

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK SIMPANAN BERJANGKA KHUSUS
DALAM MENJAGA TINGKAT LIKUIDITAS
DI BMT DANA MENTARI MUHAMMADIYAH PURWOKERTO**



SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :
FITRIYA NINGSIH
NIM. 1617202098

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
2020**

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK SIMPANAN BERJANGKA KHUSUS
DALAM MENJAGA TINGKAT LIKUIDITAS
DI BMT DANA MENTARI MUHAMMADIYAH PURWOKERTO**



SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :
FITRIYA NINGSIH
NIM. 1617202098

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
2020**

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini, saya :

Nama : Fitriya Ningsih
NIM : 1617202098
Jenjang : S.1
Jurusan : Perbankan Syari'ah
Program Studi : Perbankan Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi berjudul **“Strategi Pengembangan Produk Simpanan Berjangka Khusus Dalam Menjaga Tingkat Likuiditas Di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto”** ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, bukan dibuatkan orang lain, bukan saduran, juga bukan terjemahan. Hal-hal yang bukan karya saya yang dikutip dalam skripsi ini, diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Purwokerto, 7 Agustus 2020
Saya yang menyatakan,

IAIN PURWO-



Fitriya Ningsih
NIM. 1617202098



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat: Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, 628250, Fax: 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id


PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK SIMPANAN BERJANGKA KHUSUS DALAM MENJAGA TINGKAT LIKUIDITAS DI BMT DANA MENTARI MUHAMMADIYAH PURWOKERTO

Yang disusun oleh Saudari **Fitriya Ningsih NIM. 1617202098** Jurusan/Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Negeri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jumat** tanggal **07 Agustus 2020** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.


Ketua Sidang/Penguji


H. Chandra Warsito, S.TP., S.E., M.Si.
NIP. 19790323 201101 1 007

Sekretaris Sidang/Penguji


Muhammad Wildan S.E. Sy., M.Sy
NIDN. 2021088901

Pembimbing/Penguji


Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

IAIN PURWOKERTO

Purwokerto, 18 Agustus 2020

Mencetahui/Mengesahkan
Dekan



Dr. H. Jamil Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19550921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam IAIN Purwokerto
di-
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Fitriya Ningsih NIM 1617202098 yang berjudul :

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK SIMPANAN
BERJANGKA KHUSUS DALAM MENJAGA TINGKAT
LIKUIDITAS DI BMT DANA MENTARI MUHAMMADIYAH
PURWOKERTO**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (.S.E.).

IAIN PURWOKERTO
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 7 Agustus 2020

Pembimbing



Dewi Laela Hilyatin, SE., M.S.I

NIP. 19851112 2009012 2 007

“MOTTO”

*“JADILAH LEBIH BAIK DARI YANG BAIK DAN JADILAH TERBAIK DARI
YANG PALING BAIK”*



STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK SIMPANAN BERJANGKA KHUSUS DALAM MENJAGA TINGKAT LIKUIDITAS DI BMT DANA MENTARI MUHAMMADIYAH PURWOKERTO

Fitriya Ningsih
NIM. 1617202098

Email: fitriyaningsih300198@gmail.com
Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN Purwokerto)

ABSTRAK

BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto memiliki produk simpanan berjangka khusus dimana produk tersebut merupakan salah satu strategi pengembangan produk dalam menjaga tingkat likuiditas. Strategi pengembangan produk merupakan salah satu cara perusahaan dalam mengembangkan produk yang dimilikinya dengan menarik minat pelanggan terhadap produk yang telah ada ataupun yang baru. Sedangkan likuiditas merupakan salah satu indikator pengukuran tingkat kesehatan bank. Likuiditas dapat diukur dengan menggunakan rasio modal terhadap total asset, karena modal dianggap sebagai sumber utama pembiayaan terhadap kegiatan operasionalnya dan berperan sebagai penyangga terhadap kemungkinan terjadinya kerugian.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif dengan jenis penelitian lapangan, teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Objek penelitian ini adalah strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan produk yang dipakai di BMT menggunakan strategi proaktif dengan bentuk bentuk strategi. Pertama strategi penelitian dan pengembangan yaitu menggunakan sistem jemput bola dan memperluas jaringan. Kedua strategi pemasaran yaitu meningkatkan kualitas pelayanan dan media brosur. Ketiga strategi pengusaha yaitu mengeluarkan produk simpanan berjangka khusus dalam mengantisipasi kondisi dimasa yang akan datang. Dalam menjaga tingkat likuiditasnya BMT menerapkan produk simpanan berjangka khusus dengan menggunakan analisis CAR, dimana sebelum adanya simpanan berjangka khusus tahun 2013-2014 CAR di BMT sebesar 9-10% dan setelah adanya simpanan berjangka khusus tahun 2015-2019 menjadi 29% hal ini menandakan bahwa simpanan berjangka khusus berpengaruh terhadap kebutuhan modal dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT dengan baik.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan Produk, Simpanan Berjangka Khusus, Likuiditas

**STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF SPECIAL DEPOSIT SAVED
PRODUCTS IN MAINTAINING LIQUIDITY LEVELS IN BMT DANA
MENTARI MUHAMMADIYAH PURWOKERTO**

Fitriya Ningsih
NIM. 1617202098

Email: fitriyaningsih300198@gmail.com

Islamic Banking Departement, Faculty of Economics and Islamic Business
Institut of Islamic State (IAIN) Purwokerto

ABSTRACT

BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto has a special futures deposit product where the product is one of the product development strategies in maintaining liquidity levels. Product development strategy is one way for a company to develop its products by attracting customer interest in existing or new products. While liquidity is an indicator of the level of the soundness of a bank. Liquidity can be measured using the ratio of capital to total assets because capital is considered as the main source of financing for operational activities and acts as a buffer against the possibility of losses.

The purpose of this study is to find out how the strategy for developing a specific futures savings product in maintaining the level of liquidity at BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. The research method used in this study is qualitative with the type of field research, data collection techniques with interviews, observations, and documentation. The object of this research is the development strategy of special futures savings products.

The results of this study indicate that the product development strategy used in BMT uses a proactive strategy that is the shape of the strategy. The first research and development strategy is to use a ball pick up the system and expand the network. The second marketing strategy is to improve the quality of service and brochure media. The third strategy of the entrepreneur is to issue a special futures savings product in anticipation of conditions in the future. In maintaining its liquidity level, BMT applies special time deposit products using CAR analysis, where before the existence of special time deposits in 2013-2014 CAR in BMT amounted to 9-10% and after the existence of special term deposits in 2015-2019 to 29% this indicates that Special time deposits affect capital needs in maintaining the level of liquidity in BMT properly.

Keywords : Product Development Strategy, Special Time Deposits, Liquidity

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor : 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

Konsonan Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|------|--------------------|-----------------------------|
| ا | Alif | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | ba' | B | Be |
| ت | ta' | T | Te |
| ث | Ša | Š | es (dengan titik di atas) |
| ج | Jim | J | Je |
| ح | Ĥ | Ĥ | ha (dengan titik dibawah) |
| خ | kha' | Kh | ka dan ha |
| د | Dal | D | De |
| ذ | Žal | Ž | ze (dengan titik di atas) |
| ر | ra' | R | Er |
| ز | Zai | Z | Zet |
| س | Sin | S | Es |
| ش | Syin | Sy | es dan ye |
| ص | Šad | Š | es (dengan titik di bawah) |
| ض | d'ad | d' | de (dengan titik di bawah) |
| ط | Ta | Ṭ | te (dengan titik di bawah) |
| ظ | Ža | Ž | zet (dengan titik di bawah) |
| ع | 'ain | ' | koma terbalik di atas |
| غ | Gain | G | Ge |
| ف | fa' | F | Ef |
| ق | Qaf | Q | Qi |
| ك | Kaf | K | Ka |

| | | | |
|---|--------|---|----------|
| ل | Lam | L | 'el |
| م | Mim | M | 'em |
| ن | Nun | N | 'en |
| و | Waw | W | W |
| ه | ha' | H | Ha |
| ء | Hamzah | ' | Apostrof |
| ي | ya' | Y | Ye |

Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap.

| | | |
|--------|---------|--------------|
| متعددة | Ditulis | Muta'addidah |
| عدة | Ditulis | 'iddah |

Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.

| | | |
|------|---------|--------|
| حكمة | Ditulis | Hikmah |
| جزية | Ditulis | Jizyah |

(ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

| | | |
|----------------|---------|--------------------|
| كرامة الاولياء | Ditulis | Karamah al-auliya' |
|----------------|---------|--------------------|

- b. Bila ta'marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan

| | | |
|-----------|---------|---------------|
| زكاة لغير | Ditulis | Zakat al-fitr |
|-----------|---------|---------------|

Vokal pendek

| | | | |
|---|--------|---------|---|
| َ | Fathah | ditulis | A |
| ِ | Kasrah | ditulis | I |
| ُ | Dammah | ditulis | U |

Vokal panjang

| | | | |
|----|--------------------|---------|-----------|
| 1. | Fathah + alif | ditulis | A |
| | جا هلية | ditulis | Jahiliyah |
| 2. | Fathah + ya' | ditulis | A |
| | ماتي | ditulis | Tansa |
| 3. | Kasrah + ya' | ditulis | I |
| | ماتي | ditulis | Karim |
| 4. | Dammah + wawu mati | ditulis | U |
| | فروض | ditulis | Furud |

Vokal rangkap

| | | | |
|----|---------------|---------|----------|
| 1. | Fathah + ya' | ditulis | Ai |
| | ماتي | ditulis | Bainakum |
| 2. | Fathah + wawu | ditulis | Au |
| | ماتي | ditulis | Qaul |

Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

| | | |
|----------|---------|-----------------|
| الانتم | Ditulis | a'antum |
| اعدت | Ditulis | u'iddat |
| تن شكرتم | Ditulis | la'in syakartum |

c. Kata sandang alif + lam

1. Bila diikuti huruf qomariyyah

| | | |
|--------|---------|-----------|
| القران | Ditulis | al-qur'an |
| القياس | Ditulis | al-qiyas |

2. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya.

| | | |
|--------|---------|-----------|
| السماء | Ditulis | As-sama |
| الشمس | Ditulis | Asy-syams |

Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

| | | |
|------------|---------|---------------|
| ذوئ الفروض | Ditulis | Zawi al-furud |
| اهل اسنة | Ditulis | Ahl as-sunnah |



PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan *Alhamdulillahirobbil'alamin*, skripsi yang berjudul "*Strategi Pengembangan Produk Simpanan Berjangka Khusus Dalam Menjaga Tingkat Likuiditas Di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto*" ini saya persembahkan :

1. Terima kasih kepada orang tua penyusun, Bapak Daswin dan Ibu Tugiyah yang telah mencurahkan kasih sayangnya, merawat, mendidik, serta doanya yang selalu menguatkan semangat dan keyakinan kepada penulis. Semoga bapak dan ibu tetap berada dalam lindungan, kasih sayang dan kemuliaan dari Allah SWT.
2. Terimakasih kepada Bapak H. Ilham Nur Rochman dan Ibu Hj. Sri Wahyu Handayani S.H.,M.H yang merupakan orang tua kedua saya selama di MA Purwokerto, yang telah mendidik dan membimbing penulis agar menjadi pribadi yang baik dan selalu memotivasi sehingga dapat melanjutkan keperguruan tinggi hingga selesai.
3. Terima kasih kepada kaka penulis, Mas Toyib dan kaka ipar Mba wati serta keponakan Rayyan Nurdianasyah P yang telah mendukung, memberi semangat kepada penulis dalam menyelesaikan karya ini. Semoga Allah memuliakannya dan tetap dalam lindungan Allah SWT .
4. Teman-teman seperjuangan Jurusan Perbankan Syariah C angkatan 2016, terima kasih atas kebersamaan kita dalam suka maupun duka.
5. Teman-teman Bidikmisi Beasiswa lembaga Negara dan Studi Islam Purwokerto tahun 2016 yang selalu memberikan doa, semangat dan motivasi terimakasih atas segala kepercayaanya.
6. Teman terdekat penulis dari TK yang Alhamdulillah sampai sekarang masih diberikan kesempatan untuk bersama, yang selalu memberikan semangat, motivasi dalam dalam segala hal baik suka maupun duka yaitu Eka Agustina Damayanti
7. Teman-teman dekat penulis Adynda, Nuni, Mba Retno, Tiwi, Iqoh, Nada terimakasih atas canda tawa selama ini terimakasih untuk semangat dan kebersamaan yang tidak terlupakan.
8. Teman-teman PPL, Atik Azka Faoziah dan Herlina Desyanti R terimakasih sudah menjadi tempat persambatan segala hal dan saling memberikan semangat.
9. Teman-teman adik tingkat Yanto's Fam yang telah memberikan semangat yang luar biasa.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, Tuhan semesta alam yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW sebagai suri tauladan bagi umatnya, beserta keluarga, sahabat-sahabatnya serta orang-orang yang setia istiqamah di jalan-Nya.

Penulisan skripsi ini ditunjukkan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) di Institut Agama Islam Negeri Purwokerto. Bersamaan dengan selesainya skripsi ini, penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
2. Dr. Fauzi, M.Ag. Wakil Rektor I Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
3. Dr. H. Ridwan, M.Ag. Wakil Rektor II Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
4. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag. M.M. Wakil Rektor III Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
6. Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si. Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
7. Dewi Laela Hilyatin, S.E.,M.S.I. Pembimbing penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi. Terima kasih saya ucapkan atas segala bimbingan, arahan, masukan, motivasi, serta kesabarannya demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan perlindungan dan membalas kebaikan Ibu.
8. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN

Purwokerto yang telah mengajarkan dan membekali ilmu pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

9. Segenap Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas bantuan dan partisipasinya dalam pelayanan administrasi yang telah memberi kemudahan kepada penulis.
10. Segenap Staf Perpustakaan atas bantuan dan referensi bukunya.
11. Terima kasih kepada pihak BMT Dana Mentari Purwokerto yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian di BMT Dana Mentari Purwokerto.
12. Terima kasih kepada orang tua penyusun, Bapak Daswin dan Ibu Tugiyah yang telah mencurahkan kasih sayangnya, merawat, mendidik, serta doanya yang selalu menguatkan semangat dan keyakinan kepada penulis. Semoga bapak dan ibu tetap berada dalam lindungan, kasih sayang dan kemuliaan dari Allah SWT.
13. Terimakasih kepada Bapak H. Ilham Nur Rochman dan Ibu Hj. Sri Wahyu Handayani S.H.,M.H yang merupakan orang tua kedua saya selama di MA Purwokerto, yang telah mendidik dan membimbing penulis agar menjadi pribadi yang baik dan selalu memotivasi sehingga dapat melanjutkan keperguruan tinggi hingga selesai.
14. Terima kasih kepada kaka penulis, Mas Toyib dan kaka ipar Mba wati serta keponakan Rayyan Nurdianasyah P yang telah mendukung, memberi semangat kepada penulis dalam menyelesaikan karya ini. Semoga Allah memuliakannya dan tetap dalam lindungan Allah SWT .
15. Teman-teman seperjuangan Jurusan Perbankan Syariah C angkatan 2016, terima kasih atas kebersamaan kita dalam suka maupun duka.
16. Teman-teman Bidikmisi Beasiswa lembaga Negara dan Studi Islam Purwokerto tahun 2016 yang selalu memberikan doa, semangat dan motivasi terimakasih atas segala kepercayaannya.
17. Teman terdekat penulis dari TK yang Alhamdulillah sampai sekarang masih diberikan kesempatan untuk bersama, yang selalu memberikan semangat,

motivasi dalam dalam segala hal baik suka maupun duka yaitu Eka Agustina Damayanti

18. Teman-teman dekat penulis Adynda, Nuni, Mba Retno, Tiwi, Iqoh, Nada terimakasih atas canda tawa selama ini terimakasih untuk semangat dan kebersamaan yang tidak terlupakan.
19. Teman-teman PPL, Atik Azka Faoziah dan Herlina Desyanti R terimakasih sudah menjadi tempat persambatan segala hal dan saling memberikan semangat.
20. Teman-teman adik tingkat Yanto's Fam yang telah memberikan semangat yang luar biasa.
21. Semua pihak yang telah membantu penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini, yg tdk dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT selalu membalas semua kebaikan, dukungan serta kerjasama yang telah diberikan dengan balasan-balasan yang lebih baik.dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari akan kekurangan yang dimiliki, sehingga dalam penyusun skripsi ini pastinya ada banyak kesalahan serta kekurangan baik dari keilmuan maupun kepenulisan.

Maka penulis tidak menutup diri untuk menerima kritik serta saran guna perbaikan di masa yang akan datang. Dan mudah-mudahan karya ilmiah ini bermanfaat bagi pribadi serta pembaca nantinya

IAIN PURWOKERTO

Purwokerto, 7 Agustus 2020



Fitriya Ningsih
NIM. 1617202098

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN..... | ii |
| PENGESAHAN..... | iii |
| NOTA DINAS PEMBIMBING | iv |
| MOTTO..... | v |
| ABSTRAK | vi |
| ABSTRACT | vii |
| PEDOMAN TRANSLITERASI..... | viii |
| PERSEMBAHAN..... | xii |
| KATA PENGANTAR | xiii |
| DAFTAR ISI | xvi |
| DAFTAR TABEL | xix |
| DAFTAR GAMBAR | xx |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xxi |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Definisi Operasional | 8 |
| C. Rumusan Masalah | 10 |
| D. Tujuan dan Manfaat Penelitian | 10 |
| E. Kajian Pustaka..... | 11 |
| BAB II LANDASAN TEORI | |
| A. Strategi Pengembangan Produk | 22 |
| 1. Pengertian Strategi..... | 22 |
| 2. Pengembangan Produk..... | 25 |
| a. Pengertian Pengembangan Produk | 25 |
| b. Tujuan Pengembangan Produk | 27 |
| c. Tahap-tahap Pengembangan Poduk..... | 28 |
| 3. Strategi Pengembangan Produk..... | 30 |
| B. Simpanan Berjangka..... | 32 |
| C. Akad Mudharabah | 35 |

| | |
|---|----|
| D. Likuiditas | 39 |
| E. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)..... | 47 |
| BAB III METODE PENELITIAN | |
| A. Jenis Penelitian | 51 |
| B. Tempat dan Waktu Penelitian | 51 |
| C. Subjek dan Objek Penelitian | 51 |
| D. Jenis dan Sumber Data..... | 52 |
| E. Metode Pengumpulan Data | 52 |
| F. Teknik Analisis Data | 54 |
| G. Uji Keabsahan Data | 56 |
| BAB IV PEMBAHASAN | |
| A. Gambaran Umum Objek Penelitian..... | 57 |
| 1. Sejarah Berdirinya BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto | 57 |
| 2. Visi dan Misi BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto | 60 |
| 3. Struktur Organisasi BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto | 60 |
| 4. Produk-produk BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto | 61 |
| 5. Cabang BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto ... | 69 |
| B. Strategi Pengembangan Produk Simpanan Berjangka Khusus Dalam Menjaga Tingkat Likuiditas | 69 |
| 1. Strategi Pengembangan Produk Simpanan Berjangka Khusus | 69 |
| a. Strategi Penelitian dan Pengembangan | 70 |
| b. Strategi Pemasaran..... | 71 |
| c. Strategi Pengusaha | 71 |
| 2. Analisis Produk Simpanan Berjangka Khusus dalam Menjaga Tingkat Likuiditas | 73 |

BAB V PENUTUP

| | |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan | 77 |
| B. Saran | 78 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 1.1 Jumlah Simpanan Berjangka Khusus Tahun 2015-2019..... | 5 |
| Tabel 1.2 Rasio <i>Capital Adequacy Ratio</i> (CAR) Tahun 2013-2019 | 6 |
| Tabel 1.3 Penelitian Terdahulu..... | 14 |
| Tabel 2.1 Istilah dalam Mudharabah | 36 |
| Tabel 2.2 Kriteria Penilaian Permodalan (Rasio Kecukupan Modal) KJKS | 41 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 2.1 Skema Mudharabah | 38 |
| Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT Dana Mentari Purwokerto..... | 60 |



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 : Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 3 : Brosur Produk-produk BMT Dana Mentari Purwokerto
- Lampiran 4 : Data Jumlah Simpanan Berjangka Khusus Tahun 2015-2019
- Lampiran 5 : Data Rasio *Capital Adequacy Ratio* (CAR) Tahun 2013-2019
- Lampiran 6 : Sertifikat BTA PPI
- Lampiran 7 : Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab
- Lampiran 8 : Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris
- Lampiran 9 : Sertifikat Aplikom
- Lampiran 10 : Sertifikat KKN
- Lampiran 11 : Sertifikat PPL
- Lampiran 12 : Surat Keterangan Wakaf Buku
- Lampiran 13 : Daftar Riwayat Hidup



IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Melihat kondisi Ekonomi Syariah di Indonesia, saat ini telah berkembang sangat pesat dan maju sehingga menjadi salah satu pendorong bagi masyarakat dalam menunjang kehidupan terutama bidang perekonomian. Lembaga Keuangan Syariah merupakan lembaga keuangan yang menjalankan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah islam. Lembaga Keuangan Syariah terdiri dari Lembaga Bank dan Lembaga Keuangan Non Bank (Asuransi, Pegadaian, Reksa Dana, Pasar Modal, BPRS, BMT). Lembaga Keuangan Bank adalah suatu badan yang bergerak pada dunia keuangan untuk menyediakan jasa bagi nasabah atau masyarakat guna memenuhi kebutuhan dalam kehidupannya. Sedangkan Lembaga Keuangan Non Bank adalah semua badan yang melakukan kegiatan di bidang keuangan, yang secara langsung maupun tidak langsung menghimpun dana terutama dengan jalan mengeluarkan kertas berharga dan menyalurkan dalam masyarakat terutama untuk membiayai investasi perusahaan untuk mendapatkan kemakmuran dan keadilan masyarakat (Wiwoho, 2014: 89-91).

Strategi merupakan seni dan ilmu yang menggunakan dan mengembangkan kekuatan (teknologi, politik, ekonomi, sosial budaya) dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkannya (Mukhlisiin, 2018: 62). Sondang P. Siagian (2007) dalam Arifin *et al* (2014:159) mengatakan bahwa, pengembangan produk adalah upaya menarik minat pelanggan untuk membeli dan menggunakan produk baru yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut karena mereka merasa puas terhadap produk yang selama ini sudah diluncurkan, dipromosikan dan dijual diperusahaan yang bersangkutan. Strategi pengembangan produk ini memiliki potensi keuntungan maupun risiko dari aktivitas pengembangan produk, dan banyak faktor yang menyebabkan suatu perusahaan melakukan pengembangan produk baru. Setiap perusahaan menemukan dengan adanya pendekatan strategi manajerial

pada aktivitas pengembangan produk baru akan meningkatkan peluang keberhasilan dan meminimalisir biaya serta resiko (Mukhlisn, 2018: 67).

BMT merupakan kepanjangan dari *Baitul Maal Wat Tamwil* yang artinya suatu bagian dari lembaga mikro syariah yang kehadirannya dapat menjangkau masyarakat pada kelas bawah atau kecil. BMT dalam bahasa Indonesia sering disebut dengan istilah Balai Mandiri Terpadu yang merupakan salah satu lembaga dari pendanaan yang beroperasi ditengah tengah masyarakat sekitar dan termasuk dalam lembaga keuangan syariah yang tentunya sesuai dengan prinsip-prinsip syariat islam. BMT berada di bawah pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK menyatakan BMT adalah suatu lembaga ekonomi yang berupaya dalam mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam peningkatan kegiatan ekonomi pengusaha kecil sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam (Huda *et al.*, 2012:285).

BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto merupakan salah satu Lembaga Keuangan Non Bank yang muncul sejak tahun 1995 yang masih eksis sampai sekarang ini. Menurut Khomsatun (2016), salah satu diantara ratusan BMT yang berdiri ini adalah BMT yang terbentuk dari sekumpulan pemuda yang bekerja sama dengan YBMM (Yayasan Baitul Maal Muhammadiyah). Sekumpulan pemuda tersebut adalah : Achmad Sobirin, M.Sutopo Aji, Waryoto, Khomsatun, Sudiro Husodo dan Nanang Yulianto. Mereka saling bekerja sama dalam proses pendirian BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Kemudian peresmian pendirian BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto ini dilaksanakan pada hari Ahad, 1 Oktober 1995. Dengan jumlah asset awal sebesar Rp. 2.000.000 yang sampai sekarang mencapai Rp. 62.000.000.000. BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto ini, memiliki sebanyak 6 kantor cabang yaitu Cabang Pasar Pon, Cabang Karang Wangkal, Cabang Cilongok, Cabang Kembaran, Cabang Sokaraja, dan Karang Lewas yang sebagai Kantor Pusatnya (Khomsatun, <http://danamentaripurwokerto.blogspot.com>).

BMT Dana Mentari Muhammadiyah memiliki kantor pusat yang berada di JL. Kapten Pattimura No. 392, Karanglewas. Banyak pedagang pasar Karanglewas dan masyarakat sekitar yang menyimpan dananya di BMT tersebut dikarenakan letaknya yang strategis dan mudah dijangkau. Selain itu, di BMT Dana Mentari sudah menggunakan sistem jemput bola sehingga memudahkan nasabah dalam menyimpan dananya tanpa harus datang ke BMT secara langsung. BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto juga memiliki layanan MTA Android yang memudahkan dalam proses penyelesaian transaksi. Keunggulan dari BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan yang lainnya, jika dilihat dari segi pelayanannya lebih baik, dari pengelolaan lebih mengutamakan kekeluargaan. BMT ini beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam tanpa unsur Bunga / Rente, karena sistem pembiayaan/pinjaman dilandasi dan dilaksanakan atas dasar prinsip kerjasama dan persaudaraan islam yang senantiasa membawa kepada rasa keadilan. BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto ini sudah bergabung dalam perhimpunan BMT Indonesia.

Selain berupaya dalam meningkatkan usaha kecil, BMT juga bisa menerima titipan infak, sedekah dan zakat, dengan cara menyalurkannya sesuai dengan aturan dan amanahnya. BMT memiliki dua fungsi utama, yang pertama *Baitul Tamwil* (rumah pengembangan harta) yaitu melakukan kegiatan pengembangan usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas pengusaha ekonomi mikro dengan mendorong adanya pelaksanaan kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. Kedua *Baitul Maal* (rumah harta) yaitu menerima titipan berupa dana zakat, infak, sedekah sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Yang menyebabkan BMT ini tetap berkembang dan maju adalah adanya tim kerjasama yang baik dengan pengelola, dana yang disimpan aman, keuntungan, dan kepercayaan dari masyarakat. Lembaga Keuangan Syariah dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mampu mengembangkannya.

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yaitu simpan pinjam. Usaha ini, seperti usaha pada perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan (Ridwan, 2004:126). BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto memiliki beberapa macam produk penghimpunan dana yaitu, Simpanan Ummat, Simpanan Pendidikan, Simpanan Persiapan Qurban, Simpanan Walimah, Simpanan Hari Tua, Simpanan Haji/Umrah, Simpanan Ibu bersalin, dan Simpanan Berjangka. Adapun jenis simpanan berjangka yaitu simpanan berjangka 1 bulan, simpanan berjangka 3 bulan, simpanan berjangka 6 bulan, simpanan berjangka 12 bulan dan simpanan berjangka khusus dengan menggunakan Akad Mudharabah. Dimana masing masing produk tersebut memiliki kegunaan dan sistem yang berbeda. Peran umum BMT adalah melakukan pembinaan dari pendanaan pada usaha-usaha yang dilakukan oleh masyarakat menengah kebawah, untuk menjaga perannya tersebut, maka dibuatlah produk-produk penyaluran dana dan salah satunya adalah simpanan berjangka. Menurut undang undang Nomor 10 tahun 1998 menyatakan Simpanan Berjangka adalah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank. Dewan Syariah Nasional MUI telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa Simpanan Berjangka yang dibenarkan adalah Simpanan Berjangka yang berdasarkan prinsip mudharabah, dimana bank syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana) sedangkan nasabah bertindak sebagai *shohibul maal* (pemilik dana) dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*.

Menurut Khomsah (2019) Dalam Simpanan Berjangka ini memiliki keistimewaan yaitu adanya Simpanan Berjangka Khusus. Dimana simpanan berjangka khusus ini adalah simpanan yang hanya dikeluarkan pada saat menjelang bulan ramadhan dan berlaku kurang lebih hanya 2 sampai 3 bulan saja, yang nantinya setelah itu akan kembali lagi ke simpanan berjangka biasa. Hal ini dilakukan agar tidak kekurangan dana pada waktu tertentu tersebut. Dengan penarikan yang boleh dilakukan pada tanggal jatuh

tempo apabila diluar ketentuan maka, akan dikenakan biaya penalty sebesar 25% dari bagi hasil yang dibagikan pada bulan terakhir. Sebelum adanya simpanan berjangka khusus BMT menggunakan sistem *channeling* yaitu pendapatan dari LPDB (Lembaga Penyalur Dana Bergulir) yang merupakan dana-dana dari dinas koperasi dengan sistem dana bergulir. Setelah itu, untuk meringankan beban-beban biaya ketika menggunakan sistem *channeling* maka BMT menerapkan Simpanan Berjangka Khusus. Simpanan berjangka khusus mulai diterapkan pada tahun 2015 sampai dengan sekarang, yang berfungsi untuk menjaga tingkat likuiditas agar tetap terpenuhi.

Simpanan Berjangka termasuk jenis Simpanan Jangka Panjang karena merupakan simpanan yang dibentuk berjangka waktu lebih dari setahun baru akan diambil oleh kreditur (Muljono, 2012: 212). Jadi, dapat disimpulkan Simpanan Berjangka pada dasarnya merupakan salah satu faktor yang cukup besar pengaruhnya terhadap aktivitas perbankan dan merupakan salah satu sumber dana pembiayaan, operasionalnya yang disalurkan lewat kredit untuk membantu permodalan para pengusaha yang melakukan investasi (Sudian *et al.*, 2017:22).

Tabel 1.1
Data Jumlah Simpanan Berjangka Khusus Tahun 2015-2019 :

| Tahun | Jumlah Rekening | Saldo |
|-------|-----------------|---------------|
| 2015 | 11 | 351.500.000 |
| 2016 | 66 | 3.765.650.000 |
| 2017 | 57 | 4.228.000.000 |
| 2018 | 13 | 891.910.000 |
| 2019 | 13 | 1.151.660.000 |

Sumber : Data BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

Tabel 1.2
Data Rasio *Capital Adequacy Ratio* (CAR) Tahun 2013-2019 :

| Keterangan | Tahun 2013 | Tahun 2014 | Tahun 2015 | Tahun 2016 | Tahun 2017 | Tahun 2018 | Tahun 2019 |
|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| CAR | 9% | 10% | 31% | 29% | 29% | 29% | 29% |

Sumber : Data diolah dari BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto
(Data Diolah)

Dilihat dari tabel 1.1 pada tahun 2018-2019 meski jumlah rekeningnya menurun tetapi signifikan karena, dengan mengembangkan produk baru sebagai kecukupan modal untuk pemenuhan likuiditas. Sedangkan pada tabel 1.2, rasio *Capital Adequacy Ratio* (CAR) pada tahun 2013-2014 berada diposisi 9%-10%. Setelah adanya simpanan berjangka khusus pada tahun 2015-2019 menjadi 31% dan 29%. *Capital Adequacy Ratio* (CAR) merupakan rasio kinerja bank untuk mengukur kecukupan modal yang dimiliki bank untuk menunjang aktiva yang mengandung atau menghasilkan resiko. Modal adalah salah satu faktor penting dalam rangka pengembangan usaha bisnis dan menampung resiko kerugian, semakin tinggi CAR maka semakin kuat kemampuan bank untuk menanggung resiko dari setiap kredit/aktiva produktif yang berisiko. Jika nilai CAR tinggi (sesuai ketentuan BI 8%) berarti bank tersebut mampu membiayai operasional bank, keadaan yang menguntungkan bank tersebut akan memberikan kontribusi yang cukup besar bagi profitabilitas (Hakiim, 2018:3).

Menurut Santoso *et al.*, (2013:2) likuiditas merupakan salah satu indikator pengukuran tingkat kesehatan bank. Likuiditas dapat diukur dengan menggunakan rasio modal terhadap total asset, karena modal dianggap sebagai sumber utama pembiayaan terhadap kegiatan operasionalnya dan berperan sebagai penyangga terhadap kemungkinan terjadinya kerugian. Suatu lembaga keuangan dikatakan sehat apabila koperasi tersebut mampu memenuhi kewajiban-kewajibannya dan mampu mengelola keuangan dan mengatur manajemennya dengan baik. Sedangkan dapat dikatakan tidak sehat

jika tidak dapat menyeimbangkan antara pengeluaran dan pendapatan. Maka dari itu, suatu lembaga keuangan harus mampu menjalankan manajemennya dengan baik dan mengelola permodalannya semaksimal mungkin sehingga tercukupinya likuiditas (Puspitasari, 2014:89). Sumber utama modal bank syariah adalah modal inti (*core capital*) dan kuasi ekuitas. Modal inti adalah modal yang berasal dari pemilik bank, yang terdiri dari modal yang disetor oleh para pemegang saham, cadangan dan laba ditahan. Sedangkan ekuitas adalah dana-dana yang tercatat dalam rekening-rekening bagi hasil (*mudharabah*). Modal inti berfungsi sebagai penyangga dan penyerap kegagalan atau kerugian bank dan melindungi kepentingan para pemegang rekening titipan (*wadiah*) atau pinjaman (*qard*), terutama atas aktiva yang didanai oleh modal sendiri dan dana-dana *wadiah* atau *qard* (Muhammad, 2011:251). Berdasarkan dari tabel diatas setelah adanya simpanan berjangka khusus yaitu tahun 2015 CAR menjadi meningkat, namun CAR tersebut melebihi ratio minimum dimana sesuai ketentuan BI sebesar 8%. Hal ini menandakan bahwa terdapat masalah pada simpanan berjangka khusus yang sebagaimana diandalkan menjadi salah satu pendanaan atau kecukupan modal dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT Dana Mentari Purwokerto.

Masyarakat sebagian besar tertarik dengan adanya simpanan berjangka, apabila dana mereka memang tidak digunakan bahkan sampai ada yang satu tahun tidak diambil yang kemudian diperpanjang secara otomatis. BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto tentu membutuhkan modal yang cukup dalam pengembangan produk simpanan berjangka khusus. Menurut BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto penarikan simpanan berjangka hanya boleh dilakukan pada tanggal jatuh tempo apabila diluar ketentuan maka akan dikenakan biaya penalty sebesar 25% dari bagi hasil yang dibagikan pada bulan terakhir. Dengan hal ini maka penulis tertarik untuk meneliti tentang **“STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK SIMPANAN BERJANGKA KHUSUS DALAM MENJAGA TINGKAT LIKUIDITAS DI BMT DANA MENTARI MUHAMMADIYAH PURWOKERTO”**.

B. Definisi Operasional

1. Strategi

Strategi berasal dari kata Yunani *strategeia* (*stratus = militer ; da nag = memimpin*), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Konsep strategi dapat didefinisikan menjadi 2 perspektif yaitu pertama perspektif organisasi ingin dilakukan (*intends to do*) dan kedua perspektif apa yang organisasi akhirnya lakukan (*eventually does*). Menurut Armstrong Strategi merupakan sesuatu hal yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menetapkan harga suatu produk sampai memasarkannya serta mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memberi kepuasan pembeli aktual serta potensial (Jufri, 2017 : 8-9).

2. Pengembangan Produk

Menurut Sondang P. Siagian (2007) dalam Arifin *et al* (2014:159) mengatakan bahwa, pengembangan produk adalah upaya menarik minat pelanggan untuk membeli dan menggunakan produk baru yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut karena mereka merasa puas terhadap produk yang selama ini sudah diluncurkan, dipromosikan dan dijual diperusahaan yang bersangkutan. Pengembangan produk dilaksanakan dengan tujuan untuk melayani pasar yang telah ada sekarang dengan lebih meningkatkan penjualan, memenuhi usaha menemukan barang baru yang lebih baik, serta melaksanakan aktivitas dari teknik penelitian, perekayasaan, dan perancangan produk (Rini S, 2013: 31-32).

3. Simpanan Berjangka Khusus

Menurut Ismail (2010:91) Simpanan berjangka merupakan simpanan yang penarikannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan antara bank penerbit dan bank yang menempatkan dananya dalam rekening tersebut. Menurut undang undang Nomor 10 tahun 1998 menyatakan simpanan adalah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan

bank. Menurut Khomsahtun (2019) simpanan berjangka ini meliputi 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan dengan menggunakan akad Mudharabah. Dalam Simpanan Berjangka ini memiliki keistimewaan salah satunya ialah adanya Simpanan Berjangka Khusus. Simpanan berjangka khusus adalah simpanan yang hanya dikeluarkan ketika menjelang likuiditas yang tinggi seperti pada saat menjelang bulan ramadhan dan berlaku kurang lebih hanya 2 sampai 3 bulan saja, yang nantinya setelah itu akan kembali lagi ke simpanan berjangka biasa. Hal ini dilakukan agar tidak kekurangan dana pada waktu tertentu tersebut.

4. Likuiditas

Secara umum likuiditas berarti kemampuan untuk memenuhi kebutuhan dana (*cash flow*) dengan segera dan dengan biaya yang sesuai, dimana fungsi likuiditas ada 3 yaitu menjalankan transaksi bisnisnya sehari-hari, mengatasi kebutuhan dana yang mendesak, memuaskan permintaan nasabah akan pinjaman dan memberikan fleksibilitas dalam meraih kesempatan investasi menarik yang menguntungkan (Ichsan :85). Kekayaan suatu bank terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap yang merupakan penjamin solvabilitas bank, sedangkan dana (modal) bank dipergunakan untuk modal kerja dan sebagai penjamin likuiditas yang bersangkutan. Dana bank adalah sejumlah uang yang dimiliki dan dikuasai bank dalam kegiatan operasionalnya. Dengan terjaganya modal berarti bank mendapatkan kepercayaan dari masyarakat yang amat penting, sehingga bagi sebuah bank dapat menghimpun dana untuk keperluan operasional selanjutnya (Kusniningrum ,2016:6). Menurut Dendawijaya dalam Kusniningrum (2016:6) *Capital Adequacy Ratio* (CAR) adalah rasio yang memperlihatkan seberapa jauh seluruh aktiva bank yang mengandung risiko (kredit, penyertaan, surat berharga, tagihan pada bank lain) ikut dibiayai dari dana modal sendiri bank disamping memperoleh dana-dana dari sumber-sumber diluar bank, seperti dana masyarakat, pinjaman (utang), dan lain-lain.

5. *Baitul maal Watamwil* (BMT)

Menurut Harisman, *Baitul maal Watamwil* (BMT) adalah kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan. Dalam kegiatannya LKMS adalah mengembangkan usaha-usaha ekonomi produktif yang mendorong kegiatan menabung dan membantu proses pembiayaan kegiatan usaha ekonomi anggota dan masyarakat lingkungannya (Arifin *et al.*, 2014: 165).

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, permasalahan yang akan di teliti dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Mampu menganalisis hasil dari strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dan mengetahui bagaimana penerapan ilmu yang diperoleh di IAIN Purwokerto pada kenyataan yang terjadi dilapangan.

b. Bagi Lembaga Keuangan Syariah.

Bagi BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto, hasil dari penelititan ini dapat digunakan sebagai sarana untuk tetap

membangun dan mengetahui strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas.

c. Bagi Perguruan Tinggi

- 1) Untuk menambah referensi di Perpustakaan IAIN Purwokerto
- 2) Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat menjadi acuan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.
- 3) Dapat memberikan sumbangan pemikiran dan menjadi bahan pertimbangan untuk membantu memecahkan masalah dalam menganalisis strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas.

E. KAJIAN PUSTAKA

1. Telaah Pustaka

Telaah pustaka merupakan telaah terhadap hasil-hasil penelitian yang berkaitan dengan objek penelitian yang sedang dikaji. Kemudian, bagaimana hasilnya jika dikaitkan dengan tema penelitian yang akan dikerjakan dan apa serta bagian mana yang belum diteliti. Dari beberapa penelitian telah melakukan penelitian tentang manajemen dan pengelolaan likuiditas. Likuiditas merupakan kepemilikan sumber dana yang memadai untuk memenuhi seluruh kewajibannya pada saat jatuh tempo, atau kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban pada saat ditagih (Ibnudin, 2016: 72). Hasil dari penelitian tersebut akan digunakan sebagai bahan referensi dan perbandingan dalam penelitian ini, antara lain yaitu :

Dalam jurnal ilmiah ekonomi islam oleh Edi Susilo yang berjudul *Manajemen Likuiditas Lembaga Keuangan Mikro Syariah Non Bank (BMT) Dengan Akad Tawarruq*, menjelaskan bahwa Akad Tawarruq sebagai produk masa lalu yg dirivitalisasi berdasarkan kebutuhan masa kini untuk memenuhi kebutuhan likuiditas (BMT) yang dalam prakteknya belum mempunyai instrument yang tepat dalam memperoleh dana likuiditas seperti halnya perbankan syariah dan untuk mengorganisir tawarruq dalam memenuhi kebutuhan likuiditas BMT oleh puskopsyah

BMT telah dibentuk dan dimiliki BMT-BMT dalam satu wilayah untuk bekerjasama sinergi dan saling menguntungkan (*simbiosis mutualisme*). (Susilo, Jurnal Ekonomi Islam Vol. 03, No. 01).

Jurnal *Universum* oleh Sulistyowati yang berjudul *Manajemen Likuiditas Bank Syariah*, menjelaskan bahwa manajemen likuiditas bank syariah dikatakan suatu program pengendalian dari alat-alat likuid yang mudah ditunaikan guna memenuhi semua kewajiban bank yang harus segera dibayar. Dalam manajemen likuiditas bank syariah terdapat beberapa instrument, yaitu Giro Wajib Minimum (GWM), Kliring, Pasar uang antar bank berdasarkan Prinsip Syariah (PUAS), piranti pasar uang antar bank syariah yakni investasi Mudharabah antarbank (IMA), sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI) dan pasar modal syariah yang mana pada tiap-tiap instrument/komponen tersebut mempunyai ketentuan masing-masing yang berbeda. (Sulistyowati, Jurnal *Universum* Vol. 9 No. 1).

Jurnal *Administrasi Bisnis* oleh Riskia *et al.*, yang berjudul *Penggunaan Budget Kas Untuk Menjaga Likuiditas dan Meningkatkan Rentabilitas*, menjelaskan berdasarkan hasil penelitian perhitungan rasio likuiditas dan rentabilitas pada tahun 2011 sampai 2013, PT Kalbe Farma Tbk mengalami keadaan likuiditas yang terlalu tinggi, saldo kas PT Kalbe Farma belum optimal karena kurang dari 1% dari aktiva lancar, setelah dilakukan penyusunan *budget* kas th 2014 Net Working Capital turun menjadi 3.665.782.367.061; Current Ratio turun menjadi 216,49% ; Quick Ratio turun menjadi 141,53% ; Cash Ratio turun menjadi 14,19% ; Rentabilitas Ekonomi naik menjadi 25,84% dan begitu juga dengan Rentabilitas Modal Sendiri naik menjadi 23,50%. Budget kas berperan penting dalam menjaga likuiditas dan meningkatkan rentabilitas pada PT Kalbe Farma Tbk. Hal tersebut dapat disimpulkan dari terjaganya keadaan likuiditas ditahun 2014 dan meningkatnya rentabilitas ditahun 2014. (Riskia *et al.*, Jurnal *Administrasi Bisnis*, Vol . 5 No. 2).

Jurnal *Cendekia Akuntansi* oleh Miladiah Kusumaningarti yang berjudul *Analisis Manajemen Kas Untuk Menjaga Likuiditas*, menyatakan

bahwa hasil dari penelitiannya adalah CV. Accu Batu merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi Accu, dimana dalam menjalankan usahanya dengan cara melakukan pengelolaan kas yang baik, dan perusahaan dapat memenuhi besarnya saldo kas optimal yang harus dipertahankan perusahaan, CV Accu Batu Kediri masih belum optimal, dimana saldo minimal kas yang harus disediakan perusahaan masih belum bisa dipenuhi, besarnya rasio likuiditas perusahaan belum seluruhnya memenuhi standard yang ditetapkan. (Kusumaningarti, Jurnal Cendekia Akuntansi, Vol. 4 No. 2).

Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan oleh Lisdawami dan Imron Mawardi yang berjudul *Pengembangan Produk Funding KSPPS BMT Amanah Ummah Jawa Timur*, menjelaskan bahwa pada awalnya strategi pengembangan produk KSPPS BMT Amanah Ummah Jawa Timur menggunakan strategi imitasi karena menyesuaikan dengan apa yang sudah dipahami dan familiar di masyarakat yakni produk-produk simpanan konvensional. Produk yang menggunakan strategi imitasi yaitu produk simpanan mudharabah dan simpanan berjangka mudharabah. Selain itu, sebagian besar menggunakan strategi pengembangan produk. (Lisdawami dan Mawardi, Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan Vol. 4 No. 11).

Jurnal Ekonom oleh Endang Sulistya Rini, yang berjudul *Peran Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan*, menjelaskan bahwa pengembangan produk memiliki peran yang besar dalam meningkatkan volume penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus selalu memantau atau mengikuti perkembangan selera konsumen ataupun keluhan dari pelanggan. Perusahaan harus mengawasi perubahan taktik dan strategi dari pesaing agar dapat mengantisipasi tindakan yang perlu dilakukan dengan produk yang dihasilkan. (Rini, Sulistya E, *Peran Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan*, Jurnal Ekonom, Vol 16, No 1).

Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan oleh Yeana Dwi Andhika & Noven Suprayogi yang berjudul *Faktor-faktor yang*

Mempengaruhi Capital Adequacy Ratio (CAR) Bank Umum Syariah di Indonesia, menjelaskan bahwa Berdasarkan hasil penelitian baik secara simultan maupun parsial (LNSIZE, NPF, ROE, dan FDR) berpengaruh terhadap CAR, maka dengan demikian dapat dikatakan sebagai faktor-faktor yang mempengaruhi CAR pada bank umum syariah (BUS) di Indonesia. Manajemen BUS harus memperhatikan capaian kinerja keuangannya serta kebijakan korporasi yang dilakukan seperti pembagian keuntungan terhadap pemegang saham mengingat hal-hal yang berpengaruh terhadap upaya optimalisasi CAR dalam rangka mewujudkan kerangka permodalan perbankan syariah yang kuat dimasa mendatang. (Andhika *et al.*, Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan Vol. 4 No. 4).

Tabel 1.3
Penelitian Terdahulu

| No. | Penulis, Judul, Tahun | Hasil Penelitian | Fokus Penelitian |
|-----|--|--|--|
| 1. | <p>Penulis : Edi Susilo Judul: “<i>Manajemen Likuiditas Lembaga Keuangan Mikro Syariah Non Bank (BMT) dengan Akad Tawarruq</i>” Tahun: 2017</p> | <p>Akad Tawarruq sebagai produk masa lalu yg dirivitalisasi berdasarkan kebutuhan masa kini untuk memenuhi kebutuhan likuiditas (BMT) yang dalam prakteknya belum mempunyai instrument yang tepat dalam memperoleh dana likuiditas seperti halnya perbankan syariah dan untuk mengorganisir tawarruq dalam memenuhi kebutuhan likuiditas BMT oleh puskopsyah BMT telah dibentuk dan dimiliki BMT-BMT dalam satu wilayah untuk bekerjasama sinergi dan saling</p> | <p>Peneliti fokus meneliti strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditasnya di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.</p> |

| | | | |
|----|---|--|--|
| | | menguntungkan (<i>simbiosis mutualisme</i>). | |
| 2. | <p>Penulis: Sulistyowati</p> <p>Judul: “<i>Manajemen Likuiditas Bank Syariah (Upaya Peningkatan Good Corporate Governance)</i>”</p> <p>Tahun: 2015</p> | <p>Manajemen likuiditas bank syariah dikatakan suatu program pengendalian dari alat-alat likuid yang mudah ditunaikan guna memenuhi semua kewajiban bank yang harus segera dibayar. Dalam manajemen likuiditas bank syariah terdapat beberapa instrument, yaitu Giro Wajib Minimum (GWM), Kliring, Pasar uang antar bank berdasarkan Prinsip Syariah (PUAS), piranti pasar uang antar bank syariah yakni investasi Mudharabah antarbank (IMA), sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI) dan pasar modal syariah yang mana pada tiap-tiap instrument/komponen tersebut mempunyai ketentuan masing-masing yang berbeda.</p> | <p>Peneliti fokus meneliti strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditasnya di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.</p> |
| 3. | <p>Penulis: Riskia <i>et, al</i></p> <p>Judul: “<i>Penggunaan Budget Kas untuk Menjaga Likuiditas dan Meningkatkan Rentabilitas (Studi Kasus pada PT.</i></p> | <p>Berdasarkan hasil penelitian perhitungan rasio likuiditas dan rentabilitas pada tahun 2011 sampai 2013, PT Kalbe Farma Tbk mengalami keadaan likuiditas yang terlalu tinggi, saldo kas PT</p> | <p>Peneliti fokus meneliti strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditasnya di</p> |

| | | | |
|----|--|---|--|
| | <p><i>Kalbe farma Tbk)</i>”</p> <p>Tahun: 2014</p> | <p>Kalbe Farma belum optimal karena kurang dari 1% dari aktiva lancar, setelah dilakukan penyusunan <i>budget</i> kas th 2014 Net Working Capital turun menjadi 3.665.782.367.061: Current Ratio turun menjadi 216,49% ; Quick Ratio turun menjadi 141,53% ; Cash Ratio turun menjadi 14,19% ; Rentabilitas Ekonomi naik menjadi 25,84% dan begitu juga dengan Rentabilitas Modal Sendiri naik menjadi 23,50%. Budget kas berperan penting dalam menjaga likuiditas dan meningkatkan rentabilitas pada PT Kalbe Farma Tbk. Hal tersebut dapat disimpulkan dari terjaganya keadaan likuiditas ditahun 2014 dan meningkatnya rentabilitas ditahun 2014.</p> | <p>BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.</p> |
| 4. | <p>Penulis: Miladiah Kusumaningarti</p> <p>Judul: “<i>Analisis Manajemen Kas untuk Menjaga Likuiditas (Studi Kasus Pada CV. Accu Batu Kediri)</i>”</p> | <p>Hasil dari penelitiannya adalah CV. Accu Batu merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi Accu, dimana dalam menjalankan usahanya dengan cara melakukan</p> | <p>Peneliti fokus meneliti strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditasnya di</p> |

| | | | |
|----|---|--|---|
| | Tahun: 2016 | pengelolaan kas yang baik, dan perusahaan dapat memenuhi besarnya saldo kas optimal yang harus dipertahankan perusahaan, CV Accu Batu Kediri masih belum optimal, dimana saldo minimal kas yang harus disediakan perusahaan masih belum bisa dipenuhi, besarnya rasio likuiditas perusahaan belum seluruhnya memenuhi standard yang ditetapkan. | BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. |
| 5. | Penulis : Imron Mawardi dan Indi Masita L Judul : <i>“Pengembangan Produk Funding Kspps BMT Amanah Ummah Jawa Timur”</i> Tahun : 2017 | Hasil penelitian penulis ialah pada awalnya strategi pengembangan produk KSPPS BMT Amanah Ummah Jawa Timur menggunakan strategi imitasi karena menyesuaikan dengan apa yang sudah dipahami dan familiar di masyarakat yakni produk-produk simpanan konvensional. Produk yang menggunakan strategi imitasi yaitu produk simpanan mudharabah dan simpanan berjangka mudharabah. Selain itu, sebagian besar menggunakan strategi pengembangan produk. | Peneliti fokus meneliti strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditasnya di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. |

| | | | |
|----|--|---|--|
| 6. | <p>Penulis : Endang Sulistya Rini</p> <p>Judul : <i>“Peran Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan”</i></p> <p>Tahun : 2013</p> | <p>Berdasarkan hasil penelitian penulis dapat disimpulkan bahwa pengembangan produk memiliki peran yang besar dalam meningkatkan volume penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus selalu memantau atau mengikuti perkembangan selera konsumen ataupun keluhan dari pelanggan. Perusahaan harus mengawasi perubahan taktik dan strategi dari pesaing agar dapat mengantisipasi tindakan yang perlu dilakukan dengan produk yang dihasilkan.</p> | <p>Peneliti fokus meneliti strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditasnya di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.</p> |
| 7. | <p>Nama : Yeana Dwi Andhika & Noven Suprayogi</p> <p>Judul : <i>“Faktor-faktor yang Mempengaruhi Capital Adequacy Ratio (CAR) Bank Umum Syariah di Indonesia”</i></p> <p>Tahun : 2018</p> | <p>Berdasarkan hasil penelitian baik secara simultan maupun parsial (LN SIZE, NPF, ROE, dan FDR) berpengaruh terhadap CAR, maka dengan demikian dapat dikatakan sebagai faktor-faktor yang mempengaruhi CAR pada bank umum syariah (BUS) di Indonesia. Manajemen BUS harus memperhatikan capaian kinerja keuangannya serta kebijakan</p> | <p>Peneliti fokus meneliti strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditasnya di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.</p> |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | <p>korporasi yang dilakukan seperti pembagian keuntungan terhadap pemegang saham mengingat hal-hal yang berpengaruh terhadap upaya optimalisasi CAR dalam rangka mewujudkan kerangka permodalan perbankan syariah yang kuat dimasa mendatang.</p> | |
|--|--|---|--|

2. Kerangka Teoritik

Kerangka teoritik menjelaskan dasar-dasar atau kaidah-kaidah teoritis serta asumsi-asumsi yang memungkinkan terjadinya penalaran untuk menjawab masalah yang ada dalam penelitian. Teori yang akan dijadikan sebagai dasar dalam penelitian dapat berasal dari teori-teori yang harus dipertanggungjawabkan melalui kajian literature kepustakaan dan menyebutkan sumbernya.

Dalam buku Muhammad yang berjudul Manajemen Bank Syariah bab 20 poin memperhatikan likuiditas menjelaskan bahwa persoalan yang muncul adalah bagaimana caranya agar likuiditas tetap terjaga. Bagi bank islam dalam menjaga likuiditas sebenarnya terdapat dua hal yang harus diperhatikan pertama, penggalangan umat. Kedua, jika terpaksa harus memberikan imbalan bagi hasil yang memadai, maka lebih bagus bank syariah jangan terlebih dahulu menerima simpanan. Bank syariah dapat menggunakan saham kemudian setelah ada hasilnya baru membuka simpanan. (Muhammad, 2011:439).

Dalam buku Suad Husnan yang berjudul Dasar-Dasar Manajemen Keuangan bab V poin rasio-rasio likuiditas menjelaskan bahwa likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansial yang harus segera dipenuhi (kewajiban

jangka pendek). Kewajiban jangka finansial pendek terlihat pada neraca sebagai kewajiban lancar (Husnan, 2015: 83).

Dalam jurnal oleh Sulistyowati yang berjudul Manajemen Likuiditas Bank Syariah menjelaskan bahwa manajemen likuiditas bank syariah dapat dikatakan suatu program pengendalian dari alat-alat likuid yang mudah ditunaikan guna memenuhi semua kewajiban bank yang harus segera dibayar. Didalam manajemen likuiditas bank syariah terdapat berbagai instrument yaitu Giro Wajib Minimum, Kliring, Pasar uang antar bank syariah, sertifikat wadiah bank Indonesia yang mana setiap instrument memiliki ketentuan yang berbeda. (Sulistyowati, 2015: 47).

Dalam jurnal oleh Ahmad Mukhlisn yang berjudul Strategi Pengembangan Produk Bank Syariah Di Indonesia menjelaskan bahwa strategi pengembangan produk merupakan bagian dari strategi korporasi. Pada strategi pengembangan produk ini memiliki potensi keuntungan maupun risiko dari aktivitas pengembangan produk, dan banyak faktor yang menyebabkan suatu perusahaan melakukan pengembangan produk baru. Setiap perusahaan menemukan dengan adanya pendekatan strategi manajerial pada aktivitas pengembangan produk baru akan meningkatkan peluang keberhasilan dan meminimalisir biaya serta resiko (Mukhlisn, 2018: 67).

Dalam jurnal oleh Mahmudatus Sa'diyah dan Meuthiya Athifa Arifin yang berjudul Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah menjelaskan bahwa menurut Kotler (2000:374) pengembangan produk adalah setiap perusahaan harus mengembangkan produk baru. Dengan adanya produk baru akan membentuk masa depan suatu perusahaan. Produk pengganti diciptakan dalam mempertahankan atau membangun penjualan dan produk baru dapat ditambah oleh perusahaan melalui akuisisi atau pengembangan produk baru (Arifin *et al.*, 2014: 160).

Dalam buku Muchdarsyah Sinungan yang berjudul Manajemen Dana Bank menjelaskan bahwa *Capital Adequacy Ratio* (CAR) atau permodalan yang cukup adalah berkaitan dengan penyediaan modal sendiri yang diperlukan untuk menutup risiko kerugian yang mungkin timbul dari penanaman dana dalam aktiva-aktiva produktif yang mengandung risiko serta untuk membiayai penanaman dalam benda tetap dan inventaris. Sesuai dengan paktri 28 Februari 1991, *Capital Adequacy Ratio* (CAR) ini adalah minimum sebesar 8% dengan pemenuhan bertahap, yaitu 5% untuk akhir Maret 1992, 7% untuk maret 1993 dan 8% sejak Desember 1993 (Sinungan, 1997:76).

Dalam jurnal oleh Andhika *et al.*, yang berjudul Faktor-faktor yang mempengaruhi *Capital Adequacy Ratio* (CAR) Bank Umum Syariah di Indonesia, menjelaskan bahwa manajemen modal yang baik oleh bank syariah mempertimbangkan berbagai hal diatas menjadi sesuatu yang penting dalam rangka memastikan bahwa sebagai entitas bisnis, bank syariah akan tetap stabil dan tidak mudah guncang ketika krisis ekonomi melanda. Modal bank secara singkat adalah dana yang diinvestasikan pemilik dalam rangka pendirian badan usaha yang dimaksudkan untuk membiayai kegiatan usaha bank selain itu juga untuk memenuhi regulasi yang telah ditetapkan oleh otoriter moneter (Andhika *et al*, 2017: 314).

IAIN PURWOKERTO

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan Produk

1. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari kata Yunani *strategeia* (*stratus = militer ; da nag = memimpin*), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Dalam pengertian umum strategi adalah suatu cara untuk mendapatkan kemenangan atau mencapai tujuan. Pada dasarnya strategi merupakan seni dan ilmu yang menggunakan dan mengembangkan kekuatan teknologi, politik, ekonomi, sosial budaya) dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Mukhlisiin, 2018: 62). Pengertian strategi pada prinsipnya berkaitan dengan persoalan kebijaksanaan pelaksanaan, penentuan tujuan yang dicapai, penentuan cara-cara metode penggunaan sarana. Strategi selalu berkaitan dengan tiga hal utama yaitu, tujuan, sarana, dan cara. Menurut David, manajemen strategi adalah suatu seni dan ilmu untuk menginformasi, mengimplementasi, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya, tujuan tersebut adalah untuk menciptakan peluang baru yang berbeda dimasa yang akan datang, perencanaan jangka panjang, dan untuk mengoptimalkan trend sekarang untuk masa yang akan datang (Hanafi *et al.*, 2013: 259).

Beberapa pengertian tentang strategi menurut para ahli, antara lain:

- a. Menurut Amstrong Strategi merupakan sesuatu hal yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menetapkan harga suatu produk sampai memasarkannya serta mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memberi kepuasan pembeli aktual serta potensial (Jufri, 2017 : 8-9).
- b. Menurut Porter (2012), mengatakan bahwa strategi adalah sekumpulan tindakan atau aktivitas yang berbeda untuk menghantarkan nilai yang unik (Yunus, 2016:6).

- c. Menurut Perache II & Robinson (2008), strategis adalah sekumpulan tindakan yang menghasilkan perumusan dan pelaksanaan rencana yang dirancang untuk mencapai sasaran organisasi (Yunus, 2016:5)
- d. Menurut Lawrence R. Jaunch & W. F. Glueck (1984), strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh, dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan (Purwanto, 2007: 74).

Manajemen strategis merupakan aktivitas manajemen tertinggi yang disusun dan ditetapkan oleh pimpinan organisasi dan dilaksanakan oleh seluruh perangkat organisasi sampai tingkat yang rendah (Novianto, 2019:16). Menurut Yunus (2016:9) manajemen strategis memungkinkan suatu organisasi mampu dalam membentuk masa depannya, memberikan arah tindakan bagi organisasi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam jangka panjang. Meski, manajemen strategis tidak selalu menjamin pada keberhasilan. Secara historis, manfaat utama manajemen strategis telah membantu oraganisasi memformulasikan strategi yang lebih baik dengan menggunakan pendekatan yang sistematis, logis, dan rasional untuk pilihan strategi. Manfaat manajemen strategis tersebut yaitu:

- a. Manfaat *Finansial* : Bahwa organisasi yang menggunakan konsep manajemen strategis lebih menguntungkan dan berhasil dibandingkan organisasi lain yang tidak menggunakan. Bisnis yang menggunakan konsep manajemen strategis menunjukkan perbaikan yang signifikan dalam penjualan, profitabilitas, dan produktivitas dibandingkan dengan perusahaan yang tidak ada persencanaan yang sistematis.
- b. Manfaat *Nonfinansial* : Manajemen strategis juga menawarkan manfaat nyata meningkatnya kesadaran atas ancaman eksternal, pemahaman yang lebih baik dari strategi pesaing, meningkatnya produktivitas karyawan, mengurangi keengganan untuk berubah, dan pengertian yang lebih baik atas hubungan antara kinerja dan penghargaan. Manajemen strategis dapat memperbaiki kepercayaan

atas strategi bisnis yang menunjukkan kapan dibutuhkan tindakan korektif.

Menurut Rivai dalam Yunus (2016:14) terdapat proses manajemen strategis yaitu :

- a. Perumusan strategi : Antara lain dengan mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal perusahaan, menentukan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, merumuskan alternative strategi, dan memilih strategi tertentu yang dilaksanakan.
- b. Penerapan strategi : Di antaranya mengembangkan budaya yang mendukung strategi, menciptakan struktur organisasi yang efektif dan mengarahkan usaha pemasaran, menyiapkan anggaran, mengembangkan dan memberdayakan sistem informasi, dan menghubungkan kinerja karyawan dengan kinerja organisasi. Suksesnya penerapan strategi terletak pada kemampuan manajer untuk memotivasi karyawannya.
- c. Evaluasi : Merupakan tahap final dalam manajemen strategi. Evaluasi adalah salah satu alat untuk mendapatkan informasi kapan strategi tidak berjalan. Semua strategi dimodifikasi dimasa yang akan datang karena faktor internal eksternal secara konstan berubah. Tiga aktivitas dasar evaluasi strategi meliputi meninjau ulang faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar dalam mengukur kinerja dan mengambil tindakan korektif.

Menurut Griffin (2007:157) suatu perusahaan tidak selalu berjalan dengan lancar sesuai dengan apa yang diharapkan. Dengan itu maka, perusahaan perlu mengetahui beberapa hal yang harus dipertimbangkan saat menunjukkan hubungan dalam melakukan manajemen strategi yang digunakan dengan memahami jenis-jenis strategi. Terdapat 3 jenis strategi yang dipertimbangkan tersebut antara lain :

- a) Strategi Perusahaan (*corporate strategy*), bertujuan untuk menetapkan keseluruhan sikap perusahaan terhadap pertumbuhan dan cara perusahaan mengelola bisnis atau nilai produknya.
 - b) Strategi Bisnis (strategi persaingan), yang berlangsung pada tingkat unit bisnis atau lini produk, berfokus pada peningkatan posisi bersaing dalam perusahaan.
 - c) Strategi fungsional, para manajer dalam bidang spesifik memutuskan cara terbaik untuk mencapai tujuan perusahaan dengan bekerja seproduktif mungkin.
2. Pengembangan Produk
- a. Pengertian Pengembangan Produk

Sasaran dalam strategi pengembangan produk mencakup 3 jenis kegiatan yaitu mengembangkan dan meluncurkan produk baru, mengembangkan variasi mutu produk lama, dan mengembangkan model dan bentuk-bentuk tambahan terhadap produk lama (Arifin *et. al.*, 2014: 159). Dalam hal ini produk menurut Philip Kotler (2000), adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapat perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Pengembangan produk adalah suatu proses penemuan ide untuk barang dan jasa termasuk merubah, menambah, atau merumuskan kembali sebagian dari sifat-sifat pokok yang sudah ada dalam segi corak, merk, dan kuantitas. Pengembangan produk dilaksanakan dengan tujuan untuk melayani pasar yang telah ada sekarang dengan lebih meningkatkan penjualan, memenuhi usaha menemukan barang baru yang lebih baik, serta melaksanakan aktivitas

dari teknik penelitian, perekayasaan, dan perancangan produk (Rini S, 2013: 31-32).

Beberapa Pengertian Pengembangan Produk menurut para ahli (Arifin *et al.*, 2014:160) :

- 1) Sondang P. Siagian (2007) mengatakan bahwa, pengembangan produk adalah upaya menarik minat pelanggan untuk membeli dan menggunakan produk baru yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut karena mereka merasa puas terhadap produk yang selama ini sudah diluncurkan, dipromosikan dan dijual diperusahaan yang bersangkutan.
- 2) Menurut Hart (2005), dalam kamus marketing terdapat, arti dari istilah pengembangan produk yang berarti kegiatan yang mengarah ke dimilikinya ciri khas yang baru atau berbeda dari sebuah produk atau manfaat konsumen. Pengembangan tersebut membentang dari konsep yang sama sekali baru untuk memenuhi “keinginan” konsumen yang ditetapkan secara baru hingga modifikasi dari sebuah produk yang telah ada, penyajian dan kemasannya.
- 3) Menurut Moekijat (1990), pengembangan produk adalah suatu usaha yang direncanakan dan dilakukan secara sadar untuk memperbaiki produk yang ada, atau untuk menambah banyaknya ragam produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Pengembangan produk ini terdiri dari penjualan yang bertambah yang diusahakan oleh perusahaan-perusahaan dengan mengembangkan yang diperbaharui untuk pasar-pasarnya yang sekarang.
- 4) Sedangkan menurut Kotler (2000), pengembangan produk adalah tiap perusahaan harus mengembangkan produk baru. Pengembangan produk baru membentuk masa depan perusahaan. Produk pengganti harus diciptakan untuk mempertahankan atau membangun penjualan.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pengembangan produk adalah suatu usaha yang dilakukan oleh perusahaan mengembangkan produk

yang sudah ada atau menghasilkan produk baru, serta melakukan pendekatan strategis untuk meraih keberhasilan dan terhindar dari risiko, dan menyajikan produk-produk yang menarik, kompetitif dan memberikan kemudahan dalam pengembangan produk (Mukhilisin, 2018:63).

b. Tujuan Pengembangan Produk

Setiap perusahaan biasanya dituntut untuk memiliki produk baru atau lebih banyak, sehingga suatu perusahaan perlu melakukan pengembangan produk agar dapat menarik minat pelanggan dan meningkatkan keuntungan. Dengan demikian perusahaan harus memiliki tujuan yang tepat. Menurut Buchaari Alma (2000) dalam Rini (2013:32) tujuan pengembangan produk ialah :

- 1) Untuk memenuhi keinginan konsumen yang belum puas
- 2) Untuk memenuhi omzet penjualan
- 3) Untuk memenangkan persaingan
- 4) Untuk meningkatkan keuntungan dengan pemakaian bahan yang sama
- 5) Untuk mencegah kebosanan konsumen
- 6) Untuk menyederhanakan produk
- 7) Untuk mendayagunakan sumber sumber produksi

Menurut Kotler & Amstrong (2008:185), terdapat 5 karakteristik yang sangat penting dalam mempengaruhi pengembangan produk (inovasi) :

- a) Keuntungan relative, yaitu tingkat yang menunjukkan keunggulan inovasi terhadap produk yang telah ada.
- b) Kompabilitas yaitu tingkat kesesuaian inovasi dengan nilai dan pengalaman calon konsumen.
- c) Kompleksitas yaitu tingkat kesulitan inovasi untuk dimengerti atau digunakan.
- d) Divisibilitas yaitu tingkat inovasi dapat dicoba sedikit demi sedikit.

e) Komunikabilitas yaitu tingkat kemampuan hasil penggunaan inovasi dapat diobservasikan atau dijelaskan kepada orang lain.

c. Tahap-tahap Pengembangan Produk

Menurut Kotler (2002) dalam Arifin *et al.*, (2014:162) proses pengembangan produk yang terstruktur sangat diperlukan bagi suatu perusahaan dalam merancang produk-produk yang akan dijual kepasar. Agar pelaksanaan pengembangan produk dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan yang diharapkan, perlu diperhatikan tahap-tahap dalam melaksanakan pengembangan produk. Berikut ini merupakan tahap-tahap pengembangan produk:

1) Pemunculan Gagasan

Pengembangan produk berawal dari adanya pencarian gagasan. Gagasan produk biasanya berasal dari berbagai sumber, diantaranya yaitu manajer pengembangan dan penelitian, pelanggan, ilmuwan, pesaing, pegawai, saluran pemasaran dan manajemen puncak.

2) Penyaringan Gagasan

Gagasan yang disimpulkan oleh pihak-pihak diatas disortir menjadi tiga kelompok yaitu gagasan yang menjanjikan, gagasan yang pas-pasan, dan gagasan yang ditolak. Dalam menyaring gagasan, perusahaan harus memperhatikan dan menghindari dua kesalahan yaitu :

- a) Kesalahan membuang, kesalahan ini terjadi jika perusahaan membuang ide yang sebenarnya baik untuk dikembangkan, karena kurangnya gambaran perusahaan terhadap potensi ide maka perusahaan membuangnya.
- b) Kesalahan jalan terus, kesalahan ini terjadi jika suatu perusahaan mengembangkan ide yang sebenarnya merugikan, hal ini akan mengakibatkan produk yang dikembangkan mengalami kegagalan dipasar.

3) Pengembangan dan Penyajian Konsep

Gagasan yang menarik harus disempurnakan menjadi konsep yang dapat diuji, gagasan produk adalah hal yang mungkin dapat ditawarkan oleh perusahaan kepasar. Konsep produk adalah versi terinci dari suatu gagasan yang dinyatakan dalam istilah-istilah yang berarti konsumen.

4) Pengembangan Strategi Pemasaran

Perusahaan yang mengembangkan produk dengan melalui strategi pemasarannya perlu memperkenalkan produknya kepada pasar, yaitu mencakup 3 bagian pokok :

- a) Bagian pertama : menjelaskan ukuran, struktur dan perilaku sasaran, dan rencana penentuan posisi produk, penjualan, pangsa pasar, dan laba yang diinginkan dalam beberapa tahun yang akan datang.
- b) Bagian kedua : mengikhtisarkan rencana produk, strategi distribusi, anggaran pemasaran untuk tahun pertama.
- c) Bagian ketiga : menjelaskan penjualan jangka panjang, menjelaskan sasaran laba, menjelaskan strategi bauran pemasaran selama jangka waktu tersebut.

5) Analisis Bisnis

Setelah manajemen mengembangka konsep produk dan strategi pemasaran, manajemen dapat mengevaluasi daya tarik bisnis, manajemen perlu melakukan persiapan proyeksi penjualan, biaya, dan laba untuk menentukan apakah semua itu memenuhi tujuan perusahaan. Apabila memenuhi maka konsep tersebut dapat dilanjutkan ketahap pengembangan produk.

6) Pengembangan Produk

Apabila konsep produk dapat melewati pengujian bisnis, konsep itu akan berlanjut ke bagian litbang atau rekayasa untuk dikembangkan menjadi produk fisik.

7) Pengujian pasar

Tahap dimana produk diberi merk, kemasan dan program atas tanggapan konsumen dan penyaluran terhadap masalah perlakuan, penggunaan, pembelian barang ulang produk atas seberapa luas pasar sesungguhnya.

8) Tahap Komersialisasi

Pada tahap ini, merupakan tahap peluncuran produk ke pasar dimana perusahaan yang berkapasitas sebagai produsen suatu produk akan memutuskan mengenai peluncuran produk ke pasar. Kewajibannya adalah menentukan kapan, kepada siapa, dan bagaimana produk tersebut dapat dipasarkan.

3. Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk merupakan salah satu bagian dari strategi korporasi (*corporate strategy*) (Mukhlisin, 2018: 67-68). Pengembangan produk dimulai dari adanya penciptaan ide yang berasal dari berbagai sumber, misalnya memilih ide dari karyawan, mengadakan tukar pikiran dalam rapat eksekutif, mengadakan survei dan kelompok fokus menganalisis pertanyaan dan keluhan pelanggan sehingga perusahaan dapat menghasilkan ide produk baru yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen (Rini, 2013:35). Menurut Muhammad (2011:223) strategi pengembangan produk menyangkut perubahan atau penyempurnaan dan penambahan produk yang ditawarkan kepada nasabah. Dalam hal ini terdapat upaya yang dapat dilakukan guna melakukan pengembangan produk yaitu :

- a. Melakukan riset mengenai produk atau kebutuhan *latent* dari konsumen yang dapat dikembangkan dan menjadi produk yang dibutuhkan oleh konsumen atau nasabah dimasa yang akan datang.
- b. Melakukan modifikasi produk baik dari sisi pelayanan yang lebih cepat dan administrasi yang tidak menghambat kelancaran pelayanan.

Menurut Swastha dalam Lisdawami (2013:32) strategi pengembangan produk yang dikemukakan antara lain :

- 1) Memperbaiki bentuk-bentuk yang telah ada. Dalam strategi ini perusahaan tetap menggunakan teknologi dan fasilitas yang ada untuk membuat variasi baru dari produknya.
- 2) Memperluas lini produk. Semua ditujukan untuk menawarkan lebih banyak alternative pilihan kepada pembeli tentang produknya.
- 3) Menambah model yang ada. disini perusahaan menambah beberapa variasi baru pada produknya.
- 4) Meniru strategi pesaing. Beberapa pengusaha berpendapat bahwa hubungan antara biaya pengembangan produk dengan laba yang akan diperoleh pada waktu mendatang tidak pasti.
- 5) Menambah produk yang tidak ada kaitannya dengan lini yang ada. strategi ini dianggap mahal karena produk baru sering menggunakan proses produksi baru, demikian juga fasilitas-fasilitas untuk promosi dan distribusinya.

Menurut Sari (2017:61) dalam sebuah organisasi menemukan bahwa pendekatan strategi managerial pada aktivitas pengembangan produk baru, akan mampu meningkatkan peluang keberhasilan dan meminimalisir biaya ataupun risiko. Terdapat dua pilihan strategi dalam pengembangan produk yaitu :

a) Strategi Reaktif (*Reactive Strategy*)

Strategi pengembangan produk yang dilakukan sebagai respon dari kondisi pasar atau pesaingnya. Bentuk-bentuk strategi reaktif antara lain :

- (1) Strategi *Defensive* merupakan strategi yang dilakukan dengan menciptakan suatu aksi untuk melindungi perusahaan terhadap produk baru yang dikeluarkan pesaing yang meraih sukses pasar.
- (2) Strategi *Imitative* merupakan strategi yang dilakukan dengan meniru produk baru dengan cepat sebelum produk tersebut mendapatkan pasaan yang kuat.

(3) Strategi *Second-But-Better* (yang kedua lebih baik) perusahaan tidak sekedar meniru produk pesaing, tetapi juga memperbaikinya dan memperkuat posisi dipasaran.

(4) Strategi *Responsive* merupakan strategi yang dilakukan dengan mengakomodasi keinginan pelanggan.

b) Strategi Proaktif (*Proactive Strategy*)

Strategi pengembangan produk yang dilakukan untuk mengantisipasi kondisi dimasa depan. Bentuk-bentuk strategi proaktif antara lain :

(1) Penelitian dan pengembangan (*Research and Development*), strategi ini menempatkan perusahaan untuