

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil untuk menumbuhkembangkan derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang *salaam*. BMT berfungsi untuk menghimpunan dan menyalurkan dana kepada anggotanya. BMT pertama kali yang didirikan bernama “Bait at Tamwil Salman” pada tahun 1980 oleh beberapa aktivis mahasiswa ITB. Sampai dengan akhir tahun 2008, sudah terdapat 3.200 BMT di seluruh Indonesia.

Di dalam nama Baitul Maal wat Tamwil terdapat 2 (dua) istilah yaitu Baitul Maal dan Baitut Tamwil. Baitul Maal lebih memfokuskan untuk mengumpulkan dan menyalurkan dana nonprofit (zakat, infak dan sedekah). Adapun untuk Baitut Tamwil lebih berfungsi untuk mengumpulkan dan menyalurkan dana komersial. Dari penggabungan keduanya, BMT mempunyai fungsi ganda yaitu fungsi sosial dan fungsi ganda. BMT

menggunakan badan hukum koperasi dan sering disebut dengan koperasi jasa keuangan syariah (KJKS).

BMT bersifat terbuka, independen, berorientasi pada pengembangan simpanan dan pembiayaan untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan sosial masyarakat sekitar, terutama usaha mikro dan fakir miskin.¹ BMT memberi kontribusi besar bagi meningkatkan kepercayaan masyarakat pada nilai-nilai luhur. Nilai-nilai yang berasal dari Islam secara syariah maupun dari yang memang secara fitri merupakan bawaan manusia secara universal. Gairah untuk saling tolong menolong, memberi dan menerima, tanpa disertai rasa keangkuhan maupun rasa rendah diri, secara bertahap mulai bisa ditegakkan kembali. Kepercayaan diri sebagai manusia bermartabat, serta kepercayaan kepada orang lain juga sebagai manusia yang bermartabat, ditambah dengan rasa optimis menghadapi persoalan ekonomi, perlahan-lahan berhasil ditumbuhkan.²

Pada tanggal 25 September 2015, Pemerintah menerbitkan Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M/KUKM/IX/2015 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan

¹ Kautsar Riza Salman, *Akutansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Padang : Akademia Permata, 2012, h. 10.

² Awalil Rizky, *BMT Fakta dan Prospek Baitul Maal Wat Tamwil*, Yogyakarta : UCY Press, cet ke-1, 2007, h. 179-180.

pembiayaan syariah oleh koperasi. Peraturan menteri ini merubah status KJKS kepada KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah),³ bersifat terbuka, independen dan berorientasi pada pengembangan tabungan dan pembiayaan untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan masyarakat sekitar, terutama usaha mikro.

KSPPS Arthamadina adalah lembaga yang bergerak di bidang jasa lembaga keuangan syariah yaitu melayani anggota dan calon anggota dalam kebutuhan produk pendanaan dan pembiayaan. Adapun produk simpanan yang ada di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang yaitu Simpanan Hari Raya Idul Fitri (Shari), Simpanan Kencana (Kencana Saving), Simpanan Berjangka (Simka) dan Simpanan Investama. Sedangkan untuk pembiayaan di KSPPS Arthamadina Banyuputih bisa membantu dalam keperluan yang diinginkan oleh nasabah seperti beli motor, laptop, modal usaha dan lain sebagainya.

Sebagai lembaga yang menjembatani antara pihak yang surplus dana dengan pihak yang defisit dana, KSPPS Arthamadina menggunakan prinsip syariah di dalam kegiatan *funding* dan *lending*. Melalui KSPPS Arthamadina kelebihan dana tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang

³<http://www.google.co.id/amp/s/ririyantika.wordpress.com/2016/02/04/peraturan-menteri-koperasi-ukm-terkait-koperasi-syariah-th-2015/amp/>, diakses pada Jumat, 7 April 2017.

memerlukan dana dan memberi manfaat diantara keduanya. Disamping itu juga dapat membantu usaha kecil dan rumahan dengan menyediakan dana untuk membantu usahanya.

Kegiatan *funding* merupakan kegiatan pokok suatu lembaga keuangan syariah dengan menghimpun dana dari masyarakat dan menyediakan fasilitas produk penghimpunan dana. KSPPS Arthamadina menghimpun dana dari masyarakat, menggunakan akad *mudharabah* dalam produk Simpanan Shari, Simpanan Kencana, Simpanan Investama dan Simpanan Berjangka (deposito). Akad *mudharabah* adalah akad kerjasama antara kedua belah pihak, dimana pihak pertama yaitu *sahibul maal* sebagai pemilik dana menyediakan seluruh dana sedangkan yang lain yaitu sebagai *mudharib* sebagai pengelola dan dengan keuntungan yang telah disepakati. Dalam aplikasi penghimpunan dana di KSPPS Arthamadina, maka nasabah sebagai pemilik dana dan KSPPS Arthamadina sebagai pengelola.

Sedangkan kegiatan *lending* (pembiayaan) yaitu kegiatan pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit, KSPPS Arthamadina menyalurkan dana yang sudah terkumpul dari nasabah tersebut ke berbagai usaha kecil dan menengah yang dikemas dalam produk pembiayaan dengan akad *mudharabah* itulah yang menjadi sumber pendapatan KSPPS Arthamadina yang pada

gilirannya akan di bagihasilkan kepada nasabah (pemilik rekening simpanan dan deposito).

Dalam tugas akhir ini penulis tertarik pada Simpanan Kencana karena merupakan simpanan iuran atau kolektif rutin selama 11 bulan, yang dimulai tanggal 15 Januari 2016 s/d 15 Desember 2016 dengan nominal setoran yang sudah ditentukan yaitu Rp. 80.000,- setiap bulannya. Untuk pengambilannya juga sudah ditentukan jatuh temponya. Tidak hanya mengambil dana kencana saja, namun nasabah juga akan mendapatkan keuntungan dan bagi nasabah yang beruntung akan mendapatkan doorprize berupa hadiah emas batangan dan hadiah-hadiah gemerlap lainnya.

Simpanan Kencana juga mempunyai tujuan dalam segi eksternal adalah untuk membantu anggota atau calon anggota merencanakan keuangan akhir tahun mereka. Sedangkan dari segi internal, produk ini digunakan sebagai alat pembantu likuiditas perusahaan serta menarik minat masyarakat untuk ikut serta bergabung menjadi anggota koperasi, karena pertumbuhan badan usaha koperasi saat ini telah mengalami peningkatan yang sangat besar. Baik itu koperasi yang menggunakan sistem konvensional maupun syariah, sudah banyak dijumpai hampir di setiap daerah di Indonesia. Tingkat persaingan yang tinggi dalam memperebutkan sasaran pasar yang sama serta kebutuhan masyarakat yang semakin beragam dari waktu ke waktu

mengakibatkan banyaknya perusahaan koperasi yang gagal bersaing dan kemudian gulung tikar. Inilah salah satu tantangan yang harus dihadapi oleh badan usaha koperasi dan KSPPS Arthamadina secara tidak langsung dituntut mampu memberikan pelayanan yang memuaskan bagi semua, sehingga diperlukan strategi penghimpunan dana yang baik agar dapat mencapai target yang diinginkan. Ini merupakan tantangan yang harus dihadapi oleh badan usaha koperasi, bagaimana cara menarik minat masyarakat agar mau bergabung kedalam keanggotaan kekoperasian dan dapat meningkatnya jumlah anggota koperasi, hal tersebut yang mendorong KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang melahirkan sebuah produk baru yaitu Simpanan Kencana.

Kurangnya minat nasabah terhadap produk Simpanan Kencana hanya sekitar 425 anggota dibanding dengan produk yang lain yaitu Simpanan Shari bisa mencapai 2.430 anggota dan Simpanan Investama mempunyai anggota paling banyak sekitar 5.383. Sehingga diperlukan strategi pemasaran terhadap produk Simpanan Kencana dengan menggunakan akad *mudharabah* agar mampu bersaing dengan produk simpanan yang lain.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai teknik pemasaran yang digunakan dan kemungkinan hasil yang akan dicapai KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang pada produk ini. penulis mengambil judul “**STRATEGI PENGHIMPUNAN**

DANA PADA PRODUK SIMPANAN KENCANA DENGAN AKAD *MUDHARABAH* DI KSPPS ARTHAMADINA BANYUPUTIH BATANG”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur operasional produk tabungan Simpanan Kencana dengan akad *mudharabah* di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang ?
2. Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan dalam penghimpunan dana produk Simpanan Kencana dengan akad *mudharabah* di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang ?

C. Tujuan Penelitian :

Adapun tujuan yang ingin dicapai penulis diantaranya adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana prosedur operasional produk tabungan Simpanan Kencana di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang.
2. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang digunakan dalam penghimpunan dana pada produk Simpanan Kencana dengan akad *mudharabah* di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang.

D. Manfaat Penelitian :

Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat :

1. Bagi penulis
 - a. Dapat menambah wawasan, pengetahuan tentang strategi penghimpunan dana produk Simpanan Kencana yang ada di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang.
 - b. Untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Ahli Madya dalam ilmu Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bagi pembaca
 - a. Dapat menambah informasi yang bermanfaat mengenai strategi penghimpunan dana produk Simpanan Kencana yang ada di KSPPS Arthamdina Banyuputih Batang dan dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa yang menyusun Tugas Akhir.
3. Bagi KSPPS Arthamadina Banyuputih
 - a. Sebagai media publik ke masyarakat untuk memperkenalkan produk simpanan yaitu Simpanan Kencana kepada masyarakat luas.
 - b. Memperkenalkan apa saja produk-produk yang ada di KSPPS Arthamadina kepada masyarakat, memberikan informasi dan pengetahuan tambahan yang dijadikan

sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan usaha secara syariah.

4. Bagi masyarakat
 - a. Masyarakat dapat lebih percaya kepada pihak KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang dalam simpanannya.
 - b. Masyarakat dapat menghargai dan saling membantu dalam kerjasamanya dengan pihak KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang.

E. Tinjauan Pustaka

Dalam rangka pencapaian penulisan tugas akhir yang maksimal, sebagai bahan perbandingan peneliti yang sudah dilakukan oleh beberapa mahasiswa antara lain :

Pembahasan tentang penghimpunan dana yang telah dikaji oleh :

1. Nur Asaroh, 122503085, TA (Tugas Akhir) yang berjudul Strategi Penghimpunan Dana pada Produk Simpanan El-Amanah dengan Akad Wadiah Yad Adh-Dhamanah di BMT El-Amanah Kendal, UIN Walisongo Semarang, 2015. Stratgi yang dilakukan mulai dari persiapan pribadi untuk memasarkan produk simpanan, menyampaikan keunggulan produk yang dipasarkan dan dengan membawa media pendukung yang berupa brosur yang merupakan strategi yang cukup efisien. Sasaran pemasaran dimulai dari mulut ke mulut yaitu diri sendiri (yang memasarkan produk

simpanan/marketing), kemudian keluarga, lingkungan, kerabat/kenalan dan masyarakat luas. Sasaran masyarakat luas ini meliputi perorangan, pasar-pasar, lembaga pendidikan, lembaga keuangan lain dan lembaga sosial. Produk simpanan El Amanah di BMT El Amanah menggunakan akad *wadiah yadh dhamanah* yang dimana titipan yang selama belum dikembalikan kepada penitip dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan. Dalam praktek pelaksanaannya ketika penulis melakukan penelitian di BMT El Amanah Kendal, penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam praktek yang ada di BMT El Amanah Kendal, berbeda dengan yang penulis teliti disini, yang penulis teliti disini yaitu strategi produk penghimpunan dananya menggunakan akad *mudharabah* jadi berbeda dengan penelitian di atas.⁴

2. Siti Nurul Hidayah, 092503066, TA (Tugas Akhir) yang berjudul Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana pada Jasa Layanan Simpanan Sirela di KJKS BMT Al Hikmah Ungaran, UIN Walisongo Semarang, 2012. Strategi pemasaran yang digunakan oleh Nurul yaitu menggunakan penerapan target dan insentifnya yaitu ditetapkan berapa

⁴ Nur Asaroh, *Strategi Penghimpunan Dana pada Produk Simpanan El-Amanah dengan Akad Wadiah Yad Adh-Dhamanah di BMT El-Amanah Kendal*, Tugas Akhir, Semarang, UIN Walisongo, 2015, h.i.t.d

target *funding*-nya, melakukan inovasi pendanaan dan lain sebagainya supaya bisa menarik nasabah agar menginvestasikan uangnya di KJKS BMT Al Hikmah dan macam-macam produk *funding* yang mempunyai ciri dan keunggulan masing-masing yang sesuai dengan kepentingan dari nasabahnya itu sendiri, misalnya untuk menyimpan dananya agar aman yaitu produk SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar). Berbeda dengan penelitian yang saya teliti, yaitu disini penulis membahas tentang strategi pemasaran produk Simpanan Kencana (Simpanan Akhir Tahun). Jadi, berbeda dengan penelitian yang diteliti oleh Siti Nurul Hidayah.⁵

3. Anis Nur Khasanah, 092503010, TA (Tugas Akhir) yang berjudul Strategi penghimpunan dana melalui deposito *mudharabah* di BNI Syariah Cabang Semarang, UIN Walisongo Semarang, 2012. Menyimpulkan bahwa strategi yang dilakukan paling baik yaitu dengan variable-variable periklanan, personal selling dan alat promosi lainnya, untuk keuntungan deposito *mudharabah* dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati dalam perhitungan bagi hasil dibagi setiap hari kalender bulan yang bersangkutan (28 hari, 29 hari, 30

⁵ Siti Nurul Hidayah, *Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana pada Jasa Layanan Simpanan Sirela di KJKS BMT Al Hikmah Ungaran*, Tugas Akhir, Semarang, UIN Walisongo, 2012, h.i.t.d

hari, 31 hari). Sedangkan yang peneliti tulis disini mengenai simpanan kencana bagi hasil dibagi setiap bulannya dan istimewanya setiap anggota yang melakukan setoran rutin akan mendapatkan hadiah menarik yang akan diundi setelah melakukan setoran selama 11 bulan. Jadi, berbeda dengan penelitian yang Anis Nur Khasanah teliti.⁶

Dari penelitian di atas, penulis akan membahas secara rinci tentang penghimpunan dana pada produk di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang. Oleh karena itu penulis merasa perlu untuk mengadakan suatu penelitian mengenai penghimpunan dana.

F. Metodologi Penelitian

1. Obyek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang yang beralamat di Jalan Raya Lokojoyo Km.1 Banyuputih Batang 51271, dengan obyek penelitian produk simpanan berjangka berhadiah Kencana.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Data yang bersifat kualitatif adalah data yang bukan berbentuk angka

⁶ Anis Nur Khasanah, *Strategi penghimpunan dana melalui deposito mudharabah di BNI Syariah Cabang Semarang*, Tugas Akhir, Semarang, UIN Walisongo, 2012, h.i.t.d

atau nominal tertentu, tetapi lebih sering berbentuk kalimat pertanyaan, uraian, deskripsi yang mengandung suatu makna dan nilai (*values*) tertentu yang diperoleh melalui instrumen penggalan data khas kualitatif seperti wawancara, observasi, facussed group discussion, analisis dokumentasi dan sebagainya.⁷ Bodgan dan Taylor mendefinisikan metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang dihasilkan dari data yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.⁸

3. Metode Pengumpulan Data.

Untuk mendapatkan data yang relevan sesuai topik penelitian tersebut maka di gunakan beberapa metode yaitu :

a. Metode *Observasi*

Sutrisno Hadi (1986) mengemukakan bahwa, *observasi* merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.⁹ Metode *observasi* meliputi melakukan pencatatan secara sistematis kejadian-kejadian, perilaku, obyek-obyek

⁷ Haris Herdiansyah, *Wawancara, Observasi Dan Focus Groups*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2013, h. 10.

⁸ Lexy J. Meleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT. Remaja Rosda Karya, 2002, h. 4.

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung : Alfabeta cv, 2016, h. 145.

yang dilihat dan hal-hal lain yang diperlukan dalam mendukung penelitian yang sedang dilakukan.¹⁰ Pada waktu melakukan *observasi*, peneliti dapat ikut berpartisipasi atau hanya mengamati saja orang-orang yang hendak melakukan Simpanan Kencana di KSPPS ARTHAMADINA Banyuputih Batang. Kemudian peneliti dapat mengamati dan mencatat secara sistematis sesuai dengan tujuan penulisan dengan melihat langsung proses kegiatannya. Dalam metode ini peneliti mengambil data yang berhubungan dengan cara Magang di KSPPS ARTHAMADINA Banyuputih Batang.

b. Metode Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Dapat juga dikatakan bahwa wawancara merupakan percakapan tatap muka (*face to face*) antara pewawancara dengan sumber informasi, dimana pewawancara bertanya langsung tentang sesuatu obyek yang diteliti dan telah dirancang sebelumnya.¹¹ Narasumber dalam penelitian ini adalah Manager

¹⁰ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2006, h. 224.

¹¹ Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*, Jakarta : Kencana, 2014, h. 372.

(Ketua KSPPS Arthamadina Bapak Budi Waluyo) dan Karyawan yang terkait dalam Pembiayaan (General Affair dan Marketing).

c. Metode Dokumentasi

Dokumentasi merupakan sarana pembantu peneliti dalam mengumpulkan data atau informasi dengan cara membaca surat-surat, pengumuman, iktisar rapat, pernyataan tertulis kebijakan tertentu dan bahan-bahan tulisan lainnya.¹² Peneliti mengumpulkan data-data yang berupa catatan-catatan, arsip-arsip, dokumen-dokumen dan rekaman wawancara. Adapun data-data yang diperoleh dari metode ini yaitu brosur, formulir simpanan, petunjuk teknis simpanan di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang.

4. Sumber Data

b. Data primer

Data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber data asli (tanpa melalui perantara).¹³ Data primer yang didapat melalui dokumen yang ada di KSPPS Arthamadina Banyuputih,

¹² Sarwono, *Metode*,..., h. 225.

¹³ Nur Indrianto, *Metodelogi Penelitian Bisnis untuk Akutansi dan Manajemen*, Yogyakarta : BPFEE, 1999, h. 147.

wawancara langsung kepada manager dan karyawan kolektor Simpanan Kencana.

c. Data sekunder

Sebelum memutuskan untuk mengumpulkan data primer, setiap peneliti harus menganalisis data sekunder terlebih dahulu.¹⁴

5. Metode Analisis Data.

Dalam penelitian ini metode analisis yang di gunakan adalah diskriptif analisis yaitu penelitian yang dilakukan untuk memberikan gambaran lebih mengenai suatu gejala atau fenomena. Yang apabila datanya sudah terkumpul akan di klasifikasikan menjadi data yang di nyatakan dalam bentuk kata-kata atau simbol. Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan berguna untuk memudahkan proses kerja dalam menyusun Tugas Akhir ini serta untuk mendapatkan gambaran dan arah penulisan yang baik dan benar. Penyusunan Tugas Akhir ini terdiri dari atas 4 (empat) bab, yang terdiri dari :

¹⁴ Muhamad, *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008, h. 105.

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan Tugas Akhir.

BAB II : PEMBAHASAN UMUM TENTANG TOPIK ATAU POKOK BAHASAN

Tinjauan teori berisi tentang strategi penghimpunan dana pada produk tabungan Simpanan Kencana dengan akad *mudharabah* di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang, berisi tentang: strategi penghimpunan dana yang terdiri dari : definisi strategi, definisi penghimpunan dana, definisi strategi penghimpunan dana, prinsip dan tujuan penghimpunan dana. Penghimpunan dana dengan akad *mudharabah* yang di gunakan di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang.

BAB III : GAMBARAN UMUM KSPPS ARTHAMADINA BANYUPUTIH BATANG

Bab ini berisi tentang profil, produk KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang dan pengelolaan usaha syariah dan ruang lingkup pemasaran.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang prosedur operasional dan strategi penghimpunan dana yang dilakukan KSPPS Arthamadina dalam menghimpun dana pada Produk Simpanan Kencana dengan akad *mudharabah*.

BAB V : PENUTUP

Bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran-saran yang diambil oleh penulis tentang prosedur operasional dan strategi penghimpunan dana pada produk simpanan kencana dengan akad *mudharabah* di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN