

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Deskripsi Teori

2.1.1 *Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*

2.1.2 Pengerian *Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*

BMT merupakan kependekan dari *Baitul Maal Wa Tamwil*. Atau dapat juga ditulis dengan *Baitul Maal Wa Baitul Tamwil*. Secara harfiah atau *lughowi Baitul Maal* berarti rumah dana dan *Baitul Tamwil* berarti rumah usaha.¹

Baitul Maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infaq, dan shodaqoh.² *Baitul Maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam, dimana *Baitul Maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial.³

Sedangkan Baitul Tamwil yang dikembangkan pada abad 20 yaitu sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian tak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.⁴

¹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Pres, 2004, h.126

² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi & Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004 Ed. II, 2004, h.96

³ Muhammad Ridwan, *loc. cit.*

⁴ Heri Sudarsono, *loc. cit.*

Begitu juga dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah unit koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai dengan pola bagi hasil (syariah). Dan keluarnya Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/IV/KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah merupakan realisasi atas kepedulian pemerintah untuk berperan memberikan payung hukum atas kenyataan yang tumbuh subur dalam masyarakat ekonomi Indonesia terutama dalam lingkungan Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Berdasarkan ketentuan yang disebut Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi dan simpanan sesuai pola bagi hasil (Syari'ah). Dengan demikian semua BMT yang ada di Indonesia dapat digolongkan dalam KJKS, mempunyai payung Hukum dan legal kegiatan operasionalnya asal saja memenuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku.⁵

2.2 Manajemen Dana

Dalam pandangan ajaran Islam, segala sesuatu harus dilakukan secara rapi, benar, tertib, dan teratur, tidak boleh dilakukan secara asal-asalan. Manajemen dalam arti mengatur segala sesuatu agar dilakukan dengan baik, tepat dan tuntas merupakan hal yang

⁵<http://esharianomics.com/esharianomics/koperasi/koperasi-syariah/kjks-dan-ujks/diposkan-oleh-KPRI-KIPAS-di-07:33>

disyariatkan dalam ajaran Islam. Rasulullah bersabda dalam hadis yang diriwayatkan Imam Thabrani,⁶

ان الله يحب اذا عمل احدكم العمل ان يتقنه

Yang artinya : “*Sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang jika melakukan sesuatu pekerjaan, dilakukan secara itqan (tepat, terarah, jelas dan tuntas.* (HR Tabrani)

Arah pekerjaan yang jelas, landasan yang mantap dan cara mendapatkannya yang transparan merupakan amal perbuatan yang dicintai Allah swt .⁷

Manajemen dalam bahasa arab disebut dengan *idarah*. Dalam Elias “Modern Dictionary English Arabic kata *management* (Inggris), sepadan dengan kata *tadbir*, *idarah*, *siyasah* dan *qiyamah* dalam bahasa Arab. *Tadbir* adalah bentuk *masdar dabbara*, *yudabbiru*, *tadbiran*. *Tadbiran* berarti penertiban, pengaturan, pengurusan, perencanaan dan persiapan.⁸

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang artinya mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dan fungsi-fungsi manajemen. Jadi, manajemen itu merupakan proses untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan.⁹

⁶ Marhum Sayyid Ahmad Al Hasyimi, Mukhtarul Ahaadits wa al Hukmu al Muhammadiyah, Surabaya: Daar an Nasyr al-misriyyah, h. 34

⁷ Didin hafiduddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktek*, Malang: Gema Insani Press, h.34

⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (UPP) AMP YKPN, Yogyakarta: 2002, h. 147

⁹ Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Dasar Pengertian Dan Masalah*, Jakarta : Bumi Aksara, 2007, h. 1

Allah sangat mencintai perbuatan-perbuatan yang termanaj dengan baik. Sebagaimana yang dijelaskan dalam Al-Qur'an surah Ass-Shaff:4.¹⁰



Artinya:“Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh”. (ass-Shaff:4)

Terkait dengan manajemen sebagai sistem, maka di dalamnya terdapat unsur-unsur yaitu:

1. Perencanaan (*Planning*)

Yaitu rangkaian kegiatan untuk menetapkan tujuan terlebih dahulu pada suatu jangka waktu / langkah-langkah yang harus di tempuh untuk mencapai tujuan tersebut.

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Yaitu rangkaian kegiatan dalam pembagian kerja yang direncanakan untuk diselesaikan oleh anggota kelompok pekerjaan, penentuan hubungan pekerjaan yang baik di antara mereka, serta pemberian lingkungan dan fasilitas pekerjaan yang kondusif.

3. Pengarahan (*Actuating*)

Adalah instruksi dari atasan kepada bawahan dalam kelompok formal dan untuk mencapai tujuan bersama.

4. Pengawasan (*Controlling*)

¹⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Jumanatul Ali-ART(J-ART), h. 552

Adalah proses kegiatan untuk mengusahakan agar suatu pekerjaan dapat dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dan tahapan yang harus dilalui.¹¹

Menurut Muhammad unsur-unsur manajemen, yaitu:

1. Perencanaan; dimana pencapaian tujuan manajemen harus didahului oleh proses perencanaan yang baik. Dalam suatu perencanaan yang baik dilakukan melalui berbagai proses kegiatan yang meliputi :

1) *Forescasting* yaitu Adalah peramalan usaha sistematis untuk memperoleh sesuatu di masa yang akan datang, dengan dasar penaksiran dan menggunakan perhitungan rasional atas fakta yang ada.

2) *Objective* (tujuan) adalah nilai yang akan dicapai diinginkan oleh seseorang atau badan usaha.

3) *Policies* adalah rencana kegiatan (*plan of action*) atau dapat diartikan sebagai suatu pedoman pokok yang diadakan oleh suatu badan usaha untuk menentukan kegiatan yang berulang-ulang.

Badan kegiatan ini umumnya meliputi bidang penting bagi aktivitas bank diantaranya sebagai berikut :

a) *Tipe nasabah yang dilayani*

¹¹ Siswanto, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: PT. Bumi aksara, 2006, h. 3

Dalam hal ini nasabah yang menjadi sasaran bagi pemasaran produknya, baik melayani semua jenis nasabah dalam usaha besar, usaha kecil, menengah, usaha kecil maupun perorangan.

b) Jenis layanan yang yang disediakan bagi nasabah

Jenis layanan yang disediakan biasanya berkaitan dengan tipe nasabah yang ingin dilayani.

c) Daerah atau wilayah pelayanan

Berkaitan dengan perencanaan jaringan kerja, pembukaan kantor-kantor cabang dan besar kecilnya kantor-kantor tersebut.

d) Sistem penyampaian (delevery syistem) produk dan jasa bank

Berkaitan dengan pola perluasan jangkauan pemasaran dan penyampaian produk dan jasa bank.

e) Distribusi aktiva produktif

Dalam menerapkan *Distribusi aktiva produktif* perlu disusun kebijakan alokasi dana baik menurut sektor ekonomi, sektor industri maupun daerah atau wilayah pemasaran.

f) Preferensi likuiditas

Hal ini erat kaitannya dengan kepercayaan masyarakat kelanggengan BMT. Sumber-sumber dana intinya (*core funds*) yang stabil memberikan pengaruh yang kuat pada kemampuan likuiditas BMT.

g) *Persaingan*

berkaitan dalam upaya menciptakan suasana fanatisme nasabah melalui pelayanan prima agar mampu bersaing dengan baik.

h) *Pengembangan dan pelatihan staf*

Merupakan kebijakan utama manajemen. Sebagai lembaga *knowledge intensive*, maka ketrampilan dan keahlian staf menjadi kunci keberhasilan.

- 4) *Programmers* merupakan rencana kegiatan yang dinamis yang biasanya dilaksanakan secara bertahap dan terikat dengan ruang dan waktu.
- 5) *Schedule* adalah pembagian program yang harus diselesaikan menurut urutan waktu tertentu. Dalam keadaan terpaksa *Schedule* dapat berubah, tetapi program dan tujuan tidak berubah.
- 6) *Prosedur* adalah gambaran suatu kegiatan atau pekerjaan.
- 7) *Budget* adalah suatu taksiran atau perkiraan biaya yang harus dikeluarkan dan pendapatan yang diharapkan diperoleh di masa yang akan datang.

2. Pengorganisasian; dimana pengelompokan yang logis dari kegiatan-kegiatannya, menurut hasil yang ingin dicapai jelas dengan tanggung jawab dan wewenang atas suatu tindakan. Struktur organisasi tergantung besar kecilnya bank, keragaman layanan yang ditawarkan, keahlian personilnya atau menempatkan karyawan yang ada atau karyawan baru sesuai dengan bakat dan kemampuannya. Ali bin Abi Thalib menggambarkan betapa kebatilan yang diorganisasi dengan rapi akan mengalahkan mengalahkan kebaikan yang tidak diorganisasi dengan baik.¹²

الحق بلا نظام يغلبه الباطل بنظام

Artinya: "Kebenaran yang tidak terorganisasi dengan rapi, dapat dikalahkan oleh kebatilan yang diorganisasi dengan baik".

3. Pengawasan; meliputi segala kegiatan penelitian, pengamatan dan pengukuran terhadap jalannya operasi berdasarkan rencana yang telah ditetapkan, penafsiran dan perbandingan hasil yang dicapai dengan standar yang diminta, melakukan tindakan koreksi penyimpangan dan perbandingan antara hasil yang dicapai dengan masukan yang digunakan. Sedangkan dana adalah uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh BMT dalam bentuk tunai, atau aktiva lain dapat segera diubah menjadi uang tunai. Uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh BMT tidak hanya berasal dari pemilik BMT itu sendiri, tetapi juga berasal dari titipan atau penyertaan dana dari orang lain atau pihak lain yang sewaktu-waktu atau pada

¹² Didin hafiduddin dan Hendri Tanjung, *Op. Cit.* h. 4

suatu saat tertentu akan ditarik kembali, baik sekaligus maupun secara berangsur-angsur.¹³

Menurut Muhammad manajemen dana bank adalah sebagai sesuatu proses pengelolaan penghimpunan dana-dana dari masyarakat ke dalam bank dan pengalokasian dana-dana tersebut bagi kepentingan bank dan masyarakat pada umumnya serta pemupukannya secara optimal melalui penggerakan semua sumber daya yang tersedia demi mencapai tingkat rentabilitas yang memadai sesuai dengan batas ketentuan peraturan yang berlaku.¹⁴ Telah difirmankan oleh Allah dalam surat Al-Baqarah ayat: 282.



¹³ Zainul Arifin, *Dadar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alvabet IKAPI, cet 4, 2006, h.47

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Ekonisia, Yogyakarta : 2004, h.42

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara

tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua oang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika)

kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.

Ruang lingkup kegiatan manajemen dana diantaranya meliputi :

1. Segala aktivitas bank dalam rangka penghimpunan dana-dana masyarakat.
2. Aktivitas bank untuk menjaga kepercayaan masyarakat dengan penyediaan uang tunai bagi pemeliharaan kepentingan masyarakat penyimpan.
3. Penempatan dana dalam bentuk pembiayaan / kredit.
4. Pengelolaan modal

Pengertian *funds management* juga dapat dilihat dalam arti yang sempit maupun yang luas. Dalam arti sempit *funds management* bisa diidentikkan dengan istilah *Asset and lialibity management*. Manajemen dana adalah bagaimana sumber dan penggunaan dana yang diperoleh dari menghimpun dana dari masyarakat, baik berskala besar maupun kecil sehingga dapat mencapai tingkat pendapatan yang optimal.¹⁵

Produk-produk sumber dana dan penggunaan dana yang terhimpun dalam lembaga keuangan syariah meliputi:

1. *Wadiah* adalah akad penitipan barang/uang antara pihak yang mempunyai barang/uang dan pihak yang diberi kepercayaan

¹⁵ Veithzal Rivai, dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking; Sebuah Teori, Konseop, dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h. 570

dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan serta keutuhan barang/uang

2. *Mudharabah* adalah akad antar pihak pemilik modal (*shahibul mal*) dengan pengelola (*mudharib*) untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan. Pendapatan/keuntungan tersebut dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati pada awal akad. Secara umum *mudharabah* di bagi menjadi dua macam yaitu:

a. *Mudharabah Mutlaqah* adalah akad *mudharabah* ketika kepada *mudharib* diberikan kekuasaan penuh untuk mengelola modal. *Mudharib* tidak dibatasi baik mengenai tempat, tujuan maupun jenis usahanya.

b. *Mudharabah Muqayyadah* adalah akad *mudharabah* ketika *shahibul mal* menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi *mudharib*, baik mengenai tempat, tujuan maupun jenis usahanya. dalam hal ini *mudharib* tidak diperkenankan untuk mencampurkan dengan modal atau dana lain.

3. *Musyarakah* adalah akad kerja sama usaha patungan antara dua pihak atau lebih pemilik modal untuk membiayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif. Pendapatan/keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

4. *Murabahah* adalah akad jual beli antara *shahibul mal* dan *mudharib*. Dimana *shahibul mal* membeli barang yang diperlukan

oleh *mudharib* dan menjual kepada yang bersangkutan sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

5. *Salam* adalah akad pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka.¹⁶
6. *Istisna'* adalah akad jual beli barang antara pemesan dengan penerima pesanan dan harga barang pesanan disepakati pada awal akad dengan pembayaran dilakukan secara bertahap sesuai kesepakatan.
7. *Ijarah wa iqtina* adalah akad sewa menyewa barang antara bank dengan penyewa yang diikuti janji bahwa pada saat yang ditentukan kepemilikan barang sewaan akan berpindah kepada bank.¹⁷

Dalam jenis-jenis alokasi dana dalam lembaga keuangan biasanya meliputi:

1. *Primary reserve*, adalah cadangan utama yang wajib dipelihara bank demi memenuhi kewajiban likuiditasnya. Terdiri dari kas fisik yang disimpan di bank dan saldo giro di Bank Indonesia.
2. *Secondary reserve*, adalah penempatan dana-dana yang bukan hanya untuk menghasilkan keuntungan, akan tetapi juga sebagai penyangga cadangan likuiditas (*buffer*).

¹⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Terori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h. 108

¹⁷ Ascarya, *Akad dan produk bank syari'ah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008, h. 256-257

3. pinjaman yang diberikan (kredit) adalah peyaluran kredit, bank baru dapat menentukan besarnya volume kredit yang akan diberikan bank mencukupi *Primary reserve* serta kebutuhan *Secondary reserve*.¹⁸

Menurut Muhammad alokasi penggunaan dana bank syariah pada dasarnya dapat dibagi dalam dua bagian penting dari aktiva bank, yaitu:

1. *Earning Asset* (aktiva yang menghasilkan)

Aktiva yang dapat menghasilkan atau *Earning Asset* adalah aset bank yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan. Aset ini disalurkan dalam bentuk investasi yang terdiri atas :

- a. Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*Mudharabah*)
- b. Pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan (*Musyarakah*)
- c. Pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli (*Al Ba'i*)
- d. Pembiayaan berdasarkan prinsip sewa (*Ijarah dan Ijarah wa Iqtina/Ijarah Muntahiyah bi Tamlik*)
- e. Surat-surat berharga syari'ah dan investasi lainnya.

Pembiayaan merupakan fungsi bank dalam menjalankan fungsi penggunaan dana. Dari pembiayaan yang dikeluarkan/dialurkan bank diharapkan dapat mendapatkan hasil. Tingkat penghasilan dari pembiayaan (*yield on financing*) merupakan tingkat penghasilan tertinggi bagi bank.

2. *Non Earning Asset* (Aktiva yang tidak menghasilkan) terdiri dari :

- a. Aktiva dalam bentuk tunai (*cash assets*)

¹⁸ Bastian Suhardjono, *Akuntansi Perbankan*, Jakarta : Salemba Empat cet 1, 2006, h. 134

Aktiva dalam bentuk tunai (*cash assets*) terdiri dari uang tunai dalam *vault*, cadangan likuiditas (*primary resarve*) yang harus dipelihara pada bank sentral, giro pada bank dan item-item tunai lain yang masih dalam proses penagihan (*collections*). Dari aktiva tunai ini bank tidak memperoleh penghasilan, dan walaupun ada sangat kecil dan tidak berarti.

b. Pinjaman (*qard*)

Pinjaman *qard al hasan* adalah merupakan salah satu kegiatan bank syari'ah dalam mewujudkan tanggung jawab sosialnya sesuai dengan ajaran Islam. Untuk kegiatan ini bank tidak memperoleh penghasilan karena bank dilarang untuk meminta imbalan apapun dari para penerima *qard*.

c. Penanaman dana dalam aktiva tetap dan inventaris (*premises and equipment*).

Penanaman dana dalam bentuk ini juga tidak menghasilkan pendapatan bagi lembaga keuangan manapun, tetapi merupakan kebutuhan untuk memfasilitasi pelaksanaan fungsi kegiatannya. Fasilitas itu terdiri dari bangunan gedung, kendaraan dan peralatan lainnya yang dipakai oleh bank dalam rangka penyediaan layanan kepada nasabahnya. Untuk mempermudah dalam memahami karakteristik sumber dan penggunaan dana berikut gambaran tentang pola menghimpun dan mengalokasikan dana melalui

pendekatan pusat pengumpulan dana *Pool Of Fund Approach* dan *Asset Allocation Approach*.¹⁹

Menurut Latifur (2009) Dendawijaya menjelaskan cara penempatan (alokasi) dana oleh suatu bank umum dengan mempertimbangkan suatu bank umum dengan mempertimbangkan suatu dana yang diperolehnya terdiri atas dua pendekatan yang masih banyak dipergunakan / dipilih oleh eksekutif bank dan lembaga keuangan lainnya, yaitu :²⁰

1) *Pool Of Fund Approach*

Penempatan (alokasi) dana tidak dengan memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan sumber dana, seperti sifat, jangka waktu dan tingkat harga perolehannya. Dan seluruh sumber dana digabungkan, selanjutnya dialokasikan.

2) *Asset Allocation Approach*

Penempatan dana keberbagai aktiva dengan mencocokkan masing-masing sumber dana terhadap jenis alokasi dana yang sesuai dengan sifat, jangka waktu dan tingkat harga perolehan sumber dana tersebut.

Gambaran tentang pola penghimpunan dana dan pengalokasiannya dapat dilakukan melalui pendekatan pusat pengumpulan dana (*Pool of Fund Approach*) dan pendekatan

¹⁹ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alvabet IKAPI, cet 4, 2006, h.47

²⁰ Latifur Rahmaniya, *Manajemen Pengelolaan Dana sebagai Upaya Peningkatan Kesehatan Pada Koperasi BMT MMU*, Skripsi S1, Malang: UIN Maulana Ibrahim, 2009

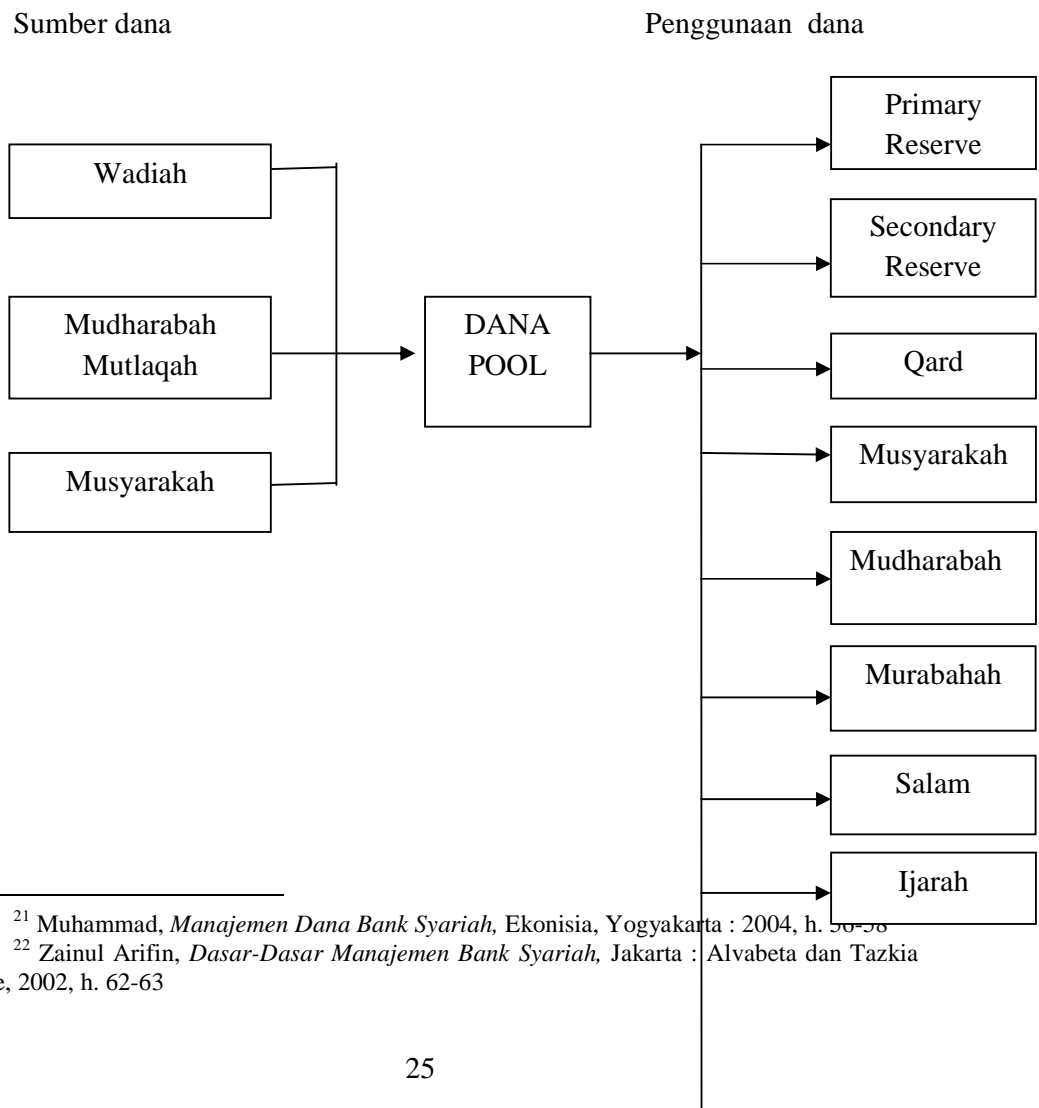
alokasi aktiva (*Assets Allocation Approach*) sebagaimana telah dijelaskan di atas.²¹

Gambar 2.1

Sumber dan Penggunaan Dana Berdasarkan Pendekatan Pusat

Pengumpulan Dana (*Pool Of Fund Approach*)

Sumber Dan Penggunaan Dana²²



²¹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Ekonisia, Yogyakarta : 2004, h. 50-56

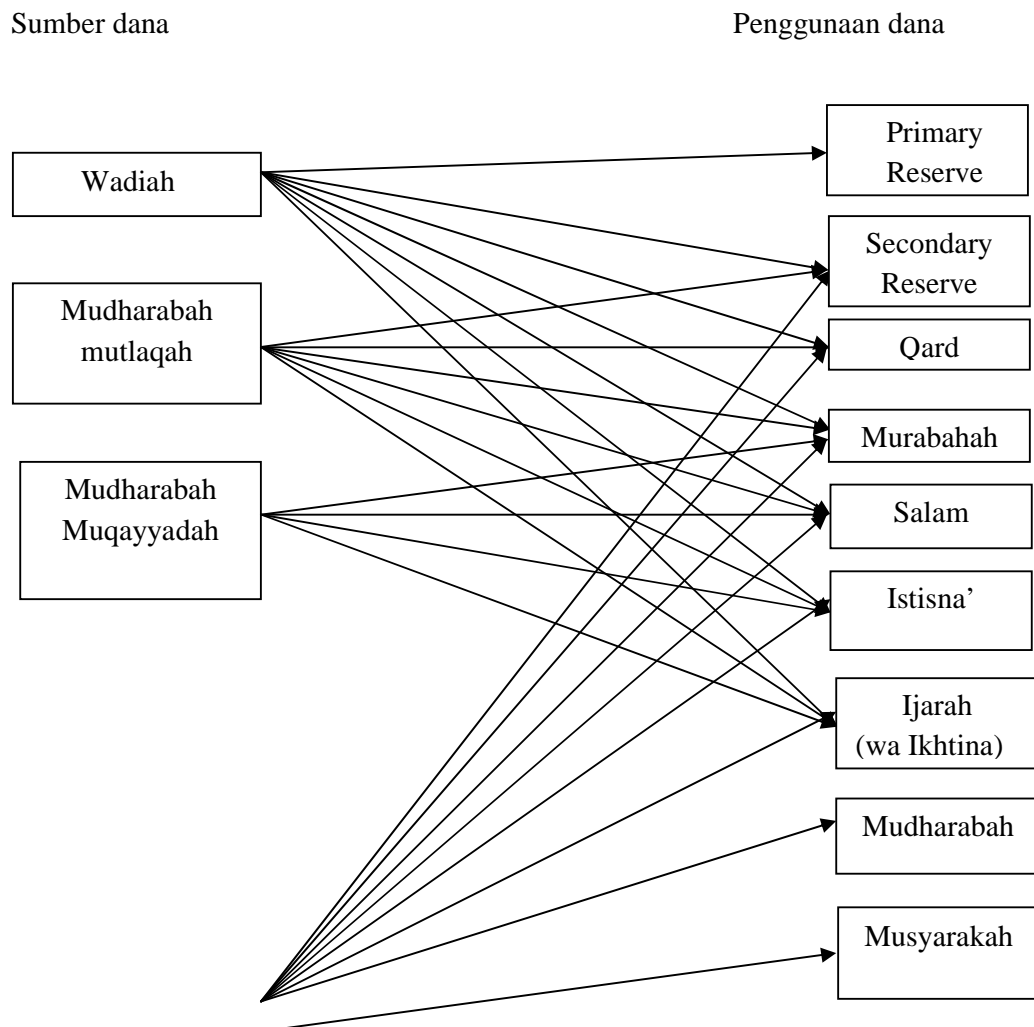
²² Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta : Alfabeta dan Tazkia Institute, 2002, h. 62-63

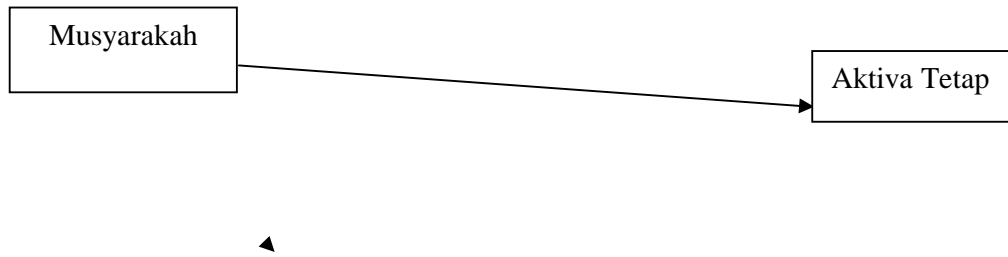


Gambar 2.2

Sumber dan penggunaan dana berdasarkan *Assets Allocation Approach*

Sumber Dan Penggunaan Dana (*Assets Allocation Approach*)





2.2.1 Tujuan manajemen dana

Pokok-pokok permasalahan manajemen dana bank pada umumnya dan bank syariah pada khususnya adalah :

1. Berapa memperoleh dana dan dalam bentuk apa dengan biaya yang relatif murah.
2. Berapa jumlah dana yang dapat ditanamkan dan dalam bentuk apa untuk memperoleh pendapatan yang optimal.
3. Berapa besarnya deviden yang dibayarkan yang dapat memuaskan pemilik/pendiri laba ditahan yang memadai untuk pertumbuhan bank syariah.

Dari permasalahan diatas, maka manajemen dana mempunyai tujuan sebagai berikut :

1. Memperoleh profit yang optimal.
2. Menyediakan aktiva cair dan kas yang memadai.
3. Menyimpan cadangan
4. Mengelola kegiatan-kegiatan ekonomi dengan kebijakan yang pantas bagi seorang yang bertindak sebagai pemelihara dana-dana orang lain.

5. Memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan.²³

2.2.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen dana BMT

Dalam menerapkan manajemen dana banyak dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik bersumber dari intern, lembaga keuangan itu sendiri ataupun dari eksternal. Faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen dana BMT dapat dikelompokkan antara lain :

1) Kebijakan-kebijakan moneter

Setiap muncul kebijaksanaan moneter yang baru, tidak hanya bank tetapi BMT harus mengambil langkah-langkah penyesuaian agar tidak melanggar peraturan atau ketinggalan dalam percaturan keuangan dan perekonomian pada umumnya.

2) Lingkungan

Lingkungan BMT baik internal maupun eksternal akan mempengaruhi gaya manajemen dana yang digunakan.

3) Mobilisasi dana

Dana yang ada di dalam masyarakat sifatnya relatif terbatas yang diperebutkan oleh perbankan dan lembaga-lembaga keuangan lainnya. Oleh karena itu berlaku hukum permintaan dan penawaran. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran dana antara lain:

a) Ketentuan kewajiban pemeliharaan likuiditas minimum (*cash requirement ratio*).

²³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta : (UPP) AMP YKPN, h.229-230

- b) Jumlah ekspansi uang primer dari bank sentral.
- c) Selera masyarakat untuk memilih bentuk simpanan yang diinginkan.
- d) Tingkat pendapatan perkapita.
- e) Peraturan-peraturan yang terkait pada masing-masing jenis dana.

Dalam keberhasilan mobilisasi dana / menghimpun dana juga sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain :

- Kepercayaan masyarakat pada BMT akan mempengaruhi kemampuan dalam menghimpun dana dari masyarakat, terlihat dari kinerja, kapabilitas, integritas serta kredibilitas manajemen BMT.
- Ekspektasi yaitu prakiraan pendapatan (anggota) dibandingkan dengan alternatif investasi lainnya dengan tingkat resiko yang sama.
- Keamanan, berupa jaminan atas dana anggota.
- Ketepatan waktu pengembalian simpanan anggota dengan tepat waktu.
- Pelayanan yang cepat, akurat, dan *fleksible*.
- Pengelolaan dana yang hati-hati.²⁴

4) Hubungan peminjam dengan pemodal

Di dalam masyarakat terdapat dua pihak, yaitu mereka yang mempunyai kelebihan uang (pemodal) dan di pihak lain yang

²⁴ Veithzal Rivai, dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking; Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h. 579

mengalami kekurangan uang (peminjam) untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan. BMT yang pada dasarnya penghubung atau mediator antara pemodal dengan peminjam berperan besar dalam hal menghubungkan dua kepentingan ini agar kedua pihak ini mencapai tujuan atas kebutuhan dan kepentingan masing-masing.²⁵

2.2.3 Sumber Dana

2.2.3.1 Sumber Dana BMT

Jumlah dana yang dihimpun melalui BMT sesungguhnya tidak terbatas. Namun demikian, BMT harus mampu mengidentifikasi berbagai produk-produknya sehingga memiliki nilai jual yang layak. Dalam BMT berbagai sumber dana dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis, yakni :

1. Dana pihak kesatu

Dana pihak ini sangat diperlukan BMT terutama pada saat pendirian. Dalam perbankan hal ini dikenal dengan istilah modal disetor. Dana ini dapat terus dikembangkan, seiring dengan perkembangan BMT.

Sumber dana pihak kesatu ini dapat dikelompokkan menjadi :

a. Simpanan Pokok Khusus (modal penyertaan)

Yaitu simpanan modal penyertaan, yang dapat dimiliki oleh individu maupun lembaga dengan jumlah setiap penyimpan tidak harus sama dan jumlah dana tidak mempengaruhi

²⁵ *Ibid*, h.44-49

suara dalam rapat. Dan penyimpan akan mendapatkan porsi laba / SHU pada setiap akhir tahun secara proposional dengan jumlah modalnya.

b. Simpanan Pokok

Simpanan pokok ialah simpanan yang harus dibayar saat menjadi anggota BMT. Besarnya simpanan pokok harus sama. Pembayarannya dapat saja dicicil, supaya dapat menjangkau jumlah anggota yang lebih banyak.

c. Simpanan Wajib

Simpanan wajib menjadi sumber modal yang mengalir terus menerus setiap waktu. Besar kecilnya sangat tergantung pada kebutuhan permodalan dan anggotanya. Besarnya simpanan wajib setiap anggota sama.

d. Simpanan Sukarela

Yaitu simpanan yang dilakukan secara sukarela baik baik jumlahnya maupun jangka waktunya.

e. Dana Cadangan

Yaitu bagian dari SHU (keuntungan) yang tidak dibagikan kepada anggota yang dimaksudkan untuk menambah modal.

2. Dana Pihak Kedua

Dana ini bersumber dari pinjaman pihak luar. Nilai dana ini memang sangat tidak terbatas. Artinya tergantung pada

kemampuan BMT masing-masing, dalam menanamkan kepercayaan kepada calon investor. Pihak luar yang dimaksud ialah mereka yang memiliki dana yang dikelola secara syariah. Misalnya, Bank Muamalah Indonesia, BNI Syariah, Bank Syari'ah Mandiri, BRI Syari'ah dan lembaga keuangan Islam lainnya.

3. Dana Pihak Ketiga

Dana ini merupakan simpanan sukarela atau tabungan dari para anggota BMT. Jumlah dan sumber ini sangat luas dan tidak terbatas. Dana pihak ketiga inilah yang paling besar dari masyarakat luas.

Dilihat dari cara pengambilan sumber dananya, maka dapat dibagi menjadi empat:

- a. Simpanan Lancar (Tabungan)
- b. Simpana Tidak Lancar (Deposito)
- c. Hibah
- d. Dana Lain Yang Tidak Mengikat dan halal.²⁶

2.2.3.2 Penggunaan Dana BMT

Penggunaan dana BMT merupakan upaya menggunakan dana BMT untuk keperluan operasional yang dapat mengakibatkan berkembangnya BMT atau sebaliknya, jika penggunaannya salah.

²⁶ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Pres, 2004, h.152-156

Pengalokasian dana ini harus selalu berorientasi untuk meningkatkan kesejahteraan anggota. Manajemen akan selalu akan dihadapkan kepada dua persoalan yakni bagaimana akan semaksimal mungkin mengalokasikan dana yang dapat memberikan pendapatan maksimal dan tetap menjaga kondisi keuangan sehingga dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya setiap saat. Dua kondisi ini dapat dicapai, jika manajemen mampu bertindak sesuai dengan landasan BMT yang sebenarnya. Untuk itu mengalokasiaan dana BMT harus memperhatikan aspek sebagai berikut :

- Aman, artinya dana BMT dapat dijamin pengembaliannya.
- Lancar, artinya perputaran dana dapat berjalan dengan cepat.
- Menghasilkan, artinya mengalokasikan dana harus dapat memberikan pendapatan maksimal
- Halal, artinya mengalokasikan dana BMT harus pada usaha yang halal, baik dari tinjauan hukum positif maupun agama.
- Diutamakan untuk pengembangan usaha ekonomi anggota.²⁷

Dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh dengan BPR Syariah, yakni menggunakan 3 prinsip:²⁸

1. Prinsip bagi hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT. Seperti *mudharabah*, *musyarakah*, *muzara'ah*, dan *musaqah*.

²⁷ *Ibid*, h.159

²⁸ Lasmiatun, *Perbankan Syariah*, Semarang : LPSDM. RA. Kartini, 2010 ,h.30-31

2. Sistem jual beli

Sistem ini merupakan tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut ditambah dengan ditambah *mark up*. Seperti *ba'i al-murabahah*, *ba'i as-salam*, *ba'i al-istishna*, *ba'i bistaman ajil*.

3. Sistem *non profit*

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan *qarul hasan*, yang merupakan pembiayaan bersifat sosial dan non komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.

Sedangkan dalam penyimpanan dan penggunaan dana dalam BMT dilakukan dalam beberapa bentuk, yakni :

a. Penyimpanan Dana BMT

1) Sumber Dana BMT

- ✓ Dana masyarakat
- ✓ Simpanan biasa
- ✓ Simpanan berjangka atau deposito
- ✓ Lewat kerja sama antara lembaga atau institusi.

2) Kebiasaan penggalangan dana

- ✓ Penyandang dana rutin tapi tetap, besarnya dana biasanya variatif.

- ✓ Penyandang dana rutin tidak tetap, besarnya dana biasanya variatif.
- ✓ Penyandang dana rutin temporal-deposito minimal Rp. 1.000.000 s/d Rp. 5.000.000.

3) Pengambilan dana

- ✓ Pengambilan dana rutin tertentu yang tetap
- ✓ Pengambilan dana tidak rutin tetapi tertentu
- ✓ Pengambilan dana tidak tentu
- ✓ Pengambilan dana sejumlah tertentu tapi pasti.

4) Penyimpanan dan penggalangan dana masyarakat harus:

- ✓ Memperhatikan momentum
- ✓ Mampu memberikan keuntungan
- ✓ Memberikan rasa aman
- ✓ Pelayanan optimal
- ✓ Profesionalisme

b. Penggunaan Dana

1) Penggalangan dana digunakan untuk;

- ✓ Penyaluran melalui pembiayaan
- ✓ Kas tangan
- ✓ Ditabungkan di BPRS atau di bank syariah

c. Penggunaan dana masyarakat dilakukan secara;

- ✓ Penggunaan yang rutin dan tetap
- ✓ Penggunaan yang rutin tidak tetap

- ✓ Penggunaan yang tidak tentu tapi tetap
 - ✓ Penggunaan yang tidak tentu.
- d. Sistem angsuran atau pengembalian dana dilakukan secara :
- ✓ Pengangsuran yang rutin dan tetap
 - ✓ Pengangsuran yang tidak rutin dan tetap
 - ✓ Pengangsuran yang jatuh tempo
 - ✓ Pengangsuran yang tidak tentu (kredit macet)
- e. Klasifikasi pembiayaan sebagai berikut :
- ✓ Perdagangan
 - ✓ Industri rumah tangga
 - ✓ Pertanian
 - ✓ Peternakan
 - ✓ Perikanan
 - ✓ Konveksi
 - ✓ Kontruksi
 - ✓ Percetakan dan Jasa-jasa lainnya
- f. Jenis angsuran berupa :
- ✓ Harian
 - ✓ Mingguan
 - ✓ 2 mingguan
 - ✓ Bulanan dan Jatuh tempo
- g. Antisipasi kemacetan dalam pembiayaan BMT dapat dilakukan dengan :

- ✓ Evaluasi terhadap kegiatan pembiayaan
- ✓ Merevisi segala kegiatan pembiayaan
- ✓ Pemindahan akad baru
- ✓ Mencarikan donatur yang bisa menutupi pembiayaan

2.3 Kepuasan Pelanggan (Anggota)

2.3.1 Pengertian Kepuasan Pelanggan (Anggota)

Kepuasan adalah tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja (hasil) yang dirasakan dibandingkan dengan harapannya. Jadi, tingkat kepuasan adalah fungsi dari perbedaan antara kinerja yang dirasakan dengan harapannya. Kalau kinerja dibawah harapan, pelanggan kecewa, kalau kinerja sesuai dengan harapan pelanggan puas. Kalau kinerja melebihi harapan, pelanggan sangat puas, senang atau gembira.²⁹

Kepuasan adalah perasaan senang seseorang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap dan harapan-harapannya.³⁰

Kepuasan seorang pelanggan untuk setia atau beralih ke yang lain adalah jumlah dari banyak pertemuan kecil dengan perusahaan. Perusahaan konsultasi *Forum Corporation* mengatakan bahwa supaya semua pertemuan-pertemuan kecil itu menunjang kesetiaan pelanggan, perusahaan perlu menciptakan “pengalaman pelanggan yang diberi merek”.

