

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

I. Gambaran Umum KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera

1. Sejarah Singkat Berdirinya KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera

Sejarah berdirinya Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) BMT Bina Ummat Sejahtera bermula dari sebuah keprihatinan memandang realitas perekonomian masyarakat kalangan bawah yang tidak kondusif dalam mengantisipasi perubahan masyarakat global. Tahun 1996 Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) Orsat Rembang berusaha menggerakkan organisasi dengan mendirikan sebuah lembaga keuangan alternatif berupa usaha simpan pinjam yang dimotori oleh gerakan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM).

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) BMT Bina Ummat Sejahtera telah berdiri pada tanggal 10 November 1996, berdasarkan Anggaran Dasar yang disahkan oleh Menteri Koperasi, Pengusaha Kecil Menengah dengan Surat Keputusan Nomor : 13801/BH/KWK.11/III/1998 tanggal 31 Maret 1998 dengan nama koperasi, yaitu Koperasi Serba Usaha Bina Ummat Sejahtera (KSU BUS) yang mempunyai wilayah kerja meliputi seluruh wilayah Kabupaten Rembang.

Dalam perjalanannya, Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah (KSPPS) BMT Bina Ummat Sejahtera telah mengalami beberapa Perubahan Anggaran Dasar, yaitu sebagai berikut :

- a. Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia tanggal 1 Juli 2002 mengesahkan Akta Perubahan Anggaran Dasar tentang perubahan dari Koperasi Serba Usaha menjadi Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah Bina Ummat Sejahtera (KSPPS BUS) yang mempunyai perubahan wilayah kerja meliputi seluruh wilayah Propinsi Jawa Tengah.

- b. Berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Jawa Tengah tanggal 4 April 2006 yang mengesahkan Akta Perubahan Anggaran Dasar Nomor 120 tanggal 30 Januari 2006 oleh Notaris Liembang Priyadi Daljono, SH tentang perubahan dari Koperasi Simpan Pinjam menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah Bina Ummat Sejahtera (KJKS BUS).
- c. Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia tanggal 26 Maret 2014 yang mengesahkan Akta Perubahan Anggaran Dasar Nomor 55 tanggal 26 Pebruari 2014 oleh Notaris H. Muchammad Al Hilal, Sh., M.Kn tentang perubahan dari Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah menjadi Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah Baitul Maal wat Tamwil Bina Ummat Sejahtera (KSPS BMT BUS) dengan perubahan wilayah kerja menjadi seluruh wilayah Nasional Indonesia yang merupakan gabungan dari KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Jawa Tengah, KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Yogyakarta dan KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Jakarta.
- d. Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia tanggal 15 Desember 2015 yang mengesahkan Akta Perubahan Anggaran Dasar Nomor 53 tanggal 21 Oktober 2015 oleh Notaris H. Muchammad Al Hilal, Sh., M.Kn tentang perubahan dari Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah menjadi Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syari'ah Baitul Maal wat Tamwil Bina Ummat Sejahtera (KSPPS BMT BUS) sampai pada saat ini belum terjadi perubahan kembali.

2. Motto, Visi, Misi, Sasaran, Budaya, dan Prinsip Kerja

a. Motto

“Wahana Kebangkitan Ekonomi Ummat Dari Ummat Untuk Ummat Sejahtera Untuk Semua”

b. Visi

Menjadi lembaga keuangan syari'ah terdepan dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah yang mandiri.

c. Misi

- 1) Membangun lembaga keuangan syari'ah yang mampu memberdayakan jaringan ekonomi mikro syari'ah, sehingga menjadikan ummat yang mandiri.
- 2) Menjadikan lembaga keuangan syari'ah yang tumbuh dan berkembang melalui kemitraan yang sinergi dengan lembaga syari'ah lain, sehingga mampu membangun tatanan ekonomi yang penuh kesetaraan dan keadilan.
- 3) Mengutamakan mobilisasi pendanaan atas dasar ta'awun dari golongan *aghniya*, untuk disalurkan ke pembiayaan ekonomi mikro, kecil dan menengah serta mendorong terwujudnya manajemen zakat, infaq dan shodaqah, guna mempercepat proses menyejahterakan ummat, sehingga terbebas dari dominasi ekonomi ribawi.
- 4) Mengupayakan peningkatan permodalan sendiri, melalui penyertaan modal dari para pendiri, anggota, pengelola dan segenap potensi ummat, sehingga menjadi lembaga jasa keuangan syari'ah yang sehat dan tangguh.
- 5) Mewujudkan lembaga yang mampu memberdayakan, membebaskan dan membangun keadilan ekonomi ummat, sehingga menghantarkan ummat Islam sebagai *Khoiro Ummat*.

d. Sasaran

Dengan memanfaatkan jaringan dan pengalamam, KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera memfokuskan sasarannya pada :

- 1) Memberdayakan pengusaha kecil menjadi potensi masyarakat yang handal.
- 2) Sebagai lembaga *intermediary*, dengan menghimpun dan menyalurkan dana Anggota dan Calon Anggota permanen dan kontinyu untuk mengembangkan ekonomi produktif bagi kemaslahatan masyarakat.
- 3) Proaktif dalam berbagai program pengembangan sarana sosial kemasyarakatan.

- 4) Mengangkat harkat dan martabat fakir miskin ke tingkat yang lebih baik.
- 5) Mewujudkan kehidupan yang seimbang dalam keselamatan, kedamaian, kesejahteraan dan pemerataan keadilan ekonomi antara kaum fakir miskin dengan *aghniya* (kaum berpunya).

e. Budaya Kerja

KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera sebagai lembaga keuangan syari'ah menetapkan budaya kerja dengan prinsip - prinsip syari'ah, yaitu sebagai berikut :

1) *Shidiq*

Menjaga integritas pribadi yang bercirikan ketulusan niat, kebersihan hati, kejernihan berfikir, berkata benar, bersikap terpuji dan mampu jadi teladan.

2) *Amanah*

Menjadi terpercaya, peka, obyektif dan disiplin serta penuh tanggung jawab.

3) *Fathonah*

Profesionalisme dengan penuh inovasi, cerdas, trampil dengan semangat belajar dan berlatih yang berkesinambungan.

4) *Tablig*

Kemampuan berkomunikasi atas dasar transparansi, pendampingan dan pemberdayaan yang penuh keadilan.

f. Prinsip Kerja

1) Pemberdayaan

KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera adalah Lembaga Keuangan Syari'ah yang selalu menstransfer ilmu kewirausahaan lewat pendampingan manajemen, pengembangan sumber daya insani dan teknologi tepat guna, kerjasama bidang finansial dan pemasaran, sehingga mampu memberdayakan wirausaha-wirausaha baru yang siap menghadapi persaingan dan perubahan pasar.

2) Keadilan

Sebagai *intermediary institution*, KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, menerapkan azas kesepakatan, keadilan, kesetaraan dan kemitraan, baik antara lembaga dan anggota maupun antar sesama anggota dalam menerapkan Bagi Hasil usaha.

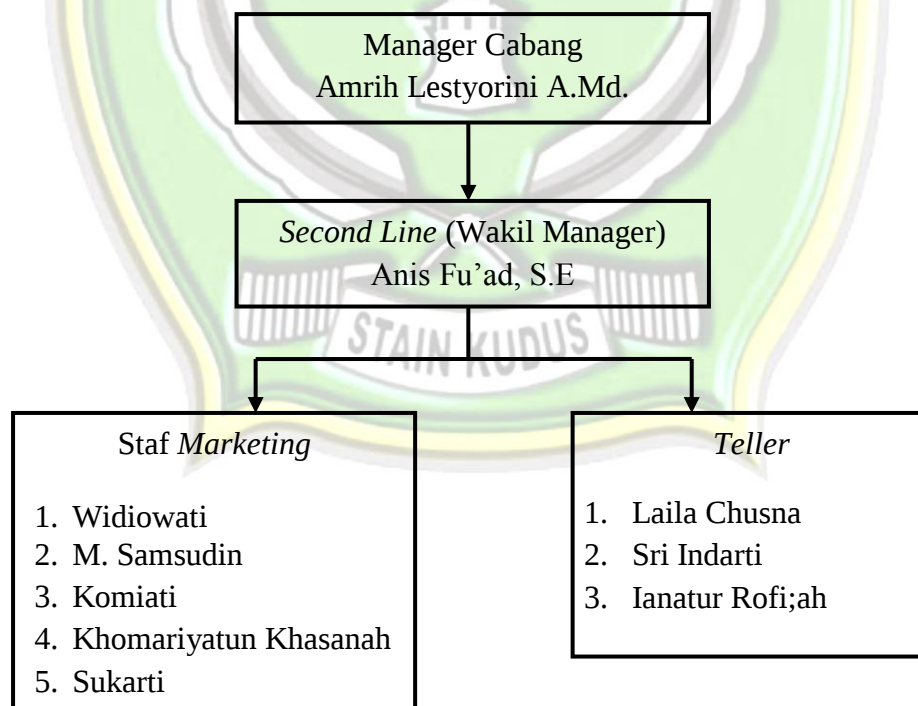
3) Pembebasan

Sebagai Lembaga Keuangan Syari'ah, KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera yang berazaskan *akhlaqul karimah* dan kerahmatan, melalui produk-produknya, insyaAllah akan mampu membebaskan ummat dari penjajahan ekonomi, sehingga menjadi pelaku ekonomi yang mandiri dan siap menjadi tuan di negeri sendiri.¹

3. Struktur Organisasi Kantor Cabang Pasar Lasem

Gambar 4.1

Struktur Organisasi KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem



¹ Dokumen *Company Profile* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, Lasem, Desember 2015.

