

**LAPORAN KEMAJUAN**  
**PENELITIAN TERAPAN**  
**UNGGULAN PERGURUAN TINGGI**



**PENGEMBANGAN MODEL MANAJEMEN BAURAN PEMASARAN LEMBAGA  
KEUANGAN SYARIAH UNTUK MENINGKATKAN LOYALITAS NASABAH  
PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)  
DI KOTA DAN KABUPATEN MAGELANG**

**Tahun ke-1 dari rencana 2 tahun**

**Ketua/Anggota Tim**

**Dr. Nurodin Usman, Lc., M.A.**

**Meidar Hadi Avizenna S.Kom, M.Eng**

**Dr. Muchlis Anshori, S.Th.I, M.Pd I**

**NIDN: 0617027501**

**NIDN: 0606059101**

**NIDN: 0616049004**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAGELANG**

**AGUSTUS 2022**

## HALAMAN PENGESAHAN

**Judul:** : PENGEMBANGAN MODEL MANAJEMEN BAURAN PEMASARAN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH UNTUK MENINGKATKAN LOYALITAS NASABAH PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS) DI KOTA DAN KABUPATEN MAGELANG

### **Peneliti**

NamaLengkap : **Dr. Nurodin Usman, Lc., M.A.**  
NIDN : 0617027501  
JabatanFungsional : Lektor Kepala/Iva  
ProgramStudi : S2 MPI  
NomorHP : 085870362022  
Alamat surel (e-mail) : Nurodinusman2000@ummgl.ac.id

### **Anggota (1)**

NamaLengkap : Meidar Hadi Avizenna S.Kom, M.Eng  
NIDN : 0606059101  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Magelang

### **Anggota (2)**

NamaLengkap : Dr. Muchlis Anshori, S.Th.I, M.Pd I  
NIDN : 0616049004  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Magelang

### **Anggota (Ke-n)**

NamaLengkap :  
NIDN :  
Perguruan Tinggi :

### **Institusi Mitra**

NamaInstitusiMitra : KSPPS LE Syariah  
Alamat : Komplek Pasar Anyar, Sumberrejo, Mertoyudan, Magelang  
PenanggungJawab : Nasitotul Jannah, S.Ag., MSI.

TahunPelaksanaan : Tahun ke-1 dari rencana 2 tahun  
BiayaTahunBerjalan : Rp 95.400.000,00  
BiayaKeseluruhan : Rp 208.400.000,00

Magelang, 15 Agustus 2022

Mengetahu

i,  
Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian  
Kepada Masyarakat,



Dr. Retno Rusdijjati, M.Kes  
NIP196902151993032001

Ketua,



Dr. Nurodin Usman, M.A.  
NIK: 057508190

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

#### Laporan Kemajuan Penelitian

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN PENGESAHAN

RINGKASAN

PRAKATA

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB1. PENDAHULUAN

BAB2. TINJAUAN PUSTAKA

BAB3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

BAB4. METODE PENELITIAN

BAB5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

BAB6. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

BAB7. KESIMPULAN DAN SARAN

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN (bukti luar yang didapatkan)

- Artikel ilmiah (*draft*, *status submission*  
atau *reprint*), dll.

- HKI, publikasi dan produk penelitian lainnya

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

#### RINGKASAN

Di antara permasalahan yang dihadapi lembaga keuangan syariah (LKS) di Indonesia adalah adanya persaingan yang tajam dalam bisnis keuangan. Persaingan ini menjadi semakin tajam dengan munculnya platform-platform lembaga keuangan secara online. Pada sisi lain, Kota dan Kabupaten Magelang termasuk wilayah yang menjanjikan bagi bisnis keuangan. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya lembaga keuangan yang menjalankan kegiatannya di wilayah ini. Selain sebagai kota yang menghubungkan antara Semarang, Jogjakarta, dan Purwokerto, Magelang merupakan pintu masuk bagi beberapa kabupaten di sekitarnya, yaitu Temanggung, Wonosobo, Purworejo, dan juga Salatiga dan Boyolali. Bagi LKS, kondisi obyektif tersebut menuntut adanya mekanisme model pemasaran yang komprehensif dengan menggunakan teori *marketing mix* atau bauran pemasaran yang spesifik bagi lembaga keuangan syariah.

Masalah berikutnya yang muncul adalah terkait loyalitas nasabah terhadap lembaga keuangan syariah. Nasabah LKS selama ini masih didominasi oleh motivasi yang bersifat emosional, pangsa yang eksklusif, dan belum menyentuh lapisan masyarakat secara universal.

Proposal penelitian ini mengusulkan model manajemen pemasaran lembaga keuangan syariah untuk meningkatkan loyalitas nasabah melalui teori bauran pemasaran atau *marketing mix*. Studi ini merupakan penelitian *research and development* yang dilaksanakan dalam dua tahap. **Penelitian tahap I untuk tahun pertama** ditujukan untuk mengkaji unit-unit analisis, memetakan model-model manajemen pemasaran pada lembaga keuangan syariah yang berada di Kota dan Kabupaten Magelang, dan merumuskan model manajemen tersebut berdasarkan teori *marketing mix*. **Penelitian tahap II tahun kedua** ditujukan untuk mengimplementasikan model manajemen pemasaran yang dihasilkan pada tahap I. Model pemasaran tersebut diujicobakan pada Lembaga Keuangan Syariah KSPPS LESyariah UMM yang merupakan LKS menjalankan fungsi sebagai laboratorium, fungsi bisnis, dan fungsi sosial.

Lembaga ini dipilih karena beberapa alasan, yaitu: a) Satu-satunya LKS yang didirikan oleh akademisi Perguruan Tinggi di Magelang, b) Telah beroperasi lebih dari 17 tahun (berdiri tahun 2004), c) Merupakan LKS legal menjalankan kegiatannya berdasarkan badan hukum koperasi Nomor: BH/Tanggal 14132/BH/KDK/11/VI2007, d) Merupakan LKS yang sehat dan stabil, dan e) Berpotensi menjadi besar.

Hasil analisis pada tahap ini diharapkan dapat merumuskan model manajemen bauran pemasaran untuk meningkatkan loyalitas nasabah pada lembaga keuangan syariah. Untuk mencapai tujuan tersebut, studi ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Proses analisis dilakukan untuk memahami, menelaah, mendalami, dan menginterpretasikan fenomena yang muncul terkait aktifitas manajemen bauran pemasaran untuk meningkatkan loyalitas nasabah pada LKS.

Untuk memudahkan penelitian ini, peneliti menggunakan teori *marketing mix* untuk menganalisis model manajemen pemasaran pada obyek penelitian. Dari hasil analisis tersebut, diharapkan dapat dirumuskan model manajemen bauran pemasaran yang dikembangkan

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

dalam bentuk pedoman pengelolaan. Target TKT tahun pertama (2022) adalah **TKT level 4**. Pada **tahun kedua**, penelitian dilanjutkan dengan menguji implementasi model manajemen bauran pemasaran tersebut pada obyek penelitian, yaitu KSPPS LESyariah UMM di Magelang.

Target penelitian tahun kedua (2023) adalah dokumen hasil uji implementasi model pada obyek yang sebenarnya dan telah direview oleh mitra. Target TKT tahun kedua adalah **TKT level 5**. Luaran yang ditargetkan dari penelitian ini adalah hak cipta berupa program komputer tentang model *marketing mix* pada LKS (luaran wajib) dan artikel ilmiah pada jurnal internasional dan hak cipta berupa buku model *marketing mix* (luaran tambahan).

**c.SistematikaLaporanKemajuan**  
**DAFTAR ISI**

HALAMAN PENGESAHAN .....	
RINGKASAN .....	
PRAKATA .....	
DAFTAR ISI .....	
DAFTAR TABEL .....	
DAFTAR GAMBAR .....	
DAFTAR LAMPIRAN .....	
BAB1. PENDAHULUAN .....	
BAB2. TINJAUANPUSTAKA .....	
BAB3. TUJUANDANMANFAATPENELITIAN .....	
BAB4. METODEPENELITIAN .....	
BAB5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI .....	
BAB6. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA .....	
BAB7. KESIMPULAN DAN SARAN .....	
DAFTARPUSTAKA .....	
LAMPIRAN .....	

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

#### **BAB1. PENDAHULUAN**

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) telah berkembang pesat di Indonesia. Secara teoritis, LKS menjalankan dua fungsi, yaitu fungsi *baitul mal* dan *baitul tamwil* (1). Fungsi *baitul mal* merupakan fungsi LKS sebagai lembaga yang mengelola dana sosial (2), sedangkan fungsi *baitul tamwil* merupakan fungsi LKS sebagai lembaga bisnis keuangan (3).

Namun demikian, LKS belum mendapatkan respon positif dari masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan kecilnya ceruk LKS dibandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan konvensional (4). Selain itu, pemasaran LKS masih dilakukan dengan model pemasaran konvensional. Penelitian Devi Agustina (5) menunjukkan bahwa pemasaran LKS masih terbatas pada konsep marketing yang dilakukan secara sporadis. Padahal, manajemen pemasaran LKS dapat dilakukan dengan pendekatan bauran pemasaran atau *marketing mix* (6).

Padahal, Magelang merupakan daerah yang sangat potensial bagi lembaga keuangan (7). Banyak lembaga keuangan yang beroperasi di Magelang, termasuk lembaga keuangan syariah, terutama Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) (8).

Proposal ini menawarkan solusi mengenai problem manajemen pemasaran melalui pendekatan *marketing mix* untuk meningkatkan loyalitas nasabah pada LKS di Kota dan Kabupaten Magelang. Melalui sistem pemasaran yang komprehensif, LKS diharapkan dapat melakukan terobosan-terobosan kreatif dan inovatif untuk menggaet calon nasabah dan meningkatkan loyalitas nasabah untuk terus berinteraksi dan meningkatkan kepercayaannya dengan LKS (9).

Sayangnya, hingga saat ini, banyak LKS yang belum masuk ke ranah ini. Lembaga-lembaga keuangan di Magelang masih menerapkan strategi pemasaran konvensional. Padahal, untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat, inovasi strategi pemasaran yang komprehensif penting dilakukan (10).

Salah satu LKS yang telah teruji dengan baik di Magelang adalah KSPPS LESyariah UMM. Lembaga ini pada mulanya diinisiasi oleh akademisi di lingkungan Universitas Muhammadiyah Magelang untuk menjalankan tiga fungsi, yaitu 1) fungsi laboratorium, 2) fungsi lembaga bisnis yang dikelola secara mandiri dan profesionalis, dan 3) fungsi lembaga filantropi yang mengelola dana sosial. Selain itu, KSPPS LESyariah UMM merupakan lembaga yang berpengalaman karena telah berdiri sejak tahun 2004 dan mendapatkan legalitas dengan badan hukum Nomor: BH/Tanggal 14132/BH/KDK/11/VI2007. Saat ini, KSPPS LESyariah UMM merupakan LKS yang stabil, sudah memiliki kantor sendiri, memiliki dua cabang, dan mengelola asset sebesar 10.289.537.000,00.

### c.SistematikaLaporanKemajuan BAB2. TINJAUAN PUSTAKA

#### A. *State of The Art*

*Marketing mix* merupakan salah satu komitmen dalam dunia pemasaran untuk memberikan kontribusi pada perkembangan dunia usaha sebagai upaya mewujudkan *loyalitas* pengguna (11). Lembaga keuangan sebagai salah satu objek dalam melaksanakan sistem pengembangan model pemasaran harus memperhatikan berbagai petunjuk secara teknis dan praktis (12). Dalam kondisi kemajuan teknologi dan informasi model pemasaran lembaga keuangan, kehadiran teori bauran pemasaran mempunyai peran strategis dalam mengembangkan sistem yang lebih baik. Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah serangkaian pedoman yang relevan dengan aktivitas-aktivitas model pemasaran pada lembaga keuangan (13).

Langkah yang harus diperhatikan oleh lembaga keuangan dalam melaksanakan model bauran pemasaran adalah empat kriteria, yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Implementasi dari teori 4 (empat) P dalam model pemasaran merupakan salah satu upaya lembaga dalam meningkatkan dan mengembangkan sistem pemasaran bisnis keuangan (14). Konsep *marketing mix* atau bauran pemasaran tentunya dapat dipergunakan sebagai rujukan dalam melaksanakan serta mengembangkan model pemasaran pada lembaga keuangan untuk meningkatkan *loyalitas* para pengguna (15).

Implementasi *marketing mix* atau bauran pemasaran yang dilaksanakan oleh masing-masing lembaga keuangan sangat bergantung model pemasarannya (16). Secara teoritis, implementasi bauran pemasaran dimaksudkan sebagai upaya untuk menerapkan konsep model pemasaran (17) dengan tujuan untuk meningkatkan *loyalitas* para pengguna (18). Pada intinya model pemasaran diharapkan dapat memberikan sebuah kontribusi sesuai dengan tujuan yang diinginkan dari masing-masing lembaga (19). Terdapat 3 (tiga) kriteria yang berkaitan dengan strategi pemasaran, yaitu segmentasi pasar (*market segmentation*), pemosisian produk (*produk positioning*), dan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang selalu berkembang sesuai dengan kemajuan perusahaan (20). Penyusunan model pemasaran memiliki integrasi dengan proses interaksi antara program-program yang ada di lembaga keuangan sebagai upaya dalam meningkatkan *loyalitas* para pengguna (21).

Menurut Yeti Heryati dan Mumuh Muhsin langkah-langkah yang harus ditempuh oleh lembaga keuangan dalam mengembangkan pemasaran adalah sebagai berikut: **Pertama**, Identifikasi Pasar yaitu lembaga keuangan mengadakan survai terlebih dahulu tentang situasi dan kondisi secara nyata serta berusaha untuk dapat memberikan pengertian kepada para pengguna tentang keunggulan dan keistimewaan lembaga keuangan. **Kedua**, segmentasi pasar yaitu model pemasaran juga harus memperhatikan kriteria letak goografi, demografis dan psikografi. Lembaga keuangan harus mempunyai wilayah dan pemasaran serta model yang akan digunakan sesuai dengan pedoman dan petunjuk yang akan digunakan dalam rangka untuk meningkatkan minat pengguna. **Ketiga**, diferensiasi produk yaitu lembaga keuangan mendesain tentang keunggulan dan keistimewaan serta prestasi-prestasi yang telah diraih sebagai salah satu penerapan model pemasaran. **Keempat**, komunikasi pemasaran yaitu lembaga keuangan menjalin mitra kerja dengan lembaga keuangan yang lain sebagai bentuk layanan pemasaran agar mudah dikenal oleh para pengguna. **Kelima**, konsep pemikiran manajemen pemasaran yaitu perilaku dalam berorganisasi di lembaga keuangan dengan menerapkan model pemasaran



### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

yang relevan dengan perkembangan dunia keuangan (22).

Berdasarkan review dari penelitian-penelitian terdahulu, studi ini merupakan kelanjutan dari tema-tema penelitian yang telah dilakukan sebelumnya. Studi pendahuluan dilakukan untuk memperoleh gambaran tentang model manajemen pemasaran untuk meningkatkan loyalitas nasabah LKS. Penelitian-penelitian sebelumnya dimaksudkan sebagai penelitian dasar bagi penelitian terapan ini.

Penelitian mengenai manajemen dana sosial pernah dilakukan Tim Fakultas Agama Islam (FAI) Universitas Muhammadiyah Magelang, yaitu studi pada Badan Pengelola Masjid Agung Jawa Tengah (23). Hasil penelitian menunjukkan bahwa obyek penelitian telah berhasil mengembangkan dana zakat, infak, sedekah, dan wakaf dalam bentuk unit-unit usaha produktif. Tim peneliti FAI melanjutkan penelitiannya pada Badan Pengelola Masjid Agung Semarang. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa Masjid Agung Semarang telah berhasil mengelola salah satu aset wakafnya secara produktif dan memberikan hasil yang mencukupi pendanaan masjid (24).

Penelitian lain oleh Tim Peneliti FAI adalah berkaitan wakaf produktif dalam bentuk layanan kesehatan berupa Rumah Sakit Islam Kota Magelang dari segi implementasi prinsip akuntabilitas. Pengelola rumah sakit menerapkan audit internal melalui pengawasan administrasi dan keuangan yang dilakukan oleh Dewan Pengawas Yayasan (25). Penelitian lain pernah dilakukan oleh Sudirman pada Dompot Dhuafa. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa pengelola Dompot Dhuafa telah memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, melakukan sejumlah kegiatan yang berorientasi kepada perbaikan, dan melibatkan seluruh elemen lembaga (26).

Tim peneliti FAI (2014) pernah melakukan penelitian tentang peran perbankan syariah terhadap pengembangan UMKM di Kota Magelang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lembaga keuangan syariah telah memberikan dampak positif bagi perkembangan UMKM di wilayah Kota Magelang (27). Tim peneliti FAI juga pernah melakukan penelitian (2011) mengenai *qarhul hasan* pada LKS di Kota dan Kabupaten Magelang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *qardhul hasan* diberikan kepada kaum dhuafa dan mereka harus mengembalikan dana tersebut kepada LKS sebagai pemberi pinjaman (28). Tim Peneliti FAI juga melakukan penelitian (2016) tentang LKS terkait dengan problematika prinsip *profit and loss sharing*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi prinsip tersebut menuntut adanya sikap saling percaya yang kuat di antara nasabah dan lembaga keuangan syariah (29).

Penelitian tentang dana sosial pernah dilakukan oleh Tim Peneliti FAI (2019) tentang produktifitas dana sosial pada perbankan syariah di Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar bank syariah di Indonesia telah mengelola dana sosial secara efisien dan produktivitasnya menunjukkan adanya peningkatan (30). Sedangkan pada tahun 2020 dilakukan kajian anteseden dari produktivitas pengelolaan dana sosial (31).

### **B. Peta Jalan (Road Map) Penelitian**

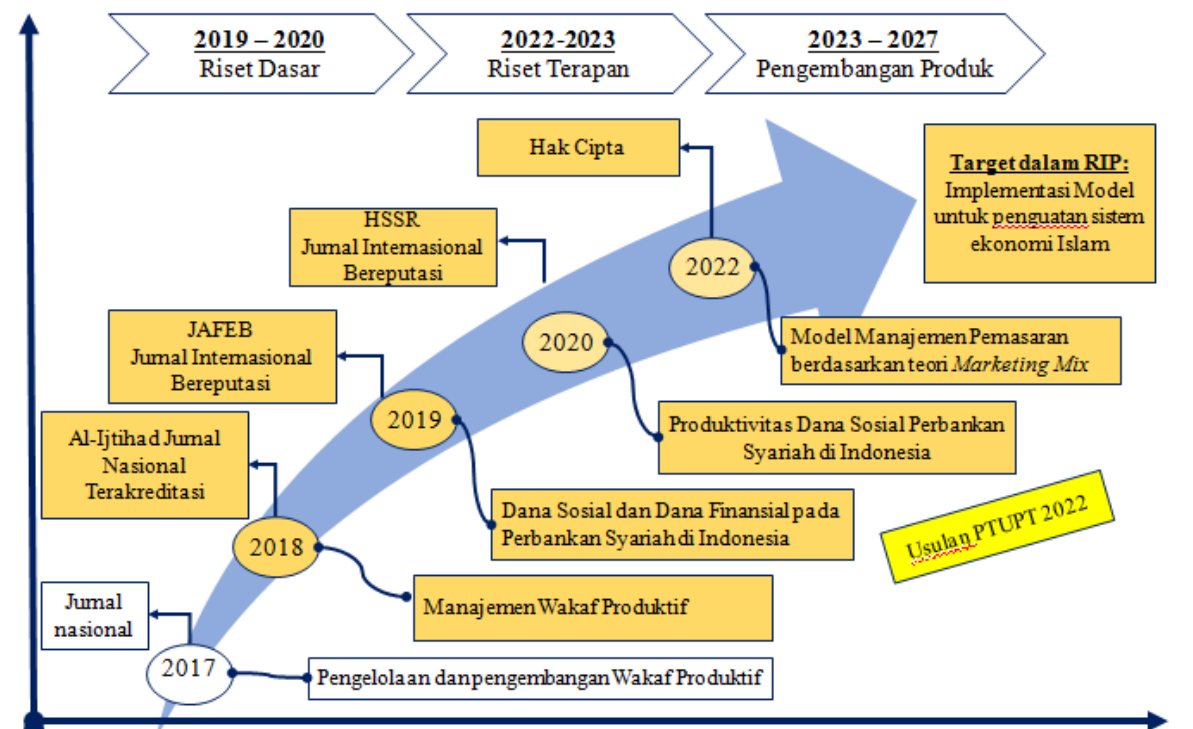
Dalam usulan penelitian ini, tim peneliti akan menganalisis manajemen pemasaran untuk meningkatkan loyalitas nasabah pada lembaga-lembaga keuangan syariah yang menjadi obyek penelitian pada tahap pertama. Pisau analisisnya adalah teori *marketing mix*. Hasil analisis selanjutnya diolah menjadi rumusan model manajemen pemasaran untuk meningkatkan loyalitas nasabah yang telah diperkaya dengan hasil-hasil pemikiran dan temuan lapangan

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

dalam penelitian ini.

