

BAB IV
ANALISIS PROSEDUR PELAKSANAAN PRODUK SIMAPAN DI BMT
MARHAMAH PURWOREJO TAHUN 2014

A. Prosedur Pelaksanaan Simpanan Masa Depan (SIMAPAN)

1. Peraturan Dan Ketentuan Umum Simpanan Masa Depan (Simapan)

a. Peserta adalah perorangan atau lembaga / perusahaan yang memenuhi syarat kepesertaan.

1. Peserta harus menyerahkan foto copy KTP / SIM / identitas lainnya dan foto copy kartu keluarga.

2. Masa kepesertaan (jangka waktu) minimal 5 tahun.

3. Setoran simpanan minimal Rp. 20.000 / bulan.

4. Nisbah bagi hasil simpanan ditentukan sebagai berikut :

No	Masa Kepesertaan	Nisbah Bagi hasil	
		BMT	Nasabah
1.	5 Tahun	46	54
2.	10Tahun	53	47
3.	20 Tahun	61	39

5. Akumulasi setoran dan bagi hasil simpanan di catat dalam buku simpanan atas nama peserta.

6. Terhadap pengelolaan dana SIMAPAN, BMT tidak memungut biaya apa pun, kecuali yang sesuai dengan peraturan dan ketentuan pemerintah.

7. Penarikan dana setelah masa kepesertaan berakhir, dapat dilakukan secara tunai dalam tiga tahap selama 3 bulan atau sesuai dengan kesepakatan bersama.

8. Penarikan dana sebelum masa kepesertaan berakhir, dikarenakan ketentuan sebagai berikut:

No.	Waktu Kepesertaan	Sanksi / Denda
1	< 1/4 Masa kepesertaan	Bagi hasil hangus 100 %

2	1/4 s.d 2/4 masa kepesertaan	Bagi hasil hangus 75 %
3	2/4 s.d 3/4 masa kepesertaan	Bagi hasil hangus 50 %
4	3/4 s.d sebelum masa kepesertaan berakhir	Bagi hasil hangus 25 %

9. Peserta yang tidak melakukan setoran selama 6 bulan berturut-turut dinyatakan tidak aktif/batal/mengundurkan diri. Saldo SIMAPAN (akumulasi setoran dan bagi hasilnya) akan dikembalikan sesuai ketentuan penarikan sebelum masa kepesertaan berakhir.

10. Jika peserta meninggal dunia, maka saldo SIMAPAN akan diberikan penuh kepada ahli warisnya yang sah.¹

2. Prosedur Pembukaan Rekening SIMAPAN

Sebagaimana pembukuan rekening tabungan maupun simpanan yang lain, SIMAPAN juga mempunyai prosedur pembukaan rekening yang sama pula, yakni:

a. Pembukaan Rekening SIMAPAN perorangan

- 1) Mengisi aplikasi pembukaan rekening, yang diisi sesuai identitas diri si pemohon dan menandatangani *specimen* pada buku Tabungan dan *blanko specimen*.
- 2) Calon peserta harus menyerahkan foto copy harus menyerahkan foto copy KTP/SIM/Identitas lain
- 3) Foto copy kartu keluarga yang berfungsi sebagai permohonan ahli waris yang akan menggantikan/menerima SIMAPAN

b. Pembukaan Rekening SIMAPAN untuk lembaga/perusahaan/instansi

Dalam pembukaan rekening SIMAPAN untuk lembaga atau perusahaan atau instansi dengan prosedur pembukaan rekening SIMAPAN perorangan. Hanya saja yang membukakan rekening adalah pihak lembaga. Dan untuk kelanjutan ketentuannya. BMT Marhamah belum

¹ Peraturan dan Ketentuan Umum SIMAPAN BMT Marhamah

mempunyai peraturan khusus, karena selama ini produk SIMAPAN baru diminati perorangan.²

3. Prosedur Penutupan dan Pencairan SIMAPAN

Dalam penutupan dan pencairan SIMAPAN, ada dua kemungkinan :

a. penutupan dan pencairan saat jatuh tempo. Adapun prosedurnya adalah

1. Mengisi slip penarikan ke kolom jumlah tarikan
2. Mengisi slip penutupan rekening dan tanda tangan
3. Menyerahkan buku tabungan
4. Menunjukkan kartu identitas asli.
5. Menyerahkan foto copy kartu identitas.
6. Membayar biaya administrasi penutupan rekening sebesar Rp 2.500,-
7. Mendapatkan bagi hasil sesuai masa kepesertaan habis, akan di lakukan secara tunai dalam tiga tahap selama 3 bulan atau sesuai kesepakatan bersama.

b. Penutupan dan pencairan sebelum masa kepesertaan habis.

Prosedur dari penutupan dan pencairan sebelum masa kepesertaan habis sama dengan *point A*. hanya saja ada perbedaan di penerimaan bagi hasil. Jika pada *point A* bagi hasil penuh sesuai dengan jangka waktu masa kepesertaan, maka penutupan dan pencairan sebelum masa kepesertaan habis, dikenakan ketentuan sebagai berikut :

No	Waktu penarikan	Sanksi atau denda
1.	< 1/4 masa kepesertaan	Bagi hasil hangus 100 %
2	1/4 s.d 2/4 masa kepesertaan	Bagi hasil hangus 75 %
3	2/4 s.d 3/4 masa kepesertaan	Bagi hasil hangus 50 %
4	3/4 s.d masa kepesertaan berakhir	Bagi hasil hangus 25 %

² SOP BMT Marhamah, h. 19

c. Bila penutupan dan pencairan di lakukan oleh ahli waris, maka adabeberapa tambahan atau prosedur ketentuan yakni :

- 1) Apabila peserta berhalangan datang, maka harus ada surat kuasa dari si peserta yang di tulis dan di tanda tangani untuk si peserta di atas meterai dan juga foto copy kartu keluarga.
- 2) Apabila peserta sudah meninggal dunia, maka ahli waris harus menunjukkan surat kematian dari kelurahan tempat tinggal peserta.
- 3) Membawa foto copy identitas peserta dan juga ahli waris yang di tunjuk untuk melakukan penutupan dan pencairan SIMAPAN.

B. Perhitungan Bagi Hasil SIMAPAN di BMT Marhamah Purworejo

1. Metode Bagi Hasil

Metode bagi hasil di BMT Marhamah menggunakan metode *revenue sharing* (bagi pendapatan), dimanapendapatan yang diterima BMT atas bagi hasil, margin jual beli, danmargin sewa atas *pembiayaan produktif* yang diusahakan dibagikan secaralangsung ke anggota penyimpan / nasabah tanpa dikurangi biayaoperasional. Sedangkan dalam metode pengakuan pendapatan BMTMarhamah menggunakan metode *Cash Basis*, dimana penerimaanpendapatan atau pengeluaran biaya ketika benar-benar terjadi penerimaanatau pengeluaran uang tunai.³

2. Perhitungan Bagi Hasil

Pada produk simpanan anggota penabung mendapatkan keuntunganyang besarnya tergantung kepada :

- 1). Besar kecilnya saldo rata-rata simpanan
- 2). Besar kecilnya saldo rata-rata seluruh simpanan yang ada
- 3). Besar kecilnya pendapatan yang dicapai oleh BMT

³ Wawancara dengan Bapak Budi Setiono, tanggal 16 April 2016

4). Porsi bagi hasil (nisbah) yang ditetapkan BMT.⁴

Dalam pendistribusian bagi hasil kepada nasabah simpanan *mudharabah*, BMT Marhamah menetapkan waktu pendistribusian pada akhir bulan, alasannya adalah untuk membuat keefektifan atas perhitungannya yang disesuaikan menurut tanggal kalender yang berlaku di Indonesia.

Untuk menentukan tingkat pembagian hasilnya, BMT akan menghitung setiap bulan atau setiap periode tertentu sesuai dengan periode perhitungan pendapatan usaha. Berapa pun tingkat pendapatan usaha, itulah yang kemudian didistribusikan kepada para anggota atau nasabah. Oleh karenanya, nasabah perlu mengetahui tingkat *nisbah* produk masing-masing. Nisbah merupakan porsi pembagian hasil yang ditetapkan dalam akad atau perjanjian.⁵

1. Contoh perhitungan distribusi bagi hasil

Di ketahui : Total SR Rp. 100.000.000 dan Total pendapatan Rp. 3.000.000 dengan nisbah tersebut dibawah ini⁶:

No	Produk	Saldo Rata – rata	Pendapatan	Nisbah		Porsi		Indikasi
				Anggota	BMT	Anggota	BMT	
1	Simpanan Umat	20.000.000	600.000	22%	78%	132.000	468.000	0,66
2	Simpanan Ukhuwah	12.400.000	372.000	30%	70%	111.600	260.400	0,9
3	SIMPANAN 5 th	10.000.000	300.000	46%	54%	138.000	162.000	1,38

⁴*Ibid*

⁵ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal wat Tamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004, h. 120

⁶ Modul Orientasi Management Trainee BMT Marhamah

4	SIMAPAN 10 TH	5.500.000	165.000	53%	47%	87.450	77.550	1,59
5	SIMAPAN 20 TH	5.000.000	150.000	61%	39%	91.500	58.500	1,83
6	Simpanan Berjangka 3Bln	13.100.000	393.000	49%	51%	192.570	200.430	1,47
7	Simpanan Berjangka 6Bln	10.000.000	300.000	53%	47%	159.000	141.000	1,59
8	Simpanan Berjangka 12Bln	9.000.000	270.000	59%	41%	159.300	110.700	1,77
9	Pembiayaan Bank Syariah	15.000.000	450.000	66,5%	33,5%	299.250	150.750	1,99
	Jumlah	100.000.000	3.000.000			1.370.670	1.629.330	

Berdasarkan data tabel diatas dapat dijelaskan tahapan perhitungan bagi hasil diantaranya yaitu:

a) Tahapan Perhitungan Bagi hasil di BMT Marhammah

Disini penulis berusaha meneliti sistem perhitungan pendapatan BMTMarhammah, yang dimana bisa ditentukan berdasarkan perhitungan daripendapatan SIMAPAN. Dari total pendapatan pembiayaan tersebutdapat dihitung besarnya pendapatan untuk produk SIMAPAN adalahsebagai berikut:

1. Pendapatan yang dibagihasilkan

Sebagai contoh untuk perhitungan jenis simpanan 5 tahun

Saldo rata-rata Simpanan 5 tahun

----- X Total Pendapatan/hasil usaha

Total saldo rata-rata Simpanan

10.000.000

----- X 3.000.000 = 300.000

100.000.000

2. Porsi Pendapatan

Merupakan pendapatan dari dana yang disimpan di BMT Marhamah yang dibagi berdasarkan nisbah masing-masing simpanan. Dari data tersebut diatas dapat dihitung dengan cara sebagai berikut:

= *Nisbah Anggota X Pendapatan dibagihasilkan*

46% X 300.000 = 138.000

3. *Expected Return* (ER) atau Nilai Setara

Pendapatan Nasabah/Anggota

= ----- X 100

Saldo rata-rata harian simpanan

165.0000

----- X 100 = 1.38 %

10.000.000

b) perhitungan bagi hasil kepada nasabah simpanan individual

Adapun studi kasus penulis ambilkan dari data rekening koran salah satu peserta SIMAPAN BMT Marhamah, sebagai berikut:

