendal

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar
Hal : Naskah Tugas Akhir (TA)
A.n. Sdri. Dyah Alvira Anggun Permata

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Dyah Alvira Anggun Permata

NIM : 1705015030

Judul : "STRATEGI PENINGKATAN ANGGOTA PRODUK SI HAJI DI BMT AL HIKMAH UNGARAN"

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 20 Maret 2020
Dosen Pembimbing


NUR FATONI, M.Ag
NIP. 197308112000031004



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

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan telp/Fax (024)7608454 Semarang 50185
website : febi_walisongo.ac.id – Email febi@walisongo.ac.id

PENGESAHAN

Nama : Dyah Alvira Anggun Permata
NIM : 1705015030
Judul : **Strategi Peningkatan Anggota Produk Si Haji di BMT Al Hikmah
Ungaran**

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

29 Mei 2020

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah Tahun Akademik 2020.

Semarang, 30 Mei 2020

Mengetahui,

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang

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

NIP. 19691118 200003 1 001

Penguji I

H. Khoirul Anwar, M.Ag.

NIP. 19690420 199603 1 002



Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag

NIP. 19730811 200003 1 004

Penguji II

Choirul Huda, M.Ag

NIP. 19760109 200501 1002

Pembimbing

Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag.

NIP. 19730811 200003 1 004

MOTTO

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حَجُّ الْبَيْتِ مَنْ أَسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا

وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

Terjemah Arti: Didalamnya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim; barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang mampu mengadakan perjalanan ke Baitullah. Dan Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.

Referensi: <https://tafsirweb.com/1229-quran-surat-ali-imran-ayat-97.html>

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini Penulis persembahkan kepada :

1. Bapak tercinta Moh Soleh dan Ibu tersayang Umi Hanik yang selalu memberikan do'a, semangat, kasih sayang dan dukungan supaya terselesaikannya Tugas Akhir ini tepat waktu.
2. Pembimbing terhebat Bapak Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag yang telah memberikan dukungan, arahan dan menjadi korektor dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
3. Adik-adik yang saya sayangi Riska Anggi Silvia Devi, Alifa Zaskia Fitriana yang selalu memberikan dukungan, semangat, dan keceriaan dalam hari-hari penulis.
4. Calon Suami Bharada Zaenal Arifin yang selalu memberikan dukungan, dan cinta kepada Penulis.
5. Keluarga Besar D3 Perbankan Syariah Angkatan 2017 khususnya Martina Rizqi Agustina, Rizqiyatul Amaliya, Falikhatul Abriza, Siti Rizkiyah, Miftah Nur Sa'adah, Eka, Heni Ratih serta teman-teman seperjuangan yang memberikan semangat kepada penulis.

DEKLARASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dyah Alvira Anggun Permata

NIM : 1705015030

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

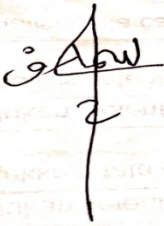
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : Strategi Peningkatan Anggota Produk Si Haji di BMT Al Hikmah Ungaran.

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya yang telah diajukan untuk memperoleh gelar dan sepanjang sepengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata cara penulisan karya ilmiah yang lazim.

Semarang, 06 Mei 2020

Deklarator

A handwritten signature in black ink on a light-colored background. The signature is stylized and appears to read 'Dyah Alvira Anggun P.' with a vertical line extending downwards from the end.

Dyah Alvira Anggun P

1705015030

ABSTRAK

Dyah Alvira Anggun Permata 1705015030 Dengan judul “*Strategi Peningkatan Anggota Produk Si Haji di BMT Al Hikmah Ungaran*”. Program Studi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh produk simpanan haji di BMT Al Hikmah Ungaran yang merupakan produk baru dari BMT Al Hikmah Ungaran dan sebagai produk unggulan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi peningkatan anggota produk simpanan haji dan mekanisme simpanan haji di BMT Al Hikmah Ungaran.

Penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang data-datanya diperoleh dari hasil pengamatan, wawancara, maupun dokumentasi selama magang dua bulan di BMT Al Hikmah Ungaran.

Produk Simpanan Haji menggunakan akad *mudharabah*. Akad *mudharabah* pada produk simpanan haji di BMT Al Hikmah Ungaran telah dilaksanakan berdasarkan dengan prinsip syariah dan telah berdasar pada Fatwa DSN-MUI yaitu Fatwa DSN No: 02/DSN-MUI/IV/2000, menyatakan bahwa tabungan yang benar sesuai fatwa tersebut adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*.

Kata Kunci : Mudharabah, Simpanan

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmaanirrahiim...

Alhamdulillah rabbil'alamiin puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah – Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) yang berjudul “STRATEGI PENINGKATAN ANGGOTA PRODUK SI HAJI DI BMT AL HIKMAH UNGARAN” sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya pada program studi D3 jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Shalawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan Nabi Agung Muhammad SAW. Nabi pembawa Rahmat bagi seluruh umatnya, yang senantiasa menjadi suri tauladan bagi kita semua dan telah membawa kami dari alam jahiliyyah ke alam yang terang benderang penuh dengan ilmu pengetahuan. Semoga kita termasuk umat yang akan mendapatkan syafaatnya di Yaumul Qiyamah kelak. Aamiin.

Penulis menyadari dalam pembuatan Tugas Akhir (TA) ini tidak lepas dari bantuan, dan dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat ,taufiq serta hidayah – Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) dengan lancar.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag, selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Dr. A. Turmudi, SH, M.Ag selaku ketua program studi D3 Perbankan Syariah.
4. Bapak Nur Fatoni, M.Ag selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu kepada penulis dalam penyelesaian Tugas Akhir (TA) ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen D3 Perbankan Syariah yang telah memberikan bekal

ilmunya kepada penulis

6. Bapak dan Ibu penulis yang senantiasa memberikan kasih sayang tulus dan motivasi beserta do'a yang tiada hentinya.
7. Kakak – kakak dan Adikku tersayang yang selalu memberikan do'a dan semangat untuk keberhasilan saudaranya.
8. Keluarga Besar D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang angkatan 2017 yang penulis banggakan.
9. Bapak Muhari Pimpinan BMT Al Hikmah Ungaran.
10. Segenap karyawan dan karyawan BMT Al Hikmah Ungaran Kantor Cabang Babadan
11. Segenap karyawan dan karyawan BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Karangjati.
12. Segenap karyawan dan karyawan BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bawen.
13. Segenap karyawan dan karyawan BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bandungan.
14. Segenap karyawan dan karyawan BMT Al Hikmah Ungaran Cabang GunungPati.
15. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir (TA).

Penyusun menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir (TA) masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran para pembaca sangat penulis harapkan. Penulis berharap Tugas Akhir (TA) ini dapat bermanfaat bagi rekan – rekan mahasiswa dan pembaca.

Semarang, 17 April 2020
Penulis

A handwritten signature in black ink on a piece of lined paper. The signature is written in a cursive style and appears to read 'Dyah Alvira'. The paper has horizontal lines and some faint, illegible text visible in the background.

Dyah Alvira Anggun P
NIM. 1705015030

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
DEKLARASI.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	2
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penulisan	3
D. Manfaat Penulisan	3
E. Metode Pengumpulan Data	3
F. Metodologi Penelitian	4
G. Analisis Data.....	4
H. Sistematika Penulisan	5
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Konsep Tabungan dengan Akad Syariah	6
B. Akad Syariah Pada Tabungan	7
C. Pengembangan Produk Tabungan Pada BMT	11
D. Strategi Pemasaran Tabungan.....	14
BAB III : GAMBARAN UMUM KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran	
A. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran.....	19
B. Visi dan Misi KSPPS BMT Al Hikmah	20
D. Tujuan dan Sasaran KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran.....	20
C. Struktur Organisasi KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran	20
D. Legalitas.....	20
E. Job Description KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran.....	22
F. Produk-produk BMT Al Hikmah Ungaran.....	25
G. Badan Hukum Lembaga KSPPS BMT Al Hikmah	26
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Analisis Mekanisme Tabungan Haji di BMT Al Hikmah Ungaran.....	30
B. Strategi Pemasaran Produk Simpanan Haji di BMT Al Hikmah Ungaran	
.....	
.....	37
BAB V PENUTUP	

A Kesimpulan.....	42
B. Saran.....	43
C. Penutup.....	44

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Kemunculan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) konvensional merupakan awal dari lahirnya Baitul Maal wa Tamwil (BMT). Indonesia sebagai Negara nomor satu yang menumbuh kembangkan keuangan mikro secara menyeluruh di Asia, dengan mengatur lembaga keuangan mikro semi profesional mulai pelayanan jasa keuangan mikro. Secara nasional BPRS berdiri di Bandung pada tahun 1991, yaitu PT BPRS Berkah Awal Syari'ah dan PT BPRS Amanah Rabbaniyyah. BPRS Hareukat di Aceh. Sistem Perbankan yang dibuka multinasional adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992 merupakan awal dari eksistensi Keuangan Mikro dan praktek Perbankan Syariah (Baskara,2013).

Dengan adanya Lembaga Keuangan Mikro (LKM) diharapkan dapat menjamin kebutuhan masyarakat menengah ke bawah atau masyarakat bawah. Dan dengan adanya Lembaga Keuangan Mikro Syariah ini diharapkan dapat membantu masyarakat untuk menghimpun dananya dalam bentuk deposito, maupun simpanan berdasarkan dengan prinsip syariah.

Perkembangan Lembaga Keuangan Syariah (LKMS) di Indonesia sangatlah pesat. Hal ini ditunjukkan dengan adanya peningkatan jumlah BMT sejak tahun 2015 hingga saat ini.

BMT (Baitul Maal wa Tamwil) pertama kali diperkenalkan oleh PINBUK pada tahun 1912 sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Sesuai dengan tujuannya BMT ini mengalami perkembangan yang sangat pesat yang menjadi pendukung perekonomian masyarakat menengah ke bawah dan masyarakat bawah. Selain itu, BMT juga memiliki potensi yang sangat baik untuk pembangunan. BMT sebagai Lembaga Keuangan Mikro diatur dalam UUD No 1 Tahun 2013. BMT merupakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang berbadan

hukum koperasi yang telah mendapatkan perizinan, pembinaan, dan pengawasan dari OJK (Otoritas Jasa Keuangan).¹

¹ Slamet Mujiyono, *Eksistensi Lembaga Keuangan Mikro : Cikal Bakal Lahirnya BMT di Indonesia*. Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan-Volume 2, Nomor 2 Juli-Desember, h.207

Simpanan haji adalah produk baru dari BMT Al-Hikmah yang disediakan untuk masyarakat islam yang berencana melaksanakan Ibadah Haji.

Berikut ini data perkembangan kenaikan simpanan haji dari tahun 2018 ke 2019 di KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran :

JENIS SIMPANAN	DESEMBER 2018	DESEMBER 2019	JUMLAH	%
SI HAJI	184,323,440,40	222,975,648,70	38,652,208,30	20,97

Si Haji meningkat karena pada akhir tahun yaitu bulan Desember ada pendaftaran si haji. Selain Si Wita (Simpanan Pariwisata), Si Haji (Simpanan Haji) ini juga merupakan produk baru BMT Al Hikmah Ungaran yang ditujukan bagi Masyarakat Islam yang berencana melaksanakan Ibadah Haji.

Alasan penulis meneliti produk Si Haji ini adalah Produk Si Haji ini merupakan produk baru BMT Al Hikmah. Melaksanakan ibadah haji hukumnya wajib bagi setiap orang muslim yang mampu. Dengan menabung di BMT Al Hikmah maka pihak BMT akan membantu orang yang akan melaksanakan ibadah haji. Disamping itu masyarakat banyak yang ingin melaksanakan ibadah haji dengan fasilitas-fasilitas yang baik. Simpanan Haji di BMT Al Hikmah ini mempunyai fitur yang menarik dan meringankan anggota. Disamping itu, Produk Simpanan Haji ini mempunyai banyak peminat karena selain mempunyai fitur yang sangat menarik, anggota yang melakukan Simpanan Haji ini akan dibantu sampai benar-benar berangkat ke Tanah Suci.

Sehubungan dengan perihal tersebut, maka penulis tertarik untuk mengetahui mekanisme simpanan haji dan strategi pemasaran simpanan haji dengan mengangkat judul yaitu : **“STRATEGI PENINGKATAN ANGGOTA PRODUK SI HAJI DI BMT AL HIKMAH UNGARAN”**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Mekanisme Si Haji di BMT Al Hikmah Ungaran?
2. Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Si Haji di BMT Al Hikmah Ungaran?

C. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan Penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a Untuk mengetahui mekanisme si haji pada BMT Al Hikmah Ungaran.
- b Untuk mengetahui strategi pemasaran produk si haji di BMT Al Hikmah Ungaran.

D. MANFAAT PENELITIAN

Penulis berharap hasil penelitian dapat memberikan manfaat bagi UIN Walisongo Semarang, Mahasiswa UIN Walisongo Semarang khususnya Jurusan D3 Perbankan Syariah, Bagi BMT Al Hikmah Ungaran, dan tentunya bagi masyarakat luas ataupun bagi para pembaca hasil tugas akhir ini.

- a. UIN Walisongo Semarang

Semoga hasil dari Penelitian ini dapat memberikan manfaat yang baik yakni dapat berkontribusi sebagai implementasi pengembangan kurikulum, sehingga penelitian ini dapat menjadi salah satu media untuk mensosialisasikan simpanan haji di BMT Al Hikmah Ungaran.

- b. Mahasiswa UIN Walisongo Semarang

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan referensi bagi para mahasiswa UIN Walisongo Semarang khususnya Prodi D3 Perbankan Syariah.

- c. BMT Al Hikmah Ungaran

Semoga dengan adanya penelitian ini dapat membantu mempromosikan dan mengenalkan produk-produk BMT Al Hikmah Ungaran kepada masyarakat luas khususnya Produk Simpanan Haji itu

sendiri.

d. Masyarakat Umum

Semoga dengan adanya penelitian ini masyarakat luas dapat menggali informasi terutama produk simpanan haji tentang mekanisme yang dilakukan untuk produk simpanan haji.

E. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam proposal ini, penulis menggunakan beberapa metode guna mendukung penulisan atau masalah yang diangkat, metode-metode yang digunakan diantaranya sebagai berikut:

a) Jenis Penelitian

Penelitian yang digunakan adalah penelitian di lapangan dengan pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan data-data gambaran yang diperoleh di BMT itu sendiri berupa ucapan atau tingkah laku.

b) Sumber Penelitian

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2013), data primer adalah data yang diperoleh secara langsung tanpa media perantara.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung.² digunakan dengan menggunakan media perantara diantaranya bisa menggunakan internet, jurnal, dan lain-lain.

F. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data yang diperlukan, maka penulis mempunyai beberapa metode pengumpulan data, yaitu sebagai berikut:

1. Observasi

Secara umum, observasi merupakan metode pengumpulan data

² Chesley Tanujaya, "Perencanaan Standart Operational Procedure Produksi Pada Perusahaan Coffein, Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis Volume 2, Nomor 1, April 2017, hlm. 97

berdasarkan pengamatan.³ Penulis menggunakan metode ini dengan mengamati kejadian-kejadian yang ada di BMT Al Hikmah Ungaran untuk mendapatkan data-data.

2. Wawancara

Wawancara (interview) adalah kegiatan Tanya jawab untuk memperoleh informasi secara langsung bertatap muka.⁴ Dalam wawancara ini dilakukan dengan Bapak Gatot Indratmoko, SE. selaku Pengawas BMT Al Hikmah Ungaran dan Bapak Mudhofar selaku kepala cabang BMT Al Hikmah Ungaran.

3. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi digunakan untuk mengambil data-data tertulis maupun fenomena actual. Teknik dokumentasi disini digunakan untuk mendokumentasikan produk BMT Al Hikmah Ungaran khususnya Produk Simpanan Haji. Teknik dokumentasi ini juga merupakan teknik Penulis untuk memberikan data actual yang dilampirkan dalam penelitian ini.

G. Analisis Data

Analisis data adalah penyelidikan yang kerjanya dilakukan dengan data, data dikumpulkan, dan dipilah-pilah menjadi satuan yang bisa dikelola, di sisteskan sehingga menemukan apa yang diperoleh dan apa yang dipelajari yang selanjutnya dapat digunakan sebagai bahan penelitian.

Teknik analisis data diskriptif digunakan Penulis untuk menggambarkan tentang keadaan dan situasi di BMT Al Hikmah Ungaran. Sedangkan teknik analisis deskriptif yaitu teknik analisis yang bersifat menggambarkan fenomena yang dapat ditangkap oleh peneliti berta bukti-buktinya yang ada di BMT Al Hikmah Ungaran.

Teknik ini digunakan untuk menggambarkan data-data yang peneliti kumpulkan

³ Sitti Mania, "Observasi Sebagai Alat Evaluasi dalam Dunia Pendidikan dan Pengajaran", Lentera Pendidikan, Vol.11 No.2 Desember 2008:220-233, hlm.221

⁴ Mita Rosaliza, "Wawancara Sebuah Interaksi Komunikasi dalam Penelitian Kualitatif", Jurnal Ilmu Gudang, Vol 11 No. 2 Februari Tahun 2015, hlm. 71

baik dari hasil wawancara, pengamatan maupun dokumentasi selama magang di BMT Al Hikmah Ungaran.

H. Sistematika Penulisan

Penulisan Tugas Akhir ini terdiri dari 5 (Lima) BAB, dimana setiap bab berisi sub bab. Sistematika Penulisan Tugas Akhir ini antara lain sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II PEMBAHASAN UMUM MENGENAI IBADAH HAJI

Pada bab ini dijelaskan mengenai konsep tabungan dengan akad syariah, akad syariah pada tabungan, pengembangan produk tabungan pada BMT, dan strategi pemasaran tabungan.

BAB III Gambaran Umum BMT Al Hikmah Ungaran

Pada bab ini dijelaskan sejarah berdiri, visi dan misi, struktur organisasi, job description, produk-produk yang ada di BMT Al Hikmah Ungaran.

BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

Pada bab ini menguraikan tentang analisa mekanisme produk simpanan haji secara terperinci dan juga analisa strategi pemasaran produk simpanan haji di BMT Al Hikmah Ungaran.

BAB IV PENUTUP

Pada bab terakhir dari keseluruhan rangkaian pembahasan yang berisi kesimpulan, saran dan penutup.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

A Konsep Tabungan dengan Akad Syariah

Berdasarkan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 Tabungan adalah simpanan masyarakat yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu sesuai dengan kehendak penabung dengan aturan-aturan yang ditetapkan oleh bank yang bersangkutan.. Aturan-aturan yang dimaksud antara lain adalah sebagai berikut:

- a Penarikan simpanan hanya dapat dilakukan di kantor dan menggunakan alat yang disediakan kantor. Tidak dapat melakukan penarikan menggunakan cek, bilyet giro atau alat lain yang dipersamakan dengan hal itu.
- b Penarikan dapat dilakukan dengan tidak melebihi jumlah tertentu yang ditetapkan oleh bank.

Penarikan uang yang disimpan di tabungan antar bank atau bank yang

berbeda dapat dilakukan tergantung dari bank yang mengeluarkannya menurut syarat-syarat yang telah ditentukan.⁵ Hal ini sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yaitu pihak bank dengan pihak penabung. Tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan dengan prinsip-prinsip islam. Kata Tabungan biasa dipakai di Bank syariah, sedangkan kata simpanan biasa dipakai di BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*).⁶

Dalam Undang-Undang tentang perbankan syariah Pasal 1 angka 21 Tahun 2008 menyebutkan bahwa tabungan adalah simpanan dari masyarakat yang apabila ingin menyimpan uang saja menggunakan akad *wadi'ah* atau investasi dana yang dilakukan untuk mendapatkan atau bagi hasil menggunakan akad *mudharabah* dimana penarikannya tidak boleh dilakukan sewaktu-waktu kecuali ada kejadian yang mendesak yang telah disepakati kedua belah pihak dengan syarat tertentu yang dijalankan dengan prinsip syariah.⁷ Islam mempunyai dua akad yang disepakati yang sesuai diimplimentasikan dalam produk tabungan ini, yaitu akad *wadi'ah* dan akad *mudharabah*. Berdasarkan PSAK 59, *Wadi'ah* adalah titipan nasabah kepada pihak bank untuk dijaga dan dikembalikan sewaktu-waktu sesuai dengan kehendak nasabah. Bank bertanggung jawab atas pengembalian titipan. Sedangkan *mudharabah* adalah bagi hasil, dimana apabila terjadi kerugian dari segi permodalan ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal (*Shohibul maal*) sedangkan pengusaha (*Mudharib*) menanggung kerugian berupa hilangnya kesempatan mendapatkan keuntungan.

Dalam hal ini nasabah dapat menentukan pilihannya. Jika nasabah ingin menyimpan uangnya saja, maka nasabah dapat menggunakan produk tabungan berdasarkan akad *wadi'ah*. Sebaliknya jika nasabah ingin berinvestasi atau mencari keuntungan, maka nasabah dapat menggunakan produk investasi berdasarkan akad *mudharabah* atau bagi hasil. Secara singkat Perbankan Syariah mempunyai dua macam produk tabungan, yakni tabungan *wadi'ah* dan tabungan *mudharabah*. Perbedaannya dengan bank konvensional adalah di bank

⁵ Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998

⁶ Wawancara dengan Gatot Indratmoko selaku Pengawas BMT Al Hikmah Ungaran

⁷ Pasal 1 angka 21 Tahun 2008 Undang-Undang Perbankan Syariah

konvensional dikenal dengan adanya suku bunga, sedangkan di bank syariah tidak ada, adanya bonus pada tabungan wadiah dan bagi hasil pada tabungan mudharabah.

B Akad Syariah pada Tabungan

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.02/DSN-MUI/IV/2000 menyebutkan bahwa keperluan masyarakat untuk meningkatkan kualitas kesejahteraan dan untuk menyimpan uang di era sekaraang ini membutuhkan jasa perbankan, dan salah satu produk penghimpun dana dalam perbankan tersebut berupa tabungan. Tabungan dalam hal itu adalah simpanan yang hanya dapat ditarik sesuai dengan aturan-aturan yang di buat oleh pihak bank yang bersangkutan sesuai dengan kesepakatan kedua belah dan penarikannya tidak dapat menggunakan cek, bilyet, giro atau alat lain yang sejenis dengan hal itu. Tabungan ada dua jenis, yaitu: *pertama*, tabungan yang tidak benar sesuai dengan prinsip islam yaitu tabungan yang menggunakan suku bunga. *kedua*, tabungan yang benar sesuai dengan prinsip islam yakni tabungan yang berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*.

Tabungan berdasarkan akad *wadi'ah* adalah simpanan yang sifatnya dapat diambil kapan saja sesuai dengan kesepakatan dan tidak ada imbalan apapun kecuali pemberian bonus yang diberikan secara sukarela. Sedangkan tabungan berdasarkan akad *mudharabah* adalah simpanan dimana pemilik dana bertindak sebagai *Shohibul Maal* sedangkan pihak bank sebagai *mudharib* atau pengelola dana. Modal yang diberikan pemilik dana harus berbentuk tunai dan usaha yang dilakukan tidak diperbolehkan bertentangan dengan prinsip syariah. Dalam tabungan ini ada bagi hasil yang dituangkan dalam akad pembukaan rekening.⁸

1. Akad Wadiah

Wadiah dalam bahasa fiqh artinya titipan. *Wadi'ah* adalah segala sesuatu yang diamanahkan untuk dijaga. Sedangkan Al

⁸ Fatwa DSN-MUI No 02/dsn-mui/IV/2000

Qur'an memberikan arti *wadi'ah* yaitu amanah yang diberikan pemilik kepada penitip, dan suatu saat dikembalikan kepada penitip.⁹ Dalam produk tabungan wadi'ah, anggota ini akan mendapatkan bonus.

Sesuai dengan DSN-MUI mengenai tabungan wadi'ah baik tabungan maupun giro, wadi'ah adalah titipan yang dapat diambil sewaktu-waktu oleh penitip, dan tidak ada imbalan apapun, kecuali pemberian bonus yang sifatnya sukarela.

Wadi'ah dibagi menjadi dua yaitu:

1. *Wadi'ah Yad Al Amanah* yaitu titipan murni yang tidak dapat dipakai atau dimanfaatkan oleh penitip. Sewaktu-waktu dengan ketentuan barang yang dititipkan harus dalam keadaan utuh. Jika selama penitipan barang mengalami kerusakan maka pihak yang diberi titipan tidak bertanggung jawab atas barang tersebut. Sebagai kompensasi atas tanggung jawab pemeliharaan dapat dikenakan biaya titipan.
2. *Wadi'ah Yad Dhamanah* yaitu titipan murni yang dapat digunakan atau diambil manfaatnya oleh penerima titipan. Jika terjadi kerusakan maka penerima titipan bertanggung jawab atas barang tersebut. Sebagai tanda terima kasih dapat diberikan berupa bonus yang tidak disyaratkan sebelumnya.

Al Wadi'ah adalah suatu kepercayaan bagi orang yang dititipi yang harus dijaga dan orang yang dititipi itu wajib mengembalikannya pada waktu pemilik meminta kembali. Sesuai dengan Firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah (2):283 yang Artinya:

" Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah secara tidak tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang

⁹ Dwi Suwikyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2010,h.295

penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh orang yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, Dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan Barang siapa yang menyembunyikannya ia adalah orang yang berdosa hatinya. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”

Berdasarkan Fatwa DSN No: 02/DSN-MUI/IV/2000, menyatakan bahwa tabungan yang benar adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*.¹⁰ Berdasarkan ayat diatas tabungan berdasarkan prinsip *wadi'ah* apabila dititipi dana oleh pemilik dana maka pihak yang dititipi itu harus menjaga amanah.

Menurut Imam Hanafiyah rukun *wadi'ah* ada dua yaitu ijab dan qabul. Sedangkan menurut *jumhur ulama* rukun *wadi'ah* yaitu adanya ijab dan qabul, pemilik harta/penitip dan penerima titipan, harta yang dititipkan.

Sedangkan Ulama Madzhab Hanafiyyah syarat sah *wadi'ah* yaitu:

1. Berakal Sehat
2. Baligh
3. Barang yang dititipkan adalah barang yang bisa dijaga.¹¹

2. Akad Mudharabah

Menurut UU No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 19 huruf (b) dan huruf (c) akad *mudharabah* adalah akad yang digunakan oleh Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah

¹⁰ Fatwa DSN Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000

¹¹ Mufti Afif, "Tabungan: Implementasi Akad *Wadi'ah* atau *Qardh*", Jurnal Hukum Islam (JHI) Volume 12, Nomor 2, Desember, 2014, hlm.253

sebagai penghimpun dana dalam bentuk tabungan, deposito, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengannya dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan bagi hasil.

Berdasarkan Fatwa DSN menggunakan akad *mudharabah* dalam hal ini Pemilik dana bertindak sebagai *Shihibil Maal* dan Bank bertindak sebagai *Mudharib*.

Rukun dan syarat pembiayaan *mudharabah* diantaranya ada pihak yang melakukan akad yakni pemilik dana dengan pihak bank karena jika hanya terdapat satu pihak maka akad *mudharabah* menjadi tidak sah, modal yang jelas dan berbentuk uang, ijab qabul, dimana dalam ijab qabul ini terjadi saling rela antara kedua belah pihak dan pemilik dana bersedia mengikatkan diri untuk melakukan transaksi dengan akad *mudharabah*, keuntungan *mudharabah* dengan syarat bagi hasil antara kedua belah pihak secara tertulis di awal, penyedia dana menanggung semua kerugian kecuali kerugian akibat kesalahan yang disengaja oleh pemilik dana dan kegiatan usaha yang dilakukan didasari hukum syariah dan tidak boleh mempersempit tindakan pengelola. Keuntungan didapatkan oleh kedua belah pihak yang melakukan akad. Pihak Bank mendapatkan keuntungan atas kerjanya, dan Pemilik Dana mendapatkan keuntungan atas penyertaan modalnya. Bagi hasil yang sama antara kedua belah pihak ini untuk menghidmardarkan diri dari sifat yang curang dan menerapkan keadilan.

Mudharabah ada dua, yaitu:

a *Mudharabah Muthlaqah*

adalah akad kerjasama antara kedua belah pihak yang mutlak dan tidak terbatas. Akad ini diterapkan dalam produk tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*. Ketentuan umum dari akad ini diantaranya: *pertama*, dalam akad pihak bank memberitahukan sebelumnya

kepada pihak pengelola dana terdapat bagi hasil dan memberitahu tata cara bagi hasil yang diberikan setiap tahun. Selain itu pihak bank juga memberitahu risiko-risiko yang ada pada saat penyimpanan dana. *kedua*, Apabila anggota menyimpan uang di tabungan *mudharabah* maka anggota akan mendapatkan buku tabungan. Apabila anggota menyimpan uang dalam bentuk deposito maka anggota akan mendapatkan sertifikat atau tanda penyimpan deposito. *Ketiga*, anggota yang menyimpan uang menggunakan akad ini dapat mengambil uangnya sewaktu-waktu sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak dengan syarat tidak melebihi saldo yang ditetapkan. *Keempat*, anggota yang melakukan penyimpanan uang di deposito *mudharabah* hanya dapat mengambilnya setelah jangka waktu yang telah ditentukan. apabila anggota ingin melakukan perpanjangan deposito baru maka harus melakukan akad lagi. Berlandaskan dengan prinsip-prinsip syariah.

b *Mudharabah Muqayyadah*

Adalah akad kerja sama antara pihak bank dengan pengelola dana dimana pihak bank hanya boleh bertindak dalam bidang tertentu. Dalam hal ini pemilik dana dapat menentukan syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh pihak bank. Sifat-sifat dari simpanan ini adalah:

- a. Pemilik dana menetapkan syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh pihak bank
- b. Pihak bank harus memberi tahu kepada pengelola dana tentang tata cara pemberian tahunan bagi hasil
- c. Pihak bank menerapkan bukti simpanan khusus yang dipisah dengan rekening lain

- d. Untuk deposito mudharabah *mudharib* wajib memberikan sertifikat deposito kepada deposan

C Pengembangan Produk Tabungan Pada BMT

Berdasarkan Pasal 16 UU Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian menyebutkan bahwa kegiatan koperasi sejatinya terdapat 5 (Lima) jenis yang salah satunya adalah Koperasi Simpan Pinjam (KSP). Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) merupakan pengembangan dari Koperasi Simpan Pinjam (KSP), yang diatur dalam Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia No 11/PER/M.KUKM/XII/2017 yang menyempurnakan Permen KUKM No 16/PER/M.KUKM/IX/2015.

KSPPS adalah Koperasi simpan pinjam melakukan pembiayaan berdasarkan prinsip islam dan menyalurkannya dalam bentuk Zakat, Infaq dan Sedekah. Hal ini diatur dalam Permen KUKM No 11/PER/M.KUKM/XII Tahun 2017 Pasal 1 Ayat (2). Berdasarkan Pada Pasal 19 Ayat (4) kegiatan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah adalah kegiatan sosial atau *maal*. Berdasarkan Pada Pasal 19 Ayat (5) kegiatan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah adalah kegiatan Usaha Bisnis atau *tamwil*. Menurut Pasal 19 Ayat (5) bagian a dan Pasal 22 Ayat (1) kegiatan dari *maal* adalah harta yang digunakan untuk kegiatan sosial dan ekonomi. Kegiatan dari *tamwil* Pinjaman dan Pembiayaan Syariah yang mengacu pada Pasal 24.

Kegiatan BMT tidak jauh berbeda dengan kegiatan Usaha KSPPS berdasar pada Permen KUKM. Yakni sebagai *maal* yaitu harta yang digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan sosial ekonomi dan masyarakat. Kegiatan yang dilakukan dapat berupa penghimpunan dana dari masyarakat yang berbentuk zakat, infaq, dan sedekah. Sebagai *taamwil*, *tamwil* disini menyediakan layanan bagi pengusaha mikro yang ingin mengembangkan usahanya. Kegiatan *tamwil* disini bisa melakukan pembiayaan dan dapat juga melakukan simpanan.

Berdasarkan Pasal 24 Permen KUKM RI menyebutkan bahwa simpanan adalah salah satu bentuk kegiatan menghimpun dana. Pengurus koperasi berwenang untuk memberikan nama produk-produk koperasi yang telah disetujui

DSN-MUI. Dalam simpanan terdapat bagi hasil dan bonus Pembagian simpanan juga bersifat sukarela dengan menggunakan akad *mudharabah* dan *wadi'ah*. KSPPS wajib menjaga keamanan simpanan anggota tersebut. Institusi keuangan mikro syariah yang menerapkan konsep BMT dianggap memiliki produk yang bervariasi dan fleksibel dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya. Salah satu yang menarik adalah adanya penawaran beberapa produk yang mendukung peningkatan kualitas dan kuantitas ibadah kepada Allah SWT.¹²

Diantara macam-macam simpanan BMT Al Hikmah Ungaran adalah sebagai berikut:

1. Simpanan Sukarela Lancar (Si Reli)

Simpanan Sukarela Lancar adalah Simpanan syariah yang sangat terjangkau bagi masyarakat semua kalangan serta bebas biaya administrasi. Simpanan ini berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yadlomanah*. *Wadi'ah Yad Al Amanah*, yaitu titipan asli yang tidak dapat digunakan atau diambil manfaatnya. Dapat diambil oleh penitip dana sewaktu-waktu dengan ketentuan barang yang dititipkan harus dalam keadaan utuh. Apabila selama penitipan barang mengalami kerusakan maka pihak yang diberi titipan tidak bertanggung jawab. Dan sebagai kompensasi atas kerusakan maka dikenakan biaya.

2. Simpanan Pelajar (SIMPEL)

Simpanan Pelajar merupakan simpanan pelajar untuk siswa maupun mahasiswa yang ingin memiliki rekening yang terus bertambah dan berkesempatan untuk mengajukan beasiswa bagi yang berprestasi. Simpanan ini berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yadlomanah*. *Wadi'ah Yad Al Amanah*, yaitu titipan asli yang tidak dapat digunakan atau diambil manfaatnya. Dapat

¹² Divisi Keuangan Mikro Syariah, dkk, 2019, "Strategi Pengembangan Keuangan Mikro Syariah", Jakarta: Komite Nasional Keuangan Syariah (KNKS), h.40

diambil oleh penitip dana sewaktu-waktu dengan ketentuan barang yang dititipkan harus dalam keadaan utuh. Jika selama penitipan barang mengalami kerusakan maka pihak yang diberi titipan tidak bertanggung jawab.

3. **Simpanan Sukarela Qurban**

Simpanan yang dilakukan anggota untuk mempersiapkan dana ketika akan melakukan Ibadah Qurban. Simpanan ini berdasarkan akad *mudharabah*. Akad yang berdasarkan prinsip bagi hasil. Nisbah simpanan akan ditambahkan secara otomatis setiap bulannya di rekening anggota.

4. **Simpanan Ibadah Haji/Umroh**

Simpanan Ibadah Haji/Umroh adalah produk baru BMT Al Hikmah bagi Masyarakat Islam yang berencana akan melaksanakan Ibadah Haji/Umroh. Simpanan ini berdasarkan akad *mudharabah*. Akad *Mudharabah* adalah akad yang dilakukan antara pemilik dana dengan pihak bank yang dilakukan dengan prinsip bagi hasil antara kedua belah pihak yang sudah disepakati di awal akad. Bagi hasil yang diperoleh diakumulasikan oleh pihak BMT sebagai tambahan dalam pembayaran Ibadah Haji/Umroh

4. **Simpanan Suka Rela Berjangka (SISUKA)**

Sisuka merupakan simpanan suka rela berjangka yang dijalankan dengan prinsip syariah yang memberikan bagi hasil investasi bagi Anggota BMT Al Hikmah Ungaran. Si Suka ini berdasarkan Akad *mudharabah muthlaqah*.

D Strategi Pemasaran Tabungan

a Definisi Strategi

Disini akan dijelaskan definisi strategi menurut beberapa ahli sebagai berikut :

1. Menurut Porter strategi diartikan sebagai alat penting untuk mencapai keunggulan dalam bersaing.
2. Menurut Stephai K.Marrus mengartikan “strategi merupakan rencana para pemimpin untuk mencapai suatu tujuan disertai dengan cara atau taktik untuk mencapai tujuan tersebut.
3. Hamel dan Prahalad mengartikan strategi sebagai suatu tindakan yang terus menerus meningkat dan mengharapkan pelanggan itu meningkat terus.

Dapat disimpulkan bahwa strategi adalah rencana pemimpin perusahaan untuk mencapai tujuan dan dimulai dari apa yang terjadi bukan dari yang terjadi.¹³

b. Definisi Pemasaran

Menurut *American Marketing Association* (AMA) yang diacu di seluruh dunia, pemasaran adalah serangkaian kegiatan yang dimulai dari menciptakan, mengorganisasikan kemudian mensosialisasikan kepada pelanggan supaya pelanggan tertarik dan menambah relasi yang nantinya akan memberikan manfaat kepada perusahaan tersebut.¹⁴

Sedangkan pemasaran menurut Hermawan Kartajaya adalah suatu kegiatan bisnis yang mengarah pada proses pembuatan hingga sampai menawarkan sesuatu kepada pelanggan yang didasari dengan prinsip-prinsip syariah.¹⁵ Berikut ini merupakan prinsip-prinsip pemasaran syariah:

a. Teistis (Rabbaniyah)

Prinsip teistis merupakan prinsip yang berdasarkan

¹³ Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010)

¹⁴ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah*, Jakarta: Gema Insani Press, Cet. Ket 1, 2014, hlm 418-419

¹⁵ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012) hlm.35

Allah. yakni semua gerak-gerik manusia itu sudah bulat diawasi oleh sang pencipta. Oleh karena itu, semua manusia harus berperilaku baik, menjalankan segala yang diperintah Allah dan menjauhi segala yang dilarang oleh Allah SWT.¹⁶ seperti perbuatan *maysir*.¹⁷, *gharar*¹⁸, dan *riba*¹⁹

b. Etis (*Akhlaqiyyah*)

Prinsip pemasaran syariah selain prinsip Teistis (*Rabbaniyyah*) ada juga prinsip Etis (*Akhlaqiyyah*) yaitu prinsip yang didasarkan pada etika dan moral, Ada Sembilan akhlak yang dijadikan sebagai pemasar syariah dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran, yaitu:

1. *Taqwa* (memiliki kepribadian spiritual)
2. *Shidiq* (Benar)
3. *Al 'Adl* (Adil)
4. *Khidmah* (Bersikap melayani dan rendah hati)
5. Tidak curang dan menepati janji
6. dapat dipercaya dan jujur
7. *Suudzon* (tidak berburuk sangka)
8. *Ghibah* (tidak menjelek-jelekkan)
9. *Risywah* (tidak meleakukan sogok)

c. Realistis (*Al-Waqiliyyah*)

Prinsip realistis ini adalah prinsip yang berdasarkan kenyataan tidak mengada-ada apalagi menjurus pada

¹⁶ Jimmy Novrianto Sharma, *Analisis Implementasi Karakteristik Syariah Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Meningkatkan Nasabah Pada Pt Bank Syariah Mandiri Cabang Padang*, Journal of RESIDU, Volume 2, Issue 7, Juli 2018, hlm.18

¹⁷ Maysir secara sederhana adalah judi dimana didalamnya tidak hanya terdapat permainan saja tetapi juga ada pertarungan. Lihat Zul Akli, *Eksekusi Tindak Pidana Perjudian (Maysir) di Mahkamah Syar'iyah Lhokseumawe*, Jurnal Ilmu Hukum Volume 3 No 2, hlm.151

¹⁸ Gharar adalah sesuatu yang merugikan penjual maupun pembeli. Lihat Muh Fudhail Rahman, *Hakekat dan Batasan-Batasan Gharar dalam Transaksi Maliyah*, Jurnal Sosial dan Budaya Syar-I, Volume 5 No 3, hlm.257

¹⁹ Riba adalah tambahan, sedangkan menurut istilah riba adalah penambahan bunga dari uang pokok. Lihat Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta:Gema Insani,2001), hlm.37

kebohongan. artinya tidak membeda-bedakan, tidak memandang orang dengan sebelah mata karena Indonesia juga merupakan Negara yang beragam berbeda-beda kita semua harus menghargai satu sama lain.

d. Humanitis (*Al-Insaniyyah*)

Artinya syariah diciptakan supaya manusia terangkat derajatnya, sifat manusia dapat terjaga dan terpelihara, dan sifat kehewanannya dapat terkekang oleh paham syariah. Dengan memegang prinsip humanistik maka manusia ini sifatnya dapat terkontrol, menghindari dari sifat serakah dan menghalalkan segala cara untuk meraih keuntungan.

c. Strategi Pemasaran Tabungan

Strategi pemasaran adalah taktik yang digunakan perusahaan dalam pendekatan pokok untuk mencapai sasaran.²⁰ Sasaran pemasaran disini dimaknai sebagai masyarakat yang dituju untuk membeli produk melalui kegiatan-kegiatan pemasaran.

Variabel yang tercakup dalam strategi pemasaran antara lain:

1) Produk

Produk adalah hasil ciptaan perusahaan yang memiliki nilai jual di pasaran dan bersaing dengan perusahaan-perusahaan secara kompetitif. Penjualan tergantung pada produk yang dihasilkan, jika pelanggan atau konsumen puas terhadap produk tersebut maka pemasaran juga akan lebih mudah karena sudah puasnya pelanggan atau konsumen tersebut terhadap suatu produk.

Jika didasarkan pada produk syariah produk yang akan dijual atau ditawarkan adalah produk yang halal dan juga baik. Dalam hal ini perusahaan tidak diperbolehkan mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya tanpa melihat kualitas produk

²⁰ Badri Sutrisno, Tahun 2003,.....,h.26

yang nantinya akan dipasarkan. Kualitas mutu produk harus sudah disetujui oleh kedua belah pihak sebelum melakukan transaksi. Dalam suatu hadits disebutkan: “ Hakim bin Nazam berkata: Nabi bersabda, “ Penjual dan pembeli memiliki hak pilih sama sebelum berpisah. Apabila mereka jujur dan mau menerangkan (keadaan barang), mereka akan mendapat berkah dalam jual beli mereka. Dan jika mereka berbohong dan menutupi (cacat barang), akan dihapuslah keberkahan jual beli mereka.” (H.R. Al-Bukhari).²¹ Hail yang berupa barang atau jasa ini kemudian ditawarkan kepada pasar sasaran. Elemen-elemen yang termasuk dalam bauran produk antara lain fitur, brosur, dan layanan.

2) Harga

Harga merupakan elemen yang terpenting dalam strategi pemasaran dan berkaitan erat dengan elemen lainnya. Penetapan harga berdasarkan dengan prinsip syariah tidaklah rumit, penetapan harga bertumpu pada harga suatu produk yang sudah dikurangi biaya produksi dan tidak boleh melipatgandakan dari harga tersebut. berkenaan dengan hal tersebut Allah SWT berfirman, yang artinya: *Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan riba dengan melipat gandakan harga dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.*” (QS. 3:130).²²

Harga merupakan salah satu bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsure-unsur yang lainnya menghasilkan biaya. Harga membutuhkan waktu yang sedikit, sedangkan bauran pemasaran yang lainnya membutuhkan waktu yang lama.

3) Saluran Pemasaran

²¹ Ita Nurcholifah, “Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syari’ah, Jurnal Khatulistiwa, Volume 4 No.1, Maret 2014, h.79

²² Ibid, h.80

Saluran pemasaran merupakan lokasi yang digunakan perusahaan untuk menjual atau menawarkan produk.²³ Saluran pemasaran juga dapat diartikan sebagai tempat untuk memasarkan produk yang ditawarkan. Setelah produk tersebut siap untuk ditawarkan atau dijual selanjutnya akan di distribusikan ke masyarakat untuk di konsumsi. Saluran Pemasaran ini juga diartikan sebagai tempat pengambil alihan barang atau jasa dari produsen kepada konsumen. Dalam hal ini perusahaan mencari tempat yang strategis dan mudah di jangkau oleh masyarakat. Dengan tempat yang strategis, maka masyarakat dapat dengan mudah mendapatkan produk yang akan dipakai.

4) Promosi

Promosi merupakan salah satu media pemasaran perusahaan untuk menawarkan maupun menjual produk kepada pelanggan atau konsumen. Promosi juga diartika sebagai suatu usaha untuk menginformasikan, menawarkan agar masyarakat tertari menggunakan produk tersebut.

²³ Ali Hasan, Tahun 2008,....., h.348

BAB III

GAMBARAN UMUM

KSPPS BMT AL- HIKMAH UNGARAN

A. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran

KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) BMT Al-Hikmah adalah sebuah Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang lahir dan berkembang di Ungaran. Lahirnya BMT Al Hikmah Ungaran diawali dengan pertemuan masyarakat Babadan dan sekitarnya di Masjid Wahyu Langensari Pada tanggal 24 September Tahun 1998. Diawali dengan rapat dengan 30 orang yang hadir yang siap menjadi anggota pendiri BMT Al Hikmah Ungaran. Tujuan KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran adalah untuk meningkatkan kualitas sosial dan kehidupan ekonomi umat islam, yang menjadi sasaran utamanya adalah pengusaha kecil atau pedagang dan masyarakat umum lapis bawah di Kecamatan Ungaran.

BMT Al Hikmah Ungaran produk penghimpun dananya berupa simpanan. KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran mulai beroperasi di kompleks Pasar Babadan Blok B-26 dengan uang senilai 15 juta sebagai modal awal. dimana modal tersebut diperoleh dari simpanan anggota yang disetorkan berupa simpanan

wajib, simpanan pokok, dan simpanan khusus. Target yang ingin dicapai BMT Al Hikmah Ungaran adalah terbentuknya pusat perekonomian masyarakat melalui kegiatan usaha untuk mensejahterakan masyarakat.

KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran ini dikelola oleh empat orang yang sudah dipercayakan untuk mengelola BMT Al Hikmah Ungaran ini. Empat orang tersebut sudah mendapatkan pelatihan melalui proyek penanggulangan pekerja terampil di Asrama Haji di Donohudon, Solo.

KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran mengalami perkembangan yang cukup pesat. Sejak 16 tahun berdiri, Anggota yang menanamkan modalnya di BMT Al Hikmah Ungaran juga meningkat. Begitupun juga pembiayaan yang disalurkan juga mengalami peningkatan asset. Dan sampai saat ini asset KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran mencapai 23 juta Rupiah.

Dengan adanya BMT-BMT baru yang muncul di sekitar Ungaran, BMT Al Hikmah Ungaran mempunyai strategi-strategi dalam menghadapi pesaing-pesaing. Strategi yang dilakukan diantaranya adalah dengan meningkatkan kualitas pelayanan kepada anggota, memperluas saluran pemasaran, dan melakukan pengumpulan unit usaha yang ada di BMT Al Hikmah Ungaran cabang Babadan. Dengan adanya strategi tersebut maka masyarakat akan tertarik menggunakan produk-produk BMT.

Produk-produk yang ditawarkan BMT Al Hikmah ini berupa produk simpanan dan pembiayaan. Terdapat berbagai macam produk yang ditawarkan BMT dengan akad-akad yang berdasarkan prinsip syariah. Produk yang banyak peminatnya di BMT Al Hikmah adalah Produk berdasarkan prinsip mudharabah. Dimana anggota yang menggunakan produk dengan akad ini akan mendapatkan bagi hasil.

Kemajuan yang pesat koperasi KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran sampai saat ini menunjukkan bahwa masyarakat percaya dengan kerja yang baik dari KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran. Kemajuan ini tidak lepas dari peran dan kerja sama seluruh pegawai BMT Al Hikmah Ungaran. Saat ini BMT Al Hikmah Ungaran Pusat bertempat di Jl. Jend. Sudirman No 12 Mijen gedanganak Ungaran Timur Kab. Semarang yang dipimpin oleh 1 Kepala Pimpinan dan mempunyai pegawai

sejumlah 16 orang. KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran memiliki 5 kantor cabang. Kantor cabang pertama terletak di Komplek Pasar Babadan Blok E 23-25 dengan jumlah pegawai sebanyak 10 orang. Kantor cabang kedua bertempat di Komplek Terminal Pasar Karangjati No.11 Kec. Bergas No.11 dengan jumlah pegawai sebanyak 5 orang. Kantor cabang ketiga bertempat di Jl. Tegalpanas, Jimbaran Dusun Secang 01/01, Samban Bawen dengan jumlah pegawai sebanyak 3 orang. Kantor cabang keempat bertempat di J. Telomulyo No.07 Bandungan dengan jumlah pegawai sebanyak 4 orang. Kantor cabang kelima bertempat di Gunung Pati dengan jumlah pegawai sebanyak 3 orang.

B. Visi dan Misi KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran

Visi :

Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah yang sehat, professional dan terpercaya di Jawa Tengah.

Misi :

1. Meminimalkan Non Personal Loan (NPL)
2. Memperbaiki Struktur Permodalan
3. Meningkatkan perhimpunan dana anggota dan calon anggota
4. Meningkatkan pendapatan koperasi
5. Menciptakan SDM yang handal dan kompeten
6. Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap koperasi BMT
7. Merupakan pengelolaan koperasi secara professional

C. Tujuan dan Sasaran KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran

Tujuan:

1. Menyelamatkan usaha-usaha kelompok masyarakat lapisan menengah kebawah dan lapisan bawah apabila terjadi krisis ekonomi
2. Penambahan modal untuk usaha masyarakat menengah ke bawah dan masyarakat bawah
3. Mendukung kelompok masyarakat supaya lebih produktif

Sasaran:

1. Permodalan untuk Anggota tersedia
2. Pelaksanaan kegiatan yang produktif dan prospektif yang menghimpun

dana anggota dan menyalurkannya lagi kepada anggota

- 3 Penyedia modal bagi anggota yang akan melaksanakan kegiatan usaha dengan mudah dan murah

D. Legalitas

Nama KSPPS	: KSPPS BMT Al Hikmah
No. Badan Hukum	: 047/BH/KDK.II.1/III/1999 tanggal 2 Maret 1999
Perubahan	: PAD No. 000395/PAD/M.KUKM.2/VII/2017 7 Juli 2017
Kantor Pusat	: Jl. Jendral Sudirman Lt.II No. 12 Mijen Gedanganak
Kantor Cab. Babadan Barat	: Komplek Pasar Babadan Blok E23-25 Ungaran Barat
Kantor Cab. Karangjati	: Komplek Terminal Pasar Karangjati No.11 Kec.Bergas
Kantor Cab. Bawen	: Jl. Samban-Jimbaran Desa Samban Kec. Bawen
Kantor Cab. Bandungan	: Jl.Tirtomoyo No.07 Pasar Bandungan
Kantor Cab. Gunungpati	: Jl. Raya Gunungpati Boja No.5 Ngabean Gunungpati
NPWP	: 02.253.304.6-505.000
TDP	: 11.17.2.64.00227
Ijin Simpan Pinjam	: Jawa Tengah No. 518.27/DU-SISPK/XIV/III/2019
HO	: 510.4/ 92/IG-B/ 2015

E.Struktur Organisasi KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran

Data Organisasi Legalitas No Badan Hukum Koperasi TGL.2-3-1999, 047/BH/KDK.II.1/III/99 berdiri dengan jumlah 8 pria pendiri dan 24 wanita dengan 6 orang sebagai pengurus .

a Struktur Organisasi KSPPS BMT Al- Hikmah Ungaran :

1. Pengawas

Ketua	: Gatot Indratmoko, SE
Anggota 1	: Drs. H. Abu Hanafi
Anggota 2	: Ichsan Maarif,S.T

2. Pengurus

Ketua	: Muhari S.Ag.,M.M.
-------	---------------------

Skretaris : Awing Fraptiyo, S.E.

Bendahara : Asroti S.Pd

3. Pengelola

A. Kantor Pusat dan Cabang Mijen Gedanganak

1. Kepala Operasional : Mudhofar
2. Pengelola : Heni Fajar Rukiyanti, S.Pd
Sayfur Rohman
Saefudin
Dian Irfani, A.Md
Nur Khasan
Pertiwi A. Putri

B. Kantor Cabang Babadan

1. Kepala Operasional : Awing Fraptiyo, SE
2. Pengelola : Yuni Fatmawati, SE
Nurul Huda Amrullah
Salamti Nurul Ariyani
Zulikhan Yahya

C. Kantor Cabang Karangjati

1. Kepala Operasional : Mujana
2. Pengelola : Ahwat Adi Wibowo
Fahrul Saktiana

D. Kantor Cabang Bawen

1. Kepala Operasional : Supandriyo, A.Md
2. Pengelola : Adi Tiya
Sefi Aprilia, A.Md

E. Kantor Cabang Bandungan

1. Kepala Operasional : Sulamin
2. Pengelola : Masyudi, A.Md
Nurjanah

F. Kantor Cabang Gunungpati

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. Kepala Operasional | : Eko Susilo, S.E |
| 2. Pengelola | : Ahmad Syarifuddin
Kharis Muhandis
Nida Ulwiyah, S.Hi |

F. Job Description KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran

Berikut ini adalah job description di Struktur Organisasi KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran:

1. Pengawas

Bertugas sebagai pengawas jalannya Operasional BMT, Peneliti dan Pembuat rekomendasi produk baru BMT, serta Pembuat perncapaian rencana kerja dan anggaran secara berkala, BMT yang diawasi berjalan sesuai dengan prinsip syariah.

2. Dewan Pengurus

Bertugas sebagai pengawas, pengevaluasi dan pengarahan pelaksanaan pengelolaan BMT.

3. General Manager

- a) Pembuat kebijakan umum BMT yang kemudian dijabarkan yang telah mendapatkan persetujuan dari BMT.
- b) Pembuat rencana kerja, proyeksi *financing* untuk disampaikan kepada Dewan Pengurus supaya mendapatkan persetujuan RAT.
- c) Penyetuju dana yang disalurkan sesuai dengan batas wewenang.
- d) Pemertimbang untuk penambahan, pengangkatan, serta pemberhentian pegawai sesuai dengan persetujuan BMT.
- e) Pengelola dan Pengawas terhadap biaya-biaya yang keluar setiap hari dengan tujuan tercapainya target yang telah ditetapkan secara keseluruhan.

4. Manager

- a) Penyusun rencana strategi yang mencakup : pandangan pihak eksekutif, prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan dalam persaingan.

- b) Pengusul rencana strategi kepada dewan pengawas untuk disahkan dalam RAT maupun non RAT.
 - c) Pengusul rancangan strategi kepada dewan pengawas untuk kemudian disahkan dalam RAT maupun Non RAT.
5. Admin Pembiayaan
- a) Pelayan kepada anggota yang melakukan pembiayaan.
 - b) Penyusun rencana pembiayaan
 - c) Penerima berkas pengajuan pembiayaan
 - d) Mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisis pembiayaan
 - e) Melakukan analisis pembiayaan
 - f) Pembuat laporan perkembangan pembiayaan
 - g) Melakukan administrasi pembiayaan
 - h) Pembuat laporan perkembangan pembiayaan
6. Manager Pemasaran
- a) Penyusun rncana bisnis, strategi pemasaran dan rencana tindakan berdasarkan target yang harus dicapai.
 - b) Penyusun rencana kerja dan strategi restrukturisasi berdasarkan target yang harus ditetapkan
 - c) Penjaga hubungan yang baik dan silaturahmi dengan baik kepada anggota maupun calon anggota.
 - d) Pemandu pelaksanaan kegiatan pemasaran, kegiatan produk-produk, dan pencarian anggota baru yang berpotensi untuk memilih produk.
 - e) Pereview analisa pemberian fasilitas pembiayaan secara komprehensif dan menyampaikan kepada general manager untuk mendapatkan persetujuan sesuai dnegan jenjang kewenangan
7. Teller
- a) Pemberi pelayanan kepada anggota yang melakukan penarikan maupun penyetoran tabungan atau angsuran
 - b) Penghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari
 - c) Pengatur dan Penyiapan uang tunai yang dikeluarkan dengan persetujuan

manager cabang.

- d) Penandatanganan formulir serta slip dari anggota yang kemudian di dokumentasikan.
8. Costumer Service
 - a) Pemberi pelayanan kepada anggota dalam memberikan informasi produk kepada calon anggota
 - b) Pembantu anggota dalam melakukan proses pembukuan rekening simpanan
 - c) Pembantu anggota dalam melakukan proses penutupan rekening simpanan
 - d) memberikan informasi saldo simpanan anggota
 - e) Mempersiapkan buku simpanan untuk anggota
 - f) Mempersiapkan berkas permohonan pembukuan rekening simpanan anggota
 - g) Memberikan pelayanan informasi perbankan lainnya kepada anggota, terutama dalam menangani permasalahan transaksi anggota.
 9. Marketing
 - a) Bertanggung jawab kepada manager pemasaran atas semua pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya
 - b) Melakukan penagihan terhadap anggota yang mengajukan pembiayaan di BMT
 - c) Mengambil tabungan milik anggota yang menabung tetapi tidak bisa datang ke kantor untuk melakukan penarikan
 - d) Mensosialisasikan produk-produk BMT kepada masyarakat
 - e) Menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk mengembangkan bidang usaha atau yang lainnya.²⁴

G. Produk-Produk BMT Al Hikmah Ungaran

Produk-produk KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran berupa produk penghimpunan dan dan produk penyaluran dana. Produk penghimpunan dana berupa simpanan dan pembiayaan dan nanti disalurkan lagi kepada anggota.

²⁴ Buku RAT BMT Al Hikmah Ungaran Tahun 2020

1. Produk Penghimpunan Dana (Simpanan)

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

a) Simpanan Sukarela Lancar (SI RELA)

Simpanan sukarela lancar merupakan simpanan syariah yang terjangkau bagi masyarakat dengan bebas biaya administrasi dengan menggunakan akad *wadi'ah yadlomanah*. SI RELA ini disediakan untuk anggota perorangan atau lembaga yang pembukaan rekening awal simpanan yang sangat ringan yaitu sebesar Rp. 10.000,- dan setoran selanjutnya sebesar Rp.10.000,- dan bebas biaya administrasi bulanan. Bagi hasil akan secara otomatis ditambahkan setiap bulannya ke rekening anggota. Uang yang distorkan dapat diambil sewaktu-waktu pada saat jam kerja.

Fitur:

- 1 Disediakan untuk anggota perorangan
- 2 Syarat untuk membuka rekening sangat mudah
- 3 Tidak membayar biaya admnistrasi setiap bulannya
- 4 Menggunakan akad *wadi'ah* (titipan)
- 5 Bagi hasil akan masuk ke rekening anggota setiap bulannya
- 6 membayar Rp.10.000,- untuk pembukaan rekening
- 7 Setoran selanjutnya sebesar Rp.10.000,-
- 8 Saldo minimal yang dipelihara Rp. 10.000,-
- 9 Anggota dapat menarik uang tabungan kapan saja pada saat ajam kerja

Syarat:

- 1 Datang ke BMT Al Hikmah Ungaran
- 2 Mengisi Formulir Pendaftaran yang disediakan oleh pihak BMT
- 3 Mengisi formulir pembukaan rekening Si Rela
- 4 Menyerahkan KTP/SIM yang masih berlaku

- 5 Untuk Anggota Baru membayar simpanan pokok sebesar Rp.25.000,- dan simpanan wajib sebesar 10.000,-

b) Simpanan Pelajar (SIMPEL)

Simpanan pelajar merupakan simpanan yang disediakan untuk pelajar dan mahasiswa yang menginginkan memiliki rekening simpanan yang akan terus bertumbuh dan berkesempatan untuk mengajukan beasiswa bagi yang berprestasi yang dijalankan berdasarkan dengan akad *wadi'ah*. Dengan pembukaan rekeningnya yang sangat ringan yakni sebesar Rp. 10.000,- dan membayar setoran setiap bulannya sebesar Rp. 10.000,- yang dibebaskan biaya admistrasi sehingga tidak membebaskan pelajar atau mahasiswa. dijalankan dengan sistem bagi hasil yang masuk ke rekening tabungan setiap bulannya. Penarikan dapat dilakukan kapan saja. Pelajar/Mahasiswa yang ingin menjadi anggota dan melakukan simpanan maka terlebih dahulu mengisi formulir SIMPEL dengan menyerahkan fotocopi Kartu Pelajar/Kartu Mahasiswa. Untuk anggota baru maka wajib membayar simpanan sebesar Rp. 25.000,-

Fitur:

- 1 Disediakan bagi pelajar dan mahasiswa
- 2 Untuk menjadi anggota SIMPEL sangatlah mudah
- 3 Tidak membayar biaya administrasi setiap bulan
- 4 Produk ini didasarkan dengan akad *wadi'ah* atau titipan
- 5 Bagi hasil akan masuk secara otomatis setiap bulannya ke rekening tabungan
- 6 membayar Rp. 10.000,- sebagai pembukaan awal rekening
- 7 Jika mahasiswa/pelajar ingin menabung bisa minimal Rp.10.000,- setorannya
- 8 Saldo minimal yang dipelihara Rp.10.000,-
- 9 Dapat mengambil uang tabungan kapan saja pada saat jam

kerja

10 Bagi mahasiswa/ pelajar yang berprestasi dapat mengajukan beasiswa

Syarat:

- 1 Datang ke BMT atau bisa mendaftar melalui petugas lapangan
- 2 Mengisi formulir pendaftaran anggota BMT
- 3 Mengisi formulir SIMPEL
- 4 Menyerahkan KTP/Kartu Pelajar
- 5 Anggota baru diwajibkan membayar Rp.25.000,-

c). Simpanan Sukarela Qurban

Simpanan sukarela qurban adalah simpanan syariah yang disediakan bagi anggota perorangan dengan pembukaan rekening yang sangat ringan yakni Rp. 25.000,- sebagai sarana untuk mempersiapkan dana untuk melaksanakan ibadah qurban atau aqiqah yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah*. Anggota setiap bulan melakukan setoran minimum Rp.10.000,- dan simpanan minimum yang dipelihara sebesar Rp.10.000,-. Simpanan hanya dapat diambil ketika akan melaksanakan ibadah qurban/aqiqah. Anggota yang akan melakukan simpanan ini terlebih dahulu mengisi formulir pembukaan rekening dengan menyerahkan fotocopi KTP/SIM yang masih berlaku.

Fitur:

- 1 Disediakan untuk anggota perorangan
- 2 Syarat pembukaan rekening sangat ringan
- 3 Tidak membayar biaya administrasi setiap bulan
- 4 Menggunakan akad *mudharabah*
- 5 Bagi hasil secara otomatis ditambahkan ke rekening setiap bulannya
- 6 Membayar Rp. 25.000,- sebagai awal pembukaan rekening
- 7 Melakukan setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-

- 8 Saldo yang dipelihara minimal Rp. 10.000,-
- 9 Dapat diambil oleh penabung pada saat ibadah Qurban/Aqiqah

Syarat:

- 1 Mengisi formulir anggota BMT
- 2 Mengisi formulir Simpanan Qurban/Aqiqah
- 3 Menyerahkan KTP/SIM yang masih berlaku
- 4 Anggota baru membayar SIMPOK sebesar Rp.25.000,-

d). Simpanan Ibadah Haji (SI HAJI)

Simpanan ibadah haji merupakan produk baru dari KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran yang di sediakan bagi Masyarakat muslim yang telah berusia 18 tahun keatas yang berencana menunaikan ibadah Haji. Dijalankan dengan prinsip syariah akad *wadi'ah* dengan pembukaan rekening awal Rp.50.000,- dan setoran selanjutnya sebesar Rp.50.000,- untuk biaya penutupan rekening sebesar Rp.10.000,-. Dilaksanakan dengan prinsip bagi hasil yang diakumulasikan sebagai tambahan niaya pembayaran ibadah haji/umroh. Simpanan hanya dapat ditarik pada jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap melaksanakan ibadah haji.

Fitur:

- 1 Disediakan Untuk masyarakat islam yang berusia >18 tahun
- 2 Menggunakan akad *Wadi'ah*
- 3 Disediakan fasilitas Dana Talangan Haji sebesar Rp. 22.500.000,-
- 4 Tidak membayar biaya administrasi setiap bulan
- 5 Membayar Rp.50.000,- sebagai pembukaan awal rekening
- 6 Membayar minimal Rp.50.000,- untuk setoran selanjutnya
- 7 Biaya penutupan porsi haji Rp.10.000,-
- 8 Tidak dikenai biaya penutupan rekening

- 9 Bagi hasil dicampurkan sebagai tambahan biaya ibadah haji
- 10 Simpanan dapat ditarik sewaktu-waktu sesuai kesepakatan atau anggota sudah siap melaksanakan ibadah haji

e). Simpanan Sukarela Berjangka (SISUKA)

Merupakan simpanan berjangka dengan prinsip syaria'h yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota perorangan atau lembaga KSPPS BMT Al Hikmah yang di dasarkan pada prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*. Setoran minimal Rp. 50.000,- yang dapat dijadikan pembiayaan. Simpanan ini hanya dapat ditarik dalam jangka waktu 12 dan 24 bulan.

Fitur:

- 1 Disediakan untuk lembaga maupun perorangan
- 2 Bagi hasil akan masuk ke simpanan harian
- 3 menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*
- 4 Jangka waktunya fleksibel yakni 6,12,24 bulan
- 5 Bagi hasil diberikan dengan cara yang sehat
- 6 Dapat secara otomatis diperpanjang jangka waktunya
- 7 membayar Rp.500.000,- sebagai setoran awal
- 8 Jika jangka waktu bisa sampai 12 dan 24 bulan maka akan mendapatkan souvenir yang menarik
- 9 Simpanan ini juga dapat digunakan sebagai pengajuan pembiayaan

f). Simpanan Wajib Berhadiah (Si Wadiah)

Si Wadiah adalah simpanan wajib berhadiah yang merupakan produk baru di BMT Al Hikmah yang penarikannya tidak dapat dilakukan sebelum jatuh tempo yang ditentukan. Anggota yang melakukan simpanan ini wajib menyetorkan uang sebesar Rp. 200.000,- setiap bulannya dimana setiap anggota aan mendapatkan

hadiah dan mendapatkan bonus dari pihak BMT Al Hikmah Ungaran.

Syarat:

- 1 Bagi Masyarakat yang ikut Simpanan Berhadiah ini membayar Rp. 200.000,- setiap bulannya
- 2 Jika anggota telah mendaftar maka diperbolehkan untuk ikut lagi
- 3 Jangka waktu penyetoran simpanan selama 2 tahun
- 4 Hadia diundi setiap tiga periode yakni periode 08,16, dan 24
- 5 Setiap anggota pasti akan mendapatkan hadiah
- 6 Setiap anggota berhak mendapatkan bonus di akhir periode

2. Produk Pembiayaan

Produk penyaluran dana berupa modal usaha dan sewa barang dan jasa. Jenis- jenis pembiayaan yang disediakan sebagai berikut:

- a. Prinsip Jual Beli Murobahah
- b. Prinsip Jasa Ijarah
- c. Prinsip kerja sama Mudharabah/Musyarakah

Dana simpanan Anggota yang disetorkan tersebut dikelola oleh pihak BMT untuk pengembangan ekonomi umat.

1. Jenis-jenis akad pembiayaan :

- a. Pembiayaan Multi Barang dengan prinsip Jual Beli Murobahah

Akad murabahah adalah akad atas jual beli barang tertentu antara penjual dan pembeli dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang dijual termasuk harga pembelian barang dan harga yang dijual kepada pembeli. Fasilitas pembiayaan ini disediakan bagi anggota BMT Al Hikmah Ungaran yang menginginkan peralatan untuk mendukung usahanya. Pembiayaan ini juga melayani anggota yang berencana membeli kendaraan bermotor, melayani semua jenis merek kendaraan bermotor dengan proses yang mudah dan cepat dengan ketentuan membayar uang muka sebesar 30 % dari harga kendaraan motor yang akan dibeli. Keunggulan dari pembiayaan

ini adalah jumlah angsuran yang lebih ringan dibandingkan mengambil dari Dealer/leasing dengan jangka waktu maksimal tiga tahun dengan mendapatkan fasilitas TLO secara optional.

b. Pembiayaan Mitra Usaha dengan Prinsip Mudharabah/Musyarakah

Pembiayaan yang disediakan bagi anggota BMT Al Hikmah ungaran yang memiliki usaha dan mempunyai rencana untuk mengembangkan usahanya itu agar lebih besar. Dalam hal ini, BMT Al Hikmah siap menjadi rekan kerja untuk mengembangkan usaha yang sudah berjalan tersebut. Diperuntukkan untuk masyarakat yang bersedia menjadi anggota BMT Al Hikmah dan sudah memiliki usaha.

Syarat:

- 1 Bersedia menjadi anggota BMT Al Hikmah Ungaran
- 2 Mempunyai usaha produktif dan prospektif
- 3 Bersedia apabila pihak BMT men survey kapan saja
- 4 Mengisi formulir pengajuan yang telah disediakan
- 5 Fotocopy KTP Suami Istri
- 6 Fotocopy Kartu Keluarga
- 7 Fotocopy Surat Nikah
- 8 Melampirkan jaminan asli dan fotocopy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah atau kios

c. Pembiayaan Multi jasa (Prinsip Ijarah)

Fasilitas pembiayaan yang disediakan untuk anggota yang mempunyai kendala dalam pembayaran biaya pendidikan, biaya sewa rumah, biaya tempat tinggal, serta biaya lain dengan ketentuan anggota yang memperoleh layanan tersebut mengembalikan pembiayaan dan jasa sesuai dengan waktu yang telah ditentukan secara berangsur. Layanan ini disediakan bagi masyarakat yang bersedia menjadi anggota BMT Al Hikmah dengan mengisi formulir pembiayaan yang

telah disediakan, yang memiliki pekerjaan tetap dan sewaktu-waktu apabila pihak BMT butuh akan di survey di rumahnya.

Syarat:

- 1 Bersedia menjadi anggota BMT Al Hikmah Ungaran
- 2 Memiliki Usaha tetap
- 3 Mengisi formulir pembiayaan yang disediakan
- 4 Siap apabila di survey pihak BMT kapan saja
- 5 Fotocopy KTP Suami Istri
- 6 Fotocopy Kartu Keluarga
- 7 Fotocopy Surat Nikah
- 8 Melampirkan jaminan asli dan fotocopy berupa BPKB atau sertifikat tanah

3. Produk Jasa

a. SI GADAI (Simpanan Gadai)

Jasa Layanan yang disediakan untuk anggota yang memerlukan jasa dari BMT sebagai pemenuh kebutuhan. Layanan gadai barang seperti perhiasan, handpone, alat-alat elektronik, kendaraan bermotor, laptop, dan alat-alat rumah tangga. Keunggulan dari produk ini adalah prosesnya yang mudah dan cepat, barang yang di gadai kan terjaga keamanannya, didasarkan pada prinsip *ta'awun*.

Keunggulan:

- 1 Mudah cukup membawa barang yang akan digadai dengan membawa identitas diri
- 2 Uang akan cair dengan cepat < 30 menit
- 3 Jaminan akan dijaga dengan aman
- 4 Berdasarkan prinsip tolong menolong

H. Badan Hukum Lembaga KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran

KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran bukan milik perorangan, golongan atau kelompok tertentu melainkan milik masyarakat. BMT Al Hikmah Ungaran sudah mempunyai badan hukum koperasi. Akta pendirian KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran yaitu No : 047/BH/KDK.II.I/III/1999 tanggal

02 bulan Maret Tahun 1999 yang sudah mengalami Anggaran Dasar Tingkat Jawa Tengah.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A Analisis Mekanisme Tabungan Si Haji di BMT Al Hikmah Ungaran

KSPPS adalah Koperasi simpan pinjam melakukan pembiayaan berdasarkan prinsip islam dan menyalurkannya dalam bentuk Zakat, Infaq dan Sedekah. Hal ini diatur dalam Permen KUKM No 11/PER/M.KUKM/XII Tahun 2017 Pasal 1 Ayat (2). Berdasarkan Pada Pasal 19 Ayat (4) kegiatan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah adalah kegiatan sosial atau *maal*. Berdasarkan Pada Pasal 19 Ayat (5) kegiatan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah adalah kegiatan Usaha Bisnis atau *tamwil*. Menurut Pasal 19 Ayat (5) bagian a dan Pasal 22 Ayat (1) kegiatan dari *maal* adalah harta yang digunakan untuk kegiatan sosial dan ekonomi. Kegiatan dari *tamwil* Pinjaman dan Pembiayaan Syariah yang mengacu pada Pasal 24.

Kegiatan BMT tidak jauh berbeda di dalam Permen KUKM RI tentang KSPPS mengenai kegiatan Usaha Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah. Yakni sebagai *maal* yaitu harta yang digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan sosial dan ekonomi umat. Kegiatan yang dilakukan dapat berupa penghimpunan dana dari masyarakat yang berbentuk zakat, infaq, dan sedekah. Sebagai *tamwil*, *tamwil* disini menyediakan layanan bagi pengusaha mikro yang ingin mengembangkan usahanya. Kegiatan *tamwil* disini bisa melakukan pembiayaan dan dapat juga melakukan simpanan.

Berdasarkan Pasal 24 Permen KUKM RI menyebutkan bahwa simpanan adalah salah satu bentuk kegiatan menghimpun dana. Pengurus koperasi

berwenang untuk memberikan nama produk-produk koperasi yang telah disetujui DSN-MUI. Dalam simpanan terdapat bagi hasil dan bonus Pembagian simpanan juga bersifat sukarela dengan menggunakan akad *mudharabah* dan *wadi'ah* . KSPPS wajib menjaga keamanan simpanan anggota tersebut. Institusi keuangan mikro syariah yang menerapkan konsep BMT dianggap memiliki produk yang bervariasi dan fleksibel dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya

Sesuai penjelasan diatas, BMT Al Hikmah Ungaran mempunyai produk penghimpunan dana masyarakat yang berbentuk simpanan. Simpanan di BMT Al Hikmah Ungaran tidak dapat diambil sewaktu-waktu sesuai kesepakatan kedua belah pihak, dan tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat lainnya yang dipersamakan dalam hal itu.

Dibawah ini merupakan perkembangan simpanan KSPPS BMT Al Hikmah Ungaran Pada Tahun 2019 yang mengalami peningkatan.

Jenis Simpanan	Desember 2018	Desember 2019	Jumlah	%
SI RELA	13,718,096,687.13	12,979,997.899.31	(738,098,787.82)	-5.38
SI SUKA	1,491,075,000.00	1,837,000,000.00	345,925,000,00	23.20
SI SUQUR	79,748,871.89	102,376,854,48	22,627,982.59	28.37
SARAS	117,905,797.14	154,532,078.53	36,626,281.39	31.06
SIMPEL	178,721,238.45	228,409,700.36	49,688,461.91	27.80
SI HAJI	184,323,440.40	222,975,648.70	38,652,208.30	20.97
SI WADIAH	1,202,330,000.00	1,761,330.000.00	559,000,000.00	46.49
SI AMAN	447,808,050.00	558,842,550.00	111,034,500.00	24.80
SI WITA		15,000,000.00	15,000,000.00	100.00
TOTAL	17,420,009,085.01	17,860,464,731.38	440,445,646.37	2.53

Berdasarkan data diatas, Simpanan Haji pada Tahun 2018 ke Tahun 2019 mengalami peningkatan. Simpanan Haji di BMT Al Hikmah Ungaran mengalami peningkatan anggota yang besar. Hal ini merupakan hasil dari

strategi-strategi yang digunakan di BMT.

Hal ini juga diterapkan dalam Tabungan Si Haji di BMT Al Hikmah Ungaran dengan akad *mudharabah*, dan dana yang disimpan tidak dapat diambil sekehendak penabung, kecuali dalam keadaan-keadaan mendesak yang telah disepakati diawal oleh kedua belah pihak, seperti meninggal dunia atau keadaan-keadaan mendesak lainnya.

Tabungan Si Haji adalah inovasi produk baru dan merupakan produk unggulan yang dimiliki oleh BMT Al Hikmah Ungaran. Tabungan Si Haji ini menggunakan nilai mata uang rupiah dan menggunakan akad *mudharabah*. Tabungan Si Haji ini merupakan produk penyaluran dana dan atau biasa disebut dengan *funding*.

Dibawah ini adalah data Anggota Si Haji di BMT Al Hikmah Ungaran dari tahun 2018 sampai tahun 2019 :

Data Tabungan/Simpanan Haji Tahun 2018

Tab_tang gal	Tab_Nor ek	Tab_Nama	Tab_Alamat	Tab_Sald o	PL
31-Des- 2018	2.36E+0 9	SRI HARDIYATI	JL. KARIMUNJA WA NO.3 RT 04/04	482990.9 3	BOW O
31-Des- 2018	2.36E+0 9	GARIN AHMAD INDRADAFFA'	JL. LUSI NO.5 RT 04/02	784802.9 3	OFFIC E
31-Des- 2018	2.36E+0 9	GHINA AIMAN INDRADAYYA N	JL.LUSI NO.5 RT 04/02	1575661. 63	OFFIC E
31-Des- 2018	2.36E+0 9	RATNA SAWITRI	JL. PLAMONGA N PENI 91	357517.5 1	OFFIC E
31-Des- 2018	2.36E+0 9	SUTARSIH	JL. NANGKA 21 KUNCEN	357517.5 1	OFFIC E

			BARU WUJIL RT 01/01		
31-Des- 2018	2.36E+0 9	ISNA IRA SETYAWATI	WUJIL 01/01	340576.5	OFFIC E
31-Des- 2018	2.36E+0 9	GATOT INDRATMOKO ,SE	JL. LUSI 5 SIDOMULYO RT 04/02	169308.1 5	OFFIC E
31-Des- 2018	2.36E+0 9	DIAN ROSIANTI,S.S OS	JL. LUSI 5 SIDOMULYO RT 04/02	152421.1 1	OFFIC E
31-Des- 2018	2.36E+0 9	HENI FAJAR RUKIYANTI	LINGK. GEMBONGA N RT 13/04	198914.8 3	OFFIC E
31-Des- 2018	2.36E+0 9	DYAH NILAM WIDURI	JL. PUNAKARYA 01/06 RT 005/002	929662.2 6	OFFIC E
31-Des- 2018	2.36E+0 9	DANI MAHARDIKA SAFIK	PUNDUNG PUTIH RT 08/03	136325.6 1	OFFIC E
31-Des- 2018	2.36E+0 9	DIAN IRFANI	DUREN RT 001/004	4601269. 07	DIAN

Data Tabungan/Simpanan Haji Tahun 2019

Tab_Tang gal	Tab_Nor ek	Tab_Nama	Tab_Alamat	Tab_Saldo	PL
31-Des- 2019	2.36E + 09	SRI HARDIYATI	JL. KARIMUNJA WA NO. 3 RT 04/04	519057.52	BOW O

31-Des-2019	2.36E + 09	GARIN AHMAD INDRADAFF A'	JL. LUSI NO.5 RT 04/02	843406.85	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	GHINA AIMAN INDRADAYYAN	JL. LUSI NO.5 RT 04/02	1693321.65	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	RATNA SAWITRI	JL. PLAMONGAN PENI 91	384214.55	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	SUTARSIH	JL. NANGKA 21 KUNCEN BARU	384214.55	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	ISNA IRA SETYAWATI	WUJIL RT 01/01	52911.35	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	GATOT INDRATMOKO, SE	JL. LUSI 5 SIDOMULYO RT 04/02	714292.83	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	DIAN ROSIANTI, S.SOS	JL. LUSI 5 SIDOMULYO RT 04/02	266664.03	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	HENI FAJAR RUKIYANTI	LINGK. GEMBONGAN RT 13/04	746110.35	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	DYAH NILAM WIDURI	JL. PUNAKARYA 01/06 RT 005/002	999083.3	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	DANI MAHARDIKA	PUNDUNG PUTIH RT	146505.51	OFFICE

		SAFIK	08/03		
31-Des-2019	2.36E + 09	DIAN IRFANI	DUREN 4/4	6340422.48	DIAN
31-Des-2019	2.36E + 09	MUHARI, S,Ag	WUJIL RT 08/01	532341.86	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	SEFI APRILIA	DS GENURID RT 04/01	532341.86	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	SALAMTI NURUL ARIYANI	GONDORIYO RT 02/02	1847893.15	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	FAHRUL SAKTIANA	CONGOL RT 03/02	638268.57	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	ABDUL CHAMID	GOGIK RT 04/01	532341.86	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	SAEFUDIN	GOGIK RT 07/02	532341.86	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	NUR KASAN	GOGIK RT 06/02	532341.86	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	MUDHOFAR	GOGIK RT 06/02	130087.66	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	MUJANA	NGEMPON RT 01/05	532341.86	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	NURUL HUDA AMRULLAH	LIBGK. WUJIL RT 08/01	584614.55	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	AHWAT ADI WIBOWO	JL. KARIMUN JAWA NO. 9 RT 04/04	532341.86	OFFICE
31-Des-2019	2.36E + 09	SAYFUR ROCHMAN	CANDIREJO RT 003/006	532341.86	OFFICE
31-Des-	2.36E +	KHARIS	KP	532341.86	OFFICE

2019	09	MUHANDIS	PASARSARI RT 03/03		E
31-Des- 2019	2.36E + 09	ZULIKHAN YAHYA	GELARAN ¼	636887.24	OFFIC E
31-Des- 2019	2.36E + 09	ADI TIYA	SUKOREJO 1/3	532341.86	OFFIC E
31-Des- 2019	2.36E + 09	SURYANI ATININGSIH	JL. JEND SUDIRMAN RT 04/04	10391018. 18	OFFIC E
31-Des- 2019	2.36E + 09	BAMBANG WICAKSON O	JL. JEND SUDIRMAN RT 04/04	10391018. 18	OFFIC E

Jumlah Anggota BMT Al Hikmah Ungaran setiap tahunnya mengalami peningkatan pada tahun 2018 sebanyak 12 orang anggota kemudian pada tahun 2019 sebanyak 29 anggota, jadi setiap tahunnya jumlah anggota tabungan si haji BMT Al Hikmah Ungaran mengalami kenaikan. Faktor yang mempengaruhi tingkat naik atau turunnya anggota ini karena semakin banyak competitor di luar sana yang bersaing dalam produk simpanan haji tetapi para pekerja lapangan BMT Al Hikmah Ungaran tetap menjaga silaturahmi dan menamabah relasi kepada para masyarakat dan pelayanan kantor yang semakin baik membuat para masyarakat akan semakin tertarik melakukan simpanan di BMT Al Hikmah Ungaran. Disamping itu, BMT Al Hikmah Ungaran mempunyai strateg-strategi jitu dalam memasarkan produk tabungan si haji ini. Faktor yang mempengaruhi peningkatan anggota produk simpanan haji ini juga dipengaruhi oleh faktor pekerja lapangan. Jika pekerja lapangan meningkatkan kualitas mereka dalam memasarkan produk simpanan haji dengan baik maka nasabah juga akan tertarik menggunakan produk yang ditawarkan. Selain itu, strategi yang digunakan selaku petugas lapangan dengan sering berkunjung, dan sering bermuamalah. Dengan menjaga

silaturrahim, maka masyarakat dengan hati yang baik dengan hati yang legowo akan menggunakan produk simpanan haji ini dengan baik. Bagi hasil yang didapatkan dari simpanan haji ini jumlahnya kurang lebih 2 tahun.

Sebagaimana telah dijelaskan dalam bab sebelumnya tabungan *mudharabah* adalah tabungan antara pihak pemilik dana dengan pihak bank untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu. Tujuan yang dimaksud dalam hal ini adalah melaksanakan ibadah Haji. mengingat ibadah haji merupakan rukun islam yang kelima yang hukumnya wajib dilaksanakan bagi setiap orang islam yang mampu. Seperti tabungan si haji di BMT Al Hikmah Ungaran ini hanya dapat ditarik dalam keadaan tertentu yakni dalam keadaan mendesak seperti meninggal dunia dan keadaan mendesak lain yang telah disepakati oleh kedua belah pihak di awal.

Dan telah dijelaskan dalam Permen KUKM Nomor 11/PER/M.KUKM/XII/2017 Pasal 1 Ayat (2) KSPPS berkegiatan simpan pinjam dan melakukan pembiayaan syariah yang disalurkan dalam bentuk Zakat, Infaq dan Sedekah. Sedangkan berdasar Pada Pasal 19 Ayat (4) dan (5) KSPPS mempunyai dua unit kegiatan, yakni unit kegiatan sosial (*maal*) dan unit kegiatan usaha bisnis (*tamwil*). Menurut Pasal 19 Ayat (5) bagian a dan Pasal 22 Ayat (1) kegiatan dari *maal* adalah harta yang digunakan untuk kegiatan sosial dan ekonomi. Kegiatan dari *tamwil* Pinjaman dan Pembiayaan Syariah yang mengacu pada Pasal 24 Permen KUKM yang sesuai dengan kegiatan koperasi itu sendiri yakni kegiatan simpan pinjam dan kegiatan pembiayaan syariah.