Rumusan model yang telah dideskripsikan selanjutnya diujicobakan dan dikembangkan melalui implementasi model pada salah satu obyek penelitian. Pada saat proses ujicoba, akan diketahui kelebihan dan kekurangan rumusan model tersebut sehingga dapat diperbaiki dan dapat diimplementasikan pada lembaga sejenis.

Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat melengkapi penelitian-penelitian sebelumnya dan dapat memberikan informasi aktual bagi pengelolaan dan pengembangan lembaga keuangan syariah, khususnya ditinjau dari segi implementasi prinsip-prinsip *marketing mix*. Penelitian ini juga diharapkan mampu memberikan kontribusi nyata dengan mengisi kekosongan bagi kajian terkait. Guna memperjelas program penelitian secara terperinci, gambar 2.1 berikut menjelaskan peta jalan penelitian oleh Tim Peneliti.



Gambar 2.1. Peta Jalan Penelitian

**c.SistematikaLaporanKemajuan**  
**BAB3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN**

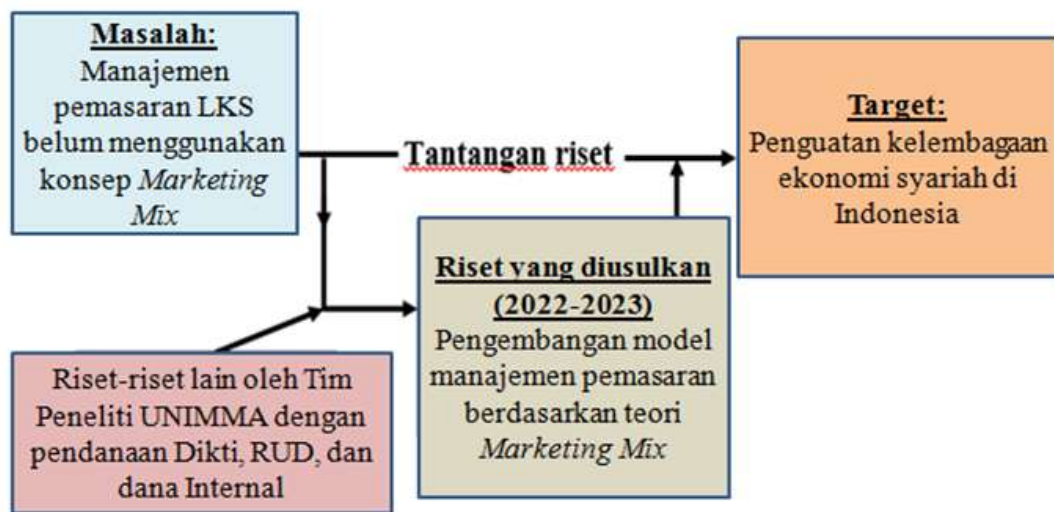
**A. Kebaharuan Gagasan, Tujuan Khusus, dan Urgensi Penelitian**

Manajemen pemasaran merupakan *tool* yang mutlak diperlukan bagi lembaga keuangan agar dapat bertahan di tengah-tengah persaingan yang semakin ketat. Dalam dunia bisnis lembaga keuangan syariah, manajemen pemasaran lebih banyak dilakukan secara konvensional. Manajemen marketing mix menawarkan model pemasaran yang inovatif dan komprehensif sehingga mampu meningkatkan loyalitas nasabah dan daya saing lembaga.

Dengan demikian, tujuan khusus yang ingin dicapai dari penelitian terapan ini adalah menghasilkan model manajemen pemasaran pada LKS untuk meningkatkan loyalitas nasabah berdasarkan pendekatan *marketing mix*. Model pemasaran tersebut diharapkan dapat diimplementasikan oleh lembaga-lembaga keuangan syariah agar dapat berkembang menjadi lembaga yang kompetitif dan memiliki nasabah yang loyal terhadap lembaga.

**B. Kontribusi Penelitian yang Diusulkan pada Renstra Penelitian Unimma**

Secara khusus, penelitian ini diharapkan dapat mendukung capaian Renstra Penelitian Unimma 2021-2025 dalam bidang unggulan sosial humaniora, khususnya pada topik pengembangan model penguatan sistem ekonomi Islam. Lebih jelasnya, dapat dilihat pada gambar 1.1. sebagai berikut:



Gambar 1.1: Letak Strategis Riset yang Diusulkan

**c.Sistematika Laporan Kemajuan**  
**BAB4. METODE PENELITIAN**

**A. Desain dan Tahap Penelitian**

Studi ini merupakan penelitian *research and development* (R&D) yang dilaksanakan dalam dua tahap. **Penelitian tahap I untuk tahun pertama** mencakup analisis dan perumusan model manajemen pemasaran untuk meningkatkan loyalitas nasabah pada lembaga-lembaga keuangan syariah yang berada di wilayah Kota dan Kabupaten Magelang dengan pendekatan teori *marketing mix*.

**Penelitian tahap II untuk tahun kedua** adalah implementasi model manajemen *marketing mix* pada KSPPS LESyariah UMM. Hasil dari uji coba dan implementasi ini akan diwujudkan dalam bentuk dokumen pedoman manajemen pemasaran bagi LKS.

Pendekatan yang dipakai dalam penelitian ini adalah pendekatan manajemen. Menurut Putra, penelitian kualitatif manajemen dilakukan untuk menggali makna oleh para *manager* dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemen (32). Pendekatan manajemen dipandang cocok untuk memahami data-data penelitian bidang ini. Secara spesifik, penelitian ini menjadikan teori *marketing mix* sebagai pisau analisis untuk mendeskripsikan pengelolaan obyek penelitian. Dalam pengumpulan data, penelitian ini menggunakan teknik observasi, *in depth interview*, dan dokumentasi. Data yang diperoleh akan dianalisis secara menggunakan metode deskriptif kualitatif.

**B. Pembagian Tugas**

Adapun pembagian tugas Tim Pengusul dapat dijelaskan pada tabel 3.1 berikut:

Tabel 3.1: Pembagian Tugas Tim Pengusul

No	Nama	Status	Deskripsi Tugas
1	Dr. Nurodin Usman	Ketua Pengusul	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengkoordinasikan Tim Peneliti untuk menyusun rancangan konsep penelitian.</li> <li>2. Bersama Tim, menyusun instrumen, mengumpulkan data, menganalisis data, dan menyusun laporan hasil penelitian.</li> </ol>
2	Meidar Hadi Avizenna, S.Kom., M.Eng.	Anggota Pengusul 1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjalin komunikasi dengan mitra-mitra penelitian.</li> <li>2. Menyusun program komputer yang akan didaftarkan sebagai KI yang luaran wajib tahun pertama.</li> <li>3. Membantu analisis data hasil penelitian.</li> </ol>
3	Dr. Muchlis Anshori, S.Th.I., M.Pd.I.	Anggota Pengusul 2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Merancang model yang akan didaftarkan sebagai KI.</li> <li>2. Menyusun dokumen hasil uji model.</li> </ol>
4	Yuniati, SEI	Anggota Pengusul 3 (Mitra, Non Dosen)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyiapkan sarana dan prasarana implementasi model hasil penelitian.</li> <li>2. Menyiapkan SDM pada lembaga mitra untuk terlibat dalam implementasi model.</li> <li>3. Memberikan feedback bagi model hasil penelitian.</li> </ol>
5	Ida Nofiana	Mahasiswa	Membantu penelitian untuk merumuskan model pada tahap 1 tahun 1.
6	Avian Ali Mas'ud	Mahasiswa	Membantu implementasi model pada penelitian tahap 2 tahun 2

PTUPT Ini melibatkan 2 orang mahasiswa secara penuh dengan target mampu

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

menghasilkan luaran mandiri yang dapat dikonversi ke dalam mata kuliah (6 sks) dan soft skill (2 sks). Konversi tersebut dapat dilihat dalam tabel 3.2 berikut:

Tabel 3.2: Perhitungan konversi/rekognisi mahasiswa MBKM

Komponen	Kegiatan	SKS
Hard Skill	Keterlibatan dalam perencanaan riset	1
	Keterlibatan dalam Pelaksanaan riset	2
	Keterlibatan dalam penyusunan laporan	1
	Keterlibatan dalam tindak lanjut hasil riset	2
Soft Skill	Integritas, kemampuan kerja sama, pengembangan diri, disiplin, dan komunikasi	2
Total konversi SKS kegiatan Penelitian mahasiswa MBKM		8

### C. Objek Penelitian

Objek penelitian ini dibagi menjadi dua, yaitu objek penelitian pada tahun pertama dan objek penelitian pada tahun kedua. **Pada tahun pertama**, objek penelitian adalah sepuluh lembaga keuangan syariah yang menjalankan kegiatannya di Kota dan Kabupaten Magelang sebagaimana dijelaskan dalam tabel 3.2. di bawah ini.

Tabel 3.2: Daftar KSPPS yang Menjadi Obyek Penelitian

No	Nama KSPPS	Alamat
1	KSPPS LESyariah UMM	Mertoyudan
2	KSPPS Bima	Muntilan
3	KSPPS Amal Usaha Mulia (AULIA)	Blabak, Mungkid
4	KSPPS Al-Husna	Borobudur
5	KSPPS Eka Mandiri	Mungkid
6	KSPPS Madani	Salaman
7	KSPPS Saudara	Grabag
8	KSPPS Ya Ummi Mazidah	Kota Magelang
9	KSPPS Arma	Mertoyudan
10	KSPPS Kharisma	Kota Magelang

**Pada tahun kedua**, objek penelitian adalah KSPPS BMT LESyariah UMM. Dipilihnya lembaga ini sebagai tempat implementasi model karena merupakan salah satu lembaga keuangan yang sudah teruji di Magelang, dimulai dari modal kecil hingga mencapai asset 10 Milyar lebih, jelas legalitasnya, dan memiliki potensi untuk berkembang.

### D. Teknik Pengumpulan dan Analisis Data

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik observasi dilakukan untuk mengamati, mencatat, dan memotret segala sesuatu yang berkaitan tema penelitian. Teknik wawancara dilakukan secara terbuka terhadap para pengelola lembaga untuk menggali berbagai macam informasi yang berkaitan dengan tema penelitian. Teknik dokumentasi dilakukan untuk mengungkap data-data yang tersimpan dalam dokumen, untuk menggali data-data yang tidak dapat diperoleh melalui observasi dan wawancara, atau untuk melengkapi dan memperkuat data-data yang diperoleh dari penggunaan teknik

**c.SistematikaLaporanKemajuan**

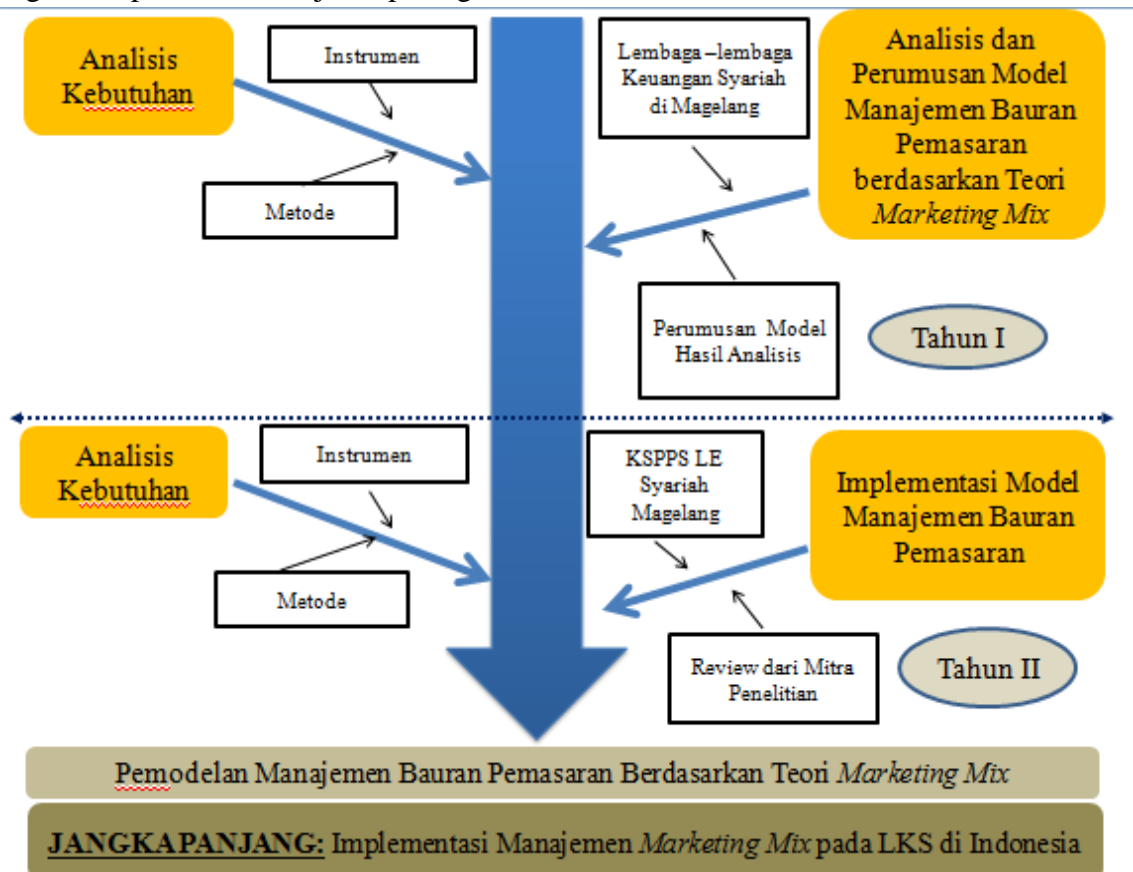
observasi dan wawancara.

Data yang telah berhasil digali, kemudian dianalisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini, metode ini dilakukan dengan memaparkan hasil penelitian tentang model manajemen *marketing mix* pada lembaga keuangan syariah untuk ditarik sebuah kesimpulan. Proses analisis dilakukan untuk memahami, menelaah, mendalami, dan menginterpretasikan fenomena yang muncul terkait aktifitas pengelolaan obyek penelitian. Untuk memudahkan penelitian ini dalam rangka merumuskan model unit analisis, peneliti menggunakan teori *marketing mix*.

Analisis data kualitatif dalam bidang manajemen dapat dilakukan banyak cara atau teknik, salah satunya yang digunakan dalam penelitian ini, adalah model Miles dan Huberman. Menurut Miles dan Huberman dalam Emir (33), proses analisis data dilakukan melalui serangkaian aktifitas yang saling berkaitan dan dinamis. Langkah-langkahnya meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang berhasil dikumpulkan, selanjutnya diuji keabsahannya dengan cara menyandingkan data tersebut dengan data-data lain yang diperoleh dengan teknik berbeda. Teknik ini disebut teknik triangulasi yang dapat dilakukan dengan cara triangulasi sumber, metode, waktu, dan teori.

**D. Bagan Alir Penelitian (Fishbone Diagram)**

Bagan alir penelitian disajikan pada gambar 3.1 berikut ini.



**Gambar 3.1: Bagan Alir Penelitian**

Kemudian, indikator capaian penelitian terlihat pada tabel 3.3 di bawah ini

Tabel 3.3: Indikator Capaian Terukur

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

Tahap Penelitian	Tujuan dan Lingkup Kegiatan	Target Capaian	Outcome
Tahun 1	Menganalisis kebutuhan dan merumuskan model manajemen bauran pemasaran pada lembaga keuangan syariah	✓ Hasil analisis berupa model manajemen <i>Marketing Mix</i> pada lembaga keuangan syariah.	Hak cipta berupa Program Komputer tentang Model <i>Marketing Mix</i> pada LKS
Tahun 2	Mengimplementasikan model manajemen bauran pemasaran pada KSPPS LESyariah UMM Magelang	✓ Hasil implementasi model ✓ Rekomendasi kebijakan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dokumen hasil uji coba produk.</li> <li>2. Publikasi pada <u>jurnal internasional</u></li> <li>3. Hak Cipta berupa Buku Model <i>Marketing Mix</i></li> </ol>

**c.SistematikaLaporanKemajuan**  
**BAB5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI**

**A. HASIL PENELITIAN: Profil Lembaga Obyek Penelitian**

**1. KSPPS BMT LESyariah UMM**

**a. Selayang Pandang BMT: Antara Filosofi, epistemologi dan Aksiologi**

Melacak akar sejarahnya, secara otologis pemikiran tentang ekonomi islam muncul bersamaan turunnya al-Qur'an pada periode Rasulullah SAW. Setelah masa tersebut sampai abad pertengahan, para cendekiawan muslim banyak memberikan kontribusi pemikiran ekonomi yang memiliki dasar argumentasi religius dan sekaligus intelektual yang kuat dan juga di dukung oleh fakta empirik, bahkan sebagian ekonomi mereka sangat futuristic. Namun sejak berakhirnya hegemoni dan kejayaan islam, perkembangan ekonomi islam mengalami *missing link*, tidak populer dan kurang berpengaruh dalam kehidupan masyarakat di tengah maraknya dominasi ilmu ekonomi konvensional.

Pada tahun 1970-an, pemikiran ekonomi islam mengalami transformasi sebagai studi ilmu pengetahuan moderen dan menjadi salah satu fokus kajian di dunia akademik. Konsep ekonomi islam muncul sebagai bentuk komitmen untuk menghidupkan dan menguatkan kembali nilai, norma dan prinsip islam dalam kehidupan ekonomi. Hal ini jelas sebagai langkah idealis, strategis dan solutif dalam mengantisipasi hegemoni ekonomi konvensional dengan paradigma kapitalisme dan materialisme yang terbukti telah menciptakan ketidakadilan dan ketidak pemerataan ekonomi masyarakat dunia.

Namun disadari bahwa untuk mewujudkan idealisme tersebut tidak hanya dibutuhkan abstrak dan spekulatif, bahkan terkadang terkesan platonis dan eutopis semata. Karena itu dibutuhkan uji sahih untuk mengimplementasikan dan membumikan konsep, norma dan nilai ekonomi islam tersebut dalam kegiatan praksis sehingga masyarakat menemukan dan merasakan kebenaran empiriknya dalam kehidupan nyata.

Mendirikan lembaga-lembaga ekonomi islam baik makro ataupun mikro seperti BMT adalah tindakan dan pilihan yang sangat realistis yang di harapkan mampu membuktikan bahwa kajian ekonomi dapat dilakukan dengan pendekatan komprehensif dan integratif, antar nilai-nilai filosofis dengan langkah-langkah empiris, antara pendekatan ilmiah-akademis dengan



### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

pendekatan praksis-strategis.

KSPPS LESyariah yang berdiri pada akhir tahun 2004 merupakan wahana untuk membuktikan secara empirik kebenaran konsep ekonomi islam yang menjadi fokus kajian program studi mu'amalat Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Magelang. Dalam konteks inilah KSPPS LESyariah menjalankan 3 fungsinya sebagai berikut:

- 1) Sebagai laboratorium ekonomi syariah yang menjadi wahana pembelajaran dan pelatihan bagi mahasiswa, praktisi dan masyarakat dalam memahami dan meneliti sistem ekonomi islam secara komperhrnsif dan intergratif dengan pendekatan praksis akademis.
- 2) Sebagai lembaga ekonomi yang dikelola secara mandiri dan bergerak di bidang jasa keuangan mikro syariah yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip profesionalisme.
- 3) Sebagai lembaga sosial (filantropis) yang menjalankan fungsi intermediasi antara para *aghninya* dan *dhuafa* guna mengefektifkan pemberdayaan dan pemberdayagunaan potensi zakat, infak dan sedekah dalam rangka menciptakan keadilan dan pemerataan ekonomi.

### **b. Core Values, Visi, dan Misi : Sebuah Identifikasi Diri**

#### **1) Core Values : Sebuah landasan metafisis**

KSPPS LESyariah adalah manifestasi dan pengejawantahan dari nilai-nilai *responsibility, integrity dan humanity*.

##### a) Responsibility

Bentuk tanggung jawab manusia secara profesional sebagai khalifah untuk memakmurkan bumi secara merata dan adil dan memfungsikan diri sebagai intermediasi untuk pemeratakan kemakmuran dan kesejahteraan agar terjadi keseimbangan (equilibrium) di bumi (QS Al hasyr 7)

##### b) Integrity

Menjalan kan fungsi ke khalifahan dengan nilai-nilai kejujuran, keadilan, profesionalisme (amanah) secara proporsional (seimbang antara orientasi duniawi dan ukhrawi, antara kesalehan individual dan kesalehan profesional) (QS Al Anfal 27)

##### c) Humanity

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

Menjalankan fungsi kekhalfahan demi mengabdikan pada nilai-nilai kemanusiaan universal dan pendekatan empati, peduli dan toleransi (QSAl Maidah 2).

#### **c. PRODUK KSPPS LE SYARIAH**

##### **1) Produk Simpanan**

###### **a) Simpanan sukarela**

Simpanan yang dapat ditambah dan diambil sewaktu-waktu, setoran pertama Rp. 30.000, selanjutnya minimal Rp. 5.000,- dengan bonus yang menguntungkan setiap bulannya.

###### **b) Simpanan Pendidikan**

Simpanan yang dapat ditambah sewaktu-waktu dengan pengambilan tempo 3 atau 6 bulan sekali. tujuannya adalah untuk biaya pendidikan. Setoran pertama Rp. 30.000,- dan setoran selanjutnya minimal R. 5.000,- dengan pemberian bonus setiap bulan.

###### **c) Simpanan Qurban**

Simpanan yang diperuntukkan untuk persiapan idul Qurban. setoran bisa dilakukan sewaktu – waktu dengan pengambilan sekurang-kurangnya 3 minggu sebelum idul qurban. setoran pertama Rp. 30.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-

###### **d) Simpanan Idul Fitri**

Simpanan yang dipersiapkan untuk hari raya Idul Fitri. pembukaan rekening Rp. 30.000,- dengan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-. Pengambilan bisa dilakukan 2 minggu sebelum hari raya Idul Fitri.

###### **e) Simpanan berjangka**

Simpanan berjangka ini merupakan simpanan dengan sistem berjangka dengan waktu minimal 6 bulan dan setoran minimal Rp. 1.000.000,-

##### **2) Produk Pembiayaan**

KSPPS LE Syari'ah juga memberikan pembiayaan kepada para anggota yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha, investasi, modal usaha atau kebutuhan konsumtif yang halal dan sesuai syari'ah.

##### **3) Baitul Maal**

KSPPS LE Syari'ah juga menghimpun dana zakat, infaq, dan shodaqoh dari muzaki dan disalurkan kepada para mustahiq yang membutuhkan.

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

#### **2. KSPPS BMT AL-HUSNA Borobudur**

##### **a. Sejarah Berdirinya**

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah “KSPPS AL-HUSNA” merupakan Koperasi Simpan Pinjam yang pengelolaannya berlandaskan pada prinsip syariah Islam. Untuk mewujudkan tujuan, visi dan misi yang diembannya, KSPPS AL-HUSNA secara umum memiliki 2 (dua) kegiatan yaitu Pengelolaan Simpan Pinjam dan Pembiayaan serta Pengelolaan ZIS/Baitul Maal. Pengelolaan ZIS atau Baitul Maal, adalah kegiatan sosial kemasyarakatan yang bersifat non profit oriented, yang mengelola dan memberdayakan zakat, infaq, dan shadaqah. Sedangkan pengelolaan Simpan Pinjam dan Pembiayaan atau yang lebih dikenal dengan Baitut Tamwil adalah kegiatan pemberdayaan ekonomi yang bersifat profit oriented dengan menggunakan pola syariah.

KSPPS AL-HUSNA berdiri pada 17 April 1999 (1 Muharram 1420 H) atas prakarsa dan swadaya murni sebagian tokoh masyarakat Mungkid, Borobudur dan sekitarnya. Memulai kegiatan ekonominya pada tanggal 8 Juni 1999 dengan modal sebesar Rp. 5.435.000 (Lima juta empat ratus tiga puluh lima ribu rupiah) dan dikelola oleh 3 (tiga) orang karyawan. Walau hanya menempati Kantor sangat sederhana berupa Kios ukuran 3x4 meter ditunjang dengan peralatan Kantor seadanya, namun koperasi ini memiliki cita-cita luhur yakni turut berperan aktif memberdayakan ekonomi usaha kecil melalui kegiatan simpanan/investasi dan pembiayaan usaha dengan menggunakan manajemen syariah. Pada awal berdirinya KSPPS AL-HUSNA merupakan Koperasi Serba Usaha dengan memfokuskan usahanya pada Unit Simpan Pinjam Syariah. Dengan adanya prestasi dan kinerja yang semakin meningkat, maka pada tanggal 1 Agustus 1999 telah mendapat ijin usaha dari Pemerintah qq Departemen Koperasi dengan diterbitkannya badan hukum No. 138/BH/KDK.11-19/VIII/1999.

Dengan adanya perubahan regulasi dari Pemerintah dengan diterbitkannya Keputusan Menteri Negara Koperasi dan UKM No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Juklak Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syari’ah, maka KSU BMT AL-HUSNA melakukan penyesuaian ijin

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

usaha sebagai bukti komitmen dan konsistensi terhadap pengembangan kehidupan berkoperasi, sehingga pada tanggal 21 Januari 2006 telah memperoleh ijin usaha perubahan dari KSU menjadi KJKS dengan Surat Keputusan No. 231 /PAD / DISPERINDAGKOP & PM.1/I/2006 serta terakhir diubah menjadi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah atau disingkat KSPPS AL-HUSNA dengan Surat Keputusan Bupati Magelang No. 180.182/96/KEP/26/2016 tanggal 26 Februari 2016.

#### **b. Visi, Misi dan Motto.**

- 1) Visi KSPPS AL-HUSNA  
Mewujudkan KSPPS yang Amanah, Profesional dan Mandiri
- 2) Misi KSPPS AL-HUSNA
  - a) Memberikan pelayanan yang prima dengan mengedepankan pendekatan relasional.
  - b) Menyelenggarakan dan mengembangkan sistem muamalah yang adil
  - c) Mendorong dan mengarahkan anggota untuk menghindari praktek riba
  - d) Menjadikan Koperasi sebagai mitra strategis dan terpercaya bagi tumbuh kembangnya usaha-usaha anggota
  - e) Turut memfasilitasi tumbuhnya wirausaha-wirausaha baru
  - f) Mengelola Koperasi dengan menerapkan prinsip “*Good Corporate Governance*”
- 3) Motto KSPPS AL-HUSNA  
“Melayani Sepenuh Hati “

#### **c. Landasan, Azas, Prinsip, dan Tujuan.**

- a) Koperasi berlandaskan Al-Qur'an, Al-Hadits, Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945:
  - 1) Koperasi berdasar atas asas kekeluargaan.
  - 2) Koperasi dalam menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah yaitu:
    - a) Dilaksanakannya dengan *'Adl* (Adil), *Itqan* (Profesional), *Sidiq* (jujur), *Amanah* (dapat dipercaya), *Ta'awun* (Saling Menolong) dan *Maslahah* (Kemanfaatan) dan

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

- b) Terhindar dari unsur-unsur *Maisyir* (Perjudian), *Tadlis* (Penipuan), *Gharar* (Ketidakpastian), *Riba*, *Zulm* (Penganiayaan), *Risywah* (Suap), Barang dan Jasa yang Haram dan / atau Maksiat;
- 3) Koperasi dalam melakukan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip koperasi yaitu:
  - a) Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka;
  - b) Pengelolaan dilakukan secara demokratis;
  - c) Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota;
  - d) Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal;
  - e) Kemandirian;
  - f) Pendidikan perkoperasian;
  - g) Kerjasama antar koperasi.

### **d. Tujuan**

#### 1) Tujuan Umum

Memajukan dan meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang dasar 1945.

#### 2) Tujuan Khusus

- a) Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi serta mendorong kehidupan ekonomi syari'ah dalam kegiatan usaha mikro, kecil dan koperasi.
- b) Meningkatkan semangat dan peran serta anggota dan masyarakat dalam kegiatan KSPPS AL-HUSNA.
- c) Mewujudkan KSPPS AL-HUSNA yang sehat, baik sehat organisasi, sehat usaha maupun sehat mental spiritual.

### **e. Legalitas Usaha**

Guna mendukung kegiatan operasionalnya, maka KSPPS AL-HUSNA memiliki kelengkapan legalitas usaha sebagai berikut :

- 1) Akte Pendirian Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT AL-HUSNA No. 138/BH/KDK.11-19/VIII/1999 tanggal 1 Agustus 1999.

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

- 2) Akte Perubahan Anggaran Dasar menjadi KJKS BMT AL-HUSNA No. 231/PAD/DISPERINDAGKOP & PM.1/I/2006 tanggal 21 Januari 2006 dan telah diubah terakhir menjadi KSPPS AL-HUSNA dengan Surat Keputusan Bupati Magelang No. 180.182/96/KEP/26/2016 tanggal 26 Pebruari 2016
- 3) Terdaftar di Kementerian Negara Koperasi dan UKM Republik Indonesia, dengan Nomor Induk Koperasi / NIK. 3308020010027.
- 4) Nomor Induk Berusaha (NIB) No. 9120108282778 tanggal 9 November 2020.
- 5) Surat Ijin Tempat Usaha & HO No. 188.4/504/564/KEP/59/2012 tanggal 26 September 2012 jo No. 180.186/510.4/457/KEP/16/2017 tanggal 6 September 2017.
- 6) Surat Ijin Mendirikan Bangunan Kantor Pusat Nomor : 188.4/640/37/Kep/34/2008 tanggal 7 Januari 2008.
- 7) Surat Ijin Simpan Pinjam No. 614/SISPK/21/2018 tanggal 10 April 2018 jo No. 518.1/11/16/2020 tanggal 2 September 2020.
- 8) Surat Izin Usaha OSS No. 201912-2915-5314-1979-448 tanggal 9 November 2020
- 9) Surat Kerjasama Mitra Pengelola Zakat Dompot Dhuafa' Cabang Jawa Tengah No. 024//SK/MPZ-DD/X/2019 tanggal 30 Oktober 2019.
- 10) Nomor Pokok Wajib Pajak Nomor : 02.259.224.0-524.000 tanggal 24 Juni 2005.
- 11) Surat Ijin Usaha Kantor Cabang No. 518.1/24/16/2020 tanggal 19 November 2020.
- 12) Surat Ijin Usaha OSS No. 202011-3009-4559-1314-356 tanggal 9 November 2020.

### **f. Kantor Layanan**

Dalam upaya mengaplikasikan moto layanan “ *Melayani Sepenuh hati*” serta untuk memberikan layanan terbaik kepada anggota, maka KSPPS AL-HUSNA memiliki 2 (dua) kantor layanan, yaitu:

- 1) Kantor Pusat

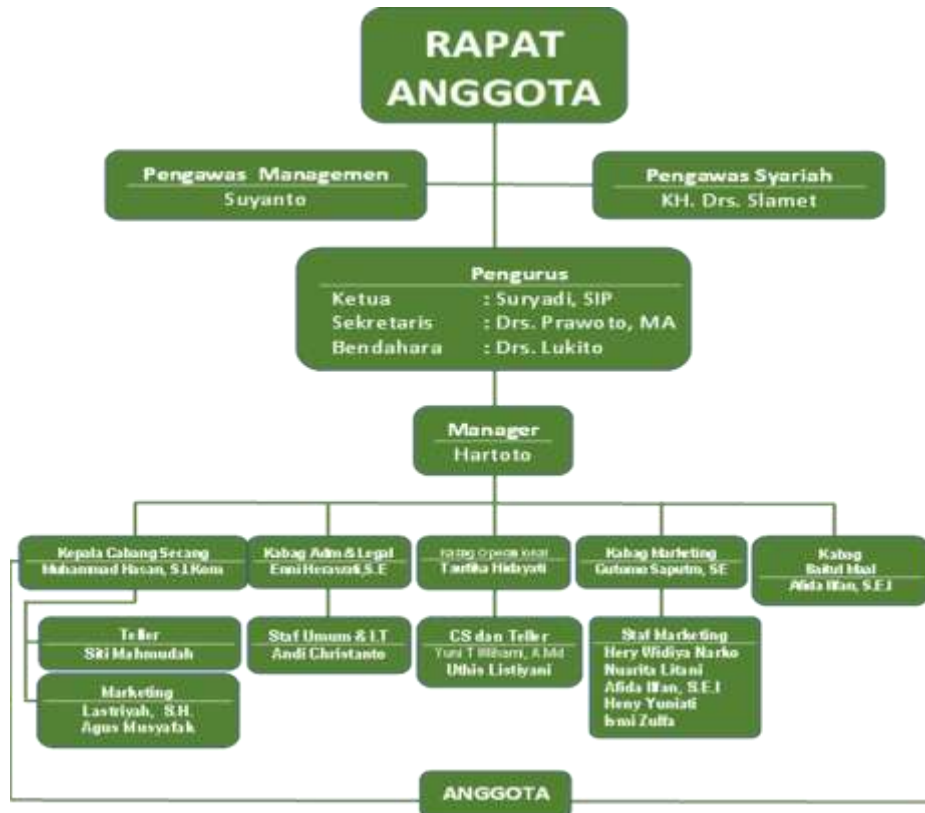
Jl. Sudirman No. 15 Borobudur, Telp. 0293-789082, 082 187 989082, e-mail: bmt.alhusna@yahoo.com.

**c. Sistematika Laporan Kemajuan**

2) Kantor Cabang

Jl. Raya Temanggung, Krajan, Secang, Telp. 0857 2511 4614.

**g. Struktur Organisasi**



**h. Produk-produk KSPPS AL-HUSNA**

Produk-produk di KSPPS AL-HUSNA secara umum terbagi menjadi dua yaitu penghimpunan dana (Funding) dan penyaluran dana (Lending).

a. Produk Penghimpunan Dana (Funding)

Dalam produk funding KSPPS AL-HUSNA berperan sebagai *mudharib* (*pengelola dana*), sedangkan anggota berperan sebagai *shahibul maal* (*pemilik dana*). Keuntungan yang diperoleh akan dibagi kepada shahibul maal berdasarkan porsi/nisbah yang disepakati di awal akad disesuaikan dengan jenis simpanannya (wawancara dengan Kabag Operasional, Maret 2021).

Produk Simpanan di KSPPS AL-HUSNA terdiri dari produk simpanan dengan prinsip wadi'ah yad dhamanah, wadi'ah yad amanah dan produk simpanan dengan prinsip mudharabah muthlaqah.

1) Sirela Al-Husna (Simpanan Sukarela, Lancar dan Aman)

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

a) Simpanan dapat diambil dan ditambah setiap waktu, mudah, praktis dan aman.

b) Setoran awal minimal Rp. 10.000,--selanjutnya minimal Rp.5.000,-

Produk Sirela Al Husna merupakan produk simpanan yang paling banyak diminati oleh anggota. Produk ini menjadi unggulan karena sistemnya sangat simpel, dimana karyawan akan mendatangi anggota sehingga anggota tidak perlu datang setiap waktu ke Kantor.

Dalam praktik penggunaan prinsip Wadi'ah Yad Dhamanah, yakni merupakan akad titipan uang/barang di mana pihak penerima titipan (KSPPS) dengan seijin anggota dapat menggunakannya untuk kegiatan operasional KSPPS dengan ketentuan anggota tidak mendapat bagi hasil atas penyimpanan dananya, akan tetapi KSPPS dapat memberikan imbalan bonus (attaya') yang besarnya ditentukan sesuai kebijakan KSPPS AL HUSNA, sedangkan untuk prinsip wadi'ah yad amanah (titipan murni), yakni merupakan titipan murni dimana pihak penerima (KSPPS AL HUSNA) dengan seijin penitip (anggota) boleh menggunakan dananya untuk kegiatan operasional dengan prioritas untuk dana likuiditas dengan ketentuan penitip (anggota) tidak memperoleh imbalan bonus akan tetapi KSPPS AL HUSNA wajib menyediakan dana tersebut sewaktu-waktu ditarik oleh penitip (anggota).

2) Sidik (Simpanan Pendidikan)

a) Simpanan hanya dapat diambil pada saat menjelang awal dan atau akhir tahun ajaran pendidikan.

b) Setoran awal minimal Rp. 10.000,-- selanjutnya minimal Rp.5.000,-

3) Simpati (Simpanan Idul Fitri)

a) Simpanan hanya dapat ditarik mulai tanggal 1 Ramadhan s.d 30 Syawal.

b) Setoran awal minimal Rp. 20.000,--selanjutnya minimal Rp. 5.000,-

4) Siqurba (Simpanan Qurban dan Aqiqah)

a) Simpanan hanya dapat ditarik pada bulan Dzulqo'dah s.d dzulhijjah atau saat melaksanakan aqiqah.

b) Setoran awal minimal Rp. 25.000,-- selanjutnya minimal Rp. 5.000,-



### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

#### 5) Siharum (Simpanan Haji dan Umroh)

- a) Simpanan hanya dapat ditarik pada saat mendaftar haji atau umroh.
- b) Setoran awal minimal Rp. 100.000,-- selanjutnya minimal Rp. 50.000,-

#### 6) Sisuka (Simpanan Sukarela Berjangka)

- a) Jumlah simpanan minimal Rp. 500.000,-- dapat ditambah seara sukarela atau berdasarkan kelipatannya.
- b) Penambahan dan pengambilan hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

#### 7) Persyaratan membuka Rekening Simpanan

- a) Menyerahkan FC e-KTP.
- b) Menyerahkan F e-KTP ahli waris yang ditunjuk.
- c) Mengisi aplikasi pembukaan rekening simpanan
- d) Mengisi formulir keanggotaan koperasi.
- e) Saldo minimal yang harus dipelihara minimal Rp. 10.000,--

#### 8) Prosedur membuka Rekening Simpanan

Prosedur membuka rekening simpanan di KSPPS AL-HUSNA adalah diawali dengan calon penyimpan datang ke Kantor Pusat atau Kantor Cabang, kemudian dilayani oleh Customer Servie dengan mengisi formulir membuka rekening, jika calon penyimpan belum menjadi anggota, maka diharuskan untuk mengajukan permohonan menjadi anggota koperasi dengan melengkapi seluruh persyaratan yang ditentukan. Kemudian setelah seluruh persyaratan dilengkapi, maka akan diproses sampai kemudian diterbitkan Buku Simpanan dan Kartu Tanda Anggota.

#### b. Produk Penyaluran Dana (Lending)

KSPPS AL-HUSNA dalam menjalankan fungsi Tamwil (pemberdayaan) menyalurkan dananya untuk kegiatan yang bersifat produktif (pengembangan usaha) maupun yang bersifat konsumtif (memenuhi kebutuhan tertentu). Adapun akad-akad yang digunakan adalah sebagai berikut :

##### 1) Pembiayaan Musyarakah/Kerjasama Usaha

Pembiayaan Musyarakah (*syirkah*), adalah suatu bentuk kerjasama

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

perniagaan antara dua orang atau lebih pemilik modal untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha/proyek, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut. Keuntungan dibagi menurut proporsi penyertaan modal atau berdasarkan kesepakatan bersama dan bila terjadi kerugian akan ditanggung menurut proporsi modal masing-masing. Musyarakah dapat diartikan pula sebagai percampuran dana untuk tujuan pembagian keuntungan. Pembagian keuntungan usaha pada KSPPS AL-HUSNA menggunakan prinsip bagi hasil (*Revenue Sharing*), yakni bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana.

Tata cara Penyelenggaraan Produk Musyarakah di KSPPS AL-HUSNA sebagai berikut :

- a) Anggota yang memerlukan tambahan modal untuk pengembangan usahanya dapat mengajukan permohonan pembiayaan kepada KSPPS.
- b) Pihak KSPPS dan anggota harus menyediakan dana atau bentuk lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu dan harus dapat dinilai dengan Uang dan atau dapat berupa pekerjaan/proyek usaha tertentu;
- c) Dari jenis atau variasi produk musyarakah, syirkah inan yang paling tepat digunakan untuk diimplementasikan oleh KSPPS. Syirkah Inan ini biasanya diperuntukan untuk pembiayaan usaha dimana mitra usaha dan KSPPS sama-sama menyediakan modal untuk membiayai usaha tersebut. Anggota selaku mitra KSPPS mengembalikan dana tersebut beserta bagi hasil yang telah disepakati bersama ;
- d) Pihak KSPPS dan anggota selaku mitra usaha memiliki hak untuk mengatur aset musyarakah dalam proses bisnis normal;
- e) Setiap mitra dapat memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktivitas musyarakah dengan memperhatikan kepentingan mitranya tanpa melakukan kelalaian yang disengaja ;

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

- f) Seorang mitra tidak diijinkan untuk mencairkan dana atau menginvestasikan dana untuk kepentingan sendiri tanpa persetujuan mitra lainnya.
  - g) Dari hasil usaha yang dijalankan oleh Anggota, Pihak KSPPS berhak mendapat bagi hasil dengan pola Revenue Sharing (bagi hasil dari pendapatan) yang nisbah keuntungannya telah disepakati di awal akad.
  - h) Pernyataan ijab dan kabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad).
- 2) Piutang Murabahah/Jual Beli

Adalah transaksi jual beli barang pada harga asal (harga pokok/perolehan) dengan tambahan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli), karakteristiknya adalah penjual/KSPPS harus memberitahu harga produk yang dibeli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Cara pembayaran dan jangka waktu disepakati bersama, dapat secara lumpsum/tangguh atau angsuran. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.

Tata cara Penyelenggaraan Produk Murabahah di KSPPS AL-HUSNA adalah sebagai berikut :

- a) Anggota yang memerlukan barang/barang modal dapat mengajukan permohonan pembiayaan kepada KSPPS.
- b) Jika pengajuan anggota memenuhi syarat dan barang yang dibutuhkan merupakan barang-barang halal (sesuai syariat Islam), maka KSPPS dapat memproses lebih lanjut permohonan yang diajukan anggota;
- c) KSPPS membeli untuk dan atas nama KSPPS sendiri barang yang dibutuhkan anggota sesuai waad pemesanan barang pada saat pengajuan permohonan;
- d) Pembelian barang oleh KSPPS diprioritaskan dari toko/supplier yang sudah bermitra/menjalin kerjasama dengan KSPPS.

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

- e) Jika dalam pembelian barang KSPPS mewakilkan (wakalah) kepada anggota, maka nota/kwitansi atau tanda pembelian harus diserahkan kepada KSPPS.
- f) KSPPS membayar harga beli, sah bila dilengkapi dengan bukti pembayaran seperti nota, kwitansi, tagihan atau dokumentasi sejenis ;
- g) KSPPS menyampaikan harga beli (harga perolehan barang) kepada anggota sebagai calon pembeli.
- h) Selanjutnya KSPPS menjual barang tersebut kepada anggota dengan harga yang telah disepakati bersama, yaitu harga beli (harga perolehan) ditambah sejumlah margin keuntungan.
- i) Setelah barang/obyek murabahah tersedia, KSPPS akan membuat akad dan ditanda tangani oleh pihak KSPPS dan anggota.
- j) Setelah akad, KSPPS melakukan serah terima barang (ijab qobul) kepada anggota (bukan uang).
- k) Anggota melakukan angsuran kembali kepada KSPPS dengan cara angsuran atau jatuh tempo dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama
- l) Anggota membayar biaya akad sesuai ketentuan KSPPS.

### **3) Akad Multi Jasa**

PembiayaanMulti Jasa adalah akad pembiayaan yang diberikan oleh KSPPS kepada Anggota dalam memperoleh hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dan KSPPS berhak memperoleh imbalan jasa berupa ujroh atau fee dalam waktu tertentu berdasarkan kesepakatan.

Tata cara Penyelenggaraan Produk Multijasa di KSPPS AL-HUSNA adalah sebagai berikut :

- a) Anggota mengajukan permohonan pembiayaan Multijasa kepada KSPPS.
- b) Kebutuhan yang dapat dipenuhi dalam pembiayaan meliputi meliputi; dana pendidikan, kesehatan, pernikahan atau lainnya sesuai syariat Islam.
- c) KSPPS dapat memfasilitasi permohonan Anggota dengan memberi jasa berupa pemenuhan/menjamin kebutuhan Anggota.

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

- d) Untuk memenuhi point nomor 2 dan 3 di atas, KSPPS membayarkannya sendiri melalui perangkat yang dimilikinya atau mewakilkan kepada Anggota.
  - e) Atas jasa yang dilakukannya, KSPPS berhak memperoleh imbalan berupa ujah/fee yang besarnya disepakati Anggota di awal akad;
  - f) Akad yang diterapkan oleh KSPPS untuk pembiayaan Multijasa adalah Ijarah dan atau Kafalah disesuaikan dengan kebutuhan anggota.
  - g) Anggota melakukan pembayaran kembali kepada KSPPS dengan cara angsuran atau jatuh tempo dengan jangka waktu yang telah disepakati Bersama.
  - h) Anggota membayar biaya akad sesuai ketentuan KSPPS.
- 4) Akad Al-Qardh / Pinjaman Kebajikan

Pinjaman kebajikan (*Al-Qardh*) adalah jenis pembiayaan melalui peminjaman harta kepada angota tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqh, Qard dikategorikan sebagai akad *tathawwu/tabbaru'*, yaitu akad saling membantu, bukan transaksi komersial. KSPPS dapat menyediakan fasilitas berupa pinjaman Al-Qardh kepada yang layak untuk mendapatkannya. Tata cara penyelenggaraan Produk Pinjaman Al-Qardh :

- a) Anggota dapat mengajukan permohonan pinjaman Al-Qardh kepada KSPPS.
- b) KSPPS dapat memberikan pinjaman Al-Qardh kepada anggota/nasabah (*muqtaridh*) yang memerlukan.
- c) Anggota (*muqtardih*) wajib mengembalikan pinjaman pokok kepada KSPPS dalam waktu yang telah disepakati.
- d) Anggota penerima Al-Qardh dapat memberikan sumbangan (*infak*) secara sukarela kepada KSPPS selama tidak diperjanjikan dalam akad.
- e) Sumbangan (*infak*) yang diberikan oleh anggota penerima Al-Qardh dimasukan ke Baitul Maal untuk mendukung kegiatan sosial

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

- f) Sumber penyaluran pinjaman Al-Qardh dapat bersumber dari bagian modal KSPPS, keuntungan yang disisihkan atau dari Baitul Maal (Infak).
  - g) Anggota membayar biaya akad sesuai ketentuan KSPPS.
- 5) Produk Baitul Maal

Dalam melaksanakan fungsinya di bidang Maal, KSPPS AL-HUSNA menyelenggarakan berbagai kegiatan dan layanan sosial. Adapun kegiatan yang dilaksanakan antara lain meliputi:

- a) Menyelenggarakan kegiatan fundrising dan menyalurkan ZIS.
  - b) Melakukan pemberdayaan dhuafa' melalui penyaluran pinjaman Al-Qard (pinjaman kebajikan) yang diperuntukan bagi kegiatan non produktif seperti berobat serta memfasilitasi anggota yang ingin memulai usaha.
  - c) Layanan Ambulance gratis untuk dhuafa'
  - d) Melakukan kegiatan sosial, keamagaan, santunan kemanusiaan dan tanggap darurat bencana.
  - e) Melaksanakan Program Qurban on the spot bekerjasama dengan KUA, lembaga pendidikan dan komunitas masyarakat tertentu.
- 6) Produk Lainnya

Dalam menghadapi situasi yang sangat dinamis dan kompetitif saat ini, lebih-lebih di era digital, maka KSPPS AL-HUSNA tidak hanya fokus kepada produk simpanan dan pembiayaan namun juga melakukan pengembangan layanan dengan moto "*satu layanan untuk berbagai manfaat*". Adapun jenis layanan yang dikembangkan antara lain berupa : pembayaran rekening listrik, telephone, PDAM, pulsa elektrik, pembayaran Indihome, speedy dan transfer ke berbagai lembaga keuangan.

- 7) Persyaratan Pembiayaan
- a) Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan.
  - b) Menyerahkan fc e-KTP anggota, suami & Istri dan KK.
  - c) Menyerahkan Jaminan
  - d) Mengisi aplikasi keanggotaan.

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

- e) Memiliki kegiatan usaha produktif/keperluan yang dibenarkan secara syar'i.
  - f) Memiliki penghasilan tetap/rutin.
  - g) Bersedia di survey.
- 8) Analisa Kelayakan Pembiayaan

Dalam menyalurkan pembiayaan, sebelumnya dilakukan analisa yang meliputi:

- a) Capital (modal); untuk mengetahui sumber permodalan yang dimiliki oleh anggota.
  - b) Character (karakter); untuk mengetahui tentang sifat-sifat positif/negatif anggota dalam hal tingkah laku,kejujuran dan kepribadian.
  - c) Condition (kondisi); untuk mengetahui kondisi sektor usaha dan kondisi ekonomi anggota.
  - d) Capacity (kemampuan); utuk mengetahui sejauh mana kemampuan anggota untuk mengembalikan pembiayaan dengan melakukan pendekatan dari pendapatan, kemampuan menabung dan kebutuhan modal.
  - e) Collateral (jaminan); untuk mengetahui sejauh mana nilai jaminan yang dimiliki untuk menutup resiko gagal bayar pembiayaan, dan
  - f) Lingkungan; untuk mengetahui tentang kondisi keseharian anggota di lingkungannya, hubungan kemasyarakatan dan kepedulian dengan tetangga.
- 9) Manfaat Pembiayaan
- a) Bagi KSPPS AL-HUSNA
    - 1) Merupakan kegiatan dan sumber utama pendapatan
    - 2) Merupakan instrumen untuk menjaga likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas/profitabilitas.
  - b) Bagi Anggota
    - 1) Menciptakan kesempatan berusaha dan berkarya.
    - 2) Pengembangan usaha
    - 3) Memperluas lapangan dan kesempatan kerja.
    - 4) Menumbuhkan kemandirian.

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

5) Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan.

#### 10) Prosedur Pembiayaan

Prosedur pembiayaan di KSPPS AL-HUSNA dilakukan dengan mekanisme sebagai berikut; anggota dapat langsung datang di Kantor Pusat atau Kantor Cabang dan akan dijelaskan oleh Customer Service atau Bagian Pembiayaan. Bagian CS akan mengawali dengan menanyakan berbagai hal terkait dengan usaha /kebutuhan anggota, jenis akad, pola angsuran. Setelah ada kesepakatan, kemudian dilanjutkan dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan dilengkapi dengan persyaratan yang ditentukan.

Kemudian dilakukan survey, dianalisa, dibawa ke Tim Komite untuk diputuskan apakah pembiayaan disetujui, ditangguhkan atau ditolak. Jika pengajuan memenuhi syarat dan disetujui maka akan ditindak lanjuti dengan pengikatan akad, jika ditangguhkan maka akan dilakukan penjadwalan ulang, namun jika ditolak maka secara otomatis tidak akan terjadi pengikatan akad.

Dalam upaya memperbesar portofolio pembiayaan, maka disamping calon anggota datang langsung, bagian marketing memiliki peran yang sangat penting dan strategis untuk menyampaikan berbagai informasi kepada calon anggota pengguna pembiayaan. Hal ini dapat dilakukan melalui penyebaran leaflet, silaturahmi, penawaran produk baik secara manual maupun melalui peralatan telekomunikasi yang dimiliki.

### **3. KSPPS BMT Al-Madani Salaman Magelang**

#### **a. Sejarah BMT Al-Madani Salaman Magelang**

Nama : Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (Kspps) Al Madani  
Alamat : Jln. Raya Salaman No. 124 Salaman, Kab. Magelang, Jawa Tengah Cp 56162  
Telepon : (0293) 3199674  
Badan Hukum : No. 143/Bh/Kdk.11-19/Viii/99  
Email : [Bmtalmadani@Yahoo.Com](mailto:Bmtalmadani@Yahoo.Com); [Ksppsalmadani@Gmail.Com](mailto:Ksppsalmadani@Gmail.Com)  
Blog : [Kspps-Almadani.Blogspot.Com](http://Kspps-Almadani.Blogspot.Com)



### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

#### **b. Visi, Misi Dan Tujuan**

##### **VISI**

“Terwujudnya Koperasi Syariah yang Mandiri, Amanah dan Fathonah serta berorientasi pada Kemaslahatan Ummat”

##### **MISI**

1. Menumbuhkembangkan prinsip syariah dalam pengembangan kelembagaan koperasi dan pengembangan ekonomi anggota.
2. Mewujudkan Koperasi Syariah sebagai wadah silaturahmi dalam ikhtiar pengamalan nilai-nilai yang Islami dalam bidang ekonomi.
3. Mewujudkan koperasi syariah yang mempunyai keamanan dalam permodalan maupun aktivitas pengembangan kelembagaan.
4. Menyelenggarakan dan mengelola koperasi syariah secara Adil, Amanah dan Fathonah.
5. Memberikan layanan yang prima kepada anggota dan masyarakat berdasarkan prinsip koperasi dan nilai-nilai yang Islami.
6. Berkembangnya layanan yang lebih luas sebagai upaya meningkatkan peran dan fungsi koperasi bagi kemaslahatan ummat.
7. Memberikan kontribusi dalam pengembangan koperasi Indonesia.

##### **TUJUAN**

“Meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur”.

#### **4. KSPPS BMT AMANAH USAHA MULIA (AULIA) MAGELANG**

##### **a. Sejarah Berdirinya**

Proses pendirian KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang berawal dari ide Bapak Fajar Eko Prabowo, SE, H. Alim Abdullah, SE, Rudy Rusmanto, SE, MM, dan Wiryawan Budiharjo Wibowo, S.pt pada tahun 2008. Beliau-beliau merupakan kalangan akademisi yang berpengalaman dibidang Lembaga Keuangan Mikro, terutama Bapak Rudy Rusmantto yang telah mempunyai pengalaman dalam pendirian dan pengembangan BMT di kawasan Jawa Tengah dan di Lembaga Perhimpunan BMT pada tahun 2008.

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

Berbekal pengalaman dan usaha yang tak mengenal lelah itulah beliau mendirikan KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang tahun 2009. Untuk melakukan pengoperasian BMT, beliau dan para karyawan yang telah direkrutnya, yaitu: Tri Wahyuni, Lilik Budi M dan Dian Angreani, mengikuti Seminar Sukses Mulia pada tanggal 4 Desember 2008. Setelah melakukan seminar di tahun 2008, para karyawan juga mengikuti pelatihan-pelatihan di tahun 2009. Dari hasil pelatihan yang telah diikuti oleh semua karyawan, akhirnya KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang melakukan operasional pertamanya pada tanggal 30 Mei 2009 setelah turunnya nomor badan hukum dari lembaga terkait.

Dan pada tanggal 25 Juni 2009 semua karyawan KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) dilantik oleh Bupati Magelang, waktu itu yaitu Ir. Singgih Sunyoto yang bertempat di Pendopo Rumah Dinas Bupati, Jl. Raya Borobudur Sawitan Magelang. Yang di hadiri oleh Pejabat Muspida, Kepala Dinas, tokoh masyarakat dan semua anggota koperasi yang dilantik. Untuk modal awal pembangunan BMT, para pendiri mengumpulkan saham sebesar Rp 40.000.000, yang digunakan untuk menyewa bangunan selama 3 tahun dan untuk melengkapi peralatan infrastruktur kantor.

KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) beralamat di Jl. Raya Magelang-Yogyakarta km 10, Blabak, Magelang. Secara garis besar dapat kami uraikan data KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia sebagai berikut:

- a. Nama Lembaga : KSPPS BMT AMANAH USAHA MULIA
- b. Sifat Lembaga : Independen, Terbuka dan berdiri di atas semua golongan
- c. No. Badan Hukum : 391/BH/XIV/16/V/2009
- d. Tanggal Badan Hukum : 30 Mei 2009
- e. Alamat Kantor Pusat : Ruko Amabartawang, Jl. Raya Pasar Blabak Km.1 Ambartawang, Mungkid, Kab. Magelang. Tlp. (0293) 3280449 Kantor Cabang : Jl. Lintas Bakalan, Tamanagung, Muntilan, Kab. Magelang. Tlp.(0293) 5562139
- f. Email : [bmtaulia@yahoo.com](mailto:bmtaulia@yahoo.com)

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

#### **b. Tujuan Pendirian**

- a) Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya di kalangan usaha mikro melalui sistem syariah.
- b) Mendorong kehidupan ekonomi syariah dalam kegiatan ekonomi mikro.
- c) Meningkatkan semangat dan peran serta anggota masyarakat dalam kegiatan KSPPS.

#### **c. Alasan Pemilihan Lokasi**

- a) Terletak di jalur ekonomis dua arah jurusan Jogja – Magelang.
- b) Wilayah sekitar merupakan wilayah padat penduduk dengan pengembangan wilayah pemukiman yang cukup besar yaitu tumbuhnya perumahan-perumahan baru di sekitar wilayah Mertoyudan dan Blabak yang penduduknya banyak komunitas Muslimnya.
- c) Berada di ruko kawasan pasar Blabak.

#### **d. Aspek Kelembagaan**

Badan hukum Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah dengan akta notaris Wing Mahareni Yudiati, SH, MKn No. 05 tertanggal 06 Februari 2009 dan SK.Meneg Urusan Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI No. 391/BH/XIV/16/V/2009 tertanggal 30 Mei 2009.

#### **e. Visi dan Misi KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA)**

##### **Visi**

Menjadi KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) yang profesional, mandiri dan melayani anggota dengan prinsip-prinsip syariah.

##### **Misi**

- a) Menyelenggarakan pelayanan prima kepada anggota sesuai dengan jati diri KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA)
- b) Menjalankan kegiatan usaha jasa keuangan syariah dengan efektif, efisien, dan transparan.
- c) Menjalani kerjasama usaha dengan berbagai pihak.

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

#### f. Susunan Organisasi

Struktur organisasi di KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) Magelang sebagai berikut:

Dewan Pengawas Syariah	: Ust. Muhtadi Kadi, LC
Pengawas Manajemen	: Ust. Andi Tri Nugroho
Pengurus	
Ketua	: Rudy Rusmanto, SE.,MM
Sekretaris	: Isa Sudirman, Amd
Bendahara	: Siti Jariyah
Pengelola	
Manager Operasional	: Dwi Budi Santoso, Amd
Akunting	: Tri Wahyuni, SE.
Adm Pby & Umum	: Indah Yuliana
Baitul Maal	: Lilik Budi Martanto, S.Pt
Kabag Pembiayaan	: Erfan Dwi Harsono, Amd
Marketing	: Lilik Budi Martanto, S.Pt
	: Pujiyanto
	: Reza Robbi Denis
Teller	: Yuanita Nilla S, SH.

#### g. Produk-produk dan Jasa KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia(AULIA)

Adapun produk-produk dan jasa KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) adalah sebagai berikut:

##### 1. Produk *Funding*

Produk *Funding* adalah produk yang berkaitan dengan simpanan atau tabungan yang dikeluarkan oleh KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia (AULIA) yaitu:

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

#### **a. Sirela Aulia (Simpanan Suka Rela)**

Simpanan yang hanya praktis bagi Mitra yang ingin selalu mendapatkan kemudahan, Mitra dapat menambah dan mengambil simpanannya setiap saat (jam kerja).

Hanya dengan :

- 1) Pembukaan rekening sebesar Rp.10.000,-
- 2) Setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,-
- 3) Bagi hasil dengan porsi 25:75
- 4) Saldo minimal sebesar Rp.10.000,-

#### **b. SIMKU Aulia (Simpanan Kurban)**

SIMKU, menjadikan Mitra ringan saat berkorban.

Hanya dengan :

- 1) Pembukaan rekening sebesar Rp.15.000,-
- 2) Setoran selanjutnya minimal sebesar Rp.10.000,-
- 3) Penambahan dapat dilakukan seyiap saat dan penarikan hanyadapat dilakukan pada saat Idul Adha.
- 4) Saldo minimal sebesar Rp.10.000,-
- 5) Bagi hasil dengan porsi 28:72

#### **c. Sisuka Aulia (Simpanan Manasuka Berjangka)**

Investasi jangka panjang mitra yang menguntungkan.

Ketentuan:

- a) SISUKA hanya dapat diambil pada saat jatuh tempo saja
- b) SISUKA minimal sebesar Rp.1.000.000,-
- c) Bagi hasil akan dikreditkan langsung pada SIRELA setiapakhir bulan
- d) Jangka waktu dan porsi nisbah:  
3 bulan 30:70  
6 bulan 35:65  
12 bulan 40:60

#### **d. Siji Aulia (Simpanan Haji)**

Simpanan Haji Aulia, adalah simpanan khusus untukpersiapan haji & umroh. Ketentuan:

- 1) Setoran awal minimal Rp.500.000,-

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

- 2) Setoran selanjutnya minimal Rp.100.000,-
- 3) Bagi hasil dengan nisbah 25:75
- 4) Simpanan dapat diambil untuk keperluan pendaftaran haji & umroh.

## 2. Produk Pembiayaan Aulia

KSPPS BMT AULIA membantu mitra memperoleh kemudahan dalam mendapatkan dana, dalam bentuk modal usaha, maupun guna keperluan konsumtif.

### a. *Al-Mudharabah*

Usaha bersama dimana salah satu pihak menyumbangkan modal dan pihak lain memberikan keahlian. Keuntungan yang diperoleh dibagi menurut kesepakatan dimuka, sedangkan apabila rugi, pemilik modal menanggung semua kerugian.

### b. *Al-Musyarakah*

Kerjasama antara dua orang atau lebih dalam hal permodalan, keterampilan atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang disepakati oleh pihak-pihak yang berserikat.

### c. *Al-Ijarah*

Perjanjian antara perusahaan pembiayaan (*mu'jir*) dengan konsumen sebagai penyewa (*musta'jir*). Penyewa setuju akan membayar uang sewa selama masa sewa yang diperjanjikan dan bila sewa berakhir perusahaan (*mu'jir*) mempunyai hak opsi untuk memindah kepemilikan objek sewa tersebut. Pembiayaan *ijarah* merupakan pembiayaan yang diberikan untuk keperluan konsumtif. Pembiayaan *ijarah* bisa digunakan anggota untuk biaya sekolah, kuliah, dan pembelian sepeda motor.

### d. *Al-Murabahah*

Kontrak jual beli barang sesuai harga asal yang ditambahkan dengan keuntungan yang disepakati. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian. Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang diberikan untuk pembelian barang yang diperlukan anggota, dan anggota akan

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

membayar secara tangguh pada waktu yang ditentukan sebesar harga barang tambah mark up yang diberikan kepada BMT. Pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT AULIA dapat digunakan untuk membeli barang berupa kendaraan atau rumah bagi anggota. Bahwasannya untuk pemberian keputusan pembiayaan diberi wewenang sesuai dengan plafonnya:

1. Plafon Rp 0 – Rp.1.000.000,- bagian Petugas Dinas Lapangan dengan persetujuan Kabag Pembiayaan.
- 2) Plafon Rp.1.000.000 – Rp.10.000.000,- bagian Kabag pembiayaan dengan persetujuan Manager.
- 3) Plafon Rp.10.000.000 - Rp.25.000.000 Manager dengan persetujuan Komite Pembiayaan.
- 4) Plafon Rp.25.000.000,- - Rp.50.000.000,- Manager dengan persetujuan Komite Pembiayaan dan Pengurus.

Jaminan, bahwasannya jaminan baik berupa baik BPKB maupun sertifikat atau yang lainnya tidak bisa dikeluarkan / dipinjam kecuali diganti dengan jaminan lainnya yang senilai dengan jaminan sebelumnya dengan dikenai biaya administrasi yang besarnya sebagai berikut:

- 1) Perpanjangan STNK biaya : Rp.5.000,-
- 2) Pergantian / tukar jaminan biaya : Rp.20.000,-
- 3) Biaya survey ulang jaminan : Rp.50.000,-

Untuk ketentuan margin pembiayaan besarnya sebagaiberikut:

- a. Tanpa jaminan margin minimal 2,5 %
- b. Dengan jaminan margin antara 1,5 % - 2,25 %

### **3. Produk Layanan**

Selain produk yang diatas, KSPPS BMT AULIA juga mempunyai produk layanan yang bertujuan untuk lebih mempermudah anggota atau masyarakat sekitar untuk melakukan pembayaran yang bersifat konsumtif, produk layanan tersebut meliputi:

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

- a. Pembayaran listrik
- b. Pembayaran rekening telepon
- c. Pembelian pulsa

## 4. Produk Sosial

KSPPS BMT AULIA juga mengelola dan menyalurkan dana untuk anggota dan masyarakat umum melalui:

### a. Dana *Ta'awun*

Dana *ta'awun* yaitu dana yang dikelola BMT untuk disalurkan ke anggota untuk membayar asuransi jika anggota meninggal, dengan catatan pembiayaan lancar. Dana *ta'awun* dimasukkan dalam rekening simpanan bisa dengan mengambil dana sebesar 0,15 % dari plafon pencairan. Dana *ta'awun* dikelola kerja sama dengan PT. Permodalan BMT Ventura Jakarta.

### b. *Baitul Maal* (Dana ZIS)

*Baitul Maal* merupakan dana yang disalurkan untuk masyarakat yang berupa Zakat, Infaq, Shodaqoh, disalurkan untuk aktivitas:

- 1) *Al-Qardhul Hasan* (Pembiayaan Kebajikan)
- 2) Santunan *Dhuafa*:
  - Pemberian beasiswa
  - Pemberian sembako untuk *dhuafa*
  - Aktivitas sosial lainnya

### c. Dana Sosial

Sebagai lembaga Ekonomi Syariah, BMT tidak hanya bergerak pada pengembangan Profitabilitas namun juga bergerak dalam bidang sosial. KSPPS BMT AULIA sering membantu korban yang terkena bencana, tidak hanya bersifat moril tapi juga bersifat materiil. KSPPS BMT AULIA membantu secara terjun langsung dengan menjadi membantu tim SAR (*Search and Rescue*) yang tergabung dalam SAR BMT Jawa Tengah.



### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

#### d. Pembiayaan Karyawan

#### e. Produk

1. Pembiayaan Ta'awun, pembiayaan untuk keperluan pengobatan.
2. Pembiayaan Sakinah, pembiayaan untuk walimahan.
3. Pembiayaan Griya, pembiayaan untuk pembangunan rumah.
4. Pembiayaan Pendidikan, pembiayaan untuk pendidikan.
5. Pembiayaan Multiguna, pembiayaan untuk pembelian kendaraan handphone, notebook, tv, kulkas, AC.

#### f. Skim Produk

1. Pembiayaan untuk semua karyawan tetap honorer / pengurus yang memiliki persyaratan.
2. Jangka waktu untuk semua produk pembiayaan maksimal 26 bulan.
3. Biaya administrasi untuk semua jenis pembiayaan maksimal 0,5%.
4. Margin yang dibebankan untuk masing-masing pembiayaan:
  - a. Pembiayaan Ta'awun : 0,5 % / bulan
  - b. Pembiayaan Sakinah : 1,2 % / bulan
  - c. Pembiayaan Griya : 1,0 % / bulan
  - d. Pembiayaan Pendidikan : 1,0 % / bulan
  - e. Pembiayaan Multiguna : 1,2 % / bulan

#### **h. Perkembangan KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia Magelang**

Perkembangan dan pertumbuhan Asset KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia Magelang sejak dimulai operasionalnya sampai sekarang sangat baik itu dikarenakan adanya kepercayaan masyarakat kepada KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia Magelang dan pelayanan yang cukup baik. Hal ini dapat dibuktikan dari peningkatan modal awal KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

Magelang tahun 2009 yaitu Rp 548.042.925 hingga tahun 2015 Assetnya mencapai Rp 3.293.017.564. Berikut adalah dana perkembangan KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia Magelang.

## **5. KSPPS BMT BIMA**

### **a) Sejarah Berdirinya**

KSPPS BMT BIMA (Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah *Baitul Maal Wat Tamwil* Bina Insan Mulia) berdiri pada tanggal 2 Januari 1995. Pada tanggal 1 Agustus 2006 KSU BMT BIMA berubah menjadi KJKS BMT BIMA sesuai dengan Kepmenkop dan UKM RI No: 86/PAD/Meneg/VIII/2006 yang memperbaharui Keputusan No: 04/BH/DK-II-19/VII/1998 melalui Badan Hukum Yayasan Akta Notaris Kunsri Hastuti, S.H.

Perubahan nama yang semula Koperasi Jasa Keuangan Syariah *Baitul Maal Wat Tamwil* Bina Insan Mulia (KJKS BMT BIMA) menjadi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Bina Insan Mulia (KSPPS BMT BIMA) yang diusulkan pada RAT XX telah disahkan oleh Kementerian Koperasi dan UKM RI pada tanggal 17 Juni 2016 dan telah disosialisasikan kembali kepada Anggota pada Rapat Anggota Anggota Luar Biasa (RALB) yang diselenggarakan pada tanggal 20 Agustus 2016 di Kantor Pusat BMT BIMA dihadiri oleh anggota BMT BIMA. Legalitas KSPPS dari Kementerian Koperasi dan UKM RI Nomor Induk Koperasi (NIK) KSPPS BMT BIMA No. 3308070020001 pada bulan Juni 2016.

Menurut sejarah, hadirnya KSPPS BMT BIMA tidak bisa terlepas dari aktifnya peran DD Jakarta (Dompot Dhuafa' Republika). Hingga kini sinergi yang dibangun senantiasa tetap dalam bingkai kebersamaan yang mengedepankan azas manfaat bagi Umat. KSPPS BMT BIMA berdiri dengan dimonitori oleh 7 (tujuh) alumni LMIM(Lembaga Management Insan Mulia) Muntilan yang dikomandani oleh bapak H. Abdul Hadi Nasir,S.E. dengan modal awal operasional Rp. 530.800,00 yang merupakan hasil kontribusi dari para pendirinya, yaitu: Abdul Hadi Nashir, S.E, KH. Pujiantho Alhady, H. Agus Hamid Rosyidi, A.Mpl.,M.Comp, Hj. Hesti Purwanti, S.E, Mufti Setiadi,

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

Taufiq Qoni, Rahmawati Arifah.

Tujuan KSPPS BMT BIMA yaitu menyebarkan pemberdayaan ekonomi Islam yang merupakan ekonomi tanpa riba untuk masyarakat yang sedang terpuruk karena sistem ekonomi kapitalisme.

KSPPS BMT BIMA menempatkan beberapa kantor cabang pada setiap kecamatan di Magelang, serta didirikan di Tempel, Sleman, DIY.

#### **b) Visi dan Misi KSPPS BMT BIMA**

Visi KSPPS BMT BIMA

Terwujudnya perekonomian rakyat yang kuat sehingga mendorong terciptanya keadilan dan kesejahteraan sesama

Misi KSPPS BMT BIMA

1. Mengembangkan manajemen usaha berdasarkan prinsip-prinsip perkoperasian dan ekonomi syariah.
2. Memanfaatkan sistem informasi dan teknologi untuk peningkatan efektifitas dan efisiensi usaha.

#### **c) Kepengurusan KSPPS BMT BIMA**

Struktur Organisasi

Dalam menjalankan organisasi dan manajemen di KSPPS BMT BIMA yang mengacu pada ketentuan yang sudah ditetapkan oleh pimpinan pusat. Oleh karena itu terdapat struktur organisasi KSPPS BMT BIMA, sebagai berikut:

c.SistematikaLaporanKemajuan



Tugas dan Wewenang (*Job Deskripsi*) dari masing-masing jabatan pada struktur organisasi KSPPS BMT BIMA adalah:

No	Nama	Jabatan
<b>Dewan Pengurus</b>		
1	H. Abdul Hadi Nashir, S.E.	Ketua
2	Drs. H. Syamsudin	Sekretaris
3	Khotib Anshori, S.E.	Bendahara
<b>Dewan Pengawas Pemeriksa</b>		
1	Maulidyati Aisyah, S.E., M.Comp (Adv)	
2	H. Agus Hamid Rosyidi, M.Comp	
3	Hj. Hesti Purwanti, S.E	
<b>Dewan Pengawas Syariah</b>		
1	KH. Pujiantho Alhady	
2	DR. KH. Mahfudz Masduki, M.A	
<b>Pembantu Pemimpin</b>		
1	Ismail N.F	Kadiv. Keuangan dan IT
2	Khotib Ansori, S.E	Kadiv. Klb dan Marketing
3	Ahmad Zaki Yamani, S.Kom	Sekretaris Jendral
<b>Pengelola Baitul Maal</b>		

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

1	Enny Setyowati, A.Md	Manager
2	Salman Alfarisi, S.H.I	Staff Marketing
3	Agus Salim	Driver Ambulance

### d) Alamat Kantor KSPPS BMT BIMA

- 1) Kantor Pusat  
Jl. Pemuda Barat No. 02, Muntilan, Magelang. Telp (0293) 585972 Fax (0293) 585922
- 2) Kantor Cabang 01 Dukun  
Jl. Raya Talun, Dukun, Magelang. Telp: (0293) 3288009
- 3) Kantor Cabang 04 Magelang  
Jl. Ikhlas No. 06 Magersari, Magelang. Telp: (0293) 313838
- 4) Kantor Cabang 07 Tempel  
Jl. Turi Kromodangsan Lumbungrejo, Tempel, Sleman. Telp: (0274) 4363030

Masih ada Kantor Cabang Blabak, Kantor Cabang Salaman, Kantor Cabang Grabag, Kantor Cabang Bandongan dan ada juga beberapa Kantor Cabang Pembantu seperti KCP. Pasar Soko Dukun, KCP. Tempuran, KCP. Borobudur, serta KCP. Ngluwar. Jadi KSPPS BMT BIMA memiliki 1 (satu) Kantor Cabang Utama (Pusat), 7 (tujuh) Kantor Cabang (KC) dan 4 (empat) Kantor Cabang Pembantu (KCP).

### e) Produk KSPPS BMT BIMA

- a) Produk Simpanan
  - a) Simpanan Sukarela Praktis (SiSupra)  
Sangat praktis bagi anggota yang dinamis karena merupakan simpanan yang dapat ditambah dan diambil setiap saat.
  - b) Simpanan Berjangka (SiJaka)  
SiJaka adalah investasi terencana dan menarik dengan jangka waktu 3 (tiga), 6 (enam), 12 dan 24 bulan. Setoran saldo minimal Rp. 1.000.000,-. SiJaka hanya bisa diambil setelah atau pada saat jatuh tempo. Pemberian bagi hasil Sijaka melalui tabungan SiSupra.
  - c) Simpanan Kurban dan Akikah (SiKubra)

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

SiKubra membantu mewujudkan keinginan akikah atau berkorban.

SiKubra hanya dapat diambil menjelang akikah hari raya kurban.

d) Simpanan Haji dan Umroh (SiHanum)

SiHanum berupa simpanan untuk mewujudkan niat Umroh dan Haji dengan lebih serius dan hanya dapat diambil untuk keperluan Umroh dan Haji.

e) Simpanan Amanah (SiAman)

SiAman berupa simpanan guna menampung dana ZIS yang pentasyarufannya dipercayakan pada KSPPS BMT BIMA. SiAman juga berupa simpanan yang tidak ada bagi hasil karena simpanan ini bersifat hibah pada KSPPS BMT BIMA.

f) Simpanan Pendidikan Masa Depan (SiDimas)

SiDimas berupa simpanan yang diprogram untuk masa kontrak 144 Bulan.

g) Simpanan Idul Fitri (SimPATI)

Simpanan yang hanya dapat diambil pada saat menjelang Idul Fitri.

b) Produk Pembiayaan

a) *Al-Musyarakah*

Suatu pembiayaan yang bentuk kerjasama 2 (dua) orang atau lebih, dimana masing-masing pihak turut menyertakan modalnya kedalam usaha tersebut.

b) *Al-Mudharabah*

Pembiayaan yang berbentuk kerjasama, yang mana salah satu pihak menyediakan modal dan pihak lain menyertakan keahlian.

c) *Al-Murabahah*

Pembiayaan yang berbentuk jual beli, yang mana barangnya diterima didepan, sementara pembayarannya kemudian ditangguhkan. Pihak BMT mendapatkan margin atas pembiayaan *murabahah* yang telah disepakati oleh ke-2 (kedua) belah pihak sebelum terjadinya akad.

d) *Al-Bai'as Salam*

Pembiayaan yang berbentuk jual beli untuk usaha pertanian yang mana uangnya diberikan secara tunai terlebih dahulu sementara

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

barangnya diserahkan kemudian.

#### e) *Ijarah*

Akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan.

#### f) *Al Bai'ut Takjiri*

Pembiayaan yang berbentuk perpaduan antara sewa dan jual beli, sehingga merupakan persewaan diikuti dengan kepemilikan setelah lunas. Pembiayaan ini sangat tepat digunakan untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan peralatan usaha.

#### c) Investasi

##### a) Simpanan Berjangka Gold (SiJaka GOLD)

Investasi berjangka waktu tertentu (deposito) dan hanya bisa diambil sesuai kontrak yang disepakati/ tanggal jatuh temponya.

##### b) Simpanan Berjangka Inovatif (SBI)

Simpanan yang berjangka waktu 2 (dua) tahun dan pemberian sebagian bagi hasil diawal investasi.

##### c) Pembiayaan *Al-Qardhul Hasan* (Pembiayaan Kebajikan)

Program pembiayaan *Qardhul Hasan* yaitu salah satu pentasyarufan dana sosial (*zakat, infaq, shodaqah*) sebagai dana bergulir, yang mana digunakan untuk mengembangkan atau membiayai usaha kaum dhuafa. Pembiayaan *Qardhul Hasan* bertujuan untuk kemudahan bagi masyarakat dhuafa guna pengembangan usahanya.

## 6. KSPPS BMT Karisma Magelang

### a) Sejarah Berdirinya BMT Karisma Magelang

BMT Karisma hadir dikota Magelang pada tahun 1996, tepatnya diresmikan oleh bapak Prof. Dr.Ing.H B.J.Habibie bersama dengan 17 BMT yang lain pada tanggal 21 April 1996. Pada mulanya BMT Karisma adalah sekelompok anak muda yang mendirikan sebuah pengajian rutin yang diberi nama Karisma kependekan dari keluarga remaja Islam Magelang. Setiap hari ahad mereka berkumpul untk mengadakan TAD (Telaah Ahad Dhuha) yang dipandu oleh para mahasiswa sebagai senior dari karisma dan juga ustadz-ustadz di kota Magelang.

Pada tahun 1994, seiring dengan bangkitnya semangat umat untuk

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

mengamalkan ekonomi syariah yang dirintis dan dikembangkan di Indonesia oleh Bank Muamalat Indonesia, Karisma mengirimkan utusan untuk belajar tentang ekonomi syariah ini dan kemudian mendirikan sebuah BMT.

BMT Karisma dirikan dengan modal awal patungan dari teman-teman anggota karisma total sejumlah Rp ...???....

Seiring perjalanan waktu selama kurang lebih 15 tahun aset BMT menjadi sebesar per 31 Des ...???...

BMT Karisma adalah unit otonomi dari KSU Harapan Makmur yang mempunyai Badan Hukum 12734/KWK.II/VI/1996. Demikianlah setelah mempunyai badan hukum ini, gerak langkah BMT Karisma semakin mantap dan dapat merambah di kota Magelang. Pada tahun 2008, mengingat JUKLAK dari Kementrian Koperasi perihal legalitas usaha dimana mengharuskan BMT merubah Anggaran Dasar dari Koperasi Serba Usaha menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah, maka BMT Karisma berubah menjadi KJKS BMT Karisma yang operasinya mencakup wilayah seluruh Kabupaten/Kota di Provinsi Jawa Tengah. Kegiatan operasional pertama BMT Karisma berada di kios Jl. Singosari Magelang.

Setelah itu BMT Karisma menyewa ruko dua lantai di Jl. Singosari 952 B sampai tahun 2004 karena bertambahnya jumlah nasabah. BMT Karisma juga membuka kantor kas di Pasar Gotong Royong Magelang. Seiring dengan usaha yang semakin besar, BMT Karisma membeli rumah dua lantai di Jl. Beringin I/ 49 kiringan Kota Magelang. Kantor ini diresmikan Bapak Walikota H. Fahriyanto pada bulan November yang dikemudian digunakan sebagai Kantor Pusat dan Kantor Cabang Utama.

Secara bertahap BMT Karisma membuka beberapa kantor cabang lagi. Yang pertama adalah Kantor Cabang Pasar Gotong Royong yang sebelumnya kantor kas dirubah menjadi kantor cabang dimana bangunannya telah menjadi milik sendiri. Yang kedua adalah Kantor Cabang Grabag tahun 2008 di Krajan Kauman Grabag dan yang terakhir kantor Cabang Skylight Plaza.

Kelembagaan BMT :

Nama koperasi : KJKS BMT Karisma

Tanggal berdiri : 21 april 1995

Alamat koperasi : Jl. Beringin I / 49 Rt 01 / 01 tidar utara Kota Magelang



### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

No Akta pendirian : 12734/BH/KWK.11/VI/ No dan tanggal pengesahan badan hukum a) Sama dengan akta pendirian. b) 12374/a/PAD/BH/KWK.11-35/V/1999 tanggal 10 Mei.

#### **b) VISI dan MISI BMT Karisma**

Visi dari BMT Karisma Magelang adalah menjadi BMT yang amanah, profesional dan mandiri.

Sedangkan Misi dari BMT Karisma Magelang adalah:

- 1) Memperluas syiar ekonomi Islam di Magelang dan ke semua penjuru Indonesia pada umumnya bahwa Islam adalah rahmatan lil alamin.
- 2) Menjadi lahan dakwah generasi muda mengimplementasikan ilmu untuk dunia akhirat.
- 3) Berpartisipasi membangun perekonomian berskala mikro di Magelang.
- 4) Lembaga intermediasi syariah bagi kaum muslim dan pengusaha untuk bisa maju dan berkembang.

#### **c) Struktur Organisasi**

Pengurus Ketua	: Teguh Rismanto, ST, Macc
Sekretaris	: Mokh Faozan, SE
Bendahara	: Haryati, SE
Pengawas	:
Ketua	: Didi Achjari, Phd
Anggota	: Ashari Sutrisno, ST, MT Nugroho Adibroto, SIP
Pengawas Syariah	:
Ketua	: DR. Ing Fahmi Amhar
Anggota	: Ridwan, Sag
Pengelola	:

DIREKTUR UTAMA Dwi Hastuti Ambar W, SH

DIR. KEUANGAN Haryati, S.E.

DIR. HRD Fajar Yuniantoro

DIR. INTERNAL CONTROL Tri Puji Lestari, AMd

DIR. MARKETING A. Marhaendarto, S.E

MANCAB UTAMA Rudi Nugroho, S.E.

MANCAB GOTRO Nina Sumiyati

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

MANCAB GRABAG Subagyo, A.Md

MANCAB SKYLIGHT Purwanto, A.Md.

ADM Eva Faza Risanti

KASIR Baru AO Faizal Rahman Muh Yazin

### **d) Produk Produk BMT**

#### 1. Simpanan

- a) Simpanan karisma adalah simpanan pihak ketiga yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu. Setoran pertama simpanan Karisma adalah Rp ,- dan setoran selanjutnya tidak dibatasi. Untuk maksimal pengambilan, anggota harus menyisihkan setidaknya Rp ,-. Jika anggota ingin tutup buku, saldo yang harus disisihkan adalah Rp ,- sebagai biaya administrasi.
- b) Simpanan aqiqah adalah simpanan dengan setoran awal dan dapat pada waktu penyelenggaraan aqiqoh putra putri nasabah.
- c) Simpanan qurban adalah simpanan pembelian hewan qurban dan dapat diambil pada waktu Iedul qurban
- d) Simpanan berjangka mudharabah adalah depo karisma yaitu simpanan berjangka yang dikelola dengan pola bagi hasil yang kompetitif dengan jangka waktu 3,6 dan 12 bulan
- e) Simpanan pendidikan adalah tabungan dari murid atau guru yang akan mendapatkan bagi hasil atau bonus setiap bulannya sesuai besar kecilnya tabungan masing-masing anggota

#### 2. Pembiayaan

- a) Murabahah adalah pembiayaan untuk pembelian barang-barang konsumtif seperti sepeda motor dan berakad jual beli.
- b) Musyarokah adalah menambah modal usaha nasabah dengan sistem angsuran yang fleksibel bagi hasil ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama.
- c) Qordhul hasan adalah pembiayaan lunak bagi anggota yang kurang mampu tanpa bagi hasil dan mark up. dana diambil dari maal.

### **e. Job Description**

#### 1. Direktur Utama

- a) Menentukan target jangka panjang dan jangka pendek.

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

- b) Membuat rencana kerja tahunan dan rencana kerja panjang 3 tahunan.
- c) Menusun rencana anggaran tahunan berdasarkan anggaran tahun sebelumnya.
- d) Memonitor dan memberi arahan terhadap upaya pencapaian target.
- e) Mengevaluasi seluruh aktifitas dalam rangkaian pencapaian target.
- f) Mencari peluang dan membuka peluang kerjasama dengan pihak manapun guna terjalinnya kerjasama dengan berbagai pihak.

### 2. Direktur Operasional dan keuangan

- a) Merencanakan, mengarahkan, mengontrol dan mengevaluasi seluruh rangkaian aktivitas di bidang keuangan dan operasional baik yang berhubungan dengan internal maupun eksternal.
- b) Terbitnya laporan keuangan, laporan penghimpunan dana, laporan perkembangan pembiayaan secara akurat secara harian, mingguan dan bulanan.
- c) Tersipnya seluruh dokumen keuangan, dan dokumen lembaga serta dokumen lainnya di kantor pusat BMT.
- d) Mengetahui dan mengesahkan penutupan rekening anggota sebatas kewenagannya.
- e) Meminta pertanggungjawaban karyawan supaya cepat menyelesaikan kas kecil maksimal lima hari kerja.
- f) Melakukan perencanaan anggaran rumah tangga bersama bagian umum dan mengajukan pada direktur utama dan kontrol terhadap setiap kewajiban BMT.
- g) Memeriksa laporan keuangan baik harian, mingguan dan bulanan dan mengesahkannya di setiap tingkat cabang.

### 3. Direktur pengembangan dan maal

- a) Membuka hubungan dengan pihak ketiga berkenaan dengan pengembangan usaha BMT.
- b) Bersama direktur operasional dan keuangan menyiapkan semua dokumen yang dibutuhkan Direktur Utama guna kerjasama dengan pihak ketiga.
- c) Menciptakan alat kontrol untuk penilaian manager cabang dan para Aonya.

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

- d) Memasarkan dan mentasarufkan penerimaan ZIS (zakat, infaq, sodaqah) BMT Karisma.
- e) Mencari peluang kerja sama dan menindaklanjuti pemanfaatan dan penggalian dana ZIS.
- f) Mentraining karyawan tetang IT
- g) Notulensi rapat di tingkat pusat dan mengagendakan keputusan rapat.

#### 4. Direktur Internal Control

- a) Melakukan pengawasan terhadap semua kegiatan operasional baik simpanan maupun pembiayaan agar tujuan dan sasaran dalam mengamankan dan mengembangkan asset dapat dicapai dengan sebaik-baiknya.
- b) Memonitor seluruh kegiatan transaksi operasional baik simpanan maupun pembiayaan dan memastikan tidak ada penyimpangan atas SOP yang ada.
- c) Melakukan sidak ke anggota unutm mengecek kinerja AO dan memastikan tidak ada penyelewengan.
- d) Membuat laporan hasil kinerja internal control setiap dua minggu sekali disetiap kantor cabang guna evaluasi.
- e) Melakukan pengecekan terhadap slip-slip transaksi baik keaslian tanda tangan maupun kelengkapan pengisian slip dan membuat berita acaranya.
- f) Setiap dua bulan sekali mengecek antara catatan jaminan dan keadaan fisik jaminan di brankas dan sidak beberapa jaminan secara acak disetiap kantor cabang.
- g) Memeriksa semua catatan BMT, harta milik dan hutang di tingkat cabang dan dapat memasuki semua bagian serta wenang melakukan berbagai teknik pemeriksaan.

#### 5. Direktur Marketing

- a) Bertanggung jawab secara teknis unutm merealisasikan target pendapatan dan asset yang telah ditetapkan oleh BMT Karisma.
- b) Meninjau jaminan dan usaha pemohon pembiayaan yang berplafon Rp ,00 ke atas bersama dengan AO / manager cabangnya.
- c) Menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan sesuai dengan

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

- kewenangannya (maksimal Rp ,00).
- d) Mengkooedinasikan dan merealisasikan target yang ditentukan dengan manager cabang.
  - e) Menganalisa pangsa pasar dan jenis produk yang akan dipasarkan sehingga tepat sasaran.
  - f) Memberikan teguran dan sanksi atas pelanggaran yang dilakukan bawahan berkenaan deangn pembiayaan dan simpanan secara tertulis.
  - g) Membuat mekanisme atau sistem peminjaman untuk dokumendokumen berharga.
  - h) Melakukan penilaian kualitas pelaksanaan tugas tiap unit kerja dalam melaksanakan tanggung jawabnya.

### **6. Direktur Personalia dan Umum**

- a) Memastikan tersedianya tenaga kerja yang cukup handal bagi kepentingan BMT.
- b) Terselenggaranya penilaian prestasi kerja bagi setiap karyawan di semua lapisan.
- c) Mengelola karyawan sehingga kebutuhan karyawan disetiap bagian tercukupi.
- d) Mengirim karyawan pada pelatihan, training, pendidikan disesuaikan dengan kebutuhan BMT dengan persetujuan direktur utama.
- e) Memberikan sanksi atas pelanggaran yang ada berupa SP 1, SP 2, SP 3 dan surat PHK.
- f) Melakukan kontrol terhadap kehadiran dan absensi karyawan.
- g) Terarsipnya dokumentasi transaksi harian dengan tertib dan aman.
- h) Pembayaran pajak dan semua biaya di kantor utama dan cabang seperti listrik, telepon dan air.

### **7. Manager Cabang**

- a) Bertanggung jawab atas terealisasinya semua progam kerja dan target yang sudah dan akan ditetapkan.
- b) Mengatur pembagian target ke bawahan.
- c) Bertanggung jawab atas kinerja bawahannya dan terciptanya suasana

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

kerja yang dinamis dan harmonis.

- d) Menyetujui dan menandatangani permohonan pembiayaan dengan batas wewenang yang ada pada kantor cabangnya.
- e) Meningkatkan pendapatan dan menekan biaya serta mengawasi operasional kantor cabangnya.
- f) Mengusulkan penambahan, pengurangan dan promosi karyawan pada kantor cabangnya.
- g) Mengetahui perkembangan lembaga yang ada di bawah pimpinannya dan mengatur operasional keuangan yang ada sehingga tujuan lembaga tercapai.
- h) Menyetujui atau otorisasi transaksi harian dalam batas kewenangannya.
- i) Mengetahui dan menyetujui penutupan rekening simpanan dan pembiayaan anggota pada batas kewenangan yang ditentukan.

### **8. Administrasi pembiayaan**

- a) Menjaga kerahasiaan password program karena karena tanggung jawab yang diberikan.
- b) Memberikan pelayanan bagi anggota sehubungan pembiayaan.
- c) Memahami akad akad yang ada dengan benar dan menjelaskan kepada calon anggota secara jelas agar tidak terjadi kesalahan akad secara syar i.
- d) Mengelola administrasi pembiayaan mulai dari kelengkapan berkas yang masuk sampai pencairan dan pelunasan.
- e) Membuat urutan daftar nama calon anggota pembiayaan yang masuk untuk diserahkan ke AO ataupun manager untuk diproses pembiayaannya sehingga tahu jadwal survey yang akan dijanjikan ke anggota dan sebagai data BMT untuk anggota yang ditolak.
- f) Menawarkan harga jual BMT ke anggota sampai terjadi kesepakatan harga dengan bahasa yang santun dan syar i.
- g) Mengarsip seluruh berkas pembiayaan.
- h) Membukukan angsuran yang masuk ke dalam buku pembantu pembiayaan masing masing anggota.
- i) Membuat akad, tanda terima jaminan dan kartu angsuran yang berkenaan dengan pembiayaan.

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

#### 9. Teller

- a) Melaksanakan segala transaksi yang bersifat tunai.
- b) terselesaikannya laporan kas harian.
- c) Terjaganya keamanan kas.
- d) Menerima dan mengeluarkan transaksi tunai sesuai batas kewenangannya.
- e) Memeriksa keaslian tanda tangan dan kelengkapan pengisian slip transaksi dan melakukan pengesahan pada bukti transaksi.
- f) Menyusun dan memberi nomor bukti transaksi.
- g) Menolak pengeluaran kas apabila tidak ada bukti yang valid.
- h) Memegang kas tunai sebesar kebijakan yang ada. Apabila kas kurang atau melebihi batasan, maka lapor pada atasan langsung.
- i) Menyerahkan slip dan sudah dibukukan ke bagian administrasi pembiayaan.

#### 10. Customer service

- a) Memberikan pelayanan bagi anggota sehubungan dengan produk BMT baik simpanan maupun pembiayaan.
- b) Meregistrasi calon anggota ke buku anggota dan komputer
- c) Memberikan ke anggota simpanan berjangka yang akan jatuh tempo.
- d) Membantu anggota yang akan bertransaksi di kasir bila ada kesulitan baik cara penulisan slip yang anggota butuhkan.
- e) Melakukan pemindahbukuan atas simpanan berjangka yang jatuh tempo.
- f) Mengganti buku saldo buku lama ke buku baru sesuai data komputer dan buku lama.

#### 11. Account Officer

- a) Menjemput dan mengantar setoran dan tarikan baik angsuran pembiayaan maupun setoran simpanan anggota.
- b) Memastikan bahwa setoran dan angsuran yang harus dijemput telah ditagih sesuai jadwalnya.
- c) Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan dana yang disetorkan ke BMT.

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

- d) Bertanggung jawab atas anggota yang bertransaksi melaluinya.
- e) Memenuhi target yang sudah ditetapkan untuknya.
- f) Meminimalkan resiko dalam bekerja, berusaha mencari anggota potensial yang ada dalam wilayah kerjanya.
- g) Mengontrol transaksi anggota yang diampunya dengan data yang ada di kantor melalui komputer yang telah disediakan.

### 12. Pembukuan

- a) Mengelola administrasi keuangan hingga ke pelaporan keuangan.
- b) Menjaga kewenangan yang diberikan dalam progam dengan benar.
- c) Membuat laporan keuangan harian untuk mengontrol keuangan harian cabangnya untk pengambilan keputusan manager cabangnya.
- d) Membuat laporan keuangan bulanan meliputi neraca, perhitungan SHU, arus kas, target dan perolehan masingmasing AO dan kantor.
- e) Menyediakan data yang dibutuhkan untuk analisis lembaga.
- f) Membuat perincian biaya setiap bulannya.
- g) Menghitung perolehan AO untk evaluasi target yang ditentukan.

### 13. Security

- a) Bertanggung jawab atas keamanan lingkungan kantor.
- b) Bertanggung jawab atas barang milik kantor dan karyawan yang berada di lingkungan kantor.
- c) Membantu bagian umum yang berkenaan dengna tugas BMT. d) Mengatur lalulintas karyawan.

### 14. Office Boy

- a) Bertanggung jawab atas kebersihan dan keindahan kantor.
- b) Menyaediakan kebutuhan karyawan yang berhubungan dengan konsumsi.

## **f. Produk Produk BMT**

### 1. Simpanan

- a) Simpanan karisma adalah simpanan pihak ketiga yang setoran dan



### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu. Setoran pertama simpanan Karisma adalah Rp , - dan setoran selanjutnya tidak dibatasi. Untuk maksimal pengambilan, anggota harus menyisihkan setidaknya Rp , -. Jika anggota ingin tutup buku, saldo yang harus disisihkan adalah Rp , - sebagai biaya administrasi.

- b) Simpanan aqiqah adalah simpanan dengan setoran awal dan dapat pada waktu penyelenggaraan aqiqoh putra putri nasabah.
- c) Simpanan qurban adalah simpanan pembelian hewan qurban dan dapat diambil pada waktu Iedul qurban
- d) Simpanan berjangka mudharabah adalah depo karisma yaitu simpanan berjangka yang dikelola dengan pola bagi hasil yang kompetitif dengan jangka waktu 3,6 dan 12 bulan
- e) Simpanan pendidikan adalah tabungan dari murid atau guru yang akan mendapatkan bagi hasil atau bonus setiap bulannya sesuai besar kecilnya tabungan masing-masing anggota

### **2. Pembiayaan**

- a) Murabahah adalah pembiayaan untuk pembelian barang-barang konsumtif seperti sepeda motor dan berakad jual beli.
- b) Musyarokah adalah menambah modal usaha nasabah dengan sistem angsuran yang fleksibel bagi hasil ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama.
- c) Qordhul hasan adalah pembiayaan lunak bagi anggota yang kurang mampu tanpa bagi hasil dan mark up. dana diambil dari maal.

## **7. KSPPS BMT Saudara Grabag**

### **a) Sejarah berdirinya BMT Saudara.**

Berbicara mengenai sejarah tidak lepas dari teropong masa lalu berdirinya BMT Saudara ini. Bermula dari pengajian malam kamis (PMK) yang dipelopori oleh Bapak Widodo, seorang mantan preman pasar dan juga peternak ayam puyuh yang sudah bertaubat dari dunia preman. Kemudian beliau beserta teman-teman preman lainnya ingin mendobrak tradisi lama yaitu ngumpul di warung SDSB setiap rabu malam atau malam kamis untuk menunggu pengumuman pemenang SDSB menjadi kegiatan pengajian malam kamis di Losmen Rahayu Komplek pasar Grabag milik pengusaha muslim H. Daulat.

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

Pengajian malam kamis yang dipimpin KH. Jauhari Musthafa, seorang Kyai yang supel dan cerdas, alumnus dari Pondok Pesantren Ngruki, Sukoharjo, Solo dan lulusan UMM fakultas tarbiyah, atas permintaan Bapak Widodo makin hari berjalan makin menunjukkan peneingkatan yang mengesankan. Pengajian prospektif yang dilakukan oleh jamaah PMK itu semakin lama dapat menarik hadirin dari masyarakat pasar. pengajian yang bermutu yang memberikan stimulus gerakan praktis, Islam kekinian dan ekonomi islam menghasilkan suatu gerakan kesadaran para hadirin untuk mendirikan suatu BMT sebagai jantung keuangan umat.

Akan tetapi sebelum terealisinya BMT, Ustadz Jauhari Musthafa menguatkan perkumpulan ini melalui organisasi yang lebih mapan yaitu Yayasan PMK Yang dipimpin oleh Ustadz Jauhari Musthafa sendiri. Yayasan PMK yang beranggotakan 60 orang lebih mayoritas anggotanya adalah pedagang, peternak dan petani yang kesehariannya memasarkan produknya di pasar Grabag. Dalam rangka merealisasikan pendirian BMT dapat terkumpul dana dari masyarakat pasar sejumlah Rp. 5.000.000,- sebagai modal awal. Dari iuran awal anggota itulah kemudian pada tanggal 4 januari 1995 berdiri sebuah BMT Saudara dengan Badan hukum NO: 13316/BH/KWK II/IX/1997 dengan dipimpin oleh Direktur yaitu Nashofi, SE, MM alumnus Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Magelang. Sampai saat ini BMT Saudara telah memiliki 1800 nasabah atau sekitar 15,55 % penduduk desa Grabag, itupun ada yang berasal dari luar desa Grabag.

### **b) Struktur pengurus BMT Saudara.**

Struktur kepengurusan dan tugas dari masing-masing BMT Saudara, serta bagan manajemen BMT Saudara adalah sebagai berikut :

#### **a) Pengurus BMT Saudara**

Dewan Pendiri :

- 1) Ustadz Jauhari Musthafa
- 2) H. Nurhasyim
- 3) Jamaluddin, SE
- 4) Drs. Miftakurahman
- 5) Budi Suseno

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

- 6) Kumpul
  - 7) Rahmat Widodo
  - 8) Ahmad Nur Umam
- b) Pengurus BMT :
- 1) Direktur : Nashofi SE, MM
  - 2) Dewan pengawas Keuangan : Jamaluddin, SE
  - 3) Dewan pengawas Syari'ah : Ust. Asmawi dan Ust Jauhari Musthafa
  - 4) Bidang pembiayaan : Nashofi, SE, MM
  - 5) Bidang marketing : Agus Sani, S, Ag
  - 6) Bidang Pembukuan dan adm : Imam Ghozali
  - 7) Teller : Elok Beby Saptowati

### **c) Produk-produk BMT Saudara**

Dari hasil survey di BMT Saudara bahwa produk yang ditawarkan oleh BMT Saudara meliputi produk pembiayaan dan simpanan :

1. Produk simpanan pada BMT Saudara meliputi :

a) Simpanan Mudharabah

Merupakan simpanan bagi hasil yang disimpan oleh nasabah yang bisa diambil setiap saat dan boleh ditabung setiap saat, penabung bertindak sebagai Shohib al-Mal (pemilik modal), sedangkan BMT sebagai Mudharib (Pengelola), dana akan digunakan oleh BMT untuk melakukan pembiayaan. Nisbah bagi hasil disepakati dahulu oleh kedua belah di atas sesuai dengan akad yang ditentukan.

b) Simpanan Amanah

Merupakan simpanan nasabah tanpa keuntungan bagi hasil yang diambil oleh nasabah, sesuai persetujuan dengan BMT. bisa setiap bulan maupun setiap tahun.

c) Simpanan pendidikan

Suatu simpanan yang disimpan oleh pelajar maupun mahasiswa sebagai nasabah dalam rangka pembiayaan pendidikan dimana didalamnya ada keuntungan bagi hasil sesuai akad. simpanan bisa diambil oleh nasabah setiap akhir semester atau catur wulan.

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

#### d) Simpanan Idul Fitri

Simpanan nasabah untuk persiapan hari raya Idul Fitri yang mendapat keuntungan dan dapat diambil setiap bulan Ramadhan menjelang hari raya Idul Fitri.

#### 2. Produk Pembiayaan meliputi :

##### a) Wakalah

Suatu pembiayaan dari Nasabah dimana BMT Saudara bertugas mewakili penyaluran pembiayaan tersebut dari nasabah, Misalnya untuk pembiayaan sekolah orang tidak mampu nasabah memberikan modal melalui BMT sebagai wakil Pembiayaan. BMT mengambil keuntungan sesuai akad dari pembiayaan wakalah tersebut untuk pemasukan modal BMT. Contoh : Tuan Joyo berniat untuk membiayai Karto dalam menyelesaikan studinya di SMP selama tiga tahun dengan biaya persemester Rp 500.000,-(selama tiga tahun Rp 3.000.000,-), Tuan Joyo menunjuk BMT Saudara sebagai wakilnya dalam membiayai studi pada Karto sehingga Tuan Joyo sebagai pihak I memberikan Wakalah kepada BMT Saudara sebagai pihak II, Untuk pembiayaan pada Karto hingga terjadi kesepakatan bahwa BMT sebagai wakil pembiayaan akan memberikan dana pada Karto sebesar Rp 500.000,- persemester, dan dengan kesepakatan lain Tuan Joyo dan BMT akan membagi hasil usaha dari dana yang disirkulasi bank sebanyak 50%:50% tapi bagi hasil itu akan disertakan ke pembiayaan Karto dari hasil Tuan Joyo. Jika semester I BMT untung dari uang Wakalah Rp 50.000,- maka BMT akan memberikan uang pada karto pada semester I adalah Rp 525.000,-, dan BMT mendapat keuntungan Rp 25.000,-.

##### b) Musyarakah

Adalah pembiayaan yang dilakukan oleh BMT kepada nasabah dengan prinsip kerjasama kemitraan baik berupa kerjasama modal ataupun kerja (a'mal) dengan ketentuan nisbah bagi hasil sesuai dengan akad perjanjian. modal dari BMT akan dikembalikan sesuai waktu yang ditentukan beserta keuntungan apabila ada kerugian akan ditanggung kedua belah di atas. Sesuai dengan modal yang disertakan. Contoh hal ini telah dijelaskan luas dalam karya ilmiah ini.

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

#### c) Mudharabah

Adalah pembiayaan yang dilakukan atau diberikan BMT Saudara kepada Mudharib untuk dikelola sebagai bahan atau modal produksi, Dan Mudharib akan mengembalikan modal kepada BMT setiap bulan atau dua bulan sesuai akad, dengan ketentuan pembagian bagi hasil harus sesuai dengan akad. dan apabila terjadi kerugian maka ditanggung oleh shahibul mal. Contoh: BMT Saudara sebagai Shahibul mal atau pihak I akan meminjamkan uang sebesar Rp 500.000,- kepada Bang Tono sebagai Mudharib atau pihak II untuk pembiayaan usaha, dengan kesepakatan bagi hasil 50%:50%. Pengembalian modal selama lima bulan hingga perbulan Rp 100.000,- plus untung maka jika bulan pertama untung Rp 50.000,- maka pengembalian bulan pertama adalah Rp 100.000,- plus Rp 25.000,- sehingga uang distor ke BMT Rp 125.000,-. Jika rugi ditanggung oleh BMT.

#### d) Bai' Bitsaman Ajil

Merupakan sistem pembiayaan BMT Saudara untuk nasabah yang membutuhkan barang non produktif. dan waktu pengembalian, nasabah memberikan keuntungan sesuai akad selama satu bulan. Misalnya :Tuan Wildan akan membeli sebuah Televisi dengan merk Toshiba dengan harga Rp 1.000.000,-. Untuk membeli barang tersebut, Tuan Wildan meminjam Uang Rp 1.000.000,- di BMT Saudara. dan akan dikembalikan selama sepuluh bulan. Dan dalam kesepakatan awal antara kedua belah di atas, Tuan Wildan akan memberi keuntungan Rp 200.000,- . Sehingga Tuan Wildan dalam proses pengembalian Uang ke BMT Saudara adalah Rp 1.000.000,- dibagi 10 sehingga perbulan Rp 100.000,- ditambah keuntungan Rp 200.000,- dibagi 10 bulan sehingga keuntungan perbulan adalah Rp 20.000,- maka setiap bulan Tuan Wildan mengembalikan Rp 120.000,-. e. Qardhul Hasan Merupakan salah satu produk BMT Saudara di bidang pembiayaan yang bersifat sosial yang diberikan misalnya kepada fakir miskin dengan pengembalian tanpa bagi hasil dalam waktu yang telah ditentukan. Contoh: Pak Dono mengajukan permohonan pembiayaan Qardhu Hasan pada BMT sebanyak Rp 100.000,- untuk biaya pembelian alat tulis sekolah anaknya dan akan dikembalikan dua bulan

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

maka dengan kesepakatan tersebut Pak Dono akan mengembalikan Pembiayaan pada bulan I Rp 50.000,- tanpa beban keuntungan atau laba dari nasabah kepada BMT. Dengan ketentuan periode pengembalian yang telah ditentukan bersama.

### **d) Aset, Publikasi dan Nasabah BMT Saudara.**

Sampai saat ini dengan dibantu oleh tenaga professional, BMT Saudara telah memiliki aset sebesar Rp 850.000.000,- sedangkan dari segi publikasi atau pengiklanan untuk menarik nasabah ke BMT, Menggunakan konsep pengajian PMK dimana dalam pengajian tersebut peserta pengajian akan dikaji soal ekonomi islam dan memotivasi untuk menjadi nasabah yang islami melalui sistem ekonomi islam. Sistem pelayanan BMT hampir sama dengan sistem BPR konvensional. Seperti pelayanan awal oleh receptionist, pembukaan rekening pada teller, hanya saja nuansa islami lebih kentara dalam BMT ini, terlihat karyawati yang menggunakan jilbab. Nasabah BMT sekitar 1800 nasabah atau sekitar 15,5% dari penduduk Desa Grabag, dan 2% dari penduduk kecamatan Grabag.

- a) Tugas Pengurus BMT Saudara
  - 1) Dewan Pendiri : Dewan yang mengurus dari proses sampai berdirinya BMT dan dewan ini hanya sebagai pemrakarsa saja dan sekarang dewan ini sebagai nasabah aktif dan pengurus.
  - 2) Manajer : Manajer adalah seorang yang memimpin dalam mekanisme dan organisasi serta kinerja BMT dalam melakukan praktek simpan pinjam
  - 3) Dewan pemeriksa keuangan : Dewan yang bertugas memeriksa keuangan dalam BMT. atau tugas kontrol apakah ada penyimpangan dalam keuangan dalam kinerja BMT.
  - 4) Dewan pengawas Syari'ah : merupakan dewan khusus yang semi struktural yang dibutuhkan oleh BMT dalam memutuskan hukum produk yang akan diluncurkan dengan cara pertimbangan muatan hukum muamalah Islamiyahnya.
  - 5) Marketing : Bidang yang menangani pemasaran Produk BMT dan bidang ini sangat urgent sekali dalam rangka membangun relasi dengan nasabah terutama dalam bidang publikasi.
  - 6) Pembukuan Dan administrasi : bidang yang menangani pembukuan keuangan dalam transaksi BMT dan Ketatausahaan.
  - 7) Pembiayaan ; Bidang dalam BMT yang menangani

**c.SistematikaLaporanKemajuan**

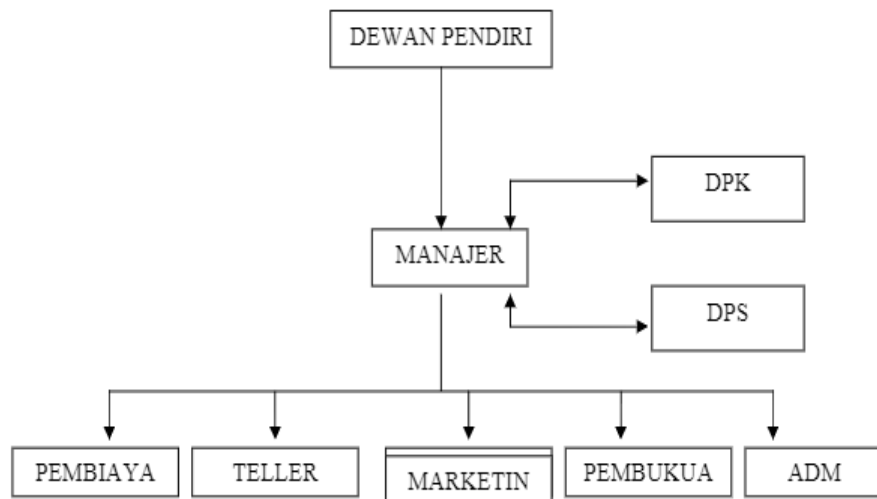
husus dalam relasi dengan nasabah seperti Wakalah, Musyarakah, Jual beli (BBA), Mudharabah dan Gadai.

- b) Bagan Struktur Manajemen BMT Saudara DEWAN PENDIRI MANAJER DPK DPS ADM PEMBUKUAN MARKETING TELLER PEMBIAYAAN MARKETING

Dalam struktur kepengurusan BMT Saudara antara Manajer atau Direktur dengan Dewan Pengawas Keuangan atau DPK serta Dewan pengawas Syari'ah atau DPS terjadi hubungan instruktif koordinatif akan tetapi manajer dengan Staf dibawahnya terjadi hubungan instruktif.

- c) Stuktur manajerial antara Baitul mal dan Baitut tamwil Dalam memanage BMT Saudara ada dua pengaturan pembagian yaitu : 1)Baitul Mal Manajemen Yaitu suatu pengaturan manajemen yang mengatur keluar masuk uang atau benda yang bersifat sosial bukan bersifat profit atau produktif seperti pada pemasukan dari infaq, Shodaqah, Zakat untuk disalurkan pada hal sosial, badan ini mengurus hubungan dengan Qardhu Hassan, menangani ZIS. PENDIRI YAYASAN PMK BMT DPS BAIT AL TAMWIL BAIT AL MAL OFFICIAL

c. Bagan Struktur Manajemen BMT Saudara



Dalam struktur kepengurusan BMT Saudara antara Manajer atau Direktur dengan Dewan Pengawas Keuangan atau DPK serta Dewan pengawas Syari'ah atau DPS terjadi hubungan instruktif koordinatif akan tetapi manajer dengan

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

Staf dibawahnya terjadi hubungan instruktif. d.Stuktur manajerial antara Baitul mal dan Baitut tamwil Dalam memanage BMT Saudara ada dua pengaturan pembagian yaitu : Baitul Mal Manajemen Yaitu suatu pengaturan manajemen yang mengatur keluar masuk uang atau benda yang bersifat sosial bukan bersifat profit atau produktif seperti pada pemasukan dari infaq, Shodaqah, Zakat untuk disalurkan pada hal sosial, badan ini mengurus hubungan dengan Qardhu Hassan, menangani ZIS Baitut Tamwil Manajemen Bagian dari manajemen BMT Saudara yang menangani hal yang profit dan produktif sepeti penanganan simpanan Idul Fitri, simpanan amanah, pembiayaan Musyarakah Dan Mudharabah.

## **8. KSPPS BMT ARMA**

### **a) Sejarah BMT ARMA**

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baitul Maal wat Tamwil Adisa Reksa Dana Muamalat (KSPPS BMT ARMA) merupakan lembaga keuangan syariah yang bernaung di bawah Dinas Perdagangan Koperasi dan UKM yang menjalankan aktivitasnya dalam menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat dengan prinsip-prinsip syariah. Lembaga keuangan syariah ini berdiri pada tanggal 1 Oktober 2001 oleh Departemen Koperasi dengan Nomor Badan Hukum: 199/BH/KOP/VII/02 dengan akta perubahan tanggal 17 juli 2006 dengan Nomor: 16/P.PHB/IV/2006, yang beralamat di jalan Mayjen Bambang Soengeng Japunan Mertoyudan Magelang.

Awal berdiri KSPPS BMT ARMA bermodalkan sebesar Rp 3.046.000,00 dengan nilai aset pada saat berdiri sebesar Rp 10.000.000,00 dan pada tahun 2015 memiliki aset sebesar Rp 13.357.961.661 dan pada akhir tahun 2019 mempunyai aset sebesar Rp 21.383.237.581. Asset yang sedemikian meningkat membuat BMT ARMA membuka cabang baru yaitu cabang pertama di Sawangan yang berdiri pada tahun 2005 yang beralamat di jalan Blabak Boyolali Km.11 Tlatar Krogowanan Sawangan. Pada tahun 2018 BMT ARMA membuka cabang kedua yang berada di Salaman yang berada di jalan Margorejo Menoreh Kecamatan Salaman Magelang.

### **b) Keunggulan KSPPS BMT ARMA**

Nilai lebih dari BMT ARMA yaitu sudah berpengalaman sejak tahun



### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

2001, telah diaudit oleh auditor independen dengan pendapat “Wajar Tanpa Pengecualian” (opini terbaik untuk hasil audit). BMT ARMA secara manajemen dikendalikan dengan rasio keuangan yang ketat, diantaranya: CAR, FDR, NPF, ROA, ROE. Sehingga perjalanan usahanya dapat terkendali dengan baik dan benar. BMT ARMA berjalan di bawah pengawasan Dewan Pengawas Syariah Kopnas BMT, juga termasuk anggota dan pemegang saham BMT VENTURA Jakarta.

### **c). Produk-Produk KSPPS BMT ARMA**

BMT ARMA mempunyai berbagai produk simpanan dan pembiayaan diantaranya yaitu produk simpanan terdiri dari:

- 1) Andil atau sertifikat saham merupakan bukti penyertaan saham/modal ke dalam KSPPS BMT ARMA dan merupakan bagian yang tak terpisahkan dari simpanan pokok serta bukti keikutsertaan dalam KSPPS BMT ARMA.
- 2) Aneka Premium yaitu simpanan berjangka yang dikelola menggunakan manajemen deposito dengan akad mudharabah.
- 3) Aneka Plus merupakan simpanan berjangka yang dikelola menggunakan manajemen deposito dengan akad mudharabah dimana bagi hasil bisa diberikan di depan atau saat investasi kemudian dalam tahun berjalan tetap diperhitungkan bagi hasilnya.
- 4) Aneka adalah simpanan efektif berjangka yang dikelola dengan manajemen deposito dengan mendapat bagi hasil pada setiap akhir bulan yang nilainya sangat kompetitif.
- 5) Andalan merupakan simpanan dana lancar yang dapat ditambah dan diambil setiap saat pada jam kerja dengan akad wadi'ah yad dhamanah.
- 6) Adh Hamerupakan merupakan simpanan hari raya idul adha dengan akad wadi'ah yad dhamanah.
- 7) Almameter merupakan simpanan pendidikan dengan akad wadi'ah yad dhamanah.

Selanjutnya produk pembiayaan BMT ARMA yaitu:

- 1) Astana Prima yaitu produk pembiayaan untuk membeli kebutuhan konsumtif dan investasi.

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

- 2) Agawe Mulyo merupakan produk pembiayaan yang ditujukan untuk membantu masyarakat dalam mengembangkan usahanya.
- 3) Ahlus Sakinah merupakan produk pembiayaan yang ditujukan untuk membantu kesejahteraan masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya. Macam-macam akad pembiayaan yaitu: musyarakah, mudharabah, Murabahah, ba'i as-salam, ijarah, ijarah al muntahia bit tamlik, qordhul hasan.

### **d). Struktur Organisasi**

Struktur Organisasi Tahun 2020

Pengawas Manajemen

- 1) Abdul Hadi Nashir : Pengawas
- 2) Maulidyati Aisyah : Anggota

Pengawas Syariah

- 1) Pujiantho Alhady

Pengurus

- 1) Sri M. Wahyuningsih : Ketua
- 2) Sukartiningsih : Sekretaris
- 3) Siti Nuraeni : Bendahara

Pengelola

- 1) Ahmad Sobari : Manager Umum
- 2) Rifa Faizah R. : Manager Operasional
- 3) A. Arsita Dewi : Kabag Adm. Keu
- 4) M. Hajar Ashari : Kabag Pembiayaan
- 5) Bayu Firmansyah : Kaddiv MaalIT
- 6) S. Agus Budi : Ka. Kancab
- 7) Dadag Rifandani : Ka. Kancab
- 8) Supriyono : Kabag Pby
- 9) Zamharir : Marketing
- 10) Eko Saputro : Marketing
- 11) Fajar Setiaji : Marketing
- 12) Krisna Adhitama : Marketing
- 13) Septi Maulidha : Teller
- 14) Vivi Septianing R : Teller
- 15) Ragil Intan P : Teller

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

#### **e) Visi & Misi**

Visi: "Terwujudnya kemandirian dan ketahanan usaha dengan prinsip syariah"

Misi:

- 1) Mengembangkan sistem pengelolaan usaha dengan prinsip syariah.
- 2) Memanfaatkan perkembangan iptek dan manajemen profesional

### **9. KSPPS BMT Ya Ummi MAS Pati**

#### **a) Sejarah Berdirinya BMT Ya Ummi MAS Pati**

Ide berdirinya BMT Ya Ummi MAS berasal dari Muhammad Jatmiko. Saat itu, beliau bertemu dengan BINAMA. Pada bulan November 1994, diadakan perekrutan untuk pelatihan BMT bekerjasama dengan Dompot Dhuafa Republika. Pada pelatihan angkatan kedua yang dimotori oleh Ery Sudewo dan Jamil Azzaini, lahir ide pembentukan Forum Ekonomi Syari'ah (FES). Dalam rentang waktu satu bulan setelah pelatihan, Bapak Muhammad Jatmiko membentuk BMT dengan nama Koperasi Karyawan BMT Ya Ummi dengan dibantu beberapa ustadz-ustadzah TPA Ya Ummi MAS dan beberapa tenaga profesional.

Dari Forum Ekonomi Syari'ah itu, juga lahir BMT-BMT yang sekarang cukup bisa dibanggakan seperti BMT Beringharjo di Jogja, BMT Binamas di Purworejo, BMT Bima di Muntilan dan tentu saja BMT Ya Ummi MAS di Pati. Di wilayah Pantura, BMT Ya Ummi MAS bisa dikatakan sebagai pelopor yang turut berperan bagi lahirnya BMT-BMT lain yang saat ini sudah berkibar, seperti BMT Fastabiq di Pati, BMT Bus di Lasem, dan BMT Alfath di Gunung Wungkal.

#### **b) Data BMT Ya Ummi MAS**

Nama Lembaga : BMT Ya Ummi Maziyah Assa'adah Pati  
Alamat : Jl. KH. Ah.Dahlan 238 Pati, Jawa Tengah  
Tgl berdiri : 31 Oktober 1997  
No. Badan Hukum : 13416/BH/KWK.II/X/1997  
SK. PAD : 02/PAD/XIV/II/2012  
No. Telp : 0295-384866  
No. fax : 0295-384866  
E-mail : [bmtyaummi@yahoo.com](mailto:bmtyaummi@yahoo.com)

#### **c) Struktur Organisasi**

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

- 1) Dewan Pengawas Syari'ah
  - Ketua : KH. Abdul Wahid Hasyim
  - Anggota : H. Abdul Kholiq
  - Anggota : M. Suparman, S.Pd.I
- 2) Dewan Pengurus
  - Ketua : HM. Jatmiko CH
  - Sekretaris : H. Kartono
  - Bendahara : H. Slamet Budi Santoso
- 3) Manajer (Kantor Pusat)
  - Manajer Umum : Dwi Setyaningrum, Amd
  - Manajer Internal : M. Ahyar, SE
  - Manajer Eksternal : A Majuri, SE
  - Manajer Administrasi : Sri Wahyuni Amd

### **d) Produk-Produk BMT**

1. Produk Simpanan
  - a) SI RELA (Simpanan sukarela Lancar)
  - b) Setoran awal minimal Rp 10.000 dan selanjutnya minimal Rp 5.000.
  - c) Dengan akad Wadiah yadlommanah memberikan rasa aman dan mendapat keuntungan yang menarik setiap bulan.
  - d) Penarikan simpanan yang cepat, kapanpunmembutuhkan kami siap melayani.
  - e) Tidak ada biaya administrasi bulanan.
2. SIDIK AMAL (Simpanan Pendidikan Amanah dan Leluasa)
  - a) Setoran minimal Rp 25.000 dan kelipatannya
  - b) Jangka waktu 3 smapai 6 tahun
  - c) Dengan akad wadi'ah yadlommanah memberikan rasa aman dan mendapatkan keuntungan setiapbulan
  - d) Bebas biaya administrasi bulanan
  - e) Penarikan dapat dilakukan pada saat jatuh tempo sesuai dengan jangka waktunya
  - f) Setiap bulan Juli mendapat hadiah paket belajar
3. SI MAPAN (Simpanan Masa Depan)

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

- a) Tabungan terencana yang deprogram dalam jangka waktu terserah anda
- b) Mulai dari 3 bulan setoran minimal Rp 50.000
- c) Mulai dari 6 bulan setoran minimal Rp 25.000
- d) Mendapat bagian keuntungan setiap bulan

### 4. SIMWAPRES

- a) Simpanan yang didesain khusus untuk pelajar guna melatih keberanian siswa untuk berhubungan dengan lembaga keuangan dan belajar merencanakan anggaran belanja sewaktu dibutuhkan tidak kesulitan serta berlatih hidup hemat.
- b) Simpanan pertama Rp10.000 selanjutnya Rp 5.000
- c) Waktu menyetor bebas tergantung keinginan pelajar
- d) Mendapat hadiah setiap bulan Juli dan Januari
- e) Penarikan dilakukan pada bulan Juni dan Desember
- f) Mendapat bagian keuntungan setiap bulan

### 5. SI SUKA (Simpanan Sukarela Berjangka)

- a) Bagi hasil yang kompetitif
- b) Dengan akad Mudhorobah memberikan keuntungan bagi hasil dengan nisbah:  
Jangka waktu 3 bulan nisbahnya 50:50  
Jangka waktu 6 bulan nisbahnya 65:35
- c) Bebas biaya administrasi bulanan
- d) Si Suka dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan
- e) Setiap 3 (Tiga) bulan ada koreksi nisbah bagi hasil

### 6. SI HAJI

- a) Wujudkan niat suci anda ke Baitullah dengan mulai menyimpan minimal 1 gram emas
- b) Jangka waktu dan setoran tergantung keinginan penyimpan
- c) Nasabah bisa merencanakan sendiri, misalnya dengan menyimpan Rp 125.000 perbulan selama 10 tahun akan terkumpul simpanan haji Rp 32.000.000

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

#### **7. SI QURBAN**

- a) Setoran awal dan selanjutnya minimal Rp 25.000
- b) Jangka waktu bisa memilih, 1 th atau lebih
- c) Mendapat bagian keuntungan setiap bulan

#### **8. ARISAN UKHUWAH**

- a) Setoran perbulan Rp 50.000 atau 100.000
- b) Jangka waktu 36 bulan
- c) Mendapatkan souvenir cantik pada awalkepesertaan
- d) Mendapatkan hadiah wisata pada pertengahanperiode atau bulan ke 18
- e) Pencairan arisan utuh pada akhir periode atau bulan yang ke 36

#### **e) Produk Penyaluran Dana (Financing)**

Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, BMT Ya Ummi MAS Pati memberi jual beli barang pada harga asal dengan tambahan yang disepakati, dimana BMT memberi tahu produk yang akan nasabah beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan yang disepakati. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam murabahah juga diperkenankan dengan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. Murabahah dicirikan dengan adanya penyerahan barang diawal akad dan pembayaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk lump sum (sekaligus).

Di Bmt Ya Ummi MAS Pati dalam praktek akad murabahah, Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan secara tertulis, nasabah datang menghadap sendiri, pelaksanaanya BMT melakukan perjanjian dengan nasabah, dan pada saat yang sama pihak bank mewakilkan kepada nasabah untuk membelikan barang yang akan dibelinya lalu menandatangani tanda terima uang. Pola yang diadakan BMT ini tetap dilakukan karena terkendala sengan sistem yang ada, serta untuk memepermudah pelaksana pembiayaan.

1. Akad pembiayaan murabahah ditunjukkan secaraberkelanjutan yaitu untuk modal kerja.

### **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

2. Dalam penetapan harga pembiayaan, pihak BMT sudah terlebih dahulu menyediakan gambaran pembiayaan yang harus dibayar oleh pihak calon nasabah yang nantinya langsung digunakan sebagai pembayaran nasabah. Dengan kata lain, harga dan jumlah yang harus dibayar nasabah sudah ditentukan oleh pihak Bmt sebelum perundingan harga dilakukan.

## **10. KSPPS BMT Eka Mandiri**

### **a. Profile KSPPS BMT Eka Mandiri**

KSPPS BMT EKA MANDIRI adalah singkatan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul mal Tamwil Eka Mandiri. Lembaga keuangan syariah ini bernaung di bawah lembaga departemen koperasi yang menjalankan aktivitasnya dalam menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat dengan prinsip-prinsip syariah. BMT EKA MANDIRI Mertoyudan berdiri sejak bulan Maret 2010 yang didirikan oleh sebagian alumni magang Jepang sebanyak 27 orang. Ide awal pendirian koperasi ini dari Diklat Kewirausahaan pasca magang Jepang yang diadakan oleh Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia yang bertempat di Gedung Balatkop, Srandol, Semarang.

Kantor pertama BMT EKA MANDIRI Mertoyudan terletak di dusun Mlaten, Desa Donorojo, Kecamatan Mertoyudan, Kabupaten Magelang dengan no. Akta pendirian 76 serta no. Dan tanggal pengesahan badan hukum 14213/BH/KDK.11/VII/2009. Dan sekarang menjadi kantor pusat yang mempunyai 2 kantor cabang di Muntilan yang beralamat Sriwedari, Muntilan, Magelang dan di Kaliangkrik yang beralamat Balerejo, Kaliangkrik, Magelang. Dengan modal awal pada saat pendirian BMT Eka Mandiri sebesar Rp. 121.798.200,- yang berasal dari menghimpun dana dari anggota simpanan pokok, simpanan wajib, dan modal penyertaan dari para pendiri.

### **b. Produk BMT EKA MANDIRI**

#### **1. Produk Penghimpun Dana**

##### **a) Simpanan Wadiah**

Merupakan simpanan yang dapat disetorkan dan ditarik kapan saja dan anggota tidak perlu datang ke kantor.

##### **b) Simpanan Idul Fitri**

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

Merupakan simpanan sukarela yang pada saat menjelang Hari Raya Idul Fitri simpanan bisa ditarik, dengan jangka waktu simpanan 11 bulan. Terdapat bagi hasil menarik pada akhir periode.

#### c) Simpanan kurban

Merupakan simpanan sukarela yang hanya dapat ditarik pada saat menjelang Hari Raya kurban, dengan jangka waktu simpanan 11 bulan. Terdapat bagi hasil menarik pada akhir periode.

#### d) Simpanan berjangka Mudharabah

Merupakan simpanan dengan nominal dan jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan antara pihak BMT dan anggota, dengan bagi hasil yang sudah disepakati pula.

#### e) Simpanan Modal Penyertaan

Merupakan simpanan dalam bentuk investasi dana dengan jangka waktu minimal 2 tahun, dengan nisbah bagi hasil yang akan diberikan setiap bulan dan setiap akhir periode (pertahun).

### 2. Produk Penyaluran Dana

#### a) Pembiayaan Musyarakah

Merupakan pembiayaan yang diberikan oleh BMT kepada anggota yang bertujuan untuk keperluan tambah modal usaha. Dengan rentang waktu angsuran dan bagi hasil yang telah disepakati oleh BMT dan Anggota.

#### b) Pembiayaan Murabahah

Merupakan pembiayaan yang diberikan oleh BMT kepada anggota yang bertujuan untuk keperluan pembelian barang, seperti kendaraan, rumah dan lain - lain. Dengan rentang waktu angsuran dan margin keuntungan yang telah disepakati oleh pihak BMT dan Anggota.

#### c) Pembiayaan Hawalah

Merupakan salah satu program pembiayaan dari BMT kepada anggota yang bertujuan untuk keperluan pribadi, seperti keperluan rumah tangga, biaya sekolah, dan lain - lain. Dengan rentang waktu angsuran dan jasa/fee yang telah disepakati oleh pihak BMT dan Anggota.

### 3. Produk penghimpun dan penyaluran dana ZIS

Merupakan suatu program BMT dalam menghimpun Zakat, Infak, dan sedekah dari masyarakat untuk disalurkan kepada yangberhak.



## **c. Sistematika Laporan Kemajuan**

### **c. Visi dan Misi BMT Eka Mandiri**

#### **Visi**

Jaringan KSPPS BMT EKA MANDIRI adalah memberdayakan dan meningkatkan kesejahteraan Anggota secara lahir batin khususnya terhadap pengembangan potensi kenshusei Jawa tengah

#### **Misi**

Jaringan KSPPS BMT EKA MANDIRI adalah :

- a) Menjadi Lembaga keuangan Syari'ah yang profesional dan terpercaya.
- b) Memberikan solusi pembiayaan bagi calon peserta Magang ke Jepang bagi generasi muda potensi dari keluarga kurang mampu.
- c) Menjadi pendorong bagi tumbuh kembangnya wirausahawan baru bagi eks magang Jepang dengan pembinaan dan permodalan.
- d) Menjadi Lembaga Keuangan alternatif bagi anggota dan masyarakat dalam bertransaksi yang bebas dari riba.

### **d. Struktur Organisasi**

1. Rapat Anggota
2. Dewan Pengawas Syariah  
Arman Ma'mun  
Habib Fachrudin
3. Dewan Pengawas Manajemen  
Nurkholis, A.md  
Sukiswanto  
Ahmad Miftah
4. Pengurus  
Ketua : Alif Romdloni, S.H  
Bendahara : Muhammad Fattah Yasin  
Sekretaris : Agus Sugihandono, S.T
5. Manajer  
Zaenudin
6. Administrasi  
Eny Suryati, S.E
7. Kepala Cabang

**c.SistematikaLaporanKemajuan**

KC. Mertoyudan : Nedhi Hermawan

KC. Kaliangkrik : Ahmad Saripin

KC. Muntilan : Hidayatul Islamiyah, S.E

8. Teller

Teller Mertoyudan : Wahyu Nuryani, A.md

Teller Kaliangkrik : Fadiyah Retno P, S.E

Teller Muntilan : Siti Sarifah, S.E.I

9. Marketing

Yuli Safrudin

M. Mawahib

M. Nur Khusnudin

M. Saefudin Zuhdi

M. Saepodin

### c. Sistematika Laporan Kemajuan

#### B. LUARAN YANG DICAPAI

##### Draft HAKI

Desain UI/UX digunakan sebagai acuan membuat prototype aplikasi serta pengujian untuk dievaluasi dan perbaikan prototype sebelum di implementasikan ke pengguna.

Proses perancangan desain aplikasi marketing mix dilakukan dengan langkah-langkah seperti Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Perancangan UI/UX Home Learning Indonesia

Hasil desain UI/UX digunakan untuk langkah selanjutnya untuk membuat aplikasi berupa prototype serta dilakukan pengujian untuk evaluasi. Setelah selesai dilakukan perbaikan akan menghasilkan aplikasi yang siap untuk diaplikasikan ke pengguna.

#### SPESIFIKASI KARYA CIPTAAN

##### Gambar Desain

Desain UI/UX Aplikasi Marketing Mix KSPPS berupa wireframe berbasis mobile Android.

##### 1. Desain tampilan awal



### c. Sistematika Laporan Kemajuan

Gambar 1. Desain tampilan awal



Gambar 2. Desain Menu Utama



Gambar 3. Desain Menu Turunan

**c.Sistematika Laporan Kemajuan**  
**BAB6. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA**

Rencana tindak lanjut dari kegiatan penelitian ini disajikan dalam Tabel berikut ini:

No	Kegiatan	Rencana Peaksanaan
1	Melanjutkan penelitian pada tahap analisis data	Agustus 2022
2	Menyusun program aplikasi komputer dan didaftarkan KI sebagai luaran wajib tahun I	September 2022
3	Menyusun panduan bagi program aplikasi yang dibuat	Oktober 2022
4	Menyusun laporan hasil penelitian	November 2022

Sedangkan Rencana tindak lanjut untuk tahun kedua dari kegiatan penelitian ini disajikan dalam Tabel berikut ini:

No	Kegiatan	Rencana Peaksanaan
1	Merevisi naskah model marketing mix berdasarkan review report dari editor	Mengikuti ketentuan dari reviewer
2	Mempersiapkan perizinan dan instrumen untuk implementasi model pada lembaga mitra	Awal Pebruari 2023
3	Melakukan kegiatan implementasi model pada lembaga mitra	Maret-Juli 2023
4	Melakukan analisis terhadap hasil implementasi model pada lembaga mitra	Agustus 2023
5	Menyusun draft dokumen hasil penelitian tahun kedua	September 2023
6	Menyiapkan artikel untuk dipublikasikan pada jurnal internasional dan buku referensi sebagai luaran tambahan pada tahun kedua	Agustus-Oktober 2023
7	Menyusun laporan hasil penelitian	Oktober 2023

Jadwal kegiatan pada tahun kedua tersebut dapat disusun dengan tabel kronologis sebagai berikut:

No	Nama Kegiatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Penyusunan instrumen uji kelayakan model	■											
2.	Audiensi dan perizinan dengan stakeholders		■										
3.	Pengumpulan data			■	■								
4.	Olah data dan analisis temuan					■							
5.	FGD					■	■	■					
6.	Menyusun dokumen feasibility study						■	■					
7.	Menyusun draft buku dan publikasi internasional							■	■				
8.	Proses pengiriman artikel, review, dan perbaikan								■	■	■		
9.	Cetak buku dan Pelaporan penelitian										■		

### **c.SistematikaLaporanKemajuan**

**c.SistematikaLaporanKemajuan**

**BAB7. KESIMPULAN DAN SARAN**

**c.SistematikaLaporanKemajuan**  
DAFTARPUSTAKA

1. Azizah RA, and N. Suprayogi, 'Analisis Keoptimalan Fungsi Baitul Maal pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus pada BMT Nurul Jannah di Gresik dan BMT Muda di Surabaya)', *JESTT*, vol. 1, no. 12, 2014.
2. Sudarsono H, 'Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi'. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Ekonisia UII Yogyakarta, 2012.
3. Sanwani, 'Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana pada Baitul Mal Wat Tamwil', *Al Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, vol. 2, no. 1, 2017.
4. Adenan M, 'Market Share Bank Syariah Terhadap Institusi Keuangan Syariah di Indonesia (The Market Share of Islamic Banks to Islamic Financial Institution in Indonesia)', *e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi*, vol. 8, no. 1, pp. 75-83, 2021.
5. Agustina D, 'Pemetaan Riset Strategi Pemasaran Bank Syariah: Analisis Bibliometrik', *MALIA Jurnal Ekonomi Islam*, vol. 12, no. 2, 2021.
6. Mardiyanto E, 'Implementasi Marketing Mix Dalam Pemasaran Perbankan Syariah', *Al-Iqtishod Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, vol. 9, no. 1, 2021.
7. Kholid F, 'Analisis Pengaruh Keamanan, Kemudahan, Penggunaan, Kepercayaan Nasabah, dan Kebermanfaatan terhadap Minat Menggunakan E-Banking pada PT Bank BNI Syariah KCP Magelang', *Jurnal Sains Ekonomi dan Perbankan Syariah*, vol. 8, no. 2, 2018.
8. Azizah V, 'Analisis Bauran Komunikasi Pemasaran di KSPPS Karisma Kantor Cabang Grabag dalam Meningkatkan Jumlah Anggota', *Sorot: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial*, vol. 16, no. 1, pp. 1-12, 2021.
9. Budiman F, 'Kepuasan dan Loyalitas Nasabah Bank Syariah Indonesia Cabang Boyolali', *Intelektiva: Jurnal Ekonomi, Sosial, dan Humaniora*, vol. 2, no. 5, 2020.
10. Apriyanti H, 'Model Inovasi Produk Perbankan Syariah di Indonesia', *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, vol. 9, no. 1, 2018.
11. Fatkuroji, 'Desain Model Manajemen Pemasaran Berbasis Layanan Jasa Pendidikan pada MTs Swasta Se-Kota Semarang', *Nadwa: Jurnal Pendidikan Islam*, vol. 9, no. 1, pp. 72-85, 2015.
12. Khasanah A, 'Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu Di SD Alam Baturraden', *Jurnal Pendidikan Islam: El Tarbawi*, vol. 8, no. 2, pp. 161-176, 2015.
13. Darmawan A, 'Penerapan Marketing Mix terhadap Loyalitas Pelanggan Bank Syariah Mandiri di Purwokerto dengan Keputusan Menabung sebagai variabel Intervening', *Fidusia: Jurnal Keuangan dan Perbankan*, vol. 2, no. 1, pp. 1-13, 2019.
14. Amalia A, 'Perencanaan Strategi Pemasaran dengan Pendekatan Bauran Pemasaran dan SWOT pada Perusahaan Popsy Tubby', *Performa: Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, vol. 1, no. 3, pp. 297-306, 2016.
15. Faizin I, 'Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah', *Jurnal Madaniyah*, vol. 7, no. 2, pp. 266-282, 2017.



### c. Sistematika Laporan Kemajuan

16. Anisa I, 'Penerapan Strategi Marketing Mix dalam Meningkatkan Jumlah Funding dan Lending di BMT Harapan Ummat Sidoarjo', *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance*, vol. 4, no. 1, pp. 113-126, 2021.
17. Mamonto N, 'Implementasi Pembangunan Infrastruktur Desa dalam Penggunaan Dana Desa Tahun 2017 (Studi Desa Ongkaw II Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan', *Eksekutif: Jurnal Jurusan Ilmu Pemerintahan*, vol. 1, no. 1, pp. 1-13, 2018.
18. Tangkilisan G, 'Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Siswa dalam Memilih Sekolah Di Smk N 1 Manado', *Jurnal EMBA*, vol. 2, no. 4, 271-285, 2014.
19. Anam K, 'Strategi Pemasaran dan Implementasinya dalam Lembaga Pendidikan', *Ta'allum*, vol. 1, no. 2, 2013.
20. Shareen S, 'Pengaruh Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Keputusan Pembelian pada Produk Kara Santan PT Enseval Putera Megatrading, Tbk. ', *Journal of Applied Business Administration*, vol. 2, no. 1, pp. 46-59, 2018.
21. Supriyani, 'Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Siswa dalam Memilih Madrasah Aliyah Negeri Tuban', *Jurnal Dinamika Manajemen Pendidikan*, vol. 1, no. 1, 2016.
22. Heryati Y, 'Manajemen Sumber Daya Pendidikan', Bandung:Pustaka Setia, pp. 260-261, 2014.
23. Usman N, 'Model Pengelolaan dan Pengembangan Bandha Wakaf Masjid Agung Semarang', *Muaddib: Studi Kependidikan dan Keislaman*, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Ponorogo, vol. 3, no. 1, 2013
24. Usman N, 'Pengelolaan Wakaf Produktif dalam Bentuk Masjid Agung Jawa Tengah di Semarang', *Jurnal Syirkah IAIN Surakarta*, vol. 8, no. 2, 2013.
25. Usman N, 'Implementasi Prinsip Akuntabilitas dalam Manajemen Wakaf Produktif: Studi Kasus RSI Kota Magelang', *Ijtihad Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan IAIN Salatiga*, vol. 16, no. 2, 2016.
26. Sudirman, 'TQM untuk Wakaf', Malang: UIN-Maliki, Press, 2013
27. Jannah N, and E. K. Pratiwi, 'Peran Perbankan Syariah terhadap Pengembangan UMKM di Kota Magelang', *Cakrawala: Jurnal Studi Islam, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Magelang*, vol. 9 no. 2, 2014.
28. Jannah N, 'Studi Pembiayaan Qardhul Hasan pada BMT-BMT Anggota Forsila Magelang', *EKSIBISI, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*, vol. 6, no. 1, 2011
29. Jannah N, 'Problematika Penerapan Profit and Loss Sharing pada Lembaga Keuangan Syariah Kota Magelang', *RASAIL Jurnal Pemikiran Islam*, vol. 3, no. 1, 2016.
30. Usman N, L. Andriyani, and Z. B. Pambuko, '[Productivity of Islamic Banks in Indonesia: Social Funds versus Financial Funds](#)', *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, vol. 6, no. 3, pp. 122-115, 2019.
31. Andriyani L, N. Usman, and Z. B. Pambuko, 'Antecedents of social funds' productivity of Islamic Banks in Indonesia', *Humanit. Soc. Sci. Rev.*, vol. 8, no. 2, pp. 488-494, 2020.
32. Putra N, 'Metode Penelitian Kualitatif Manajemen', Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, pp. 102, 2013

**c.SistematikaLaporanKemajuan**

33. Emir, 'Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data', Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, pp. 129, 2012