No	Tgl	Sandi	Debet	Kredit	Saldo
1	11/01/14	01	0	50.000	50.000

2	31/01/14	03	0	335	50.335
3	01/02/14	00	0	0	50.335
4	04/02/14	01	0	50.000	100.335
5	28/02/14	03	0	925	101.260
6	01/03/14	00	0	0	101.260
7	31/03/14	03	0	974	102.234
8	01/04/14	00	0	0	102.234
9	01/04/14	01	0	100.000	202.234
10	30/04/14	03	0	1.992	204.226
11	01/05/14	00	0	0	204.226
12	06/05/14	01	0	50.000	254.226
13	31/05/14	03	0	2.496	256.722
14	01/06/14	00	0	0	256.722
15	01/06/14	05	0	50.000	306.722
16	30/06/14	03	0	3.214	309.936
17	01/07/14	00	0	0	309.936
18	01/07/14	05	0	50.000	359.936
19	31/07/14	03	0	3.729	363.665
20	01/08/14	00	0	0	363.665
21	01/08/14	05	0	50.000	413.665
22	31/08/14	03	0	4.287	417.952
23	01/09/14	00	0	0	417.952
24	03/09/14	05	0	50.000	467.952
25	30/09/14	03	0	4.809	472.761
26	01/10/14	00	0	0	472.761
27	04/10/14	05	0	50.000	522.761
28	31/10/14	03	0	5.333	528.094
29	01/11/14	00	0	0	528.094
30	01/11/14	05	0	50.000	578.094
31	30/11/14	03	0	5.876	583.970
32	01/12/14	00	0	0	583.970

33	01/01/15	05	0	50.000	633.970
34	31/01/15	03	0	6.342	640.312 ⁷

Dari tabel di atas, cara perhitungan bagi hasilnya adalah:

Untuk bulan Januari: Hasil setara yang diperoleh adalah 1,005%

Saldo awal 11/01/14 Rp. 50.000,- Lamanya dana mengendap 20 hari

$$\Rightarrow \text{Rp. } 50.000,- \times 1,005\% \times 20/30 = \text{Rp } 335$$

Untuk bulan Februari: Hasil setara yang di peroleh adalah 0,9755%

Saldo 01/02/14 Rp. 50.335,- Lama dana mengendap 3 hari

Saldo 04/02/14 Rp. 100.335,- Lama dana mengendap 24 hari

$$\Rightarrow \frac{(3 \times 50.335) + (24 \times 100.335)}{28-1} \times 0,9755 \% = \text{Rp } 925,-$$

28-1

Begitu pula untuk penghitungan bulan-bulan berikutnya.

C. Analisis Produk Simpanan Masa Depan (SIMAPAN) di BMT

Marhamah

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di BMT Marhamah Purworejo mengenai studi analisis terhadap produk simpanan masa depan (*simapan*), maka dapat diketahui analisis pembahasan dari tema tersebut, diantaranya tentang :

a. Analisis terhadap pelaksanaan produk SIMAPAN

Dalam menjalankan fungsinya sebagai Lembaga Keuangan Syariah, BMT Marhamah menawarkan produk *funding* dan juga produk *lending*. Dan tentunya agar produk-produk yang ditawarkan dapat diterima bahkan diminati masyarakat Purworejo pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT harus mampu bersaing dengan BMT – BMT lain yang ada di Purworejo.

⁷ Data dari rekening koran Bpk. Pudjo Santoso peserta SIMAPAN 5 tahun di BMT Marhamah

Salah satu contoh produk *funding* di BMT Marhamah yang banyak mendapat respons dari masyarakat adalah SIMPANAN MASA DEPAN (SIMAPAN). SIMAPAN didesain guna mereka yang ingin mempersiapkan kebutuhan hari tua, dan juga bagi lembaga lembaga/perusahaan yang ingin memberikan pesangon pada karyawannya, bisa memanfaatkan SIMAPAN atau pun perorangan yang ingin menyiapkan dana/kebutuhan pendidikan anak, biaya haji atau umrah dan lain-lain.

Dari segi akad, produk SIMAPAN menggunakan akad *Mudharabah*. Menurut teori pengertian Mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul mal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan. Dan dalam pelaksanaannya produk simapan telah sesuai dengan teori akad *Mudharabah*, karena Simapan itu sendiri merupakan simpanan masa depan yang dilakukan antara BMT dengan anggota dengan pengambilannya tidak bisa di ambil sewaktu waktu dan mempunyai jangka waktu tertentu. Karena nasabah merupakan shahibul maal dan BMT Marhamah sebagai Mudharib dimana dana yang dititipkan oleh nasabah dapat dimanfaatkan oleh BMT marhamah untuk dikelola dan didistribusikan ke dalam produk pembiayaan. Sehingga BMT mendapatkan keuntungan dari produk pembiayaan tersebut yang bisa dibagi hasilkan kepada nasabah sesuai nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

Metode bagi hasil yang dipakai oleh BMT Marhamah adalah metode *revenue sharing* (bagi pendapatan), dan sudah sesuai dengan teori yang ada dimana pendapatan yang digunakan untuk penghitungan distribusi bagi hasil adalah pendapatan kotor, pendapatan BMT berasal dari pembiayaan dan penempatan dana pada Lembaga Keuangan Syariah lain yang dibagikan secara langsung ke nasabah tanpa dikurangi biaya operasional.

Hal ini dikarenakan dalam *revenue sharing* ke dua pihak (*shahibul maal* dan *mudharib*) akan selalu mendapatkan bagi hasil, karena bagi hasil dihitung dari pendapatan pengelola dana. Sepanjang pengelola dana

memperoleh pendapatan maka pemilik dana (*shahibul maal*) akan mendapatkan distribusi bagi hasil.

b. Analisis SWOT

1. **Strenght** adalah suatu hal yang sangat baik dan sangat dikuasai oleh perusahaan atau juga disebut sebuah atribut yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan. Adapun keunggulan dari SIMAPAN BMT Marhamah adalah :
 - a. Produk SIMAPAN merupakan salah satu produk dengan syarat tingkat investasi yang tertinggi, yang dimana sangat memudahkan semua aspek masyarakat untuk menjadi anggota nasabah didalamnya dikarenakan jumlah biaya investasi yang relatif kecil setiap bulannya.
 - b. Nisbah bagi hasil yang cukup tinggi.
 - c. Membantu perencanaan program investasi nasabah.
2. **Weakness** adalah suatu hal yang menjadi kekurangan dan kurang baik ketika dikerjakan oleh perusahaan / sebuah kondisi yang tidak menguntungkan posisi perusahaan didalam pasar. Adapun kekurangannya adalah jangka waktu dalam produk SIMAPAN tersebut cenderung cukup lama, yakni 5 s/d 30 thn. Tentunya hal tersebut sangatlah kurang efisien. Apabila suatu ketika nasabah tersebut melakukan jumlah penarikan dana dari tabungan SIMAPAN itu sebelum jatuh tempo seperti yang sudah disepakati, maka bisa dipastikan jumlah nominal bagi hasilnya cenderung lebih kecil.
3. **Opportunity** adalah faktor yang besar dan utama untuk dipertimbangkan dalam membentuk strategi perusahaan untuk mengevaluasi kesempatan/pejuang yang ada didalam pasar dan meningkatkan daya pikat masing-masing kesempatan. Berikut peluang yang dimiliki BMT Marhamah untuk produk SIMAPAN adalah produk SIMAPAN tersebut masih menjadi satu-satunya produk yang ada di area Purworejo, tentunya ketidakadaan *competitor* dalam hal ini sangatlah membuat produk ini

eksklusif, terlebih tidak adanya BMT lain di wonosobo yang mencoba untuk menyambut pasar produk tersebut.

4. **Threats** adalah faktor dari lingkungan eksternal perusahaan yang dapat mengganggu profitabilitas dan kesejahteraan perusahaan. Tugas perusahaan adalah untuk mengidentifikasi ancaman dan tindakan yang ada kemudian mengevaluasi strategi tindakan apa yang bisa diambil untuk mentralkan ataupun mengurangi dampak dari ancaman tersebut. Dengan banyaknya BMT lain yang berdiri di Purworejo menjadikan BMT - BMT atau LKS disekitar Purworejo membuka persaingan dengan menawarkan produk deposito / simpanan berjangka yang profitnya cenderung lebih besar dengan jangka waktu yang relatif lebih singkat, sehingga bisa mempengaruhi opsi masyarakat untuk menentukan jenis investasi yang tepat.