Kegiatan BMT hampir sama di dalam Permen KUKM RI tentang KSPPS mengenai kegiatan Usaha Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah. Yakni sebagai *maal* yaitu harta yang digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat dalam bidang ekonomi dan sosial. Kegiatan yang dilakukan dapat berupa penghimpunan dana dari masyarakat yang berbentuk zakat, infaq, dan sedekah. Sebagai *taamwil*, *tamwil* disini menyediakan layanan bagi pengusaha mikro yang ingin mengembangkan usahanya. Kegiatan *tamwil*

disini bisa melakukan pembiayaan dan dapat juga melakukan simpanan. Adapun ketentuan dan syarat-syarat pada mekanisme Simpanan Haji di BMT Al Hikmah Ungaran sebagai berikut:

- a. Dengan memperhatikan akad yang digunakan dalam tabungan si haji di BMT Al Hikmah ini yaitu menggunakan akad *mudharabah*, maka ditentukan bagi hasil yang pembagiannya antara pihak BMT ini sesuai dengan *nisbah* yang disepakati oleh kedua belah pihak.
- b. Mendapatkan nisbah yang dikumpulkan sebagai tambahan pembayaran ibadah haji.
- c. Pengambilan simpanan tidak dapat dilakukan sewaktu-waktu karena ada batas waktu yang telah ditentukan dan ketika anggota sudah siap berangkat haji.
- d. Disediakan bagi anggota yang telah berumur 18 tahun keatas
- e. Bekerja sama dengan Bank Syariah Mandiri dalam Online dengan SISOKHAT Kementrian Agama.
- f. Pembukaan rekening awal sebesar Rp.500.000,- dan membayar setoran selanjutnya sebesar Rp. 50.000,- dengan bebas biaya administrasi setiap bulannya.²⁵

Berdasarkan Pasal 24 Permen KUKM RI menyebutkan bahwa simpanan adalah salah satu bentuk kegiatan menghimpun dana. Pengurus koperasi berwenang untuk memberikan nama produk-produk koperasi yang telah disetujui DSN-MUI. Dalam simpanan terdapat bagi hasil dan bonus Pembagian simpanan juga bersifat sukarela dengan menggunakan akad *mudharabah* dan *wadi'ah*.

Dengan ketentuan yang diterapkan dalam Tabungan atau Simpanan Haji di BMT Al Hikmah Ungaran:

- 1) Dalam transaksi ini anggota tidak dapat menarik dana sewaktu waktu seperti yang telah disebutkan diatas kecuali meninggal dunia. Penarikan simpanan tidak dapat dilakukan

²⁵ Brosur Si Haji BMT Al Hikmah Ungaran

sewaktu-waktu dan boleh dilakukan ketika Anggota sudah siap melaksanakan ibadah haji.

- 2) Modal yang disetorkan harus dalam bentuk tunai dan bukan piutang. Anggota menyetorkan uangnya pada saat pembukaan rekening awal dan membayar sesuai jumlah yang telah ditentukan setiap bulannya.
- 3) Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang dikumpulkan sebagai tambahan pembayaran Ibadah Haji pada saat pembukaan rekening awal.

B Strategi Pemasaran Produk Tabungan Si Haji di BMT Al Hikmah Ungaran

Sesuai dengan pemasaran produk tabungan, BMT Al Hikmah Ungaran juga mempunyai strategi yang berdasar pada strategi pemasaran produk tabungan. Untuk peningkatan produk tabungan/simpanan haji, BMT Al Hikmah Ungaran mempunyai strategi tersendiri, diantaranya:

a. Strategi Produk

Produk adalah hasil cipta perusahaan yang selanjutnya dijual kepada konsumen. Dalam islam produk yang baik adalah produk dimana menghasilkan manfaat baik dari sisi kesehatan maupun moral dan tidak mendatangkan kerugian.²⁶ Produk yang baik adalah produk yang halal. Produk dikatakan baik apabila produk tersebut dijual dengan tidak melipat gandakan harga jual. Tidak mencari keuntungan sebanyak-banyaknya tetapi tidak memprioritaskan kualitas dari produk itu sendiri.

Perintah Allah SWT kepada manusia adalah memakan makan-makanan yang sehat dan suci, yang bersih. Sebagaimana yang tercantum dalam Firman Allah SWT dalam Surah Al-Mu'minin ayat 51 yang Artinya : *"Makanlah*

²⁶ Ibid, hlm. 123

*dari makanan yang baik-baik, dan kerjakanlah amal yang shaleh”.*²⁷

Produk yang ada di BMT Al Hikmah Ungaran merupakan produk yang halal dan baik. Produk-produk tersebut dilakukan menggunakan akad yang berlandaskan dengan ketentuan islam. Masyarakat terbebas dari suku bunga apabila menggunakan produk yang disediakan BMT. Anggota akan mendapatkan bonus atau bagi hasil apabila melakukan simpanan.

Untuk peningkatan anggota produk tabungan/simpanan haji ini BMT Al Hikmah Ungaran memiliki strategi pemasaran yang baik dan benar. Dengan mengembangkan produknya BMT Al Hikmah Ungaran mempunyai cara tersendiri yang beda dengan BMT lainnya yaitu dengan membuat bagi hasil yang banyak di produk tabungan/simpanan haji ini. Sehingga masyarakat yang berminat melakukan ibadah haji selain dibantu dari pihak bmt sampai proses keberangkatan juga mendapat keuntungan lain yaitu adanya bagi hasil dari pihak bmt dengan anggota tersebut.²⁸ Produk Simpanan Haji ini juga merupakan produk unggulan dan anggota yang membuka rekening simpanan haji ini diprioritaskan dari awal hingga selesai dalam pelaksanaan ibadah haji.

b. Strategi Tempat

Tempat adalah lokasi yang digunakan perusahaan untuk menawarkan atau menjual produk perusahaan itu sendiri. Tempat perusahaan dapat dikatakan sebagai saluran pemasaran perusahaan. Lokasi perusahaan harus mudah ditemui oleh masyarakat luas seperti pasar, maupun perumahan dan tempat rame lainnya. Perusahaan diharuskan

²⁷ Q.S Al Mu'mininun Ayat 51

²⁸ Wawancara dengan Gatot Indratmoko selaku pengawas BMT Al Hikmah Ungaran tahun 2020

dapat memilih lokasi yang strategis dan mudah dijangkau masyarakat luas. Dalam perspektif syariah, tempat atau saluran perusahaan dapat dilakukan dimana saja asalkan tempat tersebut tidak mengandung sengketa. Islam juga lebih menekankan pendekatan perusahaan dengan pasar untuk menghindari pencegatan barang sebelum masuk pasar.²⁹ Dalam sebuah hadits yang diriwayatkan oleh Muslim, Rasulullah SAW bersabda yang artinya :” *Dari Abu Hurairah Radiyallahum’anhua bahwa Rasulullah SAW bersabda: “ Janganlah menghadang barang dagangan dari luar kota. Brangsiapa dihadang, kemudian sebagian barangnya dibeli, maka jika pemilik barang telah datang ke pasar, ia boleh memilih (antara membeli atau tidak).*³⁰

Kantor pusat BMT Al Hikmah Ungaran mempunyai lokasi yang sangat strategi di samping jalan raya. Begitupun juga kantor cabangnya bertempat di keramaian. Kantor cabang sangat terjangkau berada di tengah pasar dan sebelah pabrik. Jadi masyarakat yang bersedia menjadi anggota dapat dengan mudah datang ke kantor yang ada.

Anggota yang akan melakukan tabungan/simpanan haji dapat dengan mudah. Sebab di BMT Al Hikmah Ungaran mempunyai kantor-kantor cabang yang letaknya sangat strategis yaitu dekat dengan pasar, pabrik, dan perumahan masyarakat. Selain itu, anggota yang mau daftar si haji dapat dengan mudah dengan cara menelfon marketing (petugas lapangan), setelah itu *marketing* (petugas lapangan) akan datang ke rumah. dan proses selanjutnya marketing akan memberikan data itu kepada *Costumer Service* untuk lebih

²⁹ Ita Nurcholifah, *Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syariah*, Khatulistiwa-Journal Of Islamic Studies, 2014)h.84

³⁰ Abu Husain Muslim, *Op,Cit.*, hlm.363

lanjut.³¹

C. Strategi Promosi

Promosi adalah media yang digunakan perusahaan dalam menawarkan dan memperkenalkan suatu produk. Promosi dalam perspektif syariah adalah cara mengkomunikasikan dan memperkenalkan produk dengan benar kepada konsumen atau pelanggan terhadap barang dan jasa. Sesuai dengan prinsip syariah tersebut maka promosi yang dilakukan harus actual dan tidak mengandung unsure penipuan yang akan merugikan masyarakat luas.

Dalam perspektif syariah promosi diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan memperkenalkan produk dari perusahaan kepada konsumen atau pelanggan terhadap barang atau jasa. Maka dilihat dari perspektif syariah promosi yang dilakukan tidak boleh mengandung hoax dan ketidakbenaran informasi atau produk yang dijual sehingga mengakibatkan kerugian bagi masyarakat luas.³² Alla SWT berfirman didalam QS. Al-Ahzab (33):70-71 yang artinya sebagai berikut :

" Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan Katakanlah Perkataan yang benar, niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu, dan Barangsiapa menaati Allah dan Rasulnya, Maka Seungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar".

Pedagang yang jujur dan terpercaya akan mendapatkan tempat terbaik Rasulullah melalui sabdanya yang diriwayatkan oleh At-Tirmidzi yang artinya:

³¹ Wawancara dengan Gatot Indratmoko selaku pengawas BMT Al Hikmah Ungaran Tahun 2020

³² Ita Nurcholifah, *Op, Cit.* h.85

“ Pada Hari Kiamat nanti pedagang yang shidiq dan amanah akan dibangkitkan bersama para nabi, ash shidiqin dan syuhada.”

Ayat dan hadits diatas dapat menjadi pedoman bagi perusahaan supaya dalam melakukan kegiatan promosi tidak menyebarkan informasi yang tidak benar atau hoak kepada pelanggan dan berlaku jujur terhadap semua produk yang ditawarkan, dapat dipercaya ketika ada pelanggan yang menitipkan dana. Promosi yang dilakukan harus sesuai prinsip syariah agar mendapat keberkahan dari Allah SWT. agar baik dalam masyarakat maupun dalam agama.

Salah satu tujuan promosi BMT Al Hikmah Ungaran adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan salah satunya produk si haji itu sendiri dan menarik calon konsumen yang baru. Ada beberapa strategi promosi yang digunakan oleh BMT Al Hikmah Ungaran, yaitu:

- a. Petugas Lapangan dan brosur yang disebar di setiap orang
- b. Bisa memperkenalkan Produk Si Haji ini ketika ada bakti sosial perhimpunan BMT yang biasa dilakukan di Kec. Banyubiru
- c. Di setiap bulan ramadhan mengumpulkan ta'mir masjid yang memberikan kajian sekaligus memperkenalkan produk BMT, khususnya produk si haji itu sendiri.
- d. Mempromosikan produk si haji ini ketika ada Rapat Akhir Tahun (RAT) dengan jumlah anggota yang mengikuti banyak.³³
- e. Dengan competitor yang banyak, selain strategi diatas untuk strateginya selaku marketing dengan sering

³³ Wawancara dengan Gatot Indratmoko selaku pengawas BMT Al Hikmah Ungaran Tahun 2020

berkunjung, bermuamalah, bekerja sama dengan PBMTI Jateng untuk bagi hasil yang sama dan fasilitas yang sama.³⁴

d. Strategi Harga

Harga yang benar dalam islam adalah harga yang tidak melebihi batas ketentuan. Harga di BMT Al Hikmah Ungaran ini sangat ringan dan tidak membebani anggota yang melakukan simpanan atau pembiayaan.

³⁴ Wawancara dengan Mudhofar selaku kepala cabang BMT Al Hikmah Ungaran Tahun 2020

BAB V

PENUTUP

A Kesimpulan

Berdasarkan pada pembahasan diatas maka penulis dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan Pasal 22 Ayat (2) BMT memiliki dua kegiatan utama yaitu kegiatan *maal* dilakukan berupa penghimpunan, pengelolaan, dan Penyaluran dana Zakat, Infaq, Sedekah, dan Wakaf serta dana kebajikan dan dana sosial yang dijalankan sesuai dengan prinsip syariah. Sedangkan berdasarkan Pasal 23 dan Pasal 24 Permen KUKM RI Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah mempunyai dua kegiatan, yaitu kegiatan *tamwil* simpanan dan *tamwil* pinjaman dan pembiayaan syariah. Sebagaimana Pasal 22 Ayat (2) BMT menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan. Berdasarkan Pasal 24 Permen KUKM RI kegiatan menghimpun dana sebagaimana Pasal 21 Ayat (1) huruf a dalam bentuk simpanan. BMT Al Hikmah Ungaran dengan berprinsip pada Permen KUKM diatas menerapkan simpanan yang salah satunya adalah Si Haji (Simpanan Haji) itu sendiri.
- b. Strategi Pemasaran yang digunakan BMT Al Hikmah Ungaran untuk meningkatkan anggota produk Si Haji ini menggunakan beberapa strategi, diantaranya strategi promosi, strategi tempat, dan strategi harga.

B Saran

Setelah penulis menarik kesimpulan tentang strategi peningkatan anggota dengan menerapkan strategi pemasaran produk simpanan haji di BMT Al Hikmah Ungaran diatas maka penulis mencoba memberikan saran diantaranya:

- 1) Kualitas pelayanan BMT Al Hikmah Ungaran sudah baik lebih ditingkatkan lagi supaya masyarakat akan semakin tertarik untuk menggunakan produk-produk BMT Al Hikmah Ungaran Khususnya pada produk Simpanan Haji ini.
- 2) Diharapkan adanya sosialisasi yang lebih luas kepada masyarakat mengenai Produk Simpanan Haji supaya masyarakat akan lebih memahami mekanisme Simpanan Haji dan segera melakukan pembukaan rekening Simpanan Haji itu sendiri.
- 3) Menambahkan fitur yang menarik sehingga masyarakat tertarik untuk membuka Rekening Tabungan Si Haji.
- 4) Diharapkan BMT Al Hikmah Ungaran dapat meningkatkan Sumber Daya Manusia (SDM) terutama pihak *marketing* supaya dapat memperkenalkan dan memberikan informasi produk tabungan si haji itu sendiri.
- 5) Diharapkan BMT Al Hikmah Ungaran dapat meningkatkan Sumber Daya Manusia (SDM) di bidang pengetahuan islam sehingga dalam operasional kerjanya dapat menerapkan prinsip-prinsip islam serta memberikan inovasi-inovasi terhadap produk-produk BMT terutama pada produk tabungan si haji agar masyarakat luas dapat tertarik dan membantu masyarakat dalam pemberangkatan ibadah haji. Selain itu pengetahuan akan agama juga diperlukan untuk memberikan inovasi-inovasi produk BMT Al Hikmah Ungaran yang lain sehingga produk lainnya memiliki perkembangan dan menarik minat anggota.
- 6) Diharapkan BMT Al Hikmah Ungaran memperbanyak relasi, dan *marketing* dapat menjaga *sillaturahmi* yang baik dengan anggota atau masyarakat supaya dengan hati mereka tertarik menabung di BMT Al Hikmah Ungaran.

- 7) Diharapkan BMT Al Hikmah Ungaran meningkatkan kualitas pelayanan sehingga anggota yang melakukan simpanan maupun pembiayaan menjadi puas.

C Penutup

Puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat, hidayah serta inayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat waktu.

Penulis sadar bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan, oleh karena itu penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang membangun untuk menyempurnakan Tugas Akhir ini.

Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca .

Kesempurnaan hanyalah milik Allah SWT, tiada manusia yang sempurna. Penulisan Tugas Akhir ini juga tidak sempurna maka penulis selalu berserah diri kepada Allah agar terselesaikannya Tugas Akhir ini dari awal hingga selesai.

DAFTAR PUSTAKA

- Afif, Mufti, 2014, *Implementasi Akad Wadi'ah atau Qardh*, 12 (2), 253
- Aisyah, Siti, 2016, *Penghimpunan Dana Masyarakat dengan Akad Wadi'ah dan Penerapannya Pada Perbankan Syariah*, V (1), 112
- Akli, Zul, 2009, *Eksekusi Tindak Pidana Perjudian (Maisir) di Mahkamah Syar'iyah di Lhokseumawe*, 3 (2), hlm.131
- Alma, Buchari, 2009, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta
- Antonio, Syafi'l Muhammad, 2001, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani
- Divisi Keuangan Mikro Syariah, dkk, 2019, *Strategi Pengembangan Keuangan Mikro Syariah*, Jakarta: KNKS
- Hasan, Ali, 2008
- Ibrahim, Khudari, 2014, *Penerapan Prinsip Mudharabah dalam Perbankan Syariah*, II (4), 42-53
- Kartajaya, Hermawan, dkk, 2006, *Syariah Marketing*, Bandung: PT Mizan Pustaka

- Kasmir, 2003, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Edisi Revisi, cet-3, 84
- Mania, Sitti, 2008, *Observasi Sebagai Alat Evaluasi dalam Dunia Pendidikan dan Pengajaran*, 11 (2), 221
- Mujiyono, Slamet, 2017, *Eksistensi Lembaga Keuangan Mikro : Cikal Bakal Lahirnya BMT di Indonesia*, 2 (2), 207
- Muslim, Abu Husain, *Op, Cit*, 363
- Nurcholifah, Ita, 2014, *Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syariah*, 4 (1), 79
- Rahman, Muh Fudail, *Hakekat dan Batasan-batasan Gharar dalam Transaksi Maliyah*, 5 (3), hlm.257
- Rivai, Veithzal, 2012, *Islamic Marketing*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Rosaliza, Mita, 2015, *Wawancara Sebuah Interaksi Komunikasi dalam Penelitian Kualitatif*, 11 (2), 71
- Sula, Muhammad Syakir, 2014, *Asuransi Syariah*, Jakarta: Gema Insani Pers
- Sutrisno, Badri, 2003
- Suwikyo, Dwi, 2010, *Kompilasi Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Tanjaya, Chesley, 2017, *Perencanaan Standart Operasional Procedure Produksi Pada Perusahaan Coffein*, 2(1), 97
- Umar, Husein, 2010, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, Jakarta: Rajawali Pers

REFERENSI

Brosur Si Haji BMT Al Hikmah Ungaran

Buku Rapat Anggota Tahunan BMT Al Hikmah Tahun 2020

Fatwa DSN-MUI No.02/dsn-mui/IV/2000

PASAL 1 Undang-undang Perbankan Syariah Pasal 21 tahun 2008

Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 2008

Wawancara dengan Gatot Indratmoko selaku Pengawas BMT Al Hikmah Ungaran

Wawancara dengan Mudhofar selaku Kepala Cabang BMT Al Hikmah Ungaran

LAMPIRAN

SIHAJI/UMROH

Simpanan Ibadah Haji/ Umroh

Simpanan Ibadah Haji/ umroh merupakan inovasi baru BMT AL HIKMAH yang dikhususkan bagi Anda Masyarakat Muslim yang berencana menunaikan Ibadah Haji/ Umroh.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan usia 10 tahun keatas.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah.
- Bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam Online dengan SISKOHAT Kementerian Agama.
- Tersedia fasilitas pembiayaan Dana Talangan Haji / umroh sampai dengan Rp. 25 juta dari BMT AL HIKMAH (syarat ketentuan & berlaku)
- Bebas biaya administrasi bulanan. Pembukaan rekening awal minimum Rp. 500.000,-
- Setoran berikutnya minimum Rp. 50.000,-
- Memperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan dalam pembayaran biaya Ibadah Haji/ Umroh.
- Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan Ibadah Haji/ Umroh.

SISUKA

Simp. Suka Rela Berjangka

Sisuka merupakan Simpanan Berjangka dengan prinsip syariah yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota BMT AL HIKMAH.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan/lembaga.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah (bagi hasil)
- Pilihan jangka waktu fleksibel 6,12 dan 24 bulan.
- Tidak dikenakan biaya administrasi.
- Bagi hasil yang optimal dengan nisbah yang kompetitif.
- Bagi hasil langsung menambah saldo Simpanan Harian.
- Jangka waktu dapat diperpanjang otomatis (automatic roll over).
- Setoran Minimal Rp. 500.000,-
- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan di BMT AL HIKMAH.

JANGKA WAKTU	NISBAH BMT	NISBAH ANGGOTA
6 Bulan	60 %	40 %
12 Bulan	50 %	50 %
24 Bulan	40 %	60 %

Kantor Cabang :

Mijen : Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.1, Mijen Gedanganak Ungaran Timur 50519 Telp/Fax 024-6924415


Babadan : Komplek Ps. Babadan Blok E 23-25 Ungaran Barat 50518 Telp. 024 - 6922743

Karangjati : Komplek Terminal Ps. Karangjati No. 11 Kec. Bergas 50552 Telp. 0298 - 525657

Bawen : Jl. Samban - Jimbaran RT 01/01 Ds. Samban Bawen Telp. 0298 - 521414

Bandungan : Jl. Tirtomoyo No.07 Bandungan Telp. 0298 - 711151

Gunungpati : Jl. Raya Gunungpati - Boja Ds. Ngabean No.05 Gunungpati Kota Semarang Telp. 024-6932092



BMT AL HIKMAH
UNGERAN - KAB. SEMARANG

SLIP MEMORIAL

Tanggal : _____

Rp. _____

DEBET

NO. PERKIRAAN

KREDIT


NO. PERKIRAAN

Keterangan

Supervisor

Kasir

 BMT^{K S P P S} AL HIKMAH UNGARAN - KAB. SEMARANG		SLIP SETORAN Tanggal / /	
JENIS SETORAN <input type="checkbox"/> Si Rela <input type="checkbox"/> Si Wadiah <input type="checkbox"/> Si Suka <input type="checkbox"/> Simp. Pokok <input type="checkbox"/> Si Suqur <input type="checkbox"/> Simp. Wajib <input type="checkbox"/> Saras <input type="checkbox"/> Simsus <input type="checkbox"/> Simpel <input type="checkbox"/> Adm. Pemby <input type="checkbox"/> Si Haji <input type="checkbox"/> _____		Nama : Alamat : No. Rek. : Cabang :	Jumlah Setoran Rp. Terbilang
Supervisor	Tanda Tangan Kasir	Tanda Tangan Penyetor	Ket. : <small>Lembar 1 : BMT 2 : Anggota</small>

 BMT AL HIKMAH UNGARAN - KAB. SEMARANG		SLIP PENCAIRAN DEBIT	
		Tanggal : _____	
KREDIT NO. PERKIRAAN _____	DEBIT NO. PERKIRAAN _____	Rp. _____	
Keterangan _____ _____ _____ _____			
		Supervisor	Kasir

V. DATA AAGUNAN

1. BPKB Mobil/ Motor Merk Tahun No. Pol. An.
Hak Milik : Sendiri Orang Lain Nama :
Alamat :

2. Sertifikat Tanah/ Letter D/ Hak Guna * (coret yang tidak perlu)
Hak Milik : Sendiri Orang Lain Nama :
Alamat :

3. Kartu Kios Pasar An. Nomor
Hak Milik : Sendiri Orang Lain Nama :
Alamat :

4. Lain - lain

VI. DATA PEMBIAYAAN

Jumlah Pengajuan : Rp
Jangka Waktu : Bln/ Thn
Penggunaan :
Jenis Akad*(diisi petugas) : MBA/ Ijarah/ QH/ MBA Angs/ MBA Paras

VII. PERNYATAAN

1. Saya menyatakan bahwa semua informasi yang diberikan adalah benar, informasi ini diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan dan dengan ini saya mengijinkan KSPPS BMT Al Hikmah untuk mendapatkan dan memeriksa seluruh informasi yang diperlukan.
2. Bersama ini saya memberikan kuasa kepada KSPPS BMT Al Hikmah untuk memotong dari simpanan saya guna melunasi angsuran pembiayaan dan atau kewajiban lainnya jika terjadi penundaan pembayaran.
3. Dengan ini saya menyatakan pula bersedia patuh pada peraturan dan persyaratan yang ditentukan KSPPS BMT Al Hikmah dan saya mengetahui dan menyetujui bahwa BMT berhak menyetujui atau menolak permohonan ini tanpa memberikan alasannya.

Mengetahui Suami/ Istri/ Orangtua	Ungaran,	Pemohon
-----------------------------------	----------	---------

IV. DATA KEUANGAN PANGHABIAN

III. DATA USAHA/ PEKERJAAN

Petugas Yang Menerima



FORM PENGAJUAN PEMBIAYAAN

Bismillahirrahmanirrahim

Tanggal Pengajuan :

Jenis Pengajuan : Baru Lama

I. DATA PEMOHON

Nama Lengkap :

Nama Panggilan :

Nama Ibu Kandung :

Tempat Tgl. Lahir :

Status : Menikah Belum Menikah Janda/ DudaIdentitas : KTP SIM Nomor :

Alamat Sekarang :

Telephon : Rumah : Kantor : HP :

Alamat Lain Yang Bisa Dihubungi :

Telephon :

Waktu Bisa Dihubungi : Di Rumah pukul : Di Kantor pukul :

Status Rumah Yang Ditempati : Milik sendiri/ Kontrak/ Milik keluarga/ Kredit/* (coret yang tidak perlu)

Jenis Simpanan : Si Relasi Si Suka Si Suqur
 Saras Simpel

Tanggal :

Nama Lengkap :

Tempat / Tgl. Lahir :

Jenis Kelamin : Laki - laki Perempuan

Jenis Identitas : KTP SIM

No. Identitas :

Pendidikan : SD SLTP SLTA PT

Pekerjaan : PNS Pegawai Swasta Wiraswasta
 Pelajar/Mhs TNI/POLRI Lain - lain

Alamat :

Kelurahan :

Kecamatan :

Kota :

Telepon : Rumah ; Kantor ;
 HP :

Ahli Waris : Hubungan Keluarga :

Saldo Awal : Rp.

VALIDASI

DIISI OLEH			TANDA TANGAN Ungaran,
Pembuat	Pemeriksa	Persetujuan	

V. DATA AGUNAN

1. BPKB Mobil/ Motor Merk Tahun No. Pol. An.
 Hak Milik : Sendiri Orang Lain Nama :
 Alamat :

2. Sertifikat Tanah/ Letter D/ Hak Guna * (coret yang tidak perlu)
 Hak Milik : Sendiri Orang Lain Nama :
 Alamat :

3. Kartu Kios Pasar An. Nomor
 Hak Milik : Sendiri Orang Lain Nama :
 Alamat :

4. Lain - lain

VI. DATA PEMBIAYAAN

Jumlah Pengajuan : Rp (.....)
 Jangka Waktu : Bln/ Thn
 Penggunaan :
 Jenis Akad*(diisi petugas) : MBA/ Ijarah/ QH/ MBA Angs/ MBA Paras

VII. PERNYATAAN

1. Saya menyatakan bahwa semua informasi yang diberikan adalah benar, informasi ini diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan dan dengan ini saya mengizinkan KSPPS BMT Al Hikmah untuk mendapatkan dan memeriksa seluruh informasi yang diperlukan.
2. Bersama ini saya memberikan kuasa kepada KSPPS BMT Al Hikmah untuk memotong dari simpanan saya guna melunasi angsuran pembiayaan dan atau kewajiban lainnya jika terjadi penundaan pembayaran.
3. Dengan ini saya menyatakan pula bersedia patuh pada peraturan dan persyaratan yang ditentukan KSPPS BMT Al Hikmah dan saya mengetahui dan menyetujui bahwa BMT berhak menyetujui atau menolak permohonan ini tanpa memberikan alasannya.

Mengetahui Suami/ Istri/ Orangtua

Ungaran,
 Pemohon

Petugas Yang Menerima

Petugas Yang Menerima

Petugas Yang Menerima

Petugas Yang Menerima



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

- 1 Nama Lengkap : Dyah Alvira Anggun Permata
- 2 NIM : 1705015030
- 3 Tempat, tanggal lahir : Pati, 03 September 2000
- 4 Kewarganegaraan : Indonesia
- 5 Status : Belum Kawin
- 6 Agama : Islam
- 7 Alamat Asal : Ds. Sambirejo Kec. Gabus Kab. Pati RT 002/ RW 001
- 8 No HP : 082233332169

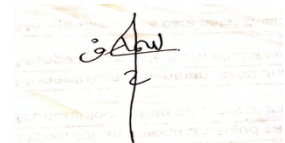
Riwayat Pendidikan

- 1 SD : MI Miftahul Huda
- 2 SMP : MTs Abadiyah Kuryokalangan
- 3 SMA : SMA Nasional Pati

Demikian daftar riwayat hidup ini penulis buat dengan sebenarnya.

Semarang, 06 Mei 2020

Penulis



Dyah Alvira A.P