²⁹ Philip Kotler, A.B. Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, Jakarta : Salemba Empat, 2000, h.52

³⁰ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : PT. Prenhalindo, 2002, h.42

Banyak perusahaan berhasil yang menaikkan harapan pembeli dan menghantarkan kinerja yang sesuai. Perusahaan ini menuju pada TCS “*Total Customer Satisfaction*” kepuasan pelanggan sepenuhnya.³¹ Karena kepuasan merupakan investasi jangka panjang yang menguntungkan bagi kelangsungan perusahaan membangun kepuasan bagi anggota yang merupakan inti dari profitabilitas jangka panjang, maka anggota yang merasa dengan hasil kerja perusahaan akan menguntungkan bagi perusahaan. Agar dapat menciptakan kepuasan anggota, maka perusahaan harus mengenali dan memahami kebutuhan anggota. Jadi, kepuasan anggota merupakan respon anggota terhadap ketidaksesuaian antara tingkat kepentingan sebelumnya dan kinerja aktual yang dirasakannya setelah pemakaian. Kepuasan anggota dipengaruhi oleh persepsi kualitas jasa kualitas produk, harga dan faktor-faktor yang bersifat pribadi serta yang bersifat situasi sesaat.³²

Islam telah memberikan pedoman kepada muslim (pelaku usaha) agar berlemah lembut (memuaskan) kepada pelanggan/*customer* dalam surat Ali-Imron ayat 159.



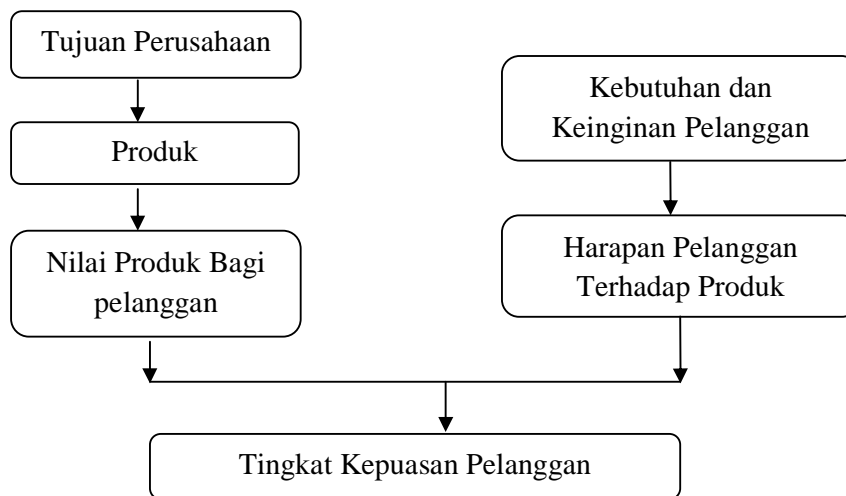
³¹ Piliplh Kotler dan A.B. Susanto, *op. Cit*, h.52

³² Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2010, h.85

Artinya : Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah Lembut terhadap mereka. sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu Telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya.(Ali-Imran:159)

Dari berbagai definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pada dasarnya pengertian kepuasan pelanggan mencakup perbedaan antara harapan dan kinerja atau hasil yang dirasakan.³³

Gambar 2.3 Konsep Kepuasan Pelanggan



Harapan nasabah menurut Parasuraman et al dalam mengevaluasi jasa yang bersifat *intangible*, dapat dijabarkan beberapa faktor sebagai berikut:³⁴

1. Bukti langsung (*tangibles*) meliputi fasilitas fisik, perlengkapan, pegawai dan sarana komunikasi.

³³ Fandy TJIptono, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta : C.V Andy Offset Cet III, 2008, h.

³⁴ Ibid, h. 26

2. Keandalan (*reliability*) yakni kemampuan memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera, akurat dan memuaskan.
3. Daya tanggap (*responsiveness*) yaitu keinginan para staf dan karyawan membantu para pelanggan dan memberikan pelayanan dengan tanggap.
4. Jaminan (*assurance*) mencakup pengetahuan, kemampuan, kesopanan dan sifat dapat dipercaya, yang dimiliki para staf, bebas dari bahaya, resiko atau keragu-raguan.
5. Empati meliputi kemudahan dalam melakukan hubungan, komunikasi yang baik, perhatian pribadi dan memahami kebutuhan para pelanggan.

2.3.2 Strategi Kepuasan Pelanggan

Pada prinsipnya strategi pelanggan menyebabkan para pesaing harus berusaha keras dan memerlukan biaya tinggi dalam usahanya merebut pelanggan suatu perusahaan. Satu hal yang perlu diperhatikan disini adalah kepuasan pelanggan merupakan strategi jangka panjang yang membutuhkan komitmen menyangkut dana maupun margin bagi hasil. Ada beberapa strategi yang dapat dipadukan untuk meraih dan meningkatkan kepuasan pelanggan :

1. Strategi pemasaran berupa Relationship marketing yaitu strategi dimana transaksi pertukaran antara penjual dengan pelanggan secara terus-menerus yang pada akhirnya akan menimbulkan kesetiaan pelanggan sehingga terjadi bisnis ulangan (*repeat bisnis*).

2. Strategi superior bisnis customer service yaitu menawarkan pelayanan yang lebih baik dari pada pesaing. Hal ini membutuhkan dana yang besar, kemampuan sumber daya manusia, dan usaha gigih agar tercipta suatu pelayanan yang superior. Sehingga akan memperoleh manfaat besar dari pelayanan superior tersebut, yaitu berupa tingkat pertumbuhan yang cepat dan besarnya laba yang diperoleh.
3. Strategi *unconditional service guarantess* yaitu strategi ini berintikan komitmen untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan yang pada gilirannya akan menjadi sumber dinamisme penyempurnaan mutu produk atau jasa dan kinerja perusahaan.
4. Strategi penanganan keluan yang efisien yaitu penanganan keluan memberikan peluang untuk mengubah seorang pelanggan yang tidak puas menjadi pelanggan yang puas.
5. Strategi peningkatan kinerja perusahaan, meliputi upaya pemantauan dan pengukuran kepuasan pelanggan secara berkesinambungan, memberikan pendidikan dan pelatihan menyangkut komunikasi kepada pihak manajemen dan karyawan untuk memuaskan pelanggan.
6. Menerapkan *Quality Function Deployment (QFD)*, yaitu praktik untuk merancang suatu proses tanggapan terhadap kebutuhan pelanggan.³⁵

Harapan pelanggan dalam praktis bisnis bahwa harapan seseorang selalu berkaitan dengan lima hal berikut ini :

³⁵ *Ibid*, h.40-45

- a. ketidaksesuaian antara harapan aktual dengan ideal yang diterima akan menjadi pengalaman yang tidak menyenangkan, dan hal ini akan hilang ketika nasabah memperoleh produk lain yang memenuhi identitas diri mereka.
- b. Nasabah akan cenderung menggunakan jasa yang dipersepsikan memiliki kesesuaian citra produk dengan persepsi dan harapan yang diinginkannya.
- c. Perilaku nasabah dipengaruhi oleh jenis usaha/aktivitas mereka dan konsisten harapan terhadap citra dan kualitas kinerja produk dan layanan yang dipersepsikan.
- d. Pelayanan yang baik mengalami kepuasan, menciptakan hubungan yang harmonis dan silaturahmi yang lancar, lebih dari itu, juga membangkitkan keinginan anggota untuk memilih produk yang memuaskan kebutuhan yang dirasakan.
- e. Produk yang dirasakan cocok dan pelayanan yang diterima menyenangkan, anggota akan mengendalikan faktor eksternal yang merusak citra perusahaan (BMT) yang ikut membela.³⁶

2.3 Penelitian Terdahulu

Skripsi oleh Maulidatul mufidah (2006) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Manajemen Dana Sebagai Salah Satu Variabel Pengendalian Likuiditas, Rentabilitas Dan Solvabilitas Pada Bank (study pada Bank syariah Mandiri). Diketahui bahwa selama tahun 2003-2005 dana pihak

³⁶ Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2010, h.85

ketiga selalu memberikan porsi dana terbesar bagi PT. Bank Syariah Mandiri. Total dana akhir tahun 2003 dan 2004 mengalami peningkatan karena sumber dana yang diperoleh lebih besar dibandingkan penggunaannya. Pada akhir 2005, terjadi penurunan pada kas dan setara kas karena adanya peningkatan beberapa transaksi yang berefek memperkecil kas. Namun, BSM tidak rugi karena diawal tahun 2005 masih terdapat kas dan setara kas yang besar dan sanggup menutupi kekurangan tersebut. Dan dana terbesar dalam sebuah bank adalah berasal dari pihak ketiga.³⁷

Skripsi Latifur Rahmaniya (2009) dalam penelitian skripsinya yang berjudul “Manajemen Pengelolaan Dana Sebagai Upaya Peningkatan Kesehatan Pada Koperasi BMT *Maslahah Mursalah Lil Ummah* Sidogiri Pasuruan” Hasil analisis diketahui adanya kendala pada pengalokasian dana, dimana pada tahun 2008 BMT MUU pernah mengalami *idle money*. ditinjau dari aspek Jasadiyah menggunakan analisis CAMEL, BMT-MMU termasuk kategori “Sehat”. Prosentase CAR selalu berada di atas nilai minimal, peningkatan aktiva produktif juga diikuti dengan kenaikan profit yang diperoleh yang masih mampu menanggung beban operasionalnya dari pendapatan operasionalnya, serta memiliki rasio lancar yang cukup bagus yang ditetapkan oleh BI yaitu minimal 3%.³⁸

³⁷ Maulidatul Mufiydah, *Analisis Manajemen Dana Sbagai Salah Satu Variabel Pengendalian Likuiditas, Rentabilitas dan solvabilitas Bank (Study pada PT Bank Syariah Mandiri)*, Skripsi Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, UIN Malang, 2006.

³⁸ Latifur Rahmaniya, *Manajemen Pengelolaan Dana Sebagai Upaya Peningkatan Kesehatan Pada Koperasi BMT Maslahah Mursalah Lil Ummah Sidogiri Pasuruan*, Skripsi Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, UIN Malang, 2009.

Skripsi Mustaqimah (2012) dalam penelitian skripsinya yang berjudul “Manajemen Pengelolaan Dana untuk Menjaga Kestabilan Likuiditas dan Solvabilitas dalam Meningkatkan Profitabilitas BMT Bismillah di Sukorejo”. “Hasilnya bahwa pengelolaan dana yang digunakan BMT Bismillah menggunakan pendekatan *Pool of Funds Approach* dan kendala yang dihadapi dalam pengelolaan dana adalah kelebihan ana pad musim tertentu. LDR diketahui cukup optimalnya penempatan dana pada pembiayaan, solvabilitas tahun 2008-2009 menurun karena peningkatan modal BMT relatif kecil dan profitabilitasnya fluktuatif.³⁹

Berdasarkan dari penelitian terdahulu yang telah dipaparkan, belum ada yang membahas tentang pengaruh manajemen dana maka, peneliti meneliti tentang kaitan pengaruh manajemen dana terhadap tingkat kepuasan anggota di BMT BUS Lasem dengan alasan untuk mengetahui seberapa pengaruh manajemen dana itu terhadap tingkat kepuasan para anggota BMT BUS Lasem, sedangkan dalam persamaanya terlihat dari tema pembahasan mengenai manajemen dana.

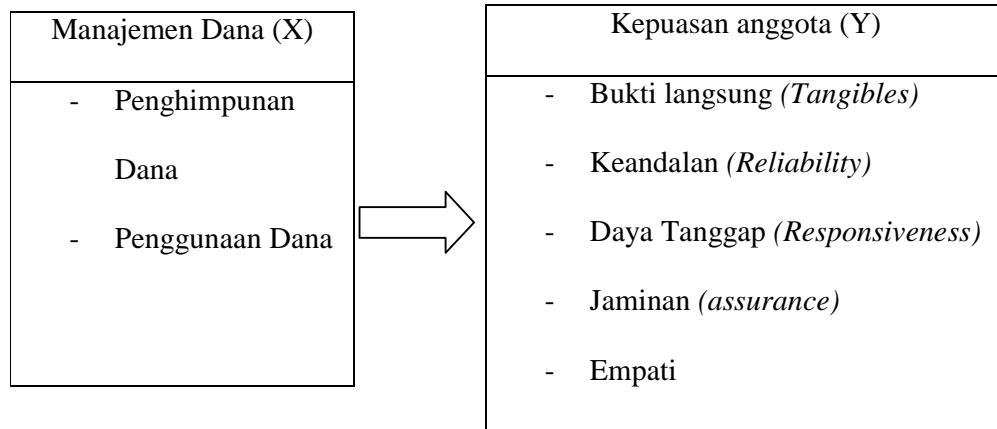
2.5 Kerangka Pemikiran Teoritik

Model konseptual yangn didasarkan pada tinjauan pustaka, maka kerangka pemikiran teoritik penelitian dijelaskan pada gambar 2.4

Gambar 2.4

Kerangka Pemikiran Teoritik

³⁹ Mustaqimah, *Manajemen Pengelolaan Dana untuk Menjaga Kestabilan Likuiditas dan Solvabilitas dalam Meningkatkan Profitabilitas BMT Bismillah di Sukorejo*, Skripsi jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Syari’ah, IAIN Walisanga, 2012.



2.6 Hipotesis Penelitian

Menurut umum pola metode ilmiah, setiap penelitian terhadap suatu obyek hendaknya dibawah tuntunan suatu hipotesis yang berfungsi sebagai pegangan sementara yang harus dibuktikan kebenarannya didalam (*empirical verivication*), percobaan (*experintation*) atau praktek (*implementation*).

Rumusan Hipotesisnya sebagai berikut :

H_a = Terdapat Pengaruh Positif Manajemen Dana terhadap Kepuasan Anggota KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Lasem

H_0 = Terdapat pengaruh negatif Manajemen Dana terhadap Kepuasan Anggota KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Lasem