

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIHAJI di BMT AL-
HIKMAH UNGARAN CABANG BABADAN**

TUGAS AKHIR

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



Disusun Oleh :

VERINA ALFINIA ROSA

NIM 1505015076

**PRODI D3 PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2018

Ratno Agriyanto, S.Pd., M.Si

Perum Griya Sekargading Blok C Nomor 6 RT 004/ RW 003

Kalisegoro Gunungpati

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp :

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdr. Verina Alfinia Rosa

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Verina Alfinia Rosa

NIM : 1505015076

Judul : **Analisis Strategi Pemasaran Produk Sihaji pada BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan**

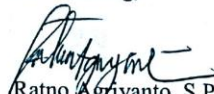
Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 02 Juli 2018

Pembimbing,


Ratno Agriyanto, S.Pd., M.Si

NIP.19800128 200801 1 010



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185

Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Verina Alfinia Rosa
NIM : 1505015076
Program Studi : D3 Perbankan Syariah
Judul : Analisis Strategi Pemasaran Produk Si Haji di BMT Al-Hikmah
Ungaran Cabang Babadan

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Universitas Negeri Islam Waliosongo Semarang dan dinyatakan lulus
dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal:


18 Juli 2018


Dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Tahun Akademik 2018.

Semarang, 24 Juli 2018

Ketua Sidang

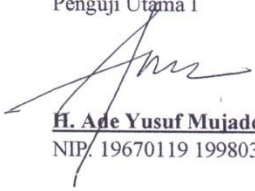
Sekretaris Sidang



Muchammad Fauzi, S.E., M.M.
NIP. 19730217 200604 1 001


Ratno Agrivanto, M.Si., A.Kt.
NIP. 198000128 200801 1 010

Penguji Utama I

Penguji Utama II


H. Ade Yusuf Mujaiddid, M.Ag.
NIP. 19670119 199803 1 002


Drs. H. Wahab, M.M.
NIP. 19690908 200003 1 001



Pembimbing


Ratno Agrivanto, M.Si., A.Kt.
NIP 198000128 200801 1 010

MOTTO

اسْتَطَاعَ مَنْ الْبَيْتِ حَجُّ النَّاسِ عَلَى وَجْهِ اللَّهِ ۖ آمِنًا كَانَ دَخْلُهُ وَمَنْ ۖ إِبْرَاهِيمَ مَقَامُ بَيِّنَاتٍ آيَاتٍ فِيهِ
الْعَالَمِينَ عَنِ غَنِيِّ اللَّهِ فَإِنَّ كَفَرَ وَمَنْ ۖ سَبِيلًا إِلَيْهِ

“Padanya 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 sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.”

(Q.S Ali ‘Imran : 97)

PERSEMBAHAN

Bismillaahirrahmaanirrahiim

Segala puji syukur bagi Allah SWT zat yang telah melimpahkan banyak kenikmatan dan karunia. Dengan penuh kerendahan hati, ku persembahkan karya tulis ini untuk:

1. Allah SWT yang telah memberikan kenikmatan, kesehatan, dan kemudahan bagi penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Nabi Muhammad SAW, atas Shalawat serta Salam semoga selalu tercurah dengan kemuliaannya yang menjadi inspirasi penulis dalam mengarungi kehidupan.
3. Orang tua saya Bapak Molkam dan Ibu Susni tersayang, tempat curahan keluh dan kesah, suka dan cita, yang lantunan do'a-do'anya serta kasih sayang dan pengorbanannya yang selalu mengalir bak mata air surga untuk putri-putrinya tanpa pamrih kami mampu membalasnya.
4. Kakak saya Angela Niela Ariadne yang telah mendukung saya dalam bentuk semangat dan motivasi.
5. Sahabat-sahabat saya Ezis Sadam, Susi, Lisa, Tiara, Ifah yang sudah seperti keluarga saya sendiri, terimakasih kalian yang telah mengajarkanku arti dari persahabatan untuk menjadi sebuah persaudaraan yang saling mendukung dan mendo'akan di setiap langkah perjuangan hidup ini. Terimakasih juga untuk semangat dan motivasinya selama ini.
6. Teman-teman PBS B 2015 dan seluruh keluarga besar D3 Perbankan Syariah angkatan 2015 serta teman seperjuangan.
7. Buat seluruh sahabat saya yang tidak bisa saya sebut satu-satu terimakasih telah hadir melengkapi hidup saya dan memberi warna dalam kehidupan saya telah mendukung dan memberikan semangat, mampu menjadi teman diskusi,

pelipur hati dengan canda hangatnya, dan pemberi motivasi serta inspirasi untuk penulis sehingga tetap kuat menjalani kehidupan ini.

8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan ini dan penulisan TA. Penulis hanya mampu mengucapkan terimakasih dan do'a semoga Allah SWT memberikan rahmat dan keberkahan hidup pada kita semua. Amin.

DEKLARASI

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

Semarang, 02 Juli 2018

Deklarator,



NIM 1505015076

ABSTRAK

Strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perbankan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran produk Sihaji (Simpanan Haji) yang dilakukan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan dan untuk mengetahui kurangnya minat anggota terhadap produk Sihaji. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk mengangkat judul “Analisis Strategi Pemasaran Produk Sihaji Pada BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan.”

Penelitian dilakukan secara kualitatif di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan. Data-data diperoleh dengan metode wawancara, observasi, dan dokumen serta dibahas secara deskriptif analisis, sehingga masalah dalam penelitian dapat terpecahkan dan dihasilkan kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian strategi pemasaran yang dilakukan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan pada produk Sihaji (Simpanan Haji) yaitu dengan dilakukannya secara *Sustainable* dan *Continue*. Serta dengan menggunakan strategi *Segmentation, Targeting, Positioning*. Sementara yang menjadi faktor pendukung terhadap produk Sihaji di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan yaitu masyarakat Indonesia khususnya masyarakat sekitar BMT yang mayoritas muslim, semua muslim memiliki niat untuk ibadah haji. Adapun yang menjadi faktor penghambat yaitu calon anggota Sihaji lebih memilih untuk menjadi nasabah haji di lembaga keuangan tertentu yang sudah ditunjuk menjadi BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Pelaksanaan Ibadah Haji).

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Sihaji (Simpanan Haji)

KATA PENGANTAR

Segala Puji bagi Allah yang telah meridhai dan mengilhami selama masa penulisan. Tanpa ridha dan ilham-Nya penulis tidak akan mampu untuk mempersembahkan Tugas Akhir ini. Sholawat serta salam tidak henti-hentinya penulis haturkan kepada kekasih Allah, junjungan kita nabi Muhammad SAW yang selalu membimbing umatnya kejalan yang benar.

Tugas akhir di susun untuk memenuhi persyaratan kelulusan Program Studi Diploma III di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, sebagai penulis pemula tidak akan mudah untuk menulis sebuah tugas akhir yang bermutu tinggi maka dengan kerendahan hati penulis akan menyajikan sebuah karya tulis atau tugas akhir dengan judul “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SIHAJI PADA BMT AL-HIKMAH UNGARAN CABANG BABADAN.”

Dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis menyadari sepenuhnya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak terdapat kesalahan serta kekurangan. Oleh karena dengan segenap kerendahan hati, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang sifatnya membangun.

Pernyataan terimakasih yang sangat dalam penulis sampaikan kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag , selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr H. Imam Yahya, M.Ag , selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Johan Arifin, S.Ag. MM , selaku Ketua Program Studi D3 Perbankan Syari'ah.

4. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag selaku dosen wali yang telah bersedia membimbing penulis dari awal semester hingga akhir semester.
5. Bapak Ratno Agriyanto, S.Pd., M.Si , selaku pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
6. Kedua orangtua penulis Bapak Molkam dan Ibu Susni beserta kakak penulis Angela Niela Ariadne atas segala do'a yang telah diberikan kepada penulis.
7. Kepada keluarga besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam beserta keluarga besar program D3 UIN Walisongo Semarang dan seluruh dosen yang telah memberi ilmu serta bimbingan hingga terciptanya karya ini.
8. Kepada KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan dan Bank Syariah Mandiri Semarang yang memberi kesempatan magang dan menimba ilmu.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Kepada mereka semua, penulis hanya dapat mengucapkan terimakasih permohonan maaf, semoga Allah SWT meridhoi dan menerima segala amal perbuatan mereka serta memperoleh rahmat dan hidayah-Nya.

Semarang, 02 Juli 2018

Penulis,

Verina Alfinia Rosa

NIM. 1505015076

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI	vii
HALAMAN ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
D. Tinjauan Pustaka.....	6
E. Metode Penelitian.....	6
F. Sistematika Penulisan.....	9

BAB II : TEORI TENTANG STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIHAJI

A. Strategi Pemasaran.....	11
1. Pengertian Strategi.....	11
2. Pengertian Pemasaran.....	12

3. Bauran Pemasaran.....	15
B. Pengertian, Hikmah Ibadah Haji, Tabungan Haji.....	18
1. Pengertian Ibadah Haji.....	18
2. Hikmah Ibadah Haji.....	22
3. Pengertian Tabungan Haji.....	25

BAB III : GAMBARAN UMUM KSPPS BMT AL-HIKMAH UNGARAN

A. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran.....	28
B. Visi Misi KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran.....	30
C. Identitas KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran.....	31
D. Tujuan dan Sasaran Berdirinya KSPPS BMT Al-Hikmah.....	31
E. Badan Hukum Lembaga KSPPS BMT Al-Hikmah.....	32
F. Bagan Struktur Organisasi KSPPS BTM Al-Hikmah.....	33
G. Uraian Tugas.....	35
H. Produk-produk	40

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Sihaji di BMT Al-Hikmah Ungaran Babadan.....	50
1. Strategi Pemasaran Sihaji di BMT Al-Hikmah Babadan.....	50
2. Analisis Terhadap Strategi Pemasaran di BMT Al-Hikmah.....	57
B. Mekanisme Sihaji di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan.....	60
1. Mekanisme Sihaji di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan.....	60
2. Hasil Analisis Mekanisme Sihaji di BMT Al-Hikmah Ungaran.....	63

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan.....	66
B. Saran.....	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Koperasi Syariah mulai dibicarakan ketika banyak orang menyikapi pesatnya pertumbuhan Baitul Maal Wattamwil (BMT) di Indonesia. BMT Bina Insan Kamil Jakarta yang berdiri pada tahun 1992 menjadi inspirasi BMT-BMT di seluruh Indonesia. BMT-BMT ini ternyata memberi manfaat bagi kalangan akar rumput yakni para pengusaha gurem di sektor informal yang tidak tersentuh oleh sektor perbankan.

Kendati awalnya hanya merupakan KSM Syari'ah (Kelompok Swadaya Masyarakat berlandaskan Syari'ah) namun demikian memiliki kinerja layaknya sebuah bank. Diklasifikasikannya BMT sebagai KSM guna menghindari jeratan hukum sebagai bank gelap dan adanya program PHBK Bank Indonesia (Pola Hubungan Kerja Sama antara Bank dengan Lembaga Swadaya Masyarakat).

Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan menyebutkan bahwa segala kegiatan dalam bentuk penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan distribusi dalam bentuk kredit harus berbentuk bank (pasal 26). Maka berdirilah beberapa LPSM (Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat) yang memayungi KSM BMT. LPSM tersebut antara lain : P3UK sebagai penggagas awal, PINBUK, dan FES Dompot Dhuafa Republika.

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) hadir ditengah masyarakat sebagai jawaban atas sebuah kegelisahan, dimana usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) meskipun telah diakui menjadi pilar penyanggah perekonomian bangsa, namun seringkali dihadapkan pada masalah keterbatasan modal.

Suntikan dana dibutuhkan UMKM untuk keberlangsungan usahanya, yang diharapkan dapat diperoleh melalui kredit atau pembiayaan dari lembaga keuangan.

BMT memiliki basis kegiatan ekonomi rakyat dengan falsafah yang sama yaitu dari anggota, oleh anggota, dan untuk anggota. Berdasarkan Undang-Undang RI Nomor 25 tahun 1992, BMT berhak menggunakan badan hukum koperasi. Berdasarkan UU tersebut BMT pada dasarnya sama dengan koperasi simpan pinjam atau unit simpan pinjam konvensional, perbedaannya hanya terletak pada kegiatan operasional yang menggunakan prinsip syariah dan etika moral dengan melihat kaidah halal dan haram dalam melakukan usahanya.¹

BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi, kedamaian, dan kesejahteraan BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu:

1. Baitul Maal (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infaq, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.
2. Baitul Tamwil (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.

Sebagai lembaga keuangan BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayakan dananya disimpan di BMT dan

¹ Hendar, *Manajemen Perusahaan KOPERASI*, Penerbit Erlangga, 2010, h 9-10

menyalurkan dana kepada masyarakat (anggota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT. Sedangkan, sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti mengelola kegiatan perdagangan, industri, dan pertanian.² Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat.³

Akhir-akhir ini banyak bank-bank yang menawarkan produk tentang tabungan haji, baik bank syariah maupun bank konvensional. Mereka bersaing dalam menawarkan produk tersebut agar masyarakat berminat menabung di bank tersebut. Tetapi selain Bank, ada juga koperasi jasa keuangan yang mengeluarkan produk-produknya berdasarkan prinsip syariah, yaitu Baitul Maal wat Tamwil Al-Hikmah Ungaran.

Strategi dalam mengembangkan produk merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru. Inovasi dan kreativitas dalam penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini. Perusahaan dalam hal ini pihak BMT selalu berusaha melakukan pembaharuan atau pengenalan produk baru kepada nasabah yang dapat membantu memudahkan proses transaksi nasabah. Sebagai contoh adalah produk Sihaji yang ditawarkan oleh BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan sebagai salah satu produk simpanan dengan menggunakan akad *Mudharabah al Mutlaqah*.⁴ Dengan produk ini nasabah dapat menabungkan uangnya untuk keperluan haji. Jika sebagian orang mungkin malu menabung uang RP.10.000 pada bank-bank besar, tetapi pada BMT berapa pun nominalnya yang akan di tabung untuk keperluan haji tetap diterima oleh pihak BMT.

² Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009, hlm 452

³ Heri Sudarsono, *SE., Bank & Lembaga Keuangan syariah*, Yogyakarta : Ekonosia , 2003, h 97-98

⁴ M Nur Rianto, *DASAR-DASAR PEMASARAN BANK SYARIAH*, Bandung: Penerbit Alfabeta , 2012, h 79

Selain itu, strategi pengembangan pasar BMT Al-Hikmah Ungaran juga menjalin kerjasama dengan pihak lain dalam rangka untuk menyerap nasabah baru. Sebagai contoh, strategi yang dilakukan oleh BMT Al-Hikmah Ungaran Cab.Babadan bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam rangka penjualan salah satu produknya yaitu Sihaji.⁵

Haji pada hakekatnya merupakan aktivitas suci yang pelaksanaannya diwajibkan oleh Allah SWT kepada seluruh umat muslim yang telah mencapai istitho'ah (mampu). Disebut aktivitas suci karena seluruh rangkaian kegiatannya adalah ibadah. Haji juga disebut sebagai ibadah puncak yang melambangkan ketaatan serta penyerahan diri secara total kepada Allah baik secara fisik, material maupun spiritual. Haji merupakan kegiatan berkunjung ke *Baitullah* (Ka'bah) untuk mengerjakan ibadah haji dengan cara, tempat, waktu, atau masa tertentu. Maksud dari cara tertentu tersebut adalah ihram, wukuf di arafah, thawaf, dan sa'i.

Menunaikan ibadah haji bagi kebanyakan orang Indonesia adalah suatu pekerjaan yang tidak mudah. Ia memerlukan kemauan yang kuat dan kemampuan yang memadai. Ada banyak orang yang sudah mampu tetapi belum mempunyai kemauan, dan lebih banyak lagi yang sudah mempunyai kemauan tetapi belum mempunyai kemampuan yang cukup khususnya bagi masyarakat menengah kebawah. Oleh karena itu, dalam hal ini BMT Al-Hikmat Ungaran Cab.Babadan dengan produknya Sihaji (Simpanan Haji) dapat menjembatani anggota yang ingin berangkat haji dengan menitipkan atau menabungkan uangnya untuk keperluan haji.

Produk-produk yang ada pada BMT Al-Hikmah Ungaran Cab.Babadan diantaranya Sirela, Siwadih, Sisimpel, Sihaji, Siqurban, Sigadis, dll. Diantara

⁵ Hasil Wawancara dengan Customer Service BMT Al-Hikmah Ungaran Cab.Babadan

produk tersebut, Sihaji merupakan salah satu produk dengan jumlah anggota sangat sedikit bila dibandingkan dengan produk yang lain.

Berdasarkan uraian diatas, guna meningkatkan jumlah anggota Sihaji. Penulis tertarik untuk mengambil judul **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIHAJI di BMT AL-HIKMAH UNGARAN CABANG BABADAN”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi pemasaran simpanan haji di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan ?
2. Bagaimana mekanisme Sihaji (Simpanan Haji) di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah dipaparkan di atas, adapun tujuan dan manfaat yang ingin dicapai penulis diantaranya :

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui strategi pemasaran Sihaji di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan.
- b. Untuk mengetahui mekanisme Sihaji di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan.

2. Manfaat Penelitian

- a. Bagi penulis, sebagai wahana untuk memperkaya khasanah karya tulis tentang strategi pemasaran produk simpanan haji.
- b. Manfaat bagi BMT sebagai bahan pertimbangan dan mengevaluasi kekurangan dan kelebihan pada strategi pemasaran khususnya dalam meningkatkan minat anggota yang digunakan dimasa yang akan datang.

- c. Bagi nasabah, diharapkan hasil penulisan ini terbaca secara luas oleh warga negara Indonesia agar mereka yang mayoritas beragama islam bergerak untuk berpartisipasi dalam pengembangan bisnis peran Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah dalam pengembangan bisnis produknya. Sehingga, produk yang dikembangkan mendapat respon positif.

D. Tinjauan Pustaka

Dalam penelitian terdahulu digunakan untuk membantu mendapatkan gambaran dalam menyusun kerangka pikir mengenai penelitian ini adalah :

Pertama, Tugas Akhir dari saudari Kiki Suryaningtyas NIM 122503063, mahasiswi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang Jurusan Perbankan Syariah tahun 2014/2015, yang berjudul “ Strategi Pemasaran Produk Simpanan Siswa Pendidikan pada BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Semarang”.

Kedua, Skripsi dari saudari Midawiah NIM 10200108025, mahasiswi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar tahun 2009/2010, yang berjudul “ Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji pada Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Makassar”.

Adapun titik poin perbedaan dengan penelitian di atas adalah dari segi subjek dan obyek penelitiannya. Subjek penelitian dalam penelitian ini adalah Baitul Maal wat Tamwil Al-Hikmah Ungaran dan yang menjadi obyek penelitian atau sasaran penelitian adalah produk simpanan haji pada BMT Al-Hikmah Ungaran. Sedangkan yang menjadi subjek dan obyek pada penelitian di atas adalah Bank Negara Indonesia Cabang Makassar dan produk simpanan siswa pendidikan.

E. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian Tugas Akhir untuk mendapatkan informasi dan data-data adalah sebagai berikut :

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini terjun langsung ke lapangan yang telah diamati penulis saat berada di lingkungan masyarakat maupun di dalam kantor. Pada penulisan ini metode penelitian yang digunakan oleh penulis menggunakan pendekatan kualitatif. Kualitatif adalah metode data yang diukur secara tidak langsung dan bukan berbentuk angka-angka atau bilangan-bilangan tetapi berupa pendapat pandangan pemikiran ataupun keterangan informasi yang dapat merubah kesimpulan yang diinginkan.

2. Sumber dan Jenis Data

Sumber data merupakan alat agar penelitian tersebut bisa ada titik temu antara permasalahan dan penanganan yang seharusnya dijawab. Dengan adanya data, dapat diketahui bahwa informasi yang didapatkan apakah sesuai dengan yang ada pada kenyataan yang sedang terjadi. Data yang diambil lebih perspektif dan riil untuk mendalami masalah yang di bahas oleh penulis. Dalam penelitian ini penulis menggunakan data sekunder dan data primer dalam pembuatan Tugas Akhir yaitu :

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari obyek yang akan diteliti (responden).⁶ Dengan tujuan untuk melakukan pengamatan dan pendapatan data secara sistematis terhadap masalah yang sedang dihadapi. Perolehan data primer ini berupa wawancara dan survey observasi. Dengan data ini penulis mendapatkan informasi tentang gambaran umum BMT Al-Hikmah Ungaran.
- b. Data sekunder, yaitu data yang tersedia dalam berbagai bentuk. Biasanya sumber data ini lebih banyak sebagai data statistik atau data yang sudah diolah sedemikian rupa sehingga siap digunakan.⁷ Untuk mendapatkan data sekunder peneliti mempelajari, mencatat, dan mengutip dari buku-

⁶ Bagong Suryanto & Sutinah, "*Metode Penelitian Sosial*". Jakarta 2005, hal 55

⁷ Abbas Tashakkori & Charles Teddlie "*Mixed Methodology*" Jogyakarta 2010 , hal 186

buku yang ada diperpustakaan yang berhubungan dengan penelitian, dengan membaca literatur, makalah maupun surat kabar dan mencari informasi dari pihak lain yang ada hubungannya dengan masalah yang di bahas. Serta penulis mendapatkan data dari BMT Al-Hikmah Ungaran berupa form aplikasi pengisian produk penghimpunan dan pembiayaan dana, slip angsuran brosur-brosur, dan masih banyak lainnya.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Teknik ini adalah pengamatan dari penelitian terhadap objek penelitiannya. Observasi ini bertujuan untuk mencatat semua informasi yang telah didapatkan sesuai dengan masalah penelitian yang akan diteliti. Penulis melakukan observasi ini dengan mengamati langsung didalam kantor BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan maupun luar kantor atau di lingkungan masyarakat. Bertujuan untuk mendapatkan data-data *riil* dengan cara pengumpulan data yang ada.

b. Wawancara (*interview*)

Teknik pengumpulan data dengan wawancara ialah untuk keperluan penelitian berbeda dengan percakapan sehari-hari, wawancara biasanya dimaksudkan untuk memperoleh keterangan, pendirian, pendapat secara lisan dari seseorang (yang lazim disebut responden) dengan berbicara langsung (*face to face*) dengan orang tersebut. Dengan demikian, wawancara berbeda dengan ngobrol, bercakap-cakap, dan beramah-ramah. Dengan permasalahan ini penulis melakukan wawancara dengan berbagai anggota pihak BMT Al-Hikmah Ungaran guna mendapatkan data yang sesuai dengan permasalahan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data-data yang berupa bahan-bahan seperti, buku, arsip, catatan serta sampel yang sesuai dengan masalah

yang akan dibahas didalam penelitian ini. Penulis mendapatkan dokumentasi dari BMT Al-Hikmah Ungaran.

4. Teknik Analisa Data

Metode analisa data yang digunakan penulis adalah bersifat deskriptif yaitu metode ini meliputi penyajian kesimpulan melalui pemaparan statistik dan grafik sederhana. Tujuan utama analisis tersebut adalah memberikan gambaran ilustrasi dan/atau ringkasan yang dapat membantu pembaca memahami jenis variabel dan keterkaitannya. Suatu data yang diperlukan haruslah valid tidak adanya rekayasa data, apabila ada rekayasa data maka hasil dari penelitian tidak sempurna dan data harus secara sistematis fakta, adanya subjek dan obyek yang diteliti secara tepat.

F. Sistematika Penulisan

Penelitian ini terdiri dari lima bab yang saling berkaitan antara bab satu dengan yang lainnya. Adapun sistematika penulisannya sebagai berikut :

1. Bagian Awal

Dalam bab ini, penulis mendiskripsikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

2. Bagian Isi

Pada bagian ini memuat garis besar yang terdiri dari lima bab, yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan tentang teori-teori yang menjadi landasan dalam kerangka pemikiran dalam penelitian. Bab ini

membahas tentang definisi strategi, definisi pemasaran, pengertian haji, dasar hukum haji.

BAB III : GAMBARAN UMUM BMT AL-HIKMAH UNGARAN

Bab ini penulis akan menguraikan mengenai sejarah BMT Al-Hikmah Ungaran, tujuan dan sasaran, badan hukum BMT Al-Hikmah, visi dan misi, kepengurusan BMT Al-Hikmah Ungaran, manajemen dan personalia, serta sistem produk BMT Al-Hikmah.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan mengenai strategi pemasaran terhadap produk Sihaji pada BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan dan mekanisme Sihaji pada BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan.

BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini terdiri dari kesimpulan hasil pembahasan, saran dan penutup.

BAB II

STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIHAJI

A. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu *strategos* yang diambil dari kata *stratos* yang berarti militer dan *Ag* yang berarti memimpin. Pada konteks awalnya, strategi diartikan sebagai *generalship* atau sesuatu yang dilakukan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk menaklukkan musuh dan memenangkan perang. Namun pada akhirnya strategi berkembang untuk semua kegiatan organisasi termasuk keperluan ekonomi, sosial budaya, dan agama.¹

Menurut kamus umum bahasa Indonesia, strategi adalah ilmu siasat perang atau akal (tipu muslihat) untuk mencapai suatu maksud. Namun dalam perkembangannya kata ini sering dipakai dalam pengertian yang lebih luas sebagai cara yang ditempuh seseorang atau organisasi untuk mencapai tujuan yang dicita-citakan.²

Onong Uchayana Efendi mengemukakan bahwa strategi pada hakekatnya adalah perencanaan (*planning*) dan manajemen untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya memberi arah saja, melainkan harus mampu menunjukkan bagaimana taktik operasionalnya.

¹ Rafi'udin dan Manna Abdul Djaliel, *prinsip dan strategi dakwah*, Bandung: Pustaka Setia, 1997, h.199

² Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2002, h.57

Dari beberapa definisi di atas, dapat diambil kesimpulan tentang strategi yaitu :

- a. Dalam menyusun strategi perlu dihubungkan dengan lingkungan organisasi sehingga dapat disusun kekuatan strategi organisasi.
- b. Strategi merupakan satu-kesatuan rencana yang terpadu yang diperlukan untuk mencapai tujuan organisasi.
- c. Dalam mencapai tujuan organisasi perlu alternative strategi yang harus dipertimbangkan dan harus dipilih.
- d. Strategi yang dipilih harus diimplementasikan oleh organisasi dan akhirnya harus di evaluasi terhadap strategi tersebut.

Karena strategi merupakan suatu alat untuk mencapai suatu tujuan perusahaan, strategi memiliki beberapa sifat:³

- a. Menyatu (*Unified*), yaitu menyatukan seluruh bagian-bagian dalam perusahaan.
- b. Menyeluruh (*Comprehensive*), yaitu mencakup seluruh aspek dalam perusahaan.
- c. Integral (*Integrated*), yaitu strategi akan cocok / sesuai dari seluruh tingkatan.

2. Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan ujung tombak dari perusahaan dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup, berkembang, dan meningkatkan keuntungan. Definisi pemasaran menurut William J. Stanton yang mengemukakan pemasaran sebagai suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis dalam merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan pembeli.

³ Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategik: Pengantar Proses Berfikir Strategik*, Jakarta: Binarupa Aksara, 1990, h. 16

Pemasaran berhubungan dan berkaitan dengan suatu proses mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan masyarakat. Semua perusahaan berusaha memproduksi dan menawarkan produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Menurut Kotler dan AB Susanto, pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain.

Sehingga secara umum pemasaran dapat diartikan sebagai suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal kepada pelanggan.⁴

Konsep paling dasar yang melandasi pemasaran adalah: pertama; kebutuhan (*needs*) adalah suatu pernyataan dari perasaan kekurangan, kedua; keinginan (*wants*) adalah bentuk kebutuhan manusia yang dihasilkan oleh budaya dan kepribadian individual, dan ketiga; permintaan (*demands*) adalah keinginan manusia yang didukung oleh daya beli. Keinginan dapat berubah menjadi permintaan bilamana disertai dengan daya beli.⁵

Seorang pemasar harus mampu menyampaikan keunggulan produknya dengan jujur dan tidak berbohong dan menipu pelanggan. Kalimat yang keluar dari seorang pemasar haruslah berbobot. Dalam Al-Qur'an menyebutnya dengan istilah *qaulan sadida*

Firman Allah SWT tentang pemasaran:

وَلِيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ
وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

⁴ M Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012, h. 6

⁵ Rianto, *Dasar...*, h. 7

“Dan hendaklah takut (kepada Allah) orang-orang yang sekiranya mereka meninggalkan keturunan yang lemah di belakang mereka yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan)nya. Oleh sebab itu, hendaklah mereka bertakwa kepada Allah, dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar.” (QS. An-Nisa’ : 9)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kamu kepada Allah dan ucapkanlah perkataan yang benar,” (QS. Al-Ahzab : 70)

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang, tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, melalui usaha mencari dan membina langganan, serta usaha menguasai pasar. Tujuan ini hanya dapat dicapai apabila bagian pemasaran perusahaan melakukan strategi yang baik untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pemasaran, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan. Oleh karena itu, strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan usaha perusahaan umumnya dan pemasaran khususnya. Disamping itu strategi pemasaran yang ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Dengan demikian, strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukan perusahaan dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa pasar sasaran.

Strategi pemasaran sendiri dapat diartikan sebagai logika pemasaran yang digunakan perusahaan dengan harapan unit bisnis

dapat mencapai tujuan pemasaran.⁶ Dari definisi tersebut, dalam memasarkan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan terlebih dahulu harus menentukan siapa yang akan menjadi pasar sasaran (*target market*), kemudian diikuti dengan pengembangan strategi penentuan posisi bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang telah memutuskan pasar yang sama sebagai target sarannya.

E. Jerome Mc Carthy dan William D menyatakan bahwa strategi pemasaran mendefinisikan pasar sasaran dan bauran pemasaran yang tepat serta gambaran tentang bagaimana perusahaan akan memanfaatkan pasar tertentu.⁷ Strategi pemasaran adalah proses perencanaan dan implementasi kebijakan perusahaan untuk mewujudkan tujuan-tujuan perusahaan yang sesuai dengan visi perusahaan. Disamping itu perusahaan harus juga selalu mengembangkan bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi, dan distribusi sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain.

3. Bauran Pemasaran

Keberhasilan suatu perusahaan berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang dimiliki. Konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu yang lebih dikenal dengan *marketing mix* (bauran pemasaran). Philip Kotler mengemukakan bahwa bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran faktor yang dapat dikendalikan - *product, price, promotions, place*- yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran.⁸

Berikut ini akan dijelaskan secara singkat mengenai masing-masing unsur dari bauran pemasaran (*marketing mix*) dari definisi yang dikemukakan oleh Philip Kotler, antara lain sebagai berikut :

⁶ Kotler & Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2001, h. 7-8

⁷ Agus Hermawan, *Komunikasi Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2012, h. 41

⁸ M Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012, h.14

1. *Product* (Produk)

Keputusan-keputusan tentang produk ini mencakup penentuan bentuk penawaran produk secara fisik bagi produk barang, merek yang akan ditawarkan atau ditempatkan pada produk tersebut (*brand*), fitur yang ditawarkan di dalam produk tersebut, pembungkus, garansi, dan servis sesudah penjualan (*after sales service*). Pengembangan produk dapat dilakukan setelah menganalisa kebutuhan dari keinginan pasarnya yang didapat salah satunya dengan riset pasar. Jika masalah ini telah diselesaikan, maka keputusan selanjutnya mengenai harga, distribusi, dan promosi dapat diambil.

2. *Price* (Harga)

Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam suatu penetapan harga antara lain biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar. Kebijakan harga ini menyangkut *mark-up* (berapa tingkat persentase kenaikan harga atau tingkat keuntungan yang diinginkan), *mark-down* (berapa tingkat persentase penurunan harga), potongan harga termasuk berbagai macam bentuk dan besaran persentasenya, *bundling* (penjualan produk secara paket), harga pada waktu-waktu tertentu (*inter-temporal pricing*), komisi yang diterima marketing dan metode penetapan harga lainnya yang diinginkan oleh perusahaan terkait dengan kebijaksanaan strategi pemasaran.

3. *Promotions* (Promosi)

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberi tahu dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan, *personal selling*, promosi penjualan, dan

publisitas. Promosi di sini terkait dengan besaran biaya promosi dan kegiatan promosi yang akan dilakukan. Tujuan yang diharapkan dari promosi adalah konsumen mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut.

Perusahaan harus mampu memutuskan kegiatan promosi apakah yang tepat bagi suatu produk yang dimiliki oleh perusahaan. Sebab setiap produk memiliki target pasar yang berbeda, sehingga pendekatan promosi yang harus dilakukan pun akan berbeda pula. Selain itu kegiatan promosi harus disesuaikan dengan anggaran promosi yang dimiliki oleh perusahaan.

4. *Place* (Tempat)

Yang harus diperhatikan dari keputusan mengenai tempat yaitu sistem transportasi perusahaan, sistem penyimpanan, dan pemilihan saluran distribusi. Termasuk dalam sistem transportasi antara lain keputusan tentang pemilihan alat transportasi, penentuan jadwal pengiriman, rute yang harus ditempuh dan seterusnya. Dalam sistem penyimpanan, harus menentukan letak gudang baik untuk menyimpan bahan baku maupun lokasi untuk penyimpanan barang jadi, jenis peralatan yang digunakan untuk mengenai material maupun peralatan lainnya. Sedangkan pemilihan saluran distribusi menyangkut keputusan tentang penggunaan penyalur (pedagang besar, pengecer, agen, makelar) dan bagaimana menjalin kerja sama yang baik dengan para penyalur.

B. Pengertian, Hikmah Ibadah Haji, Tabungan Haji

1. Pengertian Ibadah Haji

Haji merupakan salah satu rukun Islam yang kelima dan hukumnya wajib dilakukan oleh setiap orang beragama Islam yang mempunyai kesanggupan serta dilakukan sekali dalam seumur hidup.

Haji ialah berkunjung ke Baitullah (ka'bah) untuk melakukan beberapa amalan antara lain; wukuf, mabit, tawaf, sa'i, dan amalan lainnya pada masa tertentu, demi memenuhi panggilan Allah SWT dan mengharapkan ridhanya.

Ibadah haji diwajibkan Allah kepada kaum muslimin yang telah mencukupi syarat-syaratnya. Ibadah haji diwajibkan hanya sekali seumur hidup. Selanjutnya baik yang kedua atau seterusnya hukumnya sunah. Akan tetapi bagi mereka yang bernazar (bekaul) haji menjadi wajib melaksanakannya. Dalil dari wajibnya haji juga berdasarkan hadits riwayat dari Abu Hurairah *radhiyallahu 'anhu* bahwa Rasulullah *shallallahu 'alaihi wasalam* bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ خَطَبَنَا رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- فَقَالَ « أَيُّهَا النَّاسُ قَدْ فَرَضَ اللَّهُ عَلَيْكُمُ الْحَجَّ فَحُجُّوا ». فَقَالَ رَجُلٌ أَكَلَّ عَامٍ يَا رَسُولَ اللَّهِ فَسَكَتَ حَتَّى قَالَهَا ثَلَاثًا فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- « لَوْ قُلْتُ نَعَمْ لَوَجِبَتْ وَلَمَّا اسْتَطَعْتُمْ - ثُمَّ قَالَ - ذَرُونِي مَا تَرَكْتُمْ فَإِنَّمَا هَلَكَ مَنْ كَانَ قَبْلَكُمْ بِكَثْرَةِ سُؤَالِهِمْ وَاخْتِلَافِهِمْ عَلَى أَنْبِيَائِهِمْ فَإِذَا أَمَرْتُكُمْ بِشَيْءٍ فَأَتُوا مِنْهُ مَا اسْتَطَعْتُمْ وَإِذَا نَهَيْتُكُمْ عَنْ شَيْءٍ فَدَعُوهُ ».

"Wahai manusia, telah diwajibkan atas kalian berhaji maka berhajilah", kemudian ada seorang bertanya: "Apakah setiap tahun wahai Rasulullah?", Nabi Muhammad *shallallahu 'alaihi wasalam* tidak menjawab sampai ditanya tiga kali, barulah setelah itu beliau menjawab: "Jika aku katakan: "Iya", maka niscaya akan diwajibkan setiap tahun belum tentu kalian sanggup, maka biarkanlah apa yang sudah aku tinggalkan untuk kalian, karena sesungguhnya telah binasa orang-orang sebelum kalian, akibat banyaknya pertanyaan dan penyelisihan mereka terhadap nabi mereka, maka jika

aku perintahkan kalian dengan sesuatu, kerjakanlah darinya sesuai dengan kemampuan kalian dan jika aku telah melarang kalian akan sesuatu maka tinggalkanlah.” (HR.Muslim.)

Haji adalah sarana untuk merendahkan diri dihadapan Allah, menghindarkan diri dari perhiasan dan kenikmatan dunia, dan melatih jiwa untuk menyelamatkan makhluk lain, meski terhadap seekor binatang sekalipun. Haji juga merupakan sarana untuk mengingatkan manusia yang penuh dengan kelemahan dan kekurangan. Selain itu, haji dapat dijadikan sebagai sarana pembelajaran egalitarianisme, dan mempererat persatuan segenap lapisan masyarakat dunia.⁹

Dalam buku Fiqh Praktis, Muhammad Bagir Al-Habsyi menyatakan bahwa haji berasal dari bahasa Arab “Hajj” atau “Hijj” yang berarti menuju atau mengunjungi sesuatu (biasanya digunakan untuk mengunjungi sesuatu yang dihormati).¹⁰ Ahmad Thib Raya dan Siti Musdah dalam bukunya juga menyebutkan bahwa haji berarti berniat pergi, bermaksud atau menuju kesuatu tempat tertentu.¹¹

Hukum Haji

Ibadah haji adalah salah satu rukun Islam yang kelima dan hukumnya wajib bagi orang-orang yang sudah mampu seumur hidup sekali. Bagi mereka yang mengerjakan haji lebih dari satu, maka hukumnya sunah. Hal ini sesuai dengan perintah Allah dalam Al-Qur’an surat Ali ‘Imran Ayat 97

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ ۖ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا ۗ وَاللَّهُ عَلَى النَّاسِ حَكِيمٌ
الْبَيْتِ مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ۚ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

⁹ Abu Thalhah Muhammad Yunus Abdussattar, *Haji; Jalan-Jalan atau Ibadah?*, Jakarta: Maghfirah Pustaka, 2006, h. 195

¹⁰ M. Bagir Al-Habsyi, *Fiqh Praktis*, Bandung: Mizan, 1999, h.377

¹¹ Ahmad Thib Raya, Siti Musdah Mulia, *Menyelami Seluk Beluk Ibadah dalam Islam*, Jakarta: Prenada Mulia, 2003, h.227

“Di sana terdapat tanda-tanda yang jelas, (di antaranya) maqam Ibrahim. Barang siapa memasukinya (Baitullah) amanlah dia. Dan (diantara) kewajiban manusia terhadap Allah adalah melaksanakan ibadah haji ke Baitullah, yaitu bagi orang-orang yang mampu mengadakan perjalanan kesana. Barang siapa mengingkari (kewajiban) haji, maka ketahuilah bahwa Allah Mahakaya (tidak memerlukan sesuatu) dari seluruh alam.” (QS. Ali ‘Imran : 97)

Syarat Haji

Adapun syarat dalam melaksanakan ibadah haji adalah sebagai berikut :

1. Beragama Islam

Hal ini masuk dalam semua ibadah, karena ibadah tidak sah dari orang kafir. Orang kafir diperintahkan untuk masuk Islam terlebih dahulu. Jika dia telah masuk Islam, maka kita diperintahkan untuk melakukan shalat, puasa, zakat, haji, dan seluruh syariat Islam.

2. Baligh dan berakal sehat

Berdasarkan sabda Nabi sallallahu'alaihi wa sallah :

رُفِعَ الْقَلَمُ عَنْ ثَلَاثَةٍ؛ عَنِ النَّائِمِ حَتَّى يَسْتَيْقِظَ ، وَعَنِ الصَّبِيِّ حَتَّى يَحْتَلِمَ ،
وَعَنِ الْمَجْنُونِ حَتَّى يَعْقِلَ ،

"Pena diangkat (kewajiban digugurkan) dari tiga (golongan); Orang yang tidur sampai bangun, anak kecil hingga bermimpi (baligh), dan orang gila hingga berakal (sembuh)." (HR. Abu Daud No. 4403, dishahihkan oleh Al-Albany dalam shahih Abu Daud)

Maka anak kecil tidak diwajibkan haji. Akan tetapi kalau walinya menghajikannya, maka hajinya sah dan pahala haji bagi anak kecil dan walinya juga. Berdasarkan sabda Nabi sallallahu'alaihi wa sallam ketika ada seorang wanita mengangkat anak kecilnya dan bertanya, “Apakah anak ini dapat melakukan haji? Beliau menjawab, “Ya, dan bagimu mendapat pahala.” (HR.Muslim)

3. Merdeka

Seorang budak tidak diwajibkan haji, karena dia sibuk memenuhi hak tuanya.

4. Mampu

Hal ini mencakup kemampuan fisik dan kemampuan harta. Kemampuan fisik artinya berbadan sehat dan mampu menanggung beban letih hingga ke Baitullah. Sedangkan kemampuan harta adalah mempunyai nafkah yang dapat mengantarkannya ke Baitullah pulang dan pergi, serta memiliki nafkah yang tersedia untuk keluarga yang ditinggalkan selama berhaji.¹²

Rukun Haji

Ialah rangkaian amalan yang harus dilakukan dalam ibadah haji dan tidak dapat diganti dengan yang lain walaupun dengan dam. Jika ditinggalkan maka tidak sah hajinya. Rukun haji meliputi:

1. Ihram, yaitu berniat mengerjakan ibadah haji dengan memakai pakaian ihram (pakaian putih tidak berjahit).
2. Wukuf, yaitu hadir di Padang Arafah mulai tergelincir matahari pada tanggal 9 zulhijah sampai terbit fajar pada tanggal 10 zulhijah.

¹² Slamet Abidin dan Moch Suyono, *Fiqh Ibadah*, Bandung: CV Pustaka Setia, 1998, h.265

3. Tawaf, yaitu mengelilingi Ka'bah 7 kali putaran dari hajar Aswad dengan posisi Baitullah di sebelah kiri. Dalam rukun haji, tawaf yang digunakan adalah tawaf ifadah.
4. Sa'i, yaitu lari-lari kecil antara Bukit Safa dan Bukit Marwa sebanyak 7 kali.
5. Tahalul, yaitu mencukur rambut sekurang-kurangnya 3 helai.
6. Tertib¹³

2. Hikmah Ibadah Haji

Diantara kandungan ajaran Islam adalah syariat, yakni aturan-aturan yang berupa perintah dan larangan, baik yang didasarkan pada Al-Qur'an maupun As-Sunnah. Di antara syariah itu ada yang bersifat ibadah, dalam hal ini tidak boleh direkayasa oleh siapa pun. Sebab, ia merupakan perintah khusus dari Allah SWT dan Rasul-Nya, dengan tata cara pelaksanaan yang telah ditentukan, seperti shalat, puasa, zakat, haji, dan sebagainya.

Bila Allah SWT memberikan suatu syariat, yakni perintah dan larangan, tentu ada hikmah atau makna yang menjadi motivasi atau penyebab, mengapa itu diperintahkan atau mengapa itu dilarang? Tidaklah patut bagi Allah, jika Ia memerintahkan kita untuk melaksanakan shalat, haji, dan sebagainya, kalau memang tidak ada hikmah atau makna yang perlu ditangkap. Sehingga berbagai pekerjaan ibadah itu dilakukan tidak hanya sekedar dilaksanakan saja.

Firman Allah SWT :

دَلِّكَ وَمَنْ يُعْظَمُ شَعَائِرَ اللَّهِ فَإِنَّهَا مِنْ تَقْوَى الْقُلُوبِ

“Demikianlah (perintah Allah). Dan barangsiapa mengagungkan syi'ar-syi'ar Allah, maka sesungguhnya itu timbul dari ketakwaan hati.” (Q.S Al-Hajj : 32)¹⁴

¹³ Daud Ali Muhammad, *Pendidikan Agama Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2000, h. 287-288

Dalam berbagai amaliah haji, kadang-kadang sulit bagi akal manusia untuk menemukan atau mengungkapkan berbagai makna dan hikmah yang tersirat didalamnya, bahkan sepintas terlihat ada sebagian yang tidak rasional dan tidak sesuai dengan pikiran yang normal, misalnya memotong rambut, berlari kecil ketika sa'i dan sebagainya. Memang terkadang sebagian pekerjaan haji ada yang diperlukan hanya berupa ibadah murni (*mahdhah*), yakni karena semata-mata perintah Allah SWT, sebagaimana yang dijelaskan dalam hadist :

“Aku datang berhaji yang benar-benar merupakan pengabdianku (ibadah) dan perhambaanku (kepada Allah).”
(HR. Al Bazzar dan Thabrani)

Kata *ta'abbudan wariqqa*, artinya pengabdian (ibadah) dan penghambaan kepada Allah di atas hanya ditemukan dalam ibadah haji yang menunjukkan aspek ubudiyah yang tertinggi dan membuat ia lebih diutamakan daripada ibadah lainnya.¹⁵

Kewajiban ibadah haji mengandung banyak hikmah besar dalam kehidupan rohani seorang Mukmin, serta mengandung kemaslahatan bagi seluruh umat Islam pada sisi agama dan dunianya. Diantara hikmah itu adaah:

- a. Haji merupakan manifestasi ketundukan kepada Allah swt. semata. Orang yang menunaikan ibadah haji meninggalkan segala kemaslahatan dan keindahan, dengan mengenakan busana ihram sebagai manifestasi kefakirannya dan kebutuhannya kepada Allah, serta menanggalkan masalah duniawi, dan segala kesibukan yang dapat membelokkannya dari keikhlasan menyembah Tuhannya, dengan berhaji, seorang muslim menampakkan keinginan untuk mendapatkan ampunan dan rahmat-Nya. Ketika wukuf di Arafah,

¹⁴ Departemen Agama RI, *Hikmah Ibadah Haji*, Jakarta, 2003, h.6

¹⁵ Departemen Agama RI, Direktorat Jendral Penyelenggara Haji dan Umrah, *Hikmah Ibadah Haji*, Jakarta, 2008, h. 12

ia tunduk di hadapan Tuhannya, bersyukur atas seluruh nikmat dan keutamaan yang di anugrahkan kepadanya seraya memohon ampun atas dosa-dosanya, baik dosanya sendiri maupun dosa keluarganya. Di dalam Tawaf di sekeliling Ka'bah ia berlindung di samping Tuhannya, memohon perlindungan dari dosa, hawa nafsu, dan godaan syeitan.

- b. Melaksanakan kewajiban haji merupakan ungkapan syukur atas nikmat harta dan kesehatan. Keduanya merupakan kenikmatan terbesar yang diterima manusia di dunia. Dalam haji ungkapan syukur atas kedua nikmat terbesar ini dicurahkan, dan dalam haji pula manusia melakukan perjuangan jiwa raga, menafkahkan hartanya dalam rangka mentaati, serta mendekatkan diri kepada Tuhannya. Tentu mensyukuri nikmat adalah kewajiban yang diakui oleh akal yang sederhana sekalipun dan diwajibkan oleh syariah agama.
- c. Haji menempa jiwa agar memiliki semangat juang tinggi. Dalam hal ini dibutuhkan kesabaran, daya tahan, kedisiplinan, dan akhlak yang tinggi agar manusia saling menolong satu sama lain. Mereka yang menunaikan ibadah haji telah menempuh perjalanan yang sulit untuk berkumpul di Makkah, kemudian bergerak bersama pada hari kedelapan Dzulhijjah guna melakukan manasik haji. Mereka bergerak dan menunaikannya secara bersama pula. Mereka semua diliputi dengan kesenangan hati. Tidak memperdulikan kesesakkan dan tidak merasa terganggu dengan beratnya perjalanan dari satu tempat ke tempat lain. Haji merupakan perkemahan *rabbani*, yang digerakkan dan di setir oleh penuntun rohani dari Yang Maha Kuasa, yang secara sukses mengatur beratus-ratus ribu bahkan berjuta-juta manusia. Kekuatan manusia tentulah akan gagal dalam mengatur pekerjaan raksasa semacam ini. Melihat hal tersebut orang yang memiliki

nalar jernih, akan berfikir dan percaya bahwa jalan islam adalah jalan dan tujuan perjuangan umat dalam kehidupan.

- d. Umat Islam dari berbagai penjuru dunia berkumpul pada pusat pengendali roh dan kalbu mereka. Satu sama lain saling menyapa dan saling mengasihi. Disana, segala perbedaa antara manusia menjadi sirna: perbedaan antara kaya dan miskin, antara jenis kelamin dan warna kulit maupun ras dan suku bangsa. Mereka semua bersatu dalam suatu konferensi manusia yang terbesar, yang diwarnai kebaikan, kebajikan, dan permusyawarahan, serta sikap saling menasehati, saling menolong dalam kebaikan. Tujuan utamanya adalah mengingatkan diri kepada Allah SWT.
- e. Haji menyimpan kenangan di hati, mampu membangkitkan semangat ibadah yang sempurna dan ketundukan tiada henti kepada perintah Allah swt. Haji juga mengajarkan keimanan yang menyentuh jiwa dan mengarahkan pada Tuhan dengan sikap taat dan menghindari kesenangan duniawi.

3. Pengertian Tabungan Haji

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam Al-Qur'an terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik.

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ
وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

“Dan hendaklah takut (kepada Allah) orang-orang yang sekiranya mereka meninggalkan keturunan yang lemah dibelakang mereka yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan)nya. Oleh sebab itu, hendaklah mereka

bertakwa kepada Allah, dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar.” (Q.S An-Nisa’ : 9)

أَبَوُدُّ أَحَدُكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ مِنْ نَخِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا
الْأَنْهَارُ لَهُ فِيهَا مِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ وَأَصَابَهُ الْكِبَرُ وَلَهُ ذُرِّيَّةٌ ضُعَفَاءُ

“Apakah ada salah seorang diantaramu yang ingin mempunyai kebun kurma dan anggur yang mengalir di bawahnya sungai-sungai; Dia mempunyai dalam kebun itu segala macam buah-buahan, kemudian datanglah masa tua pada orang itu sedang Dia mempunyai keturunan yang masih kecil-kecil (lemah).....” (Q.S Al-Baqarah : 266)

Kedua ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya. Salah satu langkah perencanaan adalah menabung.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَانظُرُوا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ
اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS Al-Hasyr : 18)

Tabungan merupakan salah satu produk perhimpunan dana masyarakat. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan Perundang-Undangan yang berlaku, bahwa sumber dana bank dihimpun dari masyarakat terdiri dari simpanan giro, deposito, dan tabungan.

Secara terminologi, tabungan atau saving adalah jumlah uang yang ditanam secara individu pada bank atau tempat lainnya.

Adapun pengertian tabungan menurut UU No. 10 tahun 1998 Pasal 1 ayat 5 tentang perbankan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.¹⁶

Sebagian besar rakyat Indonesia beragama Islam. Salah satu rukun Islam tersebut adalah menunaikan ibadah haji bagi yang mampu. Karena panggilan agama itulah maka umat Islam mengharapkan dapat menjalankan ibadah haji ke tanah suci Mekkah meskipun biayanya sangat kecil artinya melalui cicilan tabungan haji untuk setoran pertama Rp. 500.000 untuk produk SIHAJI (Simpanan Haji). BMT Al-Hikmah Ungaran berusaha agar niat ibadah umat Islam yang penghasilannya tidak berlebih dapat dicapai dengan menabung melalui Tabungan Haji.

Tabungan haji adalah simpanan pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada saat nasabah akan menunaikan ibadah haji atau pada saat tertentu sesuai dengan yang diperjanjikan. Simpanan ini menerapkan imbalan dengan sistem bagi hasil *al-mudharabah*.

¹⁶ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Grafindo Persada, 2001, h.74

BAB III

GAMBARAN UMUM KSPPS BMT AL-HIKMAH

A. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul mal* dan *baitul tamwil*. *Baitul mal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit seperti zakat, infaq, dan sedekah. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan prinsip syariah. Peran umum BMT dengan melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Hal ini menegaskan arti pentingnya prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan maupun materi, maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keIslaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.¹

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI), timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah. Operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR Syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah. Disamping itu, di tengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba kecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan *aqidah*.

¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonosia, 2004, h.60

Pengikisan *aqidah* ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syiar Islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Sebagaimana diriwayatkan dari Rasulullah SAW '*kefakiran itu mendekati kekufuran*', maka keberadaan BMT diharapkan bisa mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat.

BMT Al-Hikmah adalah sebuah lembaga ekonomi swadaya masyarakat yang tumbuh dan berkembang di wilayah Kecamatan Ungaran. Lahirnya BMT Al-Hikmah ini diawali dengan adanya pertemuan tokoh-tokoh masyarakat daerah Babadan dan sekitarnya pada tanggal 24 September 1990 di Masjid Wahyu Langensari melalui rapat yang dihadiri 30 orang yang siap menjadi anggota pendiri. Tujuan mendirikannya BMT Al-Hikmah ini untuk menciptakan sebuah lembaga perekonomian masyarakat sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi umat Islam dengan sasaran utama para pedagang dan para pengusaha kecil serta masyarakat umum lapis bawah di Kecamatan Ungaran. Salah satu usahanya adalah dengan menyediakan simpan pinjam yang menggunakan sistem bagi hasil. Adapun target yang hendak dicapai adalah terbukanya pusat perekonomian umat melalui kegiatan usaha untuk mencapai kesejahteraan hidup umat banyak.

BMT Al-Hikmah mulai beroperasi pertama kali di Komplek Pasar Babadan Blok E 23-25 pada tanggal 15 Oktober 1998 dengan modal awal sebesar Rp. 15.000.000 (*lima belas juta rupiah*). Modal awal tersebut berasal dari simpanan yang disetorkan para anggota berupa simpanan pokok, simpanan khusus, dan simpanan wajib. Dalam perkembangannya BMT Al-Hikmah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Selama 16 tahun berdiri, anggota yang menanamkan modal pun meningkat yang diikuti dengan meningkatnya jumlah nominal simpanan yang harus disetorkan. Untuk pembiayaan yang disalurkan juga mengalami peningkatan asset dan tentunya meningkat pula laba rugi setiap bulannya. Kemajuan dan perkembangan

Koperasi BMT Al-Hikmah yang berdiri dengan latar belakang jenis usaha, asal daerah yang berbeda, pendidikan dan status sosial yang berbeda menunjukkan kepercayaan masyarakat yang cukup besar terhadap keberadaan BMT Al-Hikmah Babadan. Kemajuan ini tentu saja tidak lepas dari peran dan kerjasama para pegawai BMT Al-Hikmah. Saat ini BMT Al-Hikmah berpusat di Jl. Jenderal Soedirman No.12 Mijen Gedanganak Ungaran Timur Kabupaten Semarang dengan memiliki 6 buah Kantor Cabang Pembantu yang tersebar di Kabupaten Semarang, antara lain:

1. Kantor Cabang Babadan di Komplek Pasar Babadan Blok E 23-25, Babadan.
2. Kantor Cabang Karangjati di Komplek Terminal Pasar Karangjati No.11 Kecamatan Bergas.
3. Kantor Cabang Bawen di Jl. Tegalpanas – Jimbaran Ds. Sumban Bawen.
4. Kantor Cabang Bandungan di Jl. Telomoyo No.07 Bandungan.
5. Kantor Cabang Gunungpati I di Jl. Taman Siswa No. 13 Sekaran Gunungpati, Semarang
6. Kantor Cabang Gunungpati II di Kampung Ngabean RT 01 RW 04 Gunungpati.

B. Visi dan Misi KSPPS BMT Al-Hikmah

Visi :

“Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang sehat, profesional, dan terpercaya di Jawa Tengah.”

Misi :

- a. Meminimalkan NPF (*Non Performing Finance*).
- b. Memperbaiki struktur permodalan.
- c. Meningkatkan penghimpunan dana anggota dan calon anggota.

- d. Meningkatkan pendapatan koperasi.
- e. Menciptakan SDM yang handal dan kompeten.
- f. Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap koperasi BMT.
- g. Meningkatkan pengelolaan secara profesional.²

C. Identitas KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran

Nama Koperasi : KSPPS BMT Al-Hikmah
Nama Manager : Muhari S,Ag
Alamat BMT : Jl. Jenderal Sudirman No.12 Mijen Gendanganak
Kecamatan : Ungaran
Kabupaten : Semarang
Provinsi : Jawa Tengah
Email : bmtalhikmah@yahoo.co.id
Telp/Fax : 024-6924415

D. Tujuan Dan Sasaran Berdirinya KSPPS BMT Al-Hikmah

Tujuan

- a. Menyelamatkan kelompok-kelompok usaha lapisan masyarakat menengah kebawah dari situasi krisis ekonomi.
- b. Menambah modal kerja bagi masyarakat lapisan paling bawah dan kecil.
- c. Mengembangkan kelompok usaha masyarakat agar lebih produktif.

Sasaran

- a. Tersedianya dana permodalan untuk anggota.

² *Company Profile* KSPPS BMT Al-Hikmah

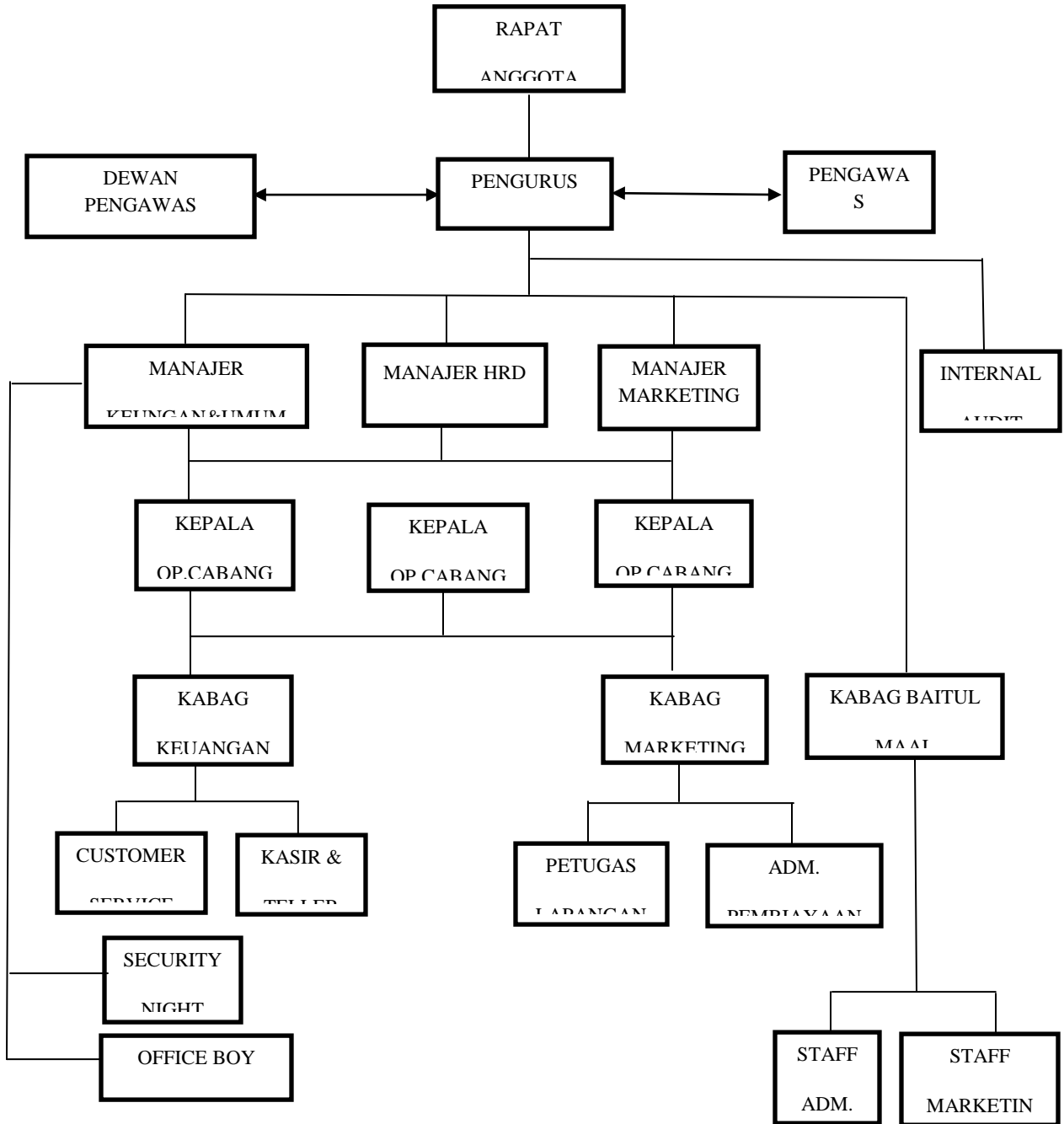
- b. Menghimpun dan menyalurkan kepada anggotanya yang melaksanakan aktivitas usaha produktif dan prospektif kepada para anggota.
- c. Memberikan pelayanan pembiayaan kepada anggotanya yang melaksanakan usaha untuk modal kerja dengan prosedur yang mudah dan murah.³

E. Badan Hukum Lembaga KSPPS BMT Al-Hikmah

KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran adalah milik masyarakat, bukan milik perorangan, golongan, dan kelompok tertentu. KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran memiliki badan hukum koperasi. KSPPS BMT Al-Hikmah mendapatkan akte pendirian No. 047/BH/KDK.II.I/III/1999 tanggal 02 Maret 1999. Dengan sistem perubahan 04/PAD/KDK/11/III/2010 tanggal 5 Maret 2010. Mempunyai NPWP yaitu 02.253.304.6-505.000, SIUP yaitu 503/17/PM/IV/2010/P.I, TDP yaitu 11.17.2.64.00227, dengan izin Simpan Pinjam Jawa Tengah yaitu No. 518.32/DU-SISPK/XIV/V/2017, dan HO yaitu 5104./92/IG-B/2015.

³ *Company Profile* KSPPS BMT Al-Hikmah

F. Bagan Struktur Organisasi KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran



Adapun Susunan Manajemen dan Pegawai BMT Al-Hikmah Tahun 2018
yaitu:

a. Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Drs. Toni Irianto, SE
Anggota I : DR. H. Muh. Saerozi, M.Ag
Anggota II : Abdurrohlim

b. Pengawas

Ketua : Gatot Indratmoko, SE
Anggota I : Drs. H. Abu Hanafi
Anggota II : Ichsan Maarif, ST

c. Pengurus

Ketua : H. Muhari, S.Ag,MM
Sekertaris : Awing Fraptiyo, SE
Bendahara : Asroti, S.Pd.I

d. Pengelola

1) Kantor Pusat dan Cabang Mijen Ungaran Timur

Kepala Operasional : MD Burhanuddin M, S.Pd
Pengelola : Mudhofar
Admin : Heni Fajar Rukiyanti, S.Pd
Syaifur Rochman
Dani Mahardika Safik
Ahwat Adi Wibowo
Saefudin

2) Kantor Cabang Babadan

Kepala Operasional : Awing Fraptiyo, SE
Pengelola : Abdurrohlim
Yuni Fatmawati, SE

Nurul Huda Amrullah
Salamti Nurul Ariyani
Ridwanullah

3) Kantor Cabang Karangjati

Kepala Operasional : Mujana
Pengelola : Ahwat Adi Wibowo
Abdul Chamid
Fahrul Saktiana

4) Kantor Cabang Bawen

Kepala Operasional : Supandriyo, A.Md
Pengelola : Zulikhan Yahya
Dian Irfani, A.Md

5) Kantor Cabang Bandungan

Kepala Operasional : Sulamin
Pengelola : Masyhudi, A.Md
Nurjanah
Adi Triya

6) Kantor Cabang Gunung Pati I

Kepala Operasional : Eko Susilo, SE
Pengelola : Kharis M, A.Md
Nida Ulwiyah, S.H.I

7) Kantor Cabang Gunung Pati II

Kepala Operasional : Eko Susilo, SE
Pengelola : Ahmad Syarifudin
Sefi Aprilia, A.Md

G. Uraian Tugas (*Job Description*)

Berikut ini uraian pembagian tugas masing-masing jabatan di BMT Al-Hikmah Ungaran :⁴

- a. **Pengurus**
 - 1) Memimpin organisasi dan usaha KSPPS.
 - 2) Menyelenggarakan RAT tepat waktu.
 - 3) Menyusun / merumuskan kebijakan umum, mengajukan Rencana Kerja (RK) dan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja (RAPB) untuk mendapat persetujuan rapat anggota.
 - 4) Menyelenggarakan rapat pengurus untuk evaluasi bulanan perkembangan kinerja lembaga dan menentukan serta membuat kebijakan strategi yang terkait dengan lembaga.
 - 5) Menandatangani dokumen dan surat yang berhubungan dengan lembaga.
- b. **Dewan Pengawas**
 - 1) Mengawasi jalannya operasional BMT.
 - 2) Meneliti dan membuat rekomendasi produk baru BMT.
 - 3) Membuat pernyataan secara berkala, bahwa BMT yang diawasi sesuai dengan ketentuan syaria'ah.
- c. **Dewan Pengurus**

Mengawasi, mengevaluasi, dan mengarahkan pelaksanaan pengelolaan BMT.
- d. **General Manajer**
 - 1) Menjabarkan kebijakan umum BMT yang telah dibuat dewan pengurus dan sudah disetujui RAT.

⁴ *Company Profile* KSPPS BMT Al-Hikmah.

- 2) Menyusun dan menghasilkan rencana kerja dan anggaran, proyeksi *financing* dan *financing* yang kemudian disampaikan kepada dewan pengurus untuk persetujuan RAT.
- 3) Menyetujui penyaluran dana sesuai dengan batas wewenang.
- 4) Mempertimbangkan dan melaksanakan penambahan pengangkatan, serta pemberhentian karyawan sesuai dengan persetujuan BMT.
- 5) Mengelola dan mengawasi pengeluaran biaya-biaya harian untuk tercapainya target pemasukan yang telah ditetapkan secara keseluruhan.

e. *Manajer*

- 1) Menyusun rencana strategi yang mencakup: pandangan pihak eksekutif, prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan dalam persaingan.
- 2) Mengusulkan rencana strategi kepada dewan pengawas untuk disahkan dalam RAT maupun non RAT.
- 3) Mengusulkan rancangan anggaran dan rencana kerja dari *baitul tamwil*, *baitul maal*, *quantum quality*, dan SBU lainnya kepada dewan pengawas yang nantinya disahkan dalam RAT.

f. Manajer Keuangan dan Umum

- 1) Manajer keuangan bekerja sama dengan yang lain bertugas merencanakan dan meramalkan perencanaan umum keuangan KSPPS.
- 2) Mengambil keputusan penting investasi dan berbagai pembiayaan serta semua hal yang terkait dengan keputusan tersebut.
- 3) Melaporkan laporan keuangan bulanan pada pertemuan tingkat manajemen pusat.
- 4) Membuat analisis laporan keuangan.

- 5) Memberikan masukan yang berkaitan dengan kebijakan akuntansi dan keuangan.

g. Manajer Pemasaran

- 1) Menyusun draft rencana pemasaran berupa target *funding, landing*, dan konfirmasi per cabang.
- 2) Rencana pengembangan produk, promosi, dan distribusi berdasarkan pemetaan segmen dan potensi pasar.
- 3) Memimpin rapat koordinasi bulanan dengan marketing cabang.
- 4) Mengembangkan data base pelanggan jasa keuangan untuk menyusun profil dan pengembangan pemasaran.
- 5) Mengembangkan strategi pemasaran.
- 6) Sebagai koordinator dalam penagihan pembiayaan bermasalah.

h. Kepala Operasional Cabang

- 1) Menjabarkan kebijakan umum KSPPS yang telah dibuat pengurus dan disetujui rapat anggota.
- 2) Menyusun dan menghasilkan rancangan anggaran KSPPS dan rencana jangka pendek, rencana jangka panjang, serta proyeksi kepada pengurus yang selanjutnya akan dibawa pada rapat anggota.
- 3) Menyetujui pembiayaan yang jumlahnya tidak melampaui batas wewenang manajemen.
- 4) Mengusulkan penambahan, pengangkatan, dan mempromosikan serta pemberhentian karyawan pada kantor cabang.
- 5) Mengelola dan mengawasi pengeluaran dan pemasukan biaya-biaya harian dan tercapainya target yang telah ditetapkan secara keseluruhan.

i. Admin Pembiayaan

- 1) Melakukan pelayanan dan pembinaan kepada anggota.
- 2) Menyusun rencana pembiayaan.

- 3) Menerima berkas pengajuan pembiayaan.
- 4) Mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisi pembiayaan.
- 5) Melakukan analisis pembiayaan.
- 6) Melakukan pembiayaan anggota pembiayaan agar tidak macet.
- 7) Melakukan administrasi pembiayaan.
- 8) Membuat laporan perkembangan pembiayaan.

j. *Marketing*

- 1) Bertanggung jawab kepada manager pemasaran atas semua pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya.
- 2) Melakukan penagihan terhadap nasabah yang mengajukan pembiayaan di BMT.
- 3) Mengambil tabungan milik anggota yang menabung tetapi tidak bisa datang ke kantor untuk melakukan penarikan.
- 4) Mensosialisasikan produk-produk BMT kepada masyarakat.
- 5) Menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk mengembangkan bidang usaha atau yang lainnya.

k. *Customer Service*

- 1) Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk kepada calon anggota.
- 2) Membantu anggota dalam melakukan proses pembukuan rekening simpanan.
- 3) Membantu anggota dalam melakukan proses penutupan rekening simpanan.
- 4) Memberikan informasi saldo simpanan anggota.
- 5) Mempersiapkan buku simpanan untuk anggota.
- 6) Mempersiapkan berkas permohonan pembukaan rekening simpanan anggota.

1. *Teller*

- 1) Memberikan pelayanan kepada anggota baik penarikan maupun penyetoran tabungan atau angsuran.
- 2) Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari.
- 3) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manajer cabang.
- 4) Menandatangani formulir serta slip dari anggota serta mendokumentasikannya.
- 5) Memberikan pelayanan informasi perbankan lainnya kepada anggota, terutama dalam menangani transaksi anggota.

m. *Office Boy*

- 1) Membuka pintu pagar dan semua pintu dan jendela pada setiap pagi
- 2) Membersihkan halaman depan, teras, dan semua ruang kantor.
- 3) Menyalakan dan mematikan lampu diluar kantor pada setiap pagi dan sore hari.
- 4) Menyediakan minuman untuk karyawan dan tamu.
- 5) Membersihkan toilet dan kamar mandi, membersihkan bak mandi dan mengisinya.
- 6) Membersihkan dan merapikan meja kursi serta perlengkapan lainnya.

n. *Security Night*

- 1) Menjaga kantor pada malam hari.
- 2) Melakukan pengontrolan lingkungan sekitar kantor untuk memastikan kondisi keamanan kantor.
- 3) Menyalakan dan mematikan lampu-lampu kantor setelah jaga malam.
- 4) Mengecek kunci-kunci pintu dan pagar.

- 5) Membuat laporan tentang kejadian-kejadian penting selama masa penjagaan.

H. Produk-Produk KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran

Sistem yang digunakan oleh BMT Al-Hikmah Ungaran baik dalam produk simpanan atau pembiayaan adalah dengan sistem syari'ah (bagi hasil). Produk-produk BMT Al-Hikmah Ungaran terbagi atas produk simpanan dan produk pembiayaan kepada para anggota.

1. Produk Simpanan⁵

Produk simpanan yang dirancang khusus atas dasar syari'ah (dengan sistem bagi hasil), terdiri dari berbagai jenis simpanan.

a. Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)

Simpanan Sukarela Lancar merupakan simpanan anggota masyarakat yang di dasarkan akad *wadi'ah yad dhamanah* dan *mudharabah*. Atas seijin penitip dana yang disimpan pada rekening SIRELA dapat dimanfaatkan oleh BMT Al-Hikmah. Penarikan maupun penyeteroran dari produk ini dapat dilakukan oleh pemegang rekening setiap saat.

Fitur:

- 1) Diperuntukan bagi anggota perorangan atau lembaga.
- 2) Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 4) Berdasarkan prinsip syari'ah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* (titipan).
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000,00

⁵ Brosur Layanan Simpanan KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran

- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,00
- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,00
- 9) Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja.

Syarat:

- 1) Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIRELA.
- 3) Menyerahkan foto copy KTP/SIM yang masih berlaku.
- 4) Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000,00 dan simpanan wajib minimal Rp. 10.000,00

b. Simpanan Pelajar (SIMPEL)

Simpanan Pelajar merupakan simpanan yang ditujukan kepada para pelajar dan mahasiswa yang menginginkan memiliki rekening simpanan yang akan terus bertambah dan berkesempatan untuk mengajukan beasiswa bagi pelajar yang berprestasi.

Fitur:

- 1) Diperuntukan bagi pelajar/ mahasiswa.
- 2) Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 4) Berdasarkan prinsip syari'ah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* (titipan).
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000,00
- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,00

- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,00
- 9) Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja.

Syarat:

- 1) Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIMPEL.
- 3) Menyerahkan foto copy Kartu Pelajar / Kartu Mahasiswa.
- 4) Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000,00 dan simpanan wajib minimal sebesar Rp. 10.000,00

c. Simpanan Sukarela Qurban (SISUQUR)

Sisuqur kepanjangan dari Simpanan Sukarela Qurban, yaitu simpanan syariah yang dirancang khusus bagi anggota sebagai sarana mempersiapkan dana dalam melaksanakan Ibadah Qurban atau Aqiqah.

Fitur:

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan.
- 2) Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 4) Berdasarkan prinsip syari'ah dengan akad *mudharabah*.
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 25.000,00
- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,00
- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,00
- 9) Hanya dapat diambil pada saat akan melaksanakan ibadah qurban atau aqiqah.

Syarat:

- 1) Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SISUQR.
- 3) Menyerahkan foto copy kartu identitas KTP/SIM yang masih berlaku.
- 4) Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000,00 dan simpanan wajib sebesar Rp. 10.000,00

d. Simpanan Sukarela Berjangka (SISUKA)

Simpanan Sukarela Berjangka merupakan simpanan berjangka dengan prinsip syari'ah yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota BMT Al-Hikmah.

Fitur:

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan/lembaga.
- 2) Berdasarkan prinsip syari'ah dengan akad *mudharabah mutlaqah* (bagi hasil).
- 3) Pilihan jangka waktu fleksibel 6, 12, dan 24 bulan.
- 4) Tidak dikenakan biaya administrasi.
- 5) Bagi hasil yang optimal dengan nisbah yang kompetitif.
- 6) Bagi hasil langsung menambah saldo simpanan harian.
- 7) Jangka waktu dapat diperpanjang otomatis (*automatic roll over*)
- 8) Setoran minimal Rp. 500.000,00
- 9) Dapat dijadikan pembiayaan di BMT Al-Hikmah.

Syarat:

- 1) Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SISUKA.

- 3) Menyerahkan foto copy KTP/SIM yang masih berlaku.
- 4) Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp. 25.000,00 dan simpanan wajib Rp. 10.000,00

Nisbah bagi hasil:

- 1) Pada jangka waktu 6 bulan, nisbah untuk BMT sebesar 60% dan nisbah untuk anggota sebesar 40%.
- 2) Pada jangka 12 bulan, nisbah untuk BMT sebesar 50% dan nisbah untuk anggota sebesar 50%.
- 3) Pada jangka waktu 24 bulan, nisbah untuk BMT sebesar 40% dan nisbah untuk anggota sebesar 60%.

e. Simpanan Ibadah Haji/Umrah (SIHAJI/UMRAH)

Simpanan Ibadah Haji/Umrah merupakan inovasi baru BMT Al-Hikmah yang dikhususkan bagi Anda masyarakat muslim yang berencana menunaikan Ibadah Haji/Umrah.

Fitur:

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan usia 18 tahun ke atas.
- 2) Bebas administrasi bulanan.
- 3) Berdasarkan prinsip syari'ah dengan akad *mudharabah*.
- 4) Bekerjasama dengan Bank Syari'ah Mandiri dalam Online dengan SISKOHAT Kementerian Agama.
- 5) Tersedia fasilitas dana talangan Haji/Umrah hingga senilai 25 Juta dari BMT Al-Hikmah.
- 6) Pembukaan awal rekening minimum Rp. 500.000,00
- 7) Setoran berikutnya minimum Rp. 50.000,00
- 8) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan pembayaran Ibadah Haji/Umrah. Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah

jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan Ibadah Haji/Umrah.

f. Simpanan Wajib Berhadiah (SIWADIAH)

Siwadih merupakan simpanan wajib berhadiah dengan fitur hadiah yang diperuntukkan bagi anggota, simpanan dengan jangka waktu tertentu tidak dapat ditarik sebelum jatuh tempo. Adapun syarat dari produk ini adalah

Syarat:

- 1) Menyetor simpanan si wadih sebesar Rp. 200.000,00/bulan.
- 2) Setiap anggota diperbolehkan untuk mendaftar lebih dari satu kesempatan.
- 3) Jangka waktu penyetoran simpanan selama 24 bulan.
- 4) Pengundian hadiah dilaksanakan dalam 3 tahap pada periode 08, 16, dan 24.
- 5) Setiap anggota dipastikan mendapat hadiah sesuai dengan undian.
- 6) Setiap anggota berhak mendapatkan fee/ujrah/bonus pada akhir periode simpanan.

2. Produk Simpanan⁶

Sedangkan produk pembiayaan berupa jenis pembiayaan yang berupa modal usaha, dan sewa barang atau jasa. Beberapa jenis pembiayaan yang disediakan sebagai berikut:

- a. Pembiayaan Multi Barang.
- b. Pembiayaan Multi Jasa.
- c. Pembiayaan Mitra Usaha.

⁶ Brosur Layanan Pembiayaan KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran

Dana simpanan dari masyarakat yang ada di BMT Al-Hikmah dikelola secara produktif dan profesional dalam bentuk pembiayaan untuk pengembangan ekonomi umat. Berbagai produk pembiayaan diperuntukkan bagi mitra yang membutuhkan modal kerja usaha, pengadaan barang, dan sewa barang atau jasa. Jenis-jenis akad pembiayaan:

a. Pembiayaan Multi Barang dengan Prinsip Jual Beli *Mudharabah*

Akad *Mudharabah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan laba/keuntungan dalam jumlah tertentu. Fasilitas pembiayaan diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan memiliki barang atau peralatan usaha guna mendukung kegiatan usaha anggota.

BMT Al-Hikmah siap membantu mewujudkan keinginan anda untuk memiliki barang impian tersebut dengan proses mudah, cepat, dan harga terjangkau.

Keunggulan pembiayaan pemilikan sepeda motor di BMT Al-Hikmah

- 1) Melayani semua jenis sepeda motor pabrikan jepang (HONDA, YAMAHA, SUZUKI, KAWASAKI).
- 2) Persyaratan mudah dengan proses cepat.
- 3) Uang muka minimal 40% dari harga kendaraan yang diinginkan.
- 4) Bagi hasil kompetitif sesuai dengan kesepakatan.
- 5) Bagi hasil diperhitungkan dari harga pokok dikurangi dengan uang muka yang disetorkan.
- 6) Total angsuran lebih ringan dibandingkan dengan *Dealler/Leasing*.
- 7) Jangka waktu maksimal sampai 3 tahun.

- 8) Apabila menyelesaikan pembiayaan sebelum jangka waktu akan memperoleh potongan dan tidak akan dikenakan *penalty*.
- 9) Fasilitas Asuransi TLO (*Total Lost Only*) dengan catatan apabila kendaraan mengalami kerusakan 70% akibat kecelakaan atau hilang, maka anggota akan mendapatkan asuransi.

b. Pembiayaan Multi Jasa dengan Prinsip Jasa *Ijarah*

Disebut akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan itu sendiri. Fasilitas pembiayaan diperuntukkan bagi anggota yang terkendala dalam membayar biaya pendidikan, biaya sewa rumah, biaya sewa tempat usaha, biaya perawatan rumah sakit, biaya perjalanan dan biaya lain yang diperlukan. BMT Al-Hikmah siap membantu membayarkan kebutuhan anda tersebut dan anggota mengembalikan pembiayaan dan jasanya secara angsuran atau tempo sesuai kesepakatan.

Syarat:

- 1) Bersedia menjadi anggota BMT Al-Hikmah.
- 2) Memiliki usaha dan atau penghasilan tetap.
- 3) Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- 4) Bersedia di survey apabila pihak BMT memerlukan.
- 5) Melengkapi administrasi, data yang dibutuhkan sebagai berikut:
 - Foto copy KTP Suami Istri.
 - Foto copy Kartu Keluarga (KK).
 - Foto copy Surat Nikah.
 - Melampirkan jaminan asli dan foto copy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah atau Surat Kios/Los Pasar.

- Untuk jaminan BPKB Kendaraan dilengkapi dengan foto copy STNK, sedangkan untuk jaminan sertifikat dilengkapi dengan SPPT terbaru dan Surat Keterangan dari Kelurahan.

c. Pembiayaan Mitra Usaha Kerjasama *Mudharabah / Musyarakah*

Fasilitas pembiayaan diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usaha yang digelutinya, agar usahanya tersebut menjadi lebih besar dan menguntungkan.

BMT Al-Hikmah siap menjadi mitra sebagai pemodal ataupun bermitra sebagai partner dalam mengembangkan usaha anggota tersebut.

Syarat:

- 1) Bersedia menjadi anggota BMT Al-Hikmah.
- 2) Memiliki usaha produktif dan berprospektif.
- 3) Bersedia di survey dilokasi usaha yang diajukan.
- 4) Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- 5) Foto copy KTP Suami Istri.
- 6) Foto copy Kartu Keluarga (KK).
- 7) Foto copy Surat Nikah.
- 8) Melampirkan jaminan asli dan foto copy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah, atau Surat Kios/Los Pasar.

3. Jasa Layanan lainnya

Produk layanan lainnya di KSPPS BMT Al-Hikmah berupa zakat, infaq, sedekah. Dibawah ini penjelasan mengenai produk layanan lainnya di BMT Al-Hikmah antara lain:

- a. Zakat, adalah suatu hak yang telah ditentukan besarnya yang wajib dikeluarkan pada harta-harta tertentu. BMT Al-Hikmah dalam kegiatan sehari bisa untuk tempat perantara dalam menyumbangkan

zakatnya kepada orang yang membutuhkan. Tempat kegiatan untuk zakat di lembaga keuangan non bank seperti adanya zakat maal anggota BMT Al-Hikmah dan masyarakat sekitar dan zakat tahunan yang dikeluarkan oleh BMT Al-Hikmah.

- b. Infaq, adalah pengeluaran sukarela yang dilakukan seseorang, setiap kali ia memperoleh rizki sebanyak yang ia kehendaki. Infaq di lembaga keuangan non bank seperti dari anggota BMT Al-Hikmah dan masyarakat sekitar dan dari sumber lain yang tidak mengikat.
- c. Shadaqah, merupakan pemberian harta kepada orang-orang fakir, orang yang membutuhkan ataupun pihak-pihak yang berhak menerima shaqadah tanpa disertai imbalan. Para anggota BMT dapat memberikan shadaqah sukarela untuk diberikan kepada orang yang membutuhkan melalui BMT Al-Hikmah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Simpanan Haji di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang babadan

Dalam hal ini penulis telah melakukan penelitian pada BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan dan telah melakukan wawancara kepada karyawan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan. Hasil penelitian yang diperoleh adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1

Laporan Perkembangan Jumlah Nasabah Sihaji

Tahun 2013-2017

Tahun	Nasabah	Persentase
2013	7	14%
2014	11	19.2%
2015	12	21.3%
2016	12	21.3%
2017	13	24.2%
Jumlah	55	100%

Sumber: Laporan Bagian Customer Service BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan

Perkembangan nasabah Sihaji (simpanan haji) pada tahun 2013 sampai 2017 mengalami peningkatan, tetapi pada tahun 2016 jumlah nasabahnya sama dengan tahun sebelumnya dan tidak ada peningkatan. Jika dilihat tabel di atas, peningkatan setiap tahunnya tidak begitu besar. Hal ini mungkin terjadi karena kurangnya minat nasabah dalam produk simpanan haji.

Padahal ibadah haji sendiri hukumnya wajib bagi seorang muslim. Namun ada keyakinan yang besar bagi pihak BMT Al-Hikmah, bahwa produk sihaji (simpanan haji) akan berkembang untuk tahun-tahun berikutnya jika BMT Al-Hikmah melakukan inovasi secara terus menerus serta meningkatkan profesionalitas kerjanya. Dengan dilakukannya hal tersebut suatu saat akan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap BMT Al-Hikmah dalam mengelola produk sihaji (simpanan haji).

Adapun pertanyaan-pertanyaan yang telah diajukan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran produk sihaji (simpanan haji) pada BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan ?

Menurut salah satu karyawan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan bagian marketing mengemukakan bahwa:

“strategi pemasaran yang dilakukan BMT Al-Hikmah khususnya pada produk sihaji atau simpanan haji dilakukan secara *Sistenable* dan *Continue*. *Continue* ialah dilakukan secara terus menerus dari segi promosi dan menawarkan produk-produk BMT, walaupun dengan nasabah lama maupun yang baru akan tetapi promosi tetap dilakukan secara terus menerus. Selain dengan melakukan pendekatan lingkungan, door to door, dll”

Saat ini pertumbuhan jumlah bank syariah di Indonesia terjadi seiring dengan meningkatnya kesadaran dan minat masyarakat untuk menabung di bank yang halal dan menentramkan. Setelah kehadiran fatwa MUI setiap bank syariah yang ada dituntut mampu menangkap peningkatan *potential demand* atau permintaan potensial masyarakat dengan mengemas produk-produk syariahnya secara inovatif agar mampu memenuhi keinginan pasar.

BMT Al-Hikmah merupakan lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah dengan menawarkan

fasilitas simpanan, salah satu produk simpanan yaitu Sihaji (simpanan haji). Produk ini hadir mengingat tidak semua warga Muslim memiliki kemampuan finansial untuk membayar biaya keberangkatan haji atau umrah secara sekaligus. BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan berdasarkan prinsip Islam yang tidak terlepas dari persaingan-persaingan antara lembaga satu dengan yang lain. Untuk itu BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan perlu melakukan kebijakan dalam menghimpun dana masyarakat yang bersifat umum seperti tabungan dan deposito. Namun demikian setiap usaha yang dilakukan dalam memasarkan produk-produknya yang bertujuan untuk meningkatkan sumber dana dengan menargetkan sejumlah nasabah atau calon nasabah potensial sesuai dengan apa yang direncanakan merupakan bagian dari strategi pemasaran. Salah satu hal yang paling mendasar sangat diperlukan dalam strategi pemasaran adalah bagaimana cara dan upaya menarik minat nasabah agar dapat bertahan ataupun jumlahnya meningkat. Diperlukan strategi pemasaran yang tepat untuk meraih kesempatan yang ada dengan sebaik-baiknya.

Untuk lebih jelasnya mengenai strategi yang dilakukan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan, berikut uraiannya:

1. Pendekatan Lingkungan

Pendekatan lingkungan merupakan salah satu strategi yang digunakan dalam pemasaran BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan. Pendekatan lingkungan adalah strategi pemasaran yang berpengaruh atau terpengaruh oleh lingkungan sekitar, strategi ini dilakukan BMT Al-Hikmah Cabang Babadan karena lingkungan yang masih kental dengan Islamnya maka disitulah bisa didirikan BMT, basis yang terdapat di BMT adalah syariah, akan lebih mempermudah memperkenalkan BMT kepada masyarakat terkhusus produk

Sihaji (Simpanan Haji), karena mereka menjunjung moralitas agama yang tinggi.

2. *Door to Door*

Para anggota marketing menawarkan produk-produk BMT Al-Hikmah dengan cara:

- a. Mendatangi langsung rumah atau tempat usaha para anggota atau calon anggota, hal itu cukup efektif karena bagi marketing bisa lebih leluasa menjelaskan tentang semua produk-produk yang ada di BMT dengan para calon nasabah, terutama produk Sihaji (Simpanan Haji).
- b. Menawarkan produk lewat telepon atau komunikasi yang lain kepada teman dekat, keluarga, atau dengan kenalan baru.
- c. *Door to Door* dengan layanan menarik angsuran atau tabungan mendatangi rumah atau usaha para anggota, dengan begitu membuat para anggota nasabah tidak perlu ke kantor untuk membayar angsuran atau tabungan.

3. Kegiatan Sosial

BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Bababan berlokasi di Komplek Pasar Babadan Ungaran, dengan lokasi di keramaian yang dekat dengan masyarakat menengah kebawah, maka dari itu BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan sering melakukan kegiatan sosial:

- a. Kegiatan donor darah yang rutin dilakukan atau diadakan di sekitar lingkungan BMT , seperti masjid yang berada tidak jauh dari BMT. Hal ini termasuk dalam publisitas. Publisitas merupakan salah satu kegiatan promosi yang cukup potensial dalam memasarkan produk BMT didepan anggota atau calon anggota, khususnya produk Sihaji (Simpanan Haji).

- b. Memberikan bingkisan kepada kaum dhuafa dan anak yatim piatu pada saat bulan Ramadhan.
 - c. Melakukan senam bersama setiap hari sabtu antara anggota dengan masyarakat yang ingin bergabung pun sangat diperbolehkan.
4. Penampilan pegawai
- Penampilan dari para pegawai juga merupakan hal penting didalam promosi yang dilakukan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan.
- a. Menggunakan sepatu seperti yang telah diterapkan, tidak diperbolehkan memakai sandal.
 - b. Selalu menjaga senyum dan ramah kepada anggota nasabah.
 - c. Semua pegawai BMT Al-Hikmah diwajibkan memakai id card. Hal ini bertujuan untuk menjaga image BMT dan agar lebih dapat menyakinkan masyarakat.¹
5. *Advertising* (Periklanan)
- BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan melakukan periklanan dengan cara:
- a. Brosur- brosur yang berisi tentang informasi produk-produk, persyaratan, keuntungan, keistimewaan serta fasilitas-fasilitas yang diberikan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan dengan meletakkan brosur di meja teller dan cutomer service. Brosur didesain semenarik mungkin agar calon anggota yang datang tertarik untuk membaca. Selain itu, brosur juga di bawa setiap marketing ketika menjemput bola atau menangkap bola ke rumah atau tempat usaha anggota, hal itu bertujuan agar marketing dapat dengan mudah menjelaskan kepada anggota maupun

¹ Wawancara dengan bapak Awing selaku kepala cabang BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan, 15 April 2018

calon anggota yang ditemui tentang produk-produk BMT Al-Hikmah terutama produk Sihaji (Simpanan Haji).

- b. Memberikan bagi hasil/hadiah yang cukup membuat para nasabah tertarik dan calon anggota baru ikut bergabung menjadi anggota nasabah BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan.
- c. Memasang iklan pada poster-poster yang ditempelkan di tepi jalan atau di desa-desa yang dekat dengan kantor pusat ataupun cabang dari BMT Al-Hikmah yang lain.
- d. Menawarkan kepada orang terdekat untuk ikut bergabung menjadi anggota BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan.
- e. Promosi lewat social media, dimana BMT Al-Hikmah Ungaran pun memiliki akun Facebook yang dapat dijadikan alat promosi.

Selain itu strategi yang dilakukan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan juga mengacu pada *segmentation, targeting, positioning*.

a. *Segmentation*

Langkah awal yang dilakukan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan dalam kegiatan pemasaran adalah dengan mensegmentasi pasar. Dalam hal mensegmentasi pasar BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan memiliki segmentasi secara khusus. Adapun kriteria yang dibutuhkan dalam segmentasi pasar antara lain:

- 1) Dari segi daerah atau wilayah: dalam hal ini BMT Al-Hikmah telah membuka beberapa cabang seperti Cabang Babadan, Cabang Bandungan, Cabang Karangjati, Cabang Gunungpati, dan Cabang Citrun. Namun yang menjadi kendala dikarenakan belum

adanya BMT Al-Hikmah yang telah beroperasi didaerah kabupaten dan kota.

- 2) Dari segi usia: dalam hal ini yang menjadi sasaran utama adalah kelompok usia dewasa. Hal ini mengingat syarat-syarat yang diajukan diantaranya menyerahkan foto copy identitas diri seperti, KTP, SIM, Kartu Pelajar, dan lain sebagainya.
- 3) Dari segi pekerjaan: pelajar, pegawai, pedagang, dan sebagainya.

b. *Targeting*

Untuk target pasar, BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan telah menentukan siapa yang menjadi targetnya. Dan tentu saja target pasar yang dituju BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan berbeda-beda untuk setiap produknya. Hal ini, mengingat yang dibahas masalah Sihaji (Simpanan Haji), maka yang menjadi target pasar adalah khusus masyarakat yang beragama Islam dan semua kalangan tanpa membedakan status sosial yang memiliki kartu atau tanda identitas.

c. *Positioning*

BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan mensosialisasikan dirinya sebagai mitra bisnis yang amanah dan maslahah, memposisikan dirinya sebagai lembaga keuangan yang tugas pokoknya mengumpulkan dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat. Sehingga BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan merupakan solusi terbaik untuk memberikan berbagai fasilitas produk dan jasa dengan menggunakan sistem bagi hasil, dalam proses yang cepat, praktis, dan menentramkan serta jangka waktu tertentu yang fleksibel.

Sedangkan melalui pendistribusian, BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan saat ini melakukan strategi menjemput bola sekaligus ditambah dengan menangkap bola, jika hanya menjemput tanpa menangkap maka sama saja tidak akan berjalan dengan baik dan efektif. Maka dari itu para marketing yang memasarkan dengan strategi ini harus sabar dalam menghadapi setiap nasabah yang memiliki karakter berbeda-beda. Selain itu, dengan strategi ini marketing langsung dapat bertatap muka dengan calon nasabah dan sangat diharapkan marketing bisa menguasai materi atau menjelaskan semua produk-produk yang dijual, khususnya dalam masalah ini yaitu produk Sihaji (Simpanan Haji).

Kelebihan dari strategi menjemput bola atau menangkap bola ini ialah tetap menjaga silaturahmi antara pegawai dan nasabah, yang bertujuan untuk tetap menjaga kekeluargaan yang bisa membangun kepercayaan antara nasabah dengan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan. Dengan strategi ini juga lebih mempermudah anggota nasabah untuk melakukan transaksi, jika ingin mengangsur atau menabung bisa langsung dengan para marketing yang datang langsung kepada nasabah, dengan itu nasabah tidak harus datang ke kantor. Cara ini bisa menjadi salah satu strategi untuk meningkatkan minat anggota terhadap produk-produk BMT khususnya Sihaji (Simpanan Haji).

Hasil Analisis Terhadap Strategi Pemasaran Produk Sihaji di BMT Al-Hikmah Cabang Babadan

Setelah peneliti melakukan analisis terhadap data yang telah diuraikan di atas, dalam strategi pemasaran seharusnya BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan lebih bisa memaksimalkannya lagi dalam pemasaran. Mengingat lokasi BMT yang sangat strategis terletak di keramaian yaitu Komplek Pasar Babadan. Dimana setiap hari nya akan

selalu didatangi masyarakat. Terlebih sasaran utama BMT yaitu masyarakat-masyarakat menengah kebawah. Strategi lain yang bisa dilakukan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan, seperti:

- a. Ekspansi, yaitu tidak hanya terfokus pada satu titik saja, misalnya dari keluarga nasabah yang sudah menjadi anggota di BMT Al-Hikmah bisa menjadi sasaran nasabah baru dan juga bisa meluas di lingkungan BMT atau lingkungan nasabah itu. Marketing setiap hari akan selalu datang menemui para nasabah guna mengambil angsuran atau tabungan para nasabah. Dengan ekspansi ini marketing bisa menanyakan keluarga nasabah yang lain guna mendapatkan nasabah baru, jadi tidak hanya pada satu keluarga tersebut tetapi dengan menggait juga keluarga yang lainnya.
- b. Melihat media promosi yang dilakukan oleh BMT Al-Hikmah diatas hanya dengan satu akun saja yaitu Facebook. Alangkah lebih baik nya jika ditambah lagi melalui sosial media yang lain misalnya Instagram. Instagram merupakan salah satu sosial media yang sangat di minati masyarakat, mulai dari anak-anak, remaja, sampai orang dewasa pun sudah menggunakan akun sosial media tersebut. Untuk tujuan promosi mungkin Facebook lebih tepat digunakan, tetapi tidak ada salahnya untuk mempromosikannya juga dengan akun sosial yang lain. Melihat saat ini masyarakat sudah mulai meninggalkan Facebook dan beralih ke Instagram.
- c. *Service Excellent*, merupakan suatu pelayanan yang memenuhi standar kualitas suatu pelayanan yang sesuai dengan harapan dan kepuasan pelanggan / masyarakat. Beberapa *service excellent* yang harus dilakukan oleh BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan ialah:

- 1) Kecepatan waktu pelayanan agar tidak membuat nasabah lama menunggu.
- 2) Akurasi / ketepatan pelayanan, agar bisa menjaga kepercayaan nasabah kepada BMT Al-Hikmah Ungaran.
- 3) Kesopanan dan keramahan petugas kepada setiap anggota nasabah.
- 4) Tanggung jawab dalam menangani *complain* para nasabah yang datang ke kantor maupun dari jarak jauh (telpon, internet).

BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan ini memberikan *service excellent* kepada anggota atau nasabah agar mereka merasa puas dengan pelayanannya dan kemudian dengan begitu nasabah tersebut akan menceritakan hal tersebut ke orang lain. Dengan *service excellent* masyarakat yang melihat akan terkesan dengan pelayanan yang ada di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan untuk menabung.

- d. Tidak lelah untuk selalu memberikan pengertian akan pentingnya ibadah haji bagi umat Islam. Dengan begitu bagi masyarakat menengah ke bawah yang ingin menunaikan ibadah haji tetapi belum memiliki biaya yang cukup bisa dengan menabung sedikit demi sedikit kepada BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan dengan produknya Sihaji (Simpanan Haji). Memberikan pengertian dan juga mempromosikan produk Sihaji (Simpanan Haji) tidak hanya dilakukan oleh marketing saja, tetapi semua pegawai yang berhubungan langsung dengan nasabah pun juga harus memberikan pengertian dengan senang hati.

B. Mekanisme Sihaji (Simpanan Haji) di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan

Simpanan Ibadah Haji / Umrah merupakan inovasi baru BMT Al-Hikmah yang dikhususkan bagi masyarakat muslim yang berencana menunaikan ibadah Haji / Umrah. Berikut mekanisme pengajuan Simpanan Ibadah Haji pada BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan:

- 1) Mengisi aplikasi / form pendaftaran untuk menjadi anggota BMT dengan mengisi data diri pada formulir permohonan menjadi anggota dengan menyerahkan kartu identitas diri yang masih berlaku seperti KTP, SIM. Untuk menjadi anggota BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan maka diwajibkan untuk membayar Simpanan Pokok sebesar Rp. 25.000,- dan Simpanan Wajib sebesar Rp. 10.000,- . Namun jika sudah terdaftar menjadi anggota atau mempunyai buku tabungan maka langsung dapat dilakukan pembukaan rekening Sihaji (Simpanan Haji).
- 2) Mengajukan untuk membuka rekening Sihaji dan sebagai saldo pembukaan awal rekening minimal sebesar Rp. 500.000,00. Dana tersebut langsung masuk ke dalam rekening anggota Sihaji.
- 3) Mendapatkan buku tabungan Sihaji (Simpanan Haji) dan menerima slip setoran yang telah divalidasi oleh petugas. Kemudian untuk setoran berikutnya boleh kapan saja menyetor, entah setiap hari, satu minggu sekali, atau sebulan sekali, tidak ada ketentuan. Hanya saja setoran berikutnya minimal sebesar Rp. 50.000

Fitur Produk Simpanan Ibadah Haji:

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan usia 10 tahun ke atas.
- 2) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah.
- 3) Bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam online dengan SISKOHAT Kementerian Agama.
- 4) Bebas biaya administrasi bulanan. Pembukaan rekening awal minimum Rp. 500.000,-.

- 5) Setoran berikutnya minimum Rp. 50.000,-.
- 6) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan dalam pembayaran Ibadah Haji/ Umrah.
- 7) Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan Ibadah Haji.

Berikut ini adalah ketentuan-ketentuan Simpanan Haji:

1. Umum

- a. Simpanan ini menggunakan prinsip *Mudharabah al Mutlaqoh*.
- b. Simpanan ini berlaku untuk semua anggota dengan menyerahkan fotokopi identitas KTP.
- c. Anggota simpanan berkah akan membukukan buku simpanan ini sebagai bukti laporan atas mutasi rekening.
- d. BMT Al-Hikmah Ungaran akan membukukan segala bentuk transaksi debit, kredit maupun saldo pada rekening anggota simpanan.
- e. Mengenai data anggota simpanan tidak dapat diganti oleh data orang lain.
- f. Simpanan *Mudharabah* ini diperuntukkan khusus bagi mata uang rupiah.
- g. Apabila terdapat perbedaan mengenai saldo yang ada di buku simpanan dengan saldo yang tercatat pada pembukuan di BMT Al-Hikmah, maka yang dipergunakan adalah saldo yang ada di pembukuan BMT Al-Hikmah.
- h. Jika buku simpanan ini hilang maka anggota simpanan diwajibkan untuk segera melaporkan ke BMT Al-Hikmah, kemudian disusul dengan memberikan surat keterangan kehilangan dari kepolisian dan pihak BMT Al-Hikmah akan menerbitkan buku pengganti kepada anggota simpanan dengan dikenakan biaya administrasi sebesar Rp. 5.000,-

- i. Yang berhak menerbitkan buku simpanan pengganti dalam hal ini hanya pihak BMT Al-Hikmah.
 - j. Jika anggota simpanan meninggal dunia maka sisa saldo yang ada akan diserahkan kepada ahli wais yang sah menurut hukum yang berlaku.
 - k. Anggota simpanan berhak atas bagi hasil yang telah ditentukan disetiap akhir bulan.
2. Penyetoran dan Penarikan
- a. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan di kantor BMT Al-Hikmah sesuai jam buka kas.
 - b. Penarikan hanya dapat dilakukan untuk keperluan haji.
 - c. Penarikan tunai lewat teller harus menunjukkan buku simpanan dan Kartu Pelajar asli atau KTP asli dengan mengisi slip penarikan yang telah disediakan.
 - d. Penarikan dapat dikuasakan kepada orang lain dengan melampirkan surat kuasa yang sah bermaterai disertai dengan bukti diri yang sah pemberi dan penerima kuasa.
3. Bagi Hasil
- a. Anggota simpanan akan mendapatkan bagi hasil simpanan sesuai nisbah yang sudah ditentukan.
 - b. Bagi hasil akan diperhitungkan disetiap akhir bulan dan akan ditambahkan secara otomatis ke rekening anggota simpanan disetiap awal bulan.
4. Sanksi
- a. Apabila anggota penyimpan melakukan penarikan tidak sesuai ketentuan di atas maka bagi hasil yang sudah masuk ke rekening simpanan akan ditarik kembali oleh pihak BMT Al-Hikmah dan akan dimasukkan sebagai dana Maal / Sosial.
5. Penutupan Rekening Simpanan
- a. Anggota simpanan berhak setiap saat menutup rekening simpanannya.

- b. Pihak BMT Al-Hikmah akan melakukan penutupan rekening sesuai dengan permohonan jika anggota simpanan telah memenuhi semua kewajibannya.
- c. Simpanan yang bersaldo minimal selama 6 bulan berturut-turut akan mengakibatkan ditutupnya simpanan oleh BMT Al-Hikmah dan saldo yang tersisa akan diperhitungkan sebagai administrasi simpanan.

Hasil Analisis Mekanisme Produk Sihaji (Simpanan Haji) di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan

Simpanan Ibadah Haji di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan adalah murni simpanan. Artinya anggota hanya menabung sesuai dengan kemampuannya sampai dananya terkumpul untuk membayar biaya daftar porsi haji yang telah ditetapkan oleh Kementerian Agama. Misalnya, pada tahun 2016 biaya daftar porsi haji yang telah ditetapkan oleh Kementerian Agama adalah senilai Rp. 25.000.000 maka untuk mendapatkan daftar porsi haji, anggota Sihaji harus memiliki dana tersebut dalam rekening Sihaji (Simpanan Haji) anggota yang bersangkutan.

Apabila jumlah tabungan ditambah dengan perolehan bagi hasil anggota Sihaji telah memenuhi dana yang telah ditetapkan oleh Kemenag mengenai biaya pendaftaran porsi haji, selanjutnya BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan akan menyalurkannya kepada Bank Syariah Mandiri. Hal ini dikarenakan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam online SSKOHAT Kementerian Agama.

Tabel 4.2**Jumlah Anggota Sihaji BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan**

Tahun	Jumlah Anggota	Saldo (Rp)
2013	7	8.291.152,04
2014	11	42.559.293,79
2015	12	42.024.864,93
2016	12	79.902.157,01
2017	13	91.196.440,82

Perkembangan anggota Sihaji di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan pada tahun 2013 sampai 2017 tergolong masih lambat. Produk Sihaji merupakan salah satu produk yang paling sedikit jumlah anggotanya dibandingkan dengan produk-produk yang lain di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan. Hal ini dikarenakan adanya regulasi pemerintah yang menunjuk lembaga keuangan tertentu yang menjadi BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Pelaksanaan Ibadah Haji), sehingga calon anggota Sihaji (Simpanan Haji) lebih memilih untuk menjadi nasabah haji di lembaga perbankan yang memiliki *link* terhadap Kementerian Agama. Hal ini secara tidak langsung berpengaruh pada pertimbangan calon anggota untuk menggunakan produk Sihaji di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan. Namun BMT Al-Hikmah telah menyiasati hal tersebut dengan menjalin kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam *online* dengan Siskohat Kementerian Agama.² Selain itu, produk Sihaji tidak dapat ditarik setiap waktu. Hanya boleh ditarik pada saat anggota akan menggunakan uang simpanan nya untuk keperluan ibadah haji saja. Oleh karena itu banyak masyarakat yang enggan untuk menggunakan produk Sihaji (Simpanan Haji). Akan tetapi, pihak BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan tidak akan pernah lelah untuk

² Hasil wawancara dengan Kepala Cabang Babadan; Awing Fraptiyo, pada tanggal 15 April 2018.

memberikan pengertian akan penting nya menabung serta menunaikan ibadah haji yang merupakan kewajiban semua umat Islam.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data yang telah disampaikan dan diteliti dilapangan dapat ditarik kesimpulan guna menjawab rumusan masalah adapun kesimpulannya penelitian ini adalah :

1. Berdasarkan uraian data Bab IV dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan yaitu dengan dilakukannya secara *Sistenable* dan *Continue*. Serta dengan menggunakan strategi *Segmentation, Targeting, Positioning*. Selain itu seluruh karyawan BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan selalu menanamkan rasa di dalam diri bahwa jangan pernah berputus asa sebelum mencoba sampai 21 kali percobaan.
2. Mekanisme produk Sihaji di BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan antara lain: 1) mengisi aplikasi form pendaftaran untuk menjadi anggota dengan mengisi data diri pada formulir permohonan menjadi anggota dengan menyerahkan kartu identitas yang masih berlaku. 2) mengajukan untuk membuka rekening Sihaji dan sebagai saldo pembukaan awal rekening minimal Rp. 500.000,00 dan dana tersebut langsung masuk ke dalam rekening anggota Sihaji. 3) mendapatkan buku tabungan Sihaji dan menerima slip setoran yang telah divalidasi oleh petugas.

B. Saran

1. Dalam strategi pemasaran sebagai marketing seharusnya selalu memberikan pengertian dan mengingatkan akan penting nya menabung dan menunaikan Ibadah Haji. Mengajak orang lain untuk ke jalan yang benar juga merupakan suatu bentuk ibadah. Oleh karena itu jangan pernah berputus asa untuk selalu mempromosikan produk Sihaji (Simpanan Haji) kepada masyarakat.

2. Dalam periklanan, sebaiknya BMT Al-Hikmah Ungaran Cabang Babadan juga mempromosikan melalui akun sosial media Instaram. Mengingat saat ini banyak masyarakat yang telah menggunakan atau beralih dari Facebook ke Instagram. Dengan membuat tampilan semenarik mungkin, akan menarik minat masyarakat untuk membuka, melihat, serta membaca apa yang diiklankan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Al – Qur'an

Abidin Slamet dan Moch Suyono, *Fiqih Ibadah*, 1998, Bandung, CV Pustaka Setia

Adi Daud Muhammad, *Pendidikan Agama Islam*, 2000, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada

Bagir M Al-Habsyi, *Fiqh Praktis*, 1999, Bandung, Mizan

Brosur BMT Al-Hikmah Ungaran

Brosur Layanan Simpanan KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran

Hendar, *Manajemen Perusahaan KOPERASI*, 2009, Penerbit Erlangga

Hermawan Agus, *Komunikasi Pemasaran*, 2012, Jakarta, Erlangga

Ilmi Makhalul, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, 2002, Yogyakarta, UII Press

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, 2001, Jakarta, Grafindo Persada

Kotler & Amstrong, *Principles of Marketing*, 2001, Jakarta: Erlangga

Nur M Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, 2012, Bandung: Penerbit Alfabeta

Rafi'udin & Manna Abdul Djaliel, *Prinsip dan Strategi Dakwah*, 1997, Bandung, Pustaka Setia

Sri Agustinus Wahyudi, *Manajemen Strategik: Pengantar Proses Berfikir Strategik*, 1990, Jakarta: Binarupa Aksara

Soemitra Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, 2009, Jakarta :
Prenadamedia

Suryanto Bagong & Sutinah, *Metode Penelitian Sosial*, 2005, Jakarta

Sudarsono Heri, *Bank dan Lembaga Kuangan Syariah*, 2003, Yogyakarta: Ekonosia

Tashakkori Abbas & Charles Teddlie, *Mixed Methodology*, 2010, Yogyakarta

Thalhah Abu Muhammad Yunus Abdussattar, *Haji: Jalan-Jalan Atau Ibadah?*, 2006,
Jakarta, Maghfirah Pustaka


Thib Ahmad Raya, Siti Musdah Mulia, *Menyelami Seluk Beluk Ibadah dalam Islam*,
2003, Jakarta, Prenada Mulia

Wawancara dengan Muhari selaku Kepala Cabang Pusat BMT Al-Hikmah Ungaran

Wawancara dengan Awing Fraptyo selaku Kepala Cabang BMT Al-Hikmah Ungaran
Ungaran Cabang Babadan

Wawancara dengan Yuni selaku Customer Servise di BMT Al-Hikmah Ungaran
Cabang Babadan



LAMPIRAN



BMT^{K S P P S} AL HIKMAH
UNGERAN - KAB. SEMARANG

Kantor Pusat :
Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.2, Mijen
Gedanganak Ungaran Timur 50519
Telp/Fax 024-6924415
email:bmtalhikmahsmg@yahoo.co.id

LAYANAN
SIMPANAN





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.

Jenis Simpanan : Si Rela 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	

KETENTUAN – KETENTUAN SIMPANAN SI HAJI

UMUM

1. Simpanan ini menggunakan prinsip Mudharabah al Mullaqoh.
2. Simpanan ini berlaku untuk semua anggota dengan menyerahkan fotokopi identitas KTP.
3. Anggota simpanan berhak mendapatkan buku segala bentuk transaksi debet, kredit maupun saldo pada rekening anggota simpanan.
4. UJKS BMT Al Hikmah akan membukukan segala bentuk transaksi debet, kredit maupun saldo pada rekening anggota simpanan.
5. Mengenai data anggota simpanan tidak dapat diganti oleh data orang lain.
6. Simpanan Mudharabah ini diperuntukkan khusus bagi mata uang rupiah.
7. Apabila terdapat perbedaan mengenai saldo yang ada di buku simpanan dengan saldo yang tercatat pada pembukuan di UJKS BMT Al Hikmah, maka yang dipergunakan adalah saldo yang ada di Pembukuan UJKS BMT Al Hikmah.
8. Jika buku simpanan ini hilang maka anggota simpanan diwajibkan untuk segera melaporkan ke UJKS BMT Al Hikmah, kemudian disusul dengan memberikan surat keterangan kehilangan dari kepolisian dan pihak UJKS BMT Al Hikmah akan menerbitkan buku pengganti kepada anggota simpanan dengan dikenakan administrasi sebesar Rp 5.000,-.
9. Yang berhak menerbitkan buku simpanan pengganti dalam hal ini hanya pihak UJKS BMT Al Hikmah.
10. Jika anggota simpanan meninggal dunia maka sisa saldo yang ada akan diserahkan kepada ahli waris yang sah menurut hukum yang berlaku.
11. Anggota simpanan berhak atas penyetoran, penarikan, dan penutupan rekening simpanan yang dimiliki.
12. Anggota simpanan berhak atas penyetoran, penarikan, dan penutupan rekening simpanan yang dimiliki.
13. Apabila anggota simpanan ada perubahan atas tanda tangan atau alamat maka wajib memberitahukan kepada pihak UJKS BMT Al Hikmah.
14. Pihak UJKS BMT Al Hikmah dalam hal ini dibebaskan atas segala tuntutan dan kerugian yang ditimbulkan karena kehilangan, pemalsuan, dan atau penyalahgunaan atas buku simpanan ini.

PENYETORAN DAN PENARIKAN

1. *Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan di kantor UJKS BMT Al Hikmah sesuai jam buka kas*
2. *Setoran awal minimal Rp 100.000,- (Seratus Ribu Rupiah) dan setoran selanjutnya minimal Rp 10.000,- (Sepuluh Ribu Rupiah)*
3. *Saldo minimal simpanan Rp 10.000,- (Sepuluh Ribu Rupiah)*
4. *Penarikan hanya dapat dilakukan untuk keperluan haji*
5. *Penarikan tunai lewat teller harus menunjukkan buku simpanan dan Kartu Pelajar asli atau KTP asli dengan mengisi slip penarikan yang telah disediakan.*
6. *Penarikan dapat dikuasakan kepada orang lain dengan melampirkan surat kuasa yang sah bermaterai disertai dengan bukti diri yang sah dari pemberi dan penerima kuasa.*

BAGI HASIL

1. Anggota simpanan akan mendapatkan bagi hasil simpanan sesuai nisbah yang sudah ditentukan.
2. Bagi hasil akan diperhitungkan disetiap akhir bulan dan akan ditambahkan secara otomatis ke rekening anggota simpanan disetiap awal bulan.

PENAKSI

1. Apabila anggota penyimpan melakukan penarikan tidak sesuai ketentuan diatas maka bagi hasil yang sudah masuk ke rekening simpanan akan ditarik kembali oleh pihak UJKS BMT Al Hikmah dan akan masuk ke rekening sebagai dana Maal / Sosial

PELUANG MENINGKATKAN SIMPANAN

1. Anggota simpanan berhak setiap saat menutup rekening simpanannya.
2. Pihak UJKS BMT Al Hikmah akan melakukan penutupan rekening sesuai dengan permohonan jika anggota simpanan telah memenuhi semua kewajibannya.
3. Anggota simpanan yang bersaldo minimal selama 6 bulan berturut – turut akan mengakibatkan ditutupnya rekening simpanan oleh UJKS BMT Al Hikmah dan saldo yang tersisa akan diperhitungkan sebagai administrasi simpanan.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Verina Alfinia Rosa
Tempat/Tanggal Lahir : Semarang, 08 Maret 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Jl. Segaran RT 02/ RW 11 Purwoyoso Ngaliyan

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. TK Nurul Islam Krapyak Tahun 2001 s/d 2003
2. SD KOALISI NASIONAL NGALIYAN Tahun 2003 s/d 2009
3. SMP N 23 Semarang Tahun 2009 s/d 2012
4. SMK N 2 Semarang Tahun 2012 s/d 2015
5. UIN Walisongo Semarang Tahun 2015 s/d 2018

Semarang, 9 Juni 2018

Verina Alfinia Rosa