Keterangan Tugas dan Tanggung jawab:**a. Tugas manager cabang:**

- 1) Melaksanakan rencana strategis: (pandangan eksekutif, kondisi lingkungan, rencana perubahan, ringkasan keuangan) di kantor cabang.
- 2) Melaksanakan kebijakan lembaga kepada semua staff dibawahnya, terkait dengan kebijakan pada kantor cabang utama.
- 3) Melakukan pengendalian seluruh kegiatan kantor cabang baik yang bersifat kelembagaan maupun non kelembagaan.
- 4) Memimpin rapat koordinasi di Cabang.
- 5) Melaksanakan rapat komite, mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan sesuai dengan kewenangannya.
- 6) Melaporkan hasil kinerja Kantor Cabang kepada Manager Cabang Utama.
- 7) Melakukan koordinasi dengan kantor Cabang Utama dalam bidang : likuiditas, publikasi baik formal maupun non formal, komunikasi kepada pejabat formal maupun non formal di wilayahnya, perekrutan maupun pendistribusian maal, hal-hal lain yang berkaitan pengembangan lembaga.
- 8) Mengamankan asset dan infrastruktur di Kantor Cabang.

b. Tugas *Second Line*:

- 1) Melakukan pengendalian seluruh kegiatan kantor cabang.
- 2) Mengikuti rapat koordinasi di Cabang.
- 3) Mengikuti rapat Komite, terkait dengan permohonan pembiayaan.
- 4) Melaporkan hasil kinerja operasional kepada manager cabang.
- 5) Mengamankan asset dan infrastruktur di Kantor Cabang.

c. Teller / Kasir

- 1) Menerima setoran simpanan anggota (lancar dan berjangka) dan angsuran pembiayaan.
- 2) Membayarkan pencairan simpanan (lancar dan berjangka) dan pembiayaan atas persetujuan *Kasi Marketing* / Manager Cabang.

- 3) Mencatat transaksi penerimaan dan pengeluaran kas dalam buku kas harian.
 - 4) Membayarkan pengeluaran kas atas biaya-biaya atau pembelian barang atas persetujuan *Kasi Marketing* atau Manager Cabang.
 - 5) Melakukan kas opname atas posisi kas harian.
- d. *Marketing* / Pemasaran
- 1) Mengkoordinasikan pemasaran produk pembiayaan dan simpanan sesuai ketentuan yang berlaku.
 - 2) Memberikan masukan kepada Manager Cabang dalam rangka pengembangan produk simpanan dan pemasaran pembiayaan.
 - 3) Mengkoordinasikan pelaksanaan pemantauan penagihan angsuran.
 - 4) Membantu manager mencari sumber dana di luar simpanan lancar dan deposito.
 - 5) Memenuhi target simpanan dan pembiayaan yang telah ditetapkan, dan secara aktif melakukan pemasaran produk-produk simpanan, pembiayaan dan jasa.²

4. Unit Kegiatan Usaha

a. Unit Simpan Pinjam

Secara garis besar produk-produk unggulan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera terbagi menjadi dua bagian, yaitu sebagai berikut :

- 1) Produk Simpanan
 - a) Simpanan Sukarela Lancar (Si Reli)

Simpanan lancar dengan sistem penyetoran dan pengambilannya dapat dilakukan setiap saat.
 - b) Simpanan Sukarela Berjangka (Si Suka)

Simpanan berjangka dengan sistem setoran dapat dilakukan setiap saat dan pengambilannya disesuaikan dengan tanggal valuta. Jenis

² Dokumen Struktur Organisasi Cabang Dan Spesifikasi Pekerjaan Di KSPPS BMT Bina Ummat Cabang Pasar Lasem.

Simpanan Si Suka dapat digolongkan Si Suka 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 1 tahun.

c) Simpanan Siswa Pendidikan (Si Sidik)

Simpanan yang dipersiapkan sebagai penunjang khusus untuk biaya pendidikan dengan cara penyetorannya setiap bulan dan pengambilannya pada saat akhir periode yang telah disepakati, seperti siswa SMA yang akan masuk Perguruan Tinggi.

d) Simpanan Haji (Si Haji)

Simpanan bagi anggota yang berencana menunaikan ibadah haji. Simpanan ini dikelola dengan menggunakan dasar prinsip *wadhiah yadh dhamanah* dimana atas izin penitip dana, BMT dapat memanfaatkan dana tersebut sebelum dipergunakan oleh penitip.

e) Simpanan Ta'awun Sejahtera (Si Tara)

Simpanan Ta'awun Sejahtera (Si Tara) merupakan produk simpanan dengan akad *Mudhorobah* anggota sebagai *shohibul maal* (pemilik dana) sedangkan BMT sebagai *mudhorib* (*pelaksana/pengelola usaha*), atas kerjasama ini berlaku sistem bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati di muka.³

Dari beberapa produk simpanan tersebut pihak BMT pastinya telah menetapkan produk mana yang paling diunggulkan atau diprioritaskan di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar lasem. Menurut pendapat Anis Fu'ad selaku wakil manager telah mengatakan bahwa, yang menjadi produk unggulan di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, yaitu produk simpanan *Si Suka* (Simpanan Sukarela Berjangka) atau deposito *mudharabah*. Dengan alasan bahwa, produk deposito merupakan penyumbang terbesar bagi perkembangan BMT daripada produk tabungan dan giro, dimana dana deposito yang

³ Dokumen *Company Profile* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, Lasem, Desember 2015.

penarikannya hanya dapat dilakukan pada saat tanggal jatuh tempo yang telah disepakati maka, hanya dana tersebut lah yang dapat diputar kembali untuk disalurkan kepada anggota dalam bentuk pembiayaan. Oleh karena itu, prosentase nisbah bagi hasilnya pun ditetapkan lebih tinggi daripada produk lainnya, yaitu sebagai berikut :⁴

Tabel 4.1

Data Prosentase Nisbah Bagi Hasil Produk *Si Suka*

Jangka Waktu	Harga Jual
<i>Si Suka</i> 1 bulan	35% : 65%
<i>Si Suka</i> 3 bulan	40% : 60%
<i>Si Suka</i> 6 bulan	45% : 55%
<i>Si Suka</i> 12 bulan	50% : 50%

Sumber : KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera September 2016

2) Produk Pembiayaan/kredit

a) Produk Pembiayaan/Kredit Pedagang

Sasaran pembiayaan/kredit ini dengan sistem angsuran harian, mingguan dan bulanan dengan jangka waktu pembayaran sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

b) Produk Pembiayaan/Kredit Petani

Sasaran pembiayaan pertanian dititik beratkan pada modal tanam dan pemupukan, jumlah modal yang dibutuhkan disesuaikan dengan luas lahan garapan, pembiayaan ini dengan sistem musiman, atau jatuh tempo yang telah disepakati kedua belah pihak.

c) Produk Pembiayaan/Kredit Nelayan

Jenis pembiayaan yang diperuntukkan bagi anggota nelayan, produk ini sangat fleksibel dan disesuaikan dengan kebutuhan anggota nelayan berupa pemupukan modal nelayan dan pengadaan sarana penangkapan ikan, dengan sistem angsuran

⁴ Brosur dari KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, dikutip tanggal 19 November 2016.

yang telah ditentukan oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera dan *mudhorib*.

d) Produk Pembiayaan/Kredit Industri dan Jasa

Produk ini dikhususkan bagi para pengusaha yang bergerak dalam bidang pengembangan jasa, industri, dan PNS melalui sistem angsuran ataupun jatuh tempo yang telah disepakati kedua belah pihak.

b. Unit Pendampingan

Bagian pendampingan mempunyai keterkaitan yang kuat dalam pengamanan dan keberhasilan produk-produk pembiayaan, sehingga antara kedua bagian ini saling mendukung dan mengevaluasi perencanaan dan pencapaian kinerjanya.

Agar mata rantai tersebut dapat berjalan dengan baik, maka tugas yang harus dilakukan oleh bagian pendampingan adalah :

1) Pendampingan Manajemen Usaha

Kebanyakan anggota di sektor informal masih kurang memiliki kemampuan dalam manajemen usaha. Oleh karena itu lembaga perlu memberikan asistensi tentang manajemen usaha yang baik, diantaranya pembukuan sederhana, manajemen keuangan sederhana dan manajemen pemasaran.

2) Pendampingan Permodalan

Salah satu faktor yang menjadi kendala dalam penumbuhan usaha anggota adalah dari sisi permodalan. Lembaga membuka lebar bagi anggota yang membutuhkan permodalan lewat pembiayaan dengan sistem bagi hasil yang sesuai dengan ketentuan dan persyaratan yang ada.

3) Pendampingan Pemasaran

Dalam hal pemasaran produk, lembaga mengupayakan untuk membantu mempromosikan produk-produk mereka ke pihak-pihak tertentu terutama lewat media pameran, baik yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun swasta. Kualitas produk dari usaha anggota

sering dikomunikasikan agar di pasaran tidak ketinggalan dengan produk-produk lain.

4) Pendampingan Jaringan usaha

Melalui jatingan usha (*networking*) khususnya jaringan usaha antar anggota diharapkan mereka mampu mengelola usahanya dengan baik, agar tidak kalah dalam persaingan usaha yang semakin ketat. Komunikasi yang dilakukan diantaranya melalui kegiatan formal yang berupa temu bisnis anggota maupun melalui kegiatan formal, seperti pengajian ataupun kegiatan lain yang bermanfaat untuk kemajuan uasaha.

c. Unit Baitul Maal

Bagian ini sangat potensial yang menjadi kekuatan di lembaga ini, karena dengan di intensifikannya *baitul maal* akan menjadi kekuatan yang luar biasa untuk pemberdayaan umat, termasuk pembinaan usaha lewat pembiayaan *Qordul Hasan*.

Sumber dana yang diperoleh Baitul Maal antara lain :

- 1) Zakat, infaq dan shodaqoh baik dari anggota zakat tijaroh dari modal kerja maupun dari masyarakat.
- 2) Pemberdayaan zakat dari pengelola pada setiap bulannya (2,5% dari gaji).
- 3) Bekerjasama dengan Laznas BMT Pusat, berkaitan dengan program penghimpunan maupun penyaluran zakat.
- 4) Bekerjasama dengan Dompot Dhuafa Republika melalui program Tebar Hewan Qurban.

Penyaluran ZIS antara lain :

- 1) Santunan kepada fakir miskin dan yatim piatu.
- 2) Pembudayaan pelaku ekonomi mikro khususnya anggota KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera.
- 3) Bantuan fasilitas ibadah untuk masjid dan mushola.
- 4) Pemberian beasiswa bagi penduduk yang tidak mampu.

- 5) Memberikan sumbangan sosial kepada anggota maupun masyarakat yang terkena musibah.⁵

II. Deskripsi Data Penelitian

1. Data tentang Pelaksanaan serta Kendala dan Solusi dari Produk Simpanan Akad *Mudharabah Si Rela* dan *Si Suka*

a. Pelaksanaan dari Produk Simpanan Akad *Mudharabah Si Rela* dan *Si Suka*.

- 1) Prosedur pembukaan rekening dari Produk Simpanan Akad *Mudharabah Si Rela* dan *Si Suka*
 - a) Prosedur pembukaan rekening simpanan *Si Rela*
 - (1) *Customer service* menginformasikan tentang persyaratan calon penyimpan:
 - (a) Anggota KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera
 - (b) Bersedia mematuhi ketentuan simpanan yang telah ditetapkan.
 - (2) *Customer service* memberikan informasi tentang produk simpanan di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera dalam bentuk lisan dan brosur produk KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera.
 - (3) Anggota memilih jenis produk tabungan *Si Rela* serta mengisi dan menandatangani formulir pembukuan simpanan *Si Rela*:
 - (a) Formulir Pembukaan Rekening Simpanan *Si Rela*
 - (b) *Speciment* (Contoh tanda tangan).
 - (4) *Customer service* memeriksa kelengkapan pengisian Lembar Pembukuan Simpanan *Si Rela*.
 - (a) Semua data anggota harus diisi dengan lengkap
 - (b) Identitas anggota harus benar

⁵ Dokumen *Company Profile* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, Lasem, Desember 2015.

Jika terjadi kesalahan/tidak lengkap, maka anggota pemohon simpanan dipersilahkan melengkapi data yang belum tercantum dalam formulir pembukaan.

- (5) Staf Pelayanan Simpanan menerima semua formulir pembukaan simpanan *Si Rela* dari *customer service*.
 - (6) Anggota mengisi *slip simpanan* dan menyerahkan uang ke *teller*, dan *teller* memvalidasi *slip simpanan* tersebut.
 - (7) *Teller* menyerahkan slip simpanan ke Staf Pelayanan Simpanan.
 - (8) Staf Pelayanan Simpanan membuka rekening pada sistem berdasarkan informasi pada Formulir Pembukaan Simpanan *Si Rela*. Staf Pelayanan Simpanan menuliskan nomor rekening baru anggota pada lembar Pembukaan Rekening Simpanan (no. rekening dibuat secara otomatis oleh sistem).
 - (9) Staf Pelayanan Simpanan menerbitkan buku simpanan *Si Rela* anggota.
 - (10) Staf Pelayanan Simpanan menyerahkan formulir pembukaan simpanan *Si Rela* ke Staf Administrasi Simpanan.
 - (11) Manager Pemasaran mengesahkan Buku Simpanan *Si Rela* dengan memberikan tanda tangan pada Buku Simpanan *Si Rela* yang telah distempel oleh Staf Administrasi Simpanan.
 - (12) Manager Pemasaran mengembalikan buku simpanan *Si Rela* ke Staf Pelayanan Simpanan.
 - (13) Staf Pelayanan Simpanan menyerahkan buku simpanan *Si Rela* ke anggota.⁶
- b) Prosedur pembukaan rekening simpanan *Si Suka* (Simpanan Sukarela Berjangka)

Si Suka adalah simpanan berjangka yang berdasarkan prinsip *mudharabah*, dengan prinsip ini simpanan dari *shahibul maal* (pemilik modal) akan diperlakukan sebagai investasi oleh *mudharib*

⁶ Dokumen SOP (*Standart Operasional Proseduring*) KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, 09 Januari 2017.

(pengelola dana). KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera akan memanfaatkan dana tersebut secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat dengan professional dan sesuai syari'ah. Hasil usaha tersebut dibagi antara pemilik modal dan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera sesuai nisbah (porsi) yang telah disepakati di awal.

Prosedur pembukaan rekening *Si Suka* atau pelaksanaan produk *Si Suka* sama halnya dengan prosedur pelaksanaan *Si Rela*, perbedaannya hanya terletak pada langkah ketiga yaitu anggota tinggal memilih jenis produk tabungan *Si Suka* serta mengisi dan menandatangani form pembukuan simpanan *Si Suka*.⁷

2) Pelaksanaan Produk Simpanan *Si Rela* (Simpanan Sukarela Lancar)

Si Rela adalah produk simpanan yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah*, yaitu anggota sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) sedangkan BMT sebagai *mudharib* (pelaksana/ pengelola usaha), atas kerjasama ini berlaku sistem Bagi Hasil dengan nisbah yang telah disepakati.

Adapun ketentuan Simpanan *Si Rela* (Simpanan Sukarela Lancar) adalah sebagai berikut :

- a) Penyimpan dapat melakukan penyetoran dan penarikan setiap saat.
- b) Setoran ringan, setoran awal minimal Rp. 10.000
- c) Setoran selanjutnya minimal Rp. 1.000
- d) Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif dengan nisbah 30% : 70%
- e) Mendapatkan kesempatan memenangkan hadiah *Qur'ah* jika saldo rata-rata bulanan sudah mencapai Rp. 2.500.000;- dan kelipatannya.

⁷ Amrih Lestiyorini, Manager KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, Wawancara Langsung, 09 Januari 2017.

- f) Mendapatkan hadiah souvenir (tas, kulkas, dispenser, jaket, gelas, dan lain-lain) pada saat pembukaan rekening baru minimal setoran Rp. 2.000.000.⁸
- g) Simpanan *Si Rela* juga dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.

3) Pelaksanaan Produk Simpanan *Si Suka* (Simpanan Sukarela Berjangka)

Secara umum, Simpanan *Si Suka* (Simpanan Sukarela Berjangka) adalah simpanan berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah* dengan sistem setoran dapat dilakukan setiap saat dan pengambilannya berdasarkan jangka waktu (jatuh tempo) dengan pilihan 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 1 tahun. Sehingga, deposito berjangka merupakan suatu simpanan yang berbeda dengan simpanan lainnya, seperti tabungan, yang sewaktu-waktu dapat diambil oleh anggotanya. Dari beberapa jangka waktu Simpanan berjangka *mudharabah* mempunyai porsi bagi hasil yang berbeda-beda, semakin lama jangka waktunya maka porsi bagi hasilnya semakin tinggi.

Adapun ketentuan Simpanan *Si Suka* (Simpanan Sukarela Berjangka) adalah sebagai berikut :

- a) Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp.1.000.000
- b) Penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai tanggal jatuh tempo yang telah disepakati.
- c) Pada saat jatuh tempo, perpanjangan dapat dilakukan secara otomatis dengan nisbah bagi hasil disesuaikan atas dasar kesepakatan.
- d) Bagi hasil yang diberikan tiap bulan dapat dipindahbukukan sebagai setoran masuk secara otomatis pada rekening *Si Rela* sesuai tanggal jatuh tempo *Si Suka*.

⁸ Dokumen Buku Saku Simpanan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, Lasem, April 2016, hlm. 1.

- e) Dana dikelola secara produktif dengan prinsip *mudharabah* dengan nisbah yang kompetitif, yaitu pada Tabel 3.2.
- f) Si Suka 500 jt ke atas Bagi Hasilnya setara 15% pertahun.
- g) Pajak simpanan dikenakan untuk Bagi Hasil simpanan Si Suka yang nominalnya Rp. 240.000 (pajak = 10% x Nominal Bagi Hasil setiap bulan).
- h) Dikenakan pinalti, jika melakukan pengambilan simpanan *Si Suka* sebelum jatuh tempo yang telah ditentukan.⁹

b. Kendala dari Produk Simpanan Akad *Mudharabah Si Rela* dan *Si Suka*.

Kendala-kendala yang dihadapi oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem dalam melaksanakan produk simpanan akad *mudharabah Si Rela* dan *Si Suka* adalah sebagai berikut :

1) Bidang operasional

Kendala dalam bidang operasional, yaitu

- a) Belum sempurnanya sistem yang digunakan dalam mendukung operasional BMT seperti, dalam proses kegiatan penginputan data anggota penyimpan ke dalam sistem aplikasi online yang pastinya membutuhkan jaringan internet, jika jaringan internetnya eror otomatis proses penginputan data akan terganggu dan membutuhkan waktu lama.
- b) Untuk produk simpanan *Si Rela*, dalam hal pemberian hadiah langsung, belum ada peraturan pengendapan jumlah nominal simpanan dan lamanya pengendapan dana tersebut.

2) Bidang sosialisasi dan pemasaran

- a) Kurangnya pemahaman masyarakat tentang operasional dan produk simpanan akad *mudharabah* yang ada di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem sehingga setiap kali

⁹Dokumen Buku Saku Simpanan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, Lasem, April 2016, hlm. 3.

ada anggota yang mau menabung baik di *Si Rela* maupun *Si Suka* karyawan/pengelola BMT harus selalu memberikan informasi dan pemahaman terhadap masyarakat.

- b) Untuk produk simpanan *Si Suka*, jumlah dana *Si Suka* kurang bisa mencapai target yang telah ditetapkan.¹⁰

2. Data tentang Kelebihan dan Kekurangan dari Produk Simpanan Akad *Mudharabah Si Rela* dan *Si Suka*.

- a. Keunggulan dari produk simpanan akad *mudharabah Si Rela*, antara lain:

- 1) Fleksibel
 - h) Penyimpan dapat melakukan penyetoran dan penarikan setiap saat.
 - i) Melalui sistem jemput bola kapanpun pelayanan, siap dilayani.
 - j) Setoran ringan, setoran awal minimal Rp. 10.000
 - k) Setoran selanjutnya minimal Rp. 1.000
- 2) Ringan
 - a) Tidak dibebani biaya pembukaan rekening.
 - b) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 3) Menguntungkan
 - a) Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif dengan nisbah 30% : 70%
 - b) Mendapatkan kesempatan memenangkan hadiah *Qur'ah* jika saldo rata-rata bulanan sudah mencapai Rp. 2.500.000;- dan kelipatannya.
 - c) Mendapatkan hadiah souvenir (tas, kulkas, dispenser, jaket, gelas, dan lain-lain) pada saat pembukaan rekening baru minimal setoran Rp. 2.000.000.¹¹
 - d) Simpanan *Si Rela* juga dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.

- b. Kekurangan dari produk simpanan akad *mudharabah Si Rela*, yaitu antara lain:

- 1) Tampilan dari buku simpanan *Si Rela* dirasa kurang menarik.

¹⁰ Amrih Lestyorini, Manager KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, *Wawancara Langsung*, 09 Januari 2017.

¹¹ Dokumen Buku Saku Simpanan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, Lasem, April 2016, hlm. 1.

- 2) Dalam hal pemberian hadiah langsung, belum ada peraturan pengendapan jumlah nominal simpanan dan lamanya pengendapan dana tersebut.
 - 3) Bagi hasilnya lebih sedikit dibanding dengan produk simpanan *Si Suka*.¹²
- c. Keunggulan dari produk simpanan akad *mudharabah Si Suka*, yaitu sebagai berikut:
- 1) Fleksibel
 - a) Melalui sistem jemput bola kapanpun pelayanan simpanan siap dilayani.
 - b) Pada saat jatuh tempo, perpanjangan dapat dilakukan secara otomatis dengan nisbah bagi hasil disesuaikan atas dasar kesepakatan.
 - c) Bagi hasil yang diberikan tiap bulan dapat dipindahbukukan sebagai setoran masuk secara otomatis pada rekening *Si Rela* sesuai tanggal jatuh tempo *Si Suka*.
 - d) Penarikan bagi hasil tiap bulan juga dapat dilayani sesuai tanggal jatuh tempo *Si Suka*.
 - 2) Ringan
 - a) Tidak dibebani biaya pembukaan rekening.
 - b) Bebas biaya administrasi bulanan.
 - 3) Menguntungkan artinya dana dikelola secara produktif dengan prinsip *mudharabah* dengan nisbah yang kompetitif.¹³

¹² Amrih Lestyorini, Manager KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, *Wawancara Langsung*, 09 Januari 2017.

¹³ Dokumen Buku Saku Simpanan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, Lasem, April 2016, hlm. 3.

Tabel 4.2
Prosentase Nisbah Bagi Hasil Produk *Si Suka*

Jangka waktu	Nisbah
Si Suka 1 Bulan	35% : 65%
Si Suka 2 Bulan	40% : 60%
Si Suka 6 Bulan	45% : 55%
Si Suka 12 Bulan	50% : 50%

Sumber : KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera September 2016.

Keterangan:

- a) Si Suka 500 jt ke atas Bagi Hasilnya setara 15% pertahun
- b) Pajak simpanan dikenakan untuk Bagi Hasil simpanan Si Suka yang nominalnya Rp. 240.000 (pajak = 10% x Nominal Bagi Hasil setiap bulan)
- 4) Manfaat
 - a) Membangun kerjasama yang jauh dari sistem ribawi
 - b) Sebagai program investasi dalam jangka panjang
 - c) Dana yang disimpan akan mengangkat perekonomian masyarakat lapis bawah.
- 5) Ketentuan Pinalti Bagi Hasil *Si Suka*

Shahibul maal atau pemilik simpanan rekening *Si Suka* jika melakukan pengambilan simpanan *Si Suka* sebelum jatuh tempo maka dikenakan pinalti berupa penyesuaian bagi hasil yang diperhitungkan dan jangka waktu akad simpanan dengan jangka waktu penarikan simpanan tersebut sesuai nisbahnya.
- d. Kekurangan dari produk simpanan akad *mudharabah Si Suka* adalah sebagai berikut :
 - 1) Tampilan dari buku simpanan *Si Suka* dirasa kurang menarik.
 - 2) Kegiatan penarikan simpanan *Si Suka* tidak dapat dilakukan setiap saat, harus sesuai tanggal jatuh tempo.
 - 3) Tidak mendapat kesempatan mengikuti undian hadiah Qur'ah.

- 4) Dikenakan pinalti, jika melakukan pengambilan simpanan *Si Suka* sebelum jatuh tempo yang telah ditentukan .¹⁴

3. Data tentang Faktor-Faktor yang Menjadi Pertimbangan Anggota Dalam Memilih Produk Simpanan Akad *Mudharabah* Antara *Si Rela* dan *Si Suka*.

- a. Faktor-faktor yang dipertimbangkan anggota dalam memilih produk simpanan akad *mudharabah Si Rela*, yaitu :
 - 1) Kemudahan dalam menabung dan penarikan, karena produk simpanan *Si Rela* bisa diambil sewaktu-waktu.
 - 2) Adanya kesempatan mendapatkan hadiah undian *Qur'ah* yang dikhususkan bagi anggota simpanan *Si Rela* dengan saldo minimal Rp.2.500.000.
 - 3) Adanya fasilitas jemput bola bagi anggota yang mau melakukan transaksi menabung maupun penarikan, artinya anggota tidak harus datang ke kantor.
 - 4) Adanya hadiah langsung untuk nominal tertentu seperti gelas, mug, dan tempat tisu, kalau nominalnya besar bisa mendapatkan tas, jaket, dan lain-lain.
 - 5) Bisa dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.¹⁵
- b. Faktor-faktor yang dipertimbangkan anggota dalam memilih produk simpanan akad *mudharabah Si Suka*, yaitu :
 - 1) Bagi hasilnya lebih tinggi dibanding produk simpanan *Si Rela*.
 - 2) Adanya fasilitas jemput bola.
 - 3) Pada saat jatuh tempo, secara otomatis dapat dipindahbukukan sebagai setoran masuk ke rekening *Si Rela*.
 - 4) Jangka waktunya sudah ditentukan.¹⁶

¹⁴ Amrih Lestiyorini, Manager KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, *Wawancara Langsung*, 09 Januari 2017.

¹⁵ Hasil Wawancara dengan Beberapa Anggota *Si Rela* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10-11 Januari 2017.

- c. Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan anggota tidak memilih produk simpanan akad *mudharabah Si Relat*, yaitu :
- 1) Bagi hasilnya lebih sedikit dibanding dengan *Si Suka*.
 - 2) Dalam hal pemberian hadiah langsung, belum ada peraturan pengendapan jumlah nominal simpanan dan lamanya pengendapan dana tersebut.
 - 3) Tidak dapat digunakan untuk tabungan investasi di masa yang akan datang.¹⁷
- d. Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan anggota tidak memilih produk simpanan akad *mudharabah Si Suka*, yaitu :
- 1) Tidak cukupnya uang untuk menabung ke *Si Suka*, karena setoran minimal yang cukup tinggi yaitu Rp.1.000.000.
 - 2) Ada jangka waktunya, artinya bila suatu saat membutuhkan uang tidak bisa diambil sewaktu-waktu, harus menunggu jatuh tempo.¹⁸
- e. Ada juga anggota yang telah memilih kedua produk tersebut (*Si Relat* dan *Si Suka*), hal itu didasari dengan beberapa faktor, yaitu
- 1) Anggota yang memilih menggunakan kedua produk tersebut (*Si Relat* dan *Si Suka*), karena jika sewaktu-waktu mereka membutuhkan dana secara mendadak mereka dapat mengambil simpanan *Si Relat*, sedangkan alasan mereka menggunakan *Si Suka* karena selain memperoleh bagi hasil yang lebih tinggi tentunya juga dapat digunakan untuk investasi di masa depan.¹⁹
 - 2) Mayoritas anggota yang pada awalnya sudah menggunakan *Si Suka* mereka suatu saat juga akan menggunakan *Si Relat*, karena setiap

¹⁶Hasil Wawancara dengan Beberapa Anggota *Si Suka* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, Januari 2017.

¹⁷Amrih Lestiyorini, Manager KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, Wawancara Langsung, 09 Januari 2017.

¹⁸Hasil Wawancara dengan Beberapa Anggota *Si Relat* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10-11 Januari 2017.

¹⁹ Hasil Wawancara dengan Likah, Ethqon, Rifa'i Anggota *Si Suka* dan *Si Relat* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, Januari 2017.

mendapatkan bagi hasil dari simpanan *Si Suka* akan langsung dipindahbukukan ke simpanan *Si Rela*, maka dari itu mereka memilih menggunakan kedua produk tersebut.²⁰

- 3) Anggota yang awalnya menggunakan produk *Si Rela*, mereka akan mengumpulkan simpanannya sedikit demi sedikit, setelah terkumpulkan dan nominalnya telah memenuhi syarat untuk membayar setoran *Si Suka*, kemudian mereka akan memasukkan dana tersebut ke simpanan *Si Suka*.²¹

III. Analisis Data

1. Analisis tentang Pelaksanaan serta Kendala dan Solusi dari Produk Simpanan Akad *Mudharabah Si Rela* dan *Si Suka*.

a. Analisis Pelaksanaan Produk Simpanan Akad *Mudharabah Si Rela* dan *Si Suka*.

- 1) Analisis Prosedur Pembukaan Rekening dari Produk Simpanan Akad *Mudharabah Si Rela* dan *Si Suka*.

Prosedur adalah tata tertib dalam cara-cara yang harus dipenuhi dalam melaksanakan sesuatu.²² Pelaksanaan adalah proses, cara, perbuatan melaksanakan (rancangan, keputusan).²³ Jadi, yang dimaksud dengan prosedur pelaksanaan produk simpanan akad *mudharabah Si Rela* dan *Si Suka* adalah tata tertib yang harus dipenuhi anggota maupun pengelola dalam melaksanakan produk simpanan akad *mudharabah Si Rela* dan *Si Suka* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem.

Prosedur pembukaan rekening *Si Rela* yang harus dipenuhi oleh calon anggota *Si Rela* dalam melakukan pembukaan rekening anggota,

²⁰ Hasil Wawancara dengan Nurul ER Anggota *Si Suka* dan *Si Rela* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, Januari 2017.

²¹ Hasil Wawancara dengan Wiji Safuah Anggota *Si Suka* dan *Si Rela* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, Januari 2017.

²² M. Sastrapradja, *Kamus Istilah Pendidikan Dan Umum*, Usaha Nasional, Surabaya, 1981, hlm. 394.

²³ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Pertama*, Balai Pustaka, Jakarta, 1991, hlm. 554.

yaitu dengan cara calon anggota mendaftar sebagai anggota dengan mengisi formulir keanggotaan, dengan membayar Rp.22.000, Rp.10.000 untuk Simpanan Pokok dan Rp.12.000 untuk Simpanan Wajib. Kemudian dia tinggal memilih dan disertai tanda tangan pada formulir mau masuk ke simpanan apa, kalau simpanan *Si Relu* setoran awal minimal Rp.10.000 dengan persyaratan fotocopy KTP.²⁴ Dengan persyaratan sebagai berikut :

- a) Membawa KTP/SIM dan di fotocopy 1 lembar.
- b) Mengisi formulir permohonan menjadi anggota.
- c) Mengisi aplikasi pembukaan rekening *Si Relu*.
- d) Menyetor Simpanan Pokok (Simpok) sebesar Rp.10.000 (sekali setor) dan Simpanan Wajib (Simwa) sebesar Rp.12.000 per tahun atau Rp.1.000 per bulan.²⁵

Sedangkan prosedur pelaksanaan dari produk simpanan akad *mudharabah Si Suka* adalah sama halnya dengan pembukaan rekening simpanan *Si Relu*, perbedaanya hanya terletak pada nominal setoran awal *Si Suka* yaitu minimal Rp.1.000.000.²⁶ Dengan persyaratan sebagai berikut :

- a) Membawa KTP/SIM dan di fotocopy 1 lembar.
- b) Mengisi formulir permohonan menjadi anggota.
- c) Mengisi aplikasi pembukaan rekening *Si Suka*.
- d) Menyetor Simpanan Pokok (Simpok) sebesar Rp.10.000 (sekali setor) dan Simpanan Wajib (Simwa) sebesar Rp.12.000 per tahun atau Rp.1.000 per bulan.
- e) Setoran simpanan *Si Suka* minimal Rp.1.000.000.

²⁴ Amrih Lestiyorini, Manager KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, *Wawancara Langsung*, 09 Januari 2017.

²⁵ Dokumen Buku Saku Simpanan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, Lasem, April 2016, hlm. 2.

²⁶ Amrih Lestiyorini, Manager KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, *Wawancara Langsung*, 09 Januari 2017.

f) Biaya materai Rp.6.000.²⁷

Setelah calon anggota dinyatakan aktif menjadi anggota, pada saat anggota mau melakukan transaksi menabung atau penarikan akan lebih mudah, karena BMT telah menyediakan fasilitas jemput bola yang khususnya bagi anggota pedagang di sekitar Pasar Lasem seperti halnya yang dikemukakan oleh anggota simpanan *Si Rela* maupun anggota dari *Si Suka*.

Menurut Lu'lu Unisa' dan Likah "Prosedur pada saat menabung dan penarikan kalau di area Pasar Lasem bisa langsung ditabung kepada petugas bagian staff pemasaran yang bertugas keliling pasar setiap hari, jadi tidak harus datang ke kantor cabang".²⁸

Namun lain halnya dengan anggota yang jaraknya atau tempat tinggalnya jauh dari kantor KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, sekaligus anggota yang berprofesi sebagai PNS atau wiraswasta, mayoritas dari golongan tersebut tidak memanfaatkan fasilitas jemput bola, melainkan mereka datang langsung ke kantor.

Menurut Bapak M. Etqon dan Rifa'i "Kalau mau melakukan transaksi ya datang langsung ke kantor KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem."²⁹ Bagi mayoritas anggota yang berprofesi sebagai PNS mereka lebih memilih datang langsung ke kantor pada saat melakukan transaksi menabung dan penarikan, dengan alasan lebih aman serta kurang adanya pegawai yang bertugas keliling di sekitar rumahnya.

Dengan adanya aturan dan persyaratan yang telah ditetapkan oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera mengenai prosedur pelaksanaan produk simpanan akad *mudharabah Si Rela* dan *Si Suka*, akan memudahkan bagi calon anggota dalam melakukan pembukaan

²⁷ Dokumen Buku Saku Simpanan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera, Lasem, April 2016, hlm. 4.

²⁸ Hasil Wawancara dengan Lu'lu Unisa' dan Likah, selaku anggota *Si Rela* dan *Si Suka* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10 Januari 2017.

²⁹ Hasil Wawancara dengan Lu'lu Unisa' dan Likah, selaku anggota *Si Rela* dan *Si Suka* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10 Januari 2017.

rekening dan bergabung menjadi anggota di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera. Sedangkan bagi anggota yang sudah aktif juga dimudahkan dalam melakukan transaksi penyimpanan dan penarikan karena adanya fasilitas jemput bola dari pihak KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera.

2) Analisis Pelaksanaan Akad *Mudharabah* pada Produk Simpanan *Si Rela*.

Untuk mengetahui akad *mudharabah* telah dilaksanakan atau belum maka perlu diketahui rukun *mudharabah* terlebih dahulu, yaitu sebagai berikut :

- a) *Aqid*, yaitu pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*).
- b) *Ma'qud'alaih*, yaitu modal, tenaga (pekerjaan dan keuntungan).
- c) *Shigat*, (*ijab qabul*).³⁰

Dari uraian di atas maka akad yang dilaksanakan KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera sudah sesuai dengan unsur-unsur *mudharabah* khususnya rukun-rukun *mudharabah*. Pertama, *Aqid*, yaitu pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) dalam hal ini, yang bertindak sebagai *shahibul maal* adalah lembaga BMT dan anggota penyimpan bertindak sebagai *mudharib*. Kedua, *Ma'qud'alaih*, yaitu modal, dalam BMT modal sudah terdapat dalam akad modal, yaitu berupa uang yang diberikan oleh *shahibul maal* kepada BMT, walaupun nominalnya hanya sedikit. Ketiga, *shigat* atau *ijab qabul*, dengan bertemunya kedua belah pihak dan keduanya telah melakukan akad dimana anggota penyimpan menyerahkan sejumlah uang dan diterima oleh BMT kemudian BMT menyodorkan berkas-berkas untuk ditandatangani, maka secara otomatis disitulah *sighat* atau *ijab qabul* berlangsung.

Dalam pelaksanaan akad *mudharabah* pada produk simpanan *Si Rela* ini, KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem

³⁰ Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syari'ah*, Sinar Grafika, Jakarta, 2008, hlm. 371.

telah menetapkan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*. Dimana akad *mudharabah muthlaqah* adalah akad *mudharabah* dimana pemilik modal memberikan modal 100% kepada pengelola tanpa disertai syarat-syarat pembatasan.

Prosedur pelaksanaan *mudharabah muthlaqah* untuk produk simpanan *Si Rela* (tabungan *mudharabah*), yaitu : BMT dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan, atau alat penarikan lainnya kepada penabung. Tabungan *mudharabah* dapat diambil setiap saat oleh penabung sesuai dengan perjanjian yang disepakati, namun tidak diperkenankan mengalami saldo negatif.³¹

Pada produk simpanan *Si Rela* (tabungan *mudharabah*), KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem juga akan memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan dan penarikan. Sedangkan untuk sistem pengambilannya juga dapat dilakukan setiap saat sesuai perjanjian yang telah disepakati.

3) Analisis Pelaksanaan Akad *Mudharabah* pada Produk Simpanan *Si Suka*.

Penerapan produk simpanan *Si Suka* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera ini juga menerapkan akad *mudharabah muthlaqah*. *Mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, daerah bisnis, serta strategi pemasarannya.³²

Dari hasil pengelolaan dana *mudharabah*, KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem akan membagikan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Dalam mengelola dana

³¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, EKONISIA, Yogyakarta, 2003, hlm. 59.

³² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktik*, Gema Insani, Jakarta, 2001, hlm. 97.

tersebut, BMT tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun, apabila yang terjadi adalah *miss management* (salah urus), BMT bertanggung jawab penuh terhadap kerugian yang didapat.

Mengenai penerapan rukun dan syarat ketentuan dari akad *mudharabah* pun juga telah diterapkan pada pelaksanaan simpanan *Si Suka*. Untuk bukti penjelasan dari rukun *mudharabah* sama halnya dengan pelaksanaan simpanan *Si Rela*. Sedangkan untuk pengaplikasian syarat dan ketentuan dari akad *mudharabah* pada simpanan *Si Suka*, yaitu sebagai berikut³³ :

- a) Masing-masing pihak memenuhi persyaratan *mukallif* (cakap). Dalam hal ini masing-masing pihak antara KSPPS BMT Bina ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem dan anggota/calon anggota dipastikan telah memenuhi syarat sebagai *mukallif* (cakap).
- b) Modal harus jelas jumlahnya, berupa alat tukar, tidak berupa barang dagangan dan harus tunai, dan diserahkan seluruhnya kepada pihak pengusaha.

Di sini modal berasal dari *shahibul maal* yakni anggota penyimpan, dalam pelaksanaan akad kedua belah pihak, modal sudah terdapat dalam akad modal, yaitu berupa uang tunai dengan nominal yang jelas yang diberikan oleh *shahibul maal* (anggota) kepada *mudharib* atau KSPPS BMT Bina ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem.

- c) Presentase keuntungan dan periode pembagian keuntungan harus ditanyakan secara jelas berdasarkan kesepakatan bersama. Sebelum dilakukan pembagian, seluruh keuntungan menjadi milik bersama.

Mengenai prosentase nisbah bagi hasil simpanan *Si Suka* di KSPPS BMT Bina ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem akan disepakati pada saat melakukan akad dan untuk pembagian

³³ Nurul Ichsan Hasan, *Perbankan Syari'ah (Sebuah Pengantar)*, GP Press Group, Jakarta, Cet. 1, 2014, hlm. 208.

keuntungannya dilakukan setiap bulan sesuai dengan tanggal pada saat anggota mulai menyimpan.

- d) Pengusaha berhak sepenuhnya atas pengelolaan modal tanpa campur tangan pihak pemodal. Pada awal transaksi pihak pemodal berhak menetapkan garis-garis besar kebijakan pengelolaan modal.

Dalam hal ini, pelaksanaan akad *mudharabah* pada simpanan *Si Suka* di KSPPS BMT Bina ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem menggunakan *mudharabah muthlaqah* maka, di sini pihak BMT diberi kebebasan sepenuhnya atas dana simpanan tersebut untuk dikelola kembali dan disalurkan kepada anggota peminjam melalui pembiayaan.

- e) Kerugian atas modal ditanggung sepenuhnya oleh pihak pemodal, sedangkan pihak pengelola sama sekali tidak menanggungnya, melainkan ia menanggung kerugian pekerjaannya.

Dalam mengelola dana tersebut, KSPPS BMT Bina ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun, apabila kelalaian tersebut disebabkan oleh BMT maka, KSPPS BMT Bina ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem akan bertanggung jawab penuh terhadap kerugian yang didapat.

b. Analisis Kendala dan Solusi dari Produk Simpanan Akad *Mudharabah Si Rela* dan *Si Suka*.

Di setiap Lembaga Keuangan Syari'ah pastinya terdapat beberapa kendala yang dihadapi dan untuk meminimalisir kendala tersebut harus ada solusi dan jalan keluarnya. Kendala serta solusi dalam pelaksanaan produk simpanan akad *mudharabah Si Rela* dan *Si Suka*, yaitu sebagai berikut :

1) Bidang operasional

Kendala dalam bidang operasional, yaitu

- a) Belum sempurnanya sistem yang digunakan dalam mendukung operasional BMT seperti, dalam proses kegiatan penginputan data

anggota penyimpan ke dalam sistem aplikasi online yang pastinya membutuhkan jaringan internet, jika jaringan internetnya eror otomatis proses penginputan data akan terganggu dan membutuhkan waktu lama.

Dari kendala tersebut, solusi yang diciptakan BMT, dimana jika jaringan internetnya eror maka, mereka terpaksa harus menggunakan sistem manual, yaitu dengan mencatat terlebih dahulu data anggota penyimpan pada *Slip Simpanan* yang sudah disediakan oleh KSPPS BMT Bina ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem.

- b) Untuk produk simpanan *Si Rela*, dalam hal pemberian hadiah langsung, belum ada peraturan pengendapan jumlah nominal simpanan dan lamanya pengendapan dana tersebut.

Solusi untuk mengatasi kendala tersebut adalah pihak pusat KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera harus segera menetapkan peraturan pengendapan jumlah nominal simpanan dan lamanya pengendapan dana tersebut, agar tidak terjadi penyalahgunaan terhadap hadiah tersebut.

2) Bidang sosialisasi dan pemasaran

- a) Kurangnya pemahaman masyarakat tentang operasional dan produk simpanan akad *mudharabah* yang ada di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem sehingga setiap kali ada anggota yang mau menabung baik di *Si Rela* maupun *Si Suka* karyawan/pengelola BMT harus selalu memberikan informasi dan pemahaman terhadap masyarakat.

Dan untuk mengatasi kendala tersebut maka, disinilah bidang pemasaran dituntut aktif dan kreatif untuk memasarkan produk dan mensosialisasikan apa dan bagaimana sistem akad *mudharabah* dari masing-masing produk.

- b) Untuk produk simpanan *Si Suka*, jumlah dana *Si Suka* kurang bisa mencapai target yang telah ditetapkan.

Dalam hal pencapaian target itu memang merupakan tugas dari bidang *marketing*, namun jika pihak *marketing* belum bisa mencapai target maka kerja sama antar tim yang ada di kantor cabang Pasar Lasem sangat diperlukan. Maka, pihak *marketing* dituntut untuk lebih menggencarkan lagi promosi dan pemasaran produknya.

2. Analisis tentang Kelebihan dan Kekurangan Produk Simpanan Akad Mudharabah Si Rela dan Si Suka.

Setiap produk yang ada di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera baik produk simpanan maupun pembiayaan masing-masing mempunyai kelebihan dan kekurangan. Tanpa terkecuali dengan produk simpanan *Si Rela* dan *Si Suka* yang juga mempunyai kelebihan dan kekurangan, yang tentunya kelebihan dan kekurangan tersebut dapat mempengaruhi pilihan anggota dalam menggunakan produk simpanan.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Manager dari KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, mengatakan bahwa kelebihan dari produk *Si Rela*, yaitu adanya *Qur'ah* dengan saldo minimal Rp.2.500.000, kemudahan pada saat menabung dan penarikan, adanya fasilitas jemput bola artinya anggota tidak harus datang ke kantor, adanya hadiah langsung untuk nominal tertentu seperti gelas, mug, dan tempat tisu, kalau nominalnya besar bisa mendapatkan tas, jaket, dan lain-lain.³⁴

Dari beberapa kelebihan produk simpanan *Si Rela* tersebut, mayoritas anggota dari produk simpanan *Si Rela* khususnya bagi para pedagang, karena mereka dalam memilih produk *Si Rela* telah mempertimbangkan kelebihan dari produk tersebut seperti halnya kemudahan dalam penyetoran dan penarikan yang dapat dilakukan setiap saat dan mendapatkan kesempatan memenangkan undian hadiah *Qur'ah Si Rela*.

³⁴ Amrih Lestiyorini, Manager KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, Wawancara Langsung, 09 Januari 2017.

Sedangkan kekurangan dari produk *Si Rela*, yaitu tampilan dari buku simpanan *Si Rela* kurang menarik, dalam hal pemberian hadiah langsung belum ada peraturan pengendapan jumlah nominal simpanan dan lamanya pengendapan dana tersebut.³⁵

Dengan adanya kekurangan di atas, pada kenyataannya para anggota yang menggunakan produk *Si Rela* tidak terlalu mempertimbangkan kekurangan dari produk tersebut, karena mereka hanya berpacu pada beberapa kelebihanannya (kemudahan pada saat menabung dan penarikan, adanya fasilitas jemput bola artinya anggota tidak harus datang ke kantor) seperti pendapat dari Ibu Sutarni (anggota *Si Rela*) bahwa kalau mau ambil uangnya itu mudah, kan bisa diambil kapan saja, di pasar bisa di kantor juga bisa.

Hal itu sesuai dengan lokasi dan segmen dari kantor cabang Pasar Lasem yang berada di lingkungan pasar dengan mayoritas anggotanya yang berkerja sebagai pedagang, dimana mayoritas dari golongan mereka lebih memilih produk simpanan *Si Rela* dari pada *Si Suka* karena selain bisa diambil sewaktu-waktu juga dengan adanya setoran yang ringan.

Lain halnya dengan produk *Si Suka* yang telah dikemukakan oleh Amrih Lestyorini selaku Manager Cabang Pasar Lasem dimana kelebihanannya, yaitu bagi hasilnya lebih tinggi dibanding *Si Rela*, bisa dijadikan jaminan kredit. Sedangkan kekurangannya adalah tampilan dari buku simpanan *Si Suka* dirasa kurang menarik, kegiatan penarikan simpanan *Si Suka* tidak dapat dilakukan setiap saat, harus sesuai tanggal jatuh tempo, tidak mendapat kesempatan mengikuti undian hadiah *Qur'ah*, dikenakan pinalti jika melakukan pengambilan simpanan *Si Suka* sebelum jatuh tempo yang telah ditentukan.³⁶

Secara umum, hal-hal yang mempengaruhi keputusan anggota dalam memilih produk simpanan tentunya akan mempertimbangkan kelebihan dan kekurangan dari produk tersebut, seperti halnya yang dilakukan oleh Bapak Rifa'i (anggota *Si Suka* dan *Si Rela*) untuk simpanan *Si Suka* kan tidak bisa

³⁵ *Ibid.*

³⁶ *Ibid.*

diambil sewaktu-waktu, maka dari itu kita juga menabung di *Si Rela*, karena jika suatu saat kita mendadak membutuhkan dana kita dapat mengambil dari simpanan *Si Rela*.³⁷ Hal itu terlihat pada keputusan mereka dimana selain merasakan kelebihanannya (memperoleh keuntungan dengan bagi hasil yang tinggi) mereka juga dapat mencari alternatif untuk menghadapi kekurangan dari produk *Si Suka*, yaitu dengan cara menggunakan sekaligus kedua produk tersebut (*Si Suka* dan *Si Rela*), karena jika produk *Si Suka* tidak dapat diambil sewaktu-waktu mereka masih dapat mengambil simpanan *Si Rela* jika sewaktu-waktu membutuhkan dana.

3. Analisis tentang Faktor-Faktor yang Menjadi Pertimbangan Anggota Dalam Memilih Produk Simpanan Akad *Mudharabah* Antara *Si Rela* dan *Si Suka*.

Produk simpanan dengan akad *mudharabah* (*Si Rela* dan *Si Suka*) merupakan salah satu produk simpanan yang berkembang dengan pesat di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, karena terlihat dari tingginya jumlah anggota dari tahun 2014 sampai saat ini. Hal itu menunjukkan bahwa adanya beberapa faktor yang dipertimbangkan para anggota, karena dalam melakukan suatu tindakan setiap individu tentu mempunyai pertimbangan tertentu, seperti halnya yang dilakukan oleh para anggota simpanan *Si Rela* dan *Si Suka* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem.

Adapun faktor-faktor yang dipertimbangkan anggota dalam memilih produk simpanan akad *mudharabah* antara *Si Rela* dan *Si Suka* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem dengan uraian sebagai berikut :

³⁷ Hasil wawancara dengan Rifa'i, Anggota Simpanan *Si Suka* dan *Si Rela* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 14 Januari 2017.

a. Faktor budaya

Faktor budaya dimana orang yang berada dalam sekumpulan kelas sosial tertentu akan cenderung bertingkah laku yang seragam dan lebih mencerminkan penghasilan, pekerjaan, pendidikan, tempat tinggal, dan lain-lain dari suatu kelas sosial tersebut.

Menurut Lu'lu Unisa', saya lebih memilih produk *Si Rela* daripada *Si Suka*, karena kalau *Si Rela* bisa diambil sewaktu-waktu dan uangnya bisa digunakan untuk stock barang dan perputaran usaha.³⁸ Begitu juga menurut Bapak Junawi, kalau simpanan *Si Rela* suatu saat uangnya bisa digunakan untuk membayar kebutuhan sehari-hari itu mudah, kan bisa diambil sewaktu-waktu.³⁹

Berdasarkan pendapat tersebut, telah menunjukkan bahwa umumnya para anggota yang berdagang di lingkungan pasar, mereka akan cenderung lebih memilih *Si Rela* dari pada *Si Suka*, karena mereka lebih membutuhkan modal untuk perputaran usahanya daripada untuk investasi.

b. Faktor keluarga

Anggota keluarga merupakan kelompok acuan primer yang paling berpengaruh dalam keputusan pembelian konsumen, karena setiap waktu, setiap hari pasti akan ada intensitas bertemu dengan keluarga. Dalam memanfaatkan produk atau jasa tentunya juga tidak terlepas dari adanya campur tangan keluarga. Akses adanya informasi tingkah laku dari keluarga menjadi bahan utama dalam menentukan tindakan sehari-hari.

Menurut Ibu Nurul ER, yang pastinya awalnya saya menabung ya ikut-ikutan suami (keluarga).⁴⁰ Faktor keluarga juga termasuk dalam faktor yang dipertimbangkan anggota dalam memilih produk simpanan akad *mudharabah* antara *Si Rela* dan *Si Suka*, karena keluarga adalah orang yang tinggal bersama dalam satu rumah yang disebabkan oleh adanya

³⁸ Hasil wawancara dengan Lu'lu Unisa', Anggota Simpanan *Si Rela* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10 Januari 2017.

³⁹ Hasil wawancara dengan Junawi, Anggota Simpanan *Si Rela* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10 Januari 2017.

⁴⁰ Hasil wawancara dengan Nurul ER, Anggota Simpanan *Si Suka* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 14 Januari 2017.

ikatan perkawinan, hubungan darah, atau adopsi yang dapat memberikan pengaruh dan motivasi terhadap pembelian.

c. Faktor pekerjaan dan lingkungan ekonomi

Pilihan produk dan jasa pasti akan dipengaruhi oleh pekerjaan dan lingkungan ekonomi, karena dari pekerjaan akan menghasilkan pendapatan, jika tingkat pendapatan mereka tinggi maka mereka akan lebih memilih produk dan jasa yang berkualitas dan menghasilkan keuntungan yang tinggi pula dan juga sebaliknya.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan beberapa anggota *Si Rela* dan *Si Suka*, telah menunjukkan bahwa anggota yang umumnya pekerjaan sehari-harinya pedagang di pasar, mereka akan cenderung memilih *Si Rela* dengan setoran yang ringan dan simpanannya bisa diambil sewaktu-waktu, dikarenakan para pedagang akan membutuhkan dana sewaktu-waktu untuk perputaran usahanya dengan penghasilan yang pas-pasan. Sedangkan anggota yang pekerjaannya sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) maupun wiraswasta mereka akan cenderung menggunakan *Si Suka* dengan setoran yang lebih tinggi, yaitu minimal Rp.1.000.000, karena dengan penghasilan yang lebih dari cukup mereka mampu untuk membayar setoran tersebut, selain itu juga untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sudah tercukupi, sehingga mereka lebih memilih *Si Suka* dengan memanfaatkan dananya untuk berinvestasi di masa depan.

d. Faktor motivasi dan kebutuhan

Motivasi merupakan kebutuhan yang cukup menekan untuk mengarahkan seseorang mencari cara untuk memuaskan kebutuhan tersebut. Menurut teori Maslow, motivasi adalah kebutuhan manusia tersusun dari yang paling mendesak sampai yang kurang mendesak. Kebutuhan manusia terdiri atas kebutuhan fisik, rasa aman, sosial, penghargaan, dan aktualisasi diri.⁴¹

⁴¹ Ali Hasan, *Marketing bank Syari'ah*, Ghalia Indonesia, Yogyakarta, 2010, hlm. 54.

Menurut Bapak Rifa'i, saya menyimpan di simpanan *Si Suka* bukan semata-mata untuk memperoleh bagi hasil, yang terpenting uangnya aman, Kedua, untuk investasi masa depan anak-anak. Ketiga, digunakan untuk berjaga-jaga jika di waktu mendatang membutuhkan modal untuk usaha.⁴²

Dari pendapat tersebut menunjukkan bahwa Bapak Rifa'i menabung di *Si Suka* dengan didasari atas rasa dorongan atau motivasi untuk memenuhi kebutuhannya seperti kebutuhan rasa aman, kebutuhan investasi, dan kebutuhan untuk modal usaha di masa depan.

Sedangkan menurut Bapak Junawi, kalau *Si Rela* untuk membayar kebutuhan sehari-hari itu mudah, kan bisa diambil sewaktu-waktu.⁴³ Bapak Junawi lebih memilih *Si Rela* karena dananya digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari atau untuk perputaran usahanya dan hal itu telah terlihat bahwa mereka memilih produk tersebut sesuai dengan apa yang dibutuhkan.

e. Faktor kenyamanan

Kenyamanan dapat dirasakan konsumen, karena adanya beberapa atribut yang diberikan produsen kepada konsumen dan telah mereka terima serta rasakan seperti fasilitas, pelayanan, dan kemudahan transaksi. Tentunya faktor kenyamanan dari atribut kantor juga mempengaruhi perilaku pembelian.

1) Kenyamanan fasilitas

Menurut Junawi, ditarik langsung oleh karyawannya mbak, jadi tidak datang ke kantor.⁴⁴ Fasilitas jemput bola bagi anggota yang berdagang di pasar Lasem sangat memberikan kenyamanan, karena kalau mau menabung atau penarikan lebih dimudahkan dan tidak harus datang langsung ke kantor cabang.

⁴² Hasil wawancara dengan Rifa'i, Anggota Simpanan *Si Suka* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 14 Januari 2017.

⁴³ Hasil wawancara dengan Junawi, Anggota Simpanan *Si Rela* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10 Januari 2017.

⁴⁴ Hasil wawancara dengan Junawi, Anggota Simpanan *Si Rela* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10 Januari 2017.

2) Kenyamanan pelayanan

Menurut Endang Wasiatiningsih, alasannya ya mudah saja, prosedurnya gampang gak terlalu ribet, sewaktu-waktu kalau butuh uang langsung bisa diambil.⁴⁵ Pelayanan yang diberikan oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem baik dan sesuai dengan kebutuhan anggota (mudah dan gak terlalu ribet).

3) Kenyamanan dalam kemudahan transaksi

Menurut Ibu Sutarni, *Si Relu* kalau mau ambil uangnya itu mudah, kan bisa diambil kapan saja, di pasar bisa di kantor juga bisa.⁴⁶ Jadi, kemudahan dalam bertransaksi juga diberikan oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, karena simpanannya dapat ditarik kapan saja dan transaksinya juga dapat dilakukan di kantor maupun di pasar kepada staff pemasaran yang bertugas keliling pasar.

f. Faktor harga atau bagi hasil

Harga dalam lembaga keuangan syari'ah sama dengan bagi hasil. Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian, yaitu pihak nasabah dan pihak lembaga keuangan syari'ah.⁴⁷

Menurut Bapak Etqon, faktor yang saya pertimbangkan dalam memilih produk *Si Suka* diantaranya adalah bagi hasilnya berbeda (lebih tinggi) daripada *Si Relu*.⁴⁸ Hal itu telah menunjukkan bahwa anggota yang memilih menggunakan produk *Si Suka* pastinya akan memperhatikan pada tingkat bagi hasilnya, karena umumnya masyarakat menabung dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang sebanding dengan jumlah tabungannya.

⁴⁵ Hasil wawancara dengan Endang wasiatiningsih, Anggota Simpanan *Si Relu* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10 Januari 2017.

⁴⁶ Hasil wawancara dengan Sutarni, Anggota Simpanan *Si Relu* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10 Januari 2017.

⁴⁷ Ismail, *Perbankan Syari'ah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2011, hlm. 95.

⁴⁸ Hasil wawancara dengan Etqon, Anggota Simpanan *Si Suka* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 14 Januari 2017.

Namun lain halnya dengan anggota yang notabenenya kurang mampu membayar setoran *Si Suka*, maka faktor bagi hasil tidak terlalu dipertimbangkan, karena mereka akan lebih memilih produk yang sesuai dengan yang dibutuhkan. Seperti halnya yang dilakukan oleh anggota yang hanya menggunakan simpanan *Si Rela* dengan setoran yang ringan dan dapat melakukan penarikan setiap saat.

g. Faktor promosi

Promosi merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan produk, harga, dan kenyamanan, karena promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan anggota. Dalam hal ini strategi atau bentuk promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera pada produk *Si Rela* terletak pada unsur undian hadiah *Qur'ah Si Rela* dengan saldo minimal Rp.2.500.000.

Menurut peneliti, jika strategi promosi yang terdapat di produk *Si Rela* seperti yang telah dijelaskan di atas, maka hal itu kurang dipertimbangkan oleh anggota yang telah memilih *Si Rela*, karena mayoritas mereka memilih *Si Rela* tidak didasari atas adanya promosi tersebut melainkan berdasarkan kebutuhan dan keinginan mereka.

Lain halnya promosi pada produk *Si Suka* yaitu terletak pada prosentase bagi hasil yang tinggi. Menurut Likah, kalau *Si Suka* bagi hasilnya lebih banyak daripada *Si Rela*.⁴⁹ Hal itu berbeda dengan strategi promosi yang ada di produk *Si Rela*, karena strategi promosi pada produk *Si Suka* telah berhasil menarik banyak anggota dimana sebagian dari mereka memilih produk *Si Suka* didasari oleh jumlah prosentase bagi hasil yang tinggi atau strategi promosi yang ada.

h. Faktor pendapatan anggota

Pendapatan merupakan penghasilan, gaji, pemasukan sehari-hari atau per bulan yang diperoleh seseorang dari bekerja dan lainnya. Oleh karena itu, berdasarkan wawancara penulis dengan beberapa anggota

⁴⁹Hasil wawancara dengan Likah, Anggota Simpanan *Si Suka* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10 Januari 2017.

simpanan di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem faktor pendapatan juga termasuk faktor yang dipertimbangkan anggota dalam memilih produk simpanan dengan akad *mudharabah* antara *Si Rela* dan *Si Suka*.

Menurut Endang Wasiatiningsih (pedagang), alasannya tidak memilih produk *Si Suka*, karena uangnya cuma sedikit.⁵⁰ Begitu juga menurut Junawi (pedagang), tidak mempunyai simpanan *Si Suka*, karena tidak punya uang.⁵¹ Menurut Ibu Taslimah (pedagang), tidak ada uangnya, kalau punya uang banyak ya saya depositokan (*Si Suka*).⁵² Menurut Bapak Rifa'i, alasan yang pertama, saya menyimpan bukan semata-mata untuk memperoleh bagi hasil, yang terpenting uangnya aman. Kedua, untuk investasi masa depan anak-anak. Ketiga, digunakan untuk berjaga-jaga jika di waktu mendatang membutuhkan modal untuk usaha.⁵³

Dari wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa mereka yang berpenghasilan pas-pasan akan lebih cenderung memilih *Si Rela*, karena kurang mampunya mereka untuk membayar setoran *Si Suka*. Lain halnya dengan anggota yang mempunyai penghasilan tinggi atau lebih dari cukup, mereka akan lebih memilih *Si Suka*, karena disamping mampu untuk membayar setorannya mereka juga memanfaatkannya untuk berinvestasi di masa depan.

⁵⁰ Hasil wawancara dengan Endang Wasiatiningsih, Anggota Simpanan *Si Rela* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10 Januari 2017.

⁵¹ Hasil wawancara dengan Junawi, Anggota Simpanan *Si Rela* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 10 Januari 2017.

⁵² Hasil wawancara dengan Taslimah, Anggota Simpanan *Si Rela* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 11 Januari 2017.

⁵³ Hasil Wawancara dengan Rifa'i, Anggota Simpanan *Si Suka* KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Pasar Lasem, 14 Januari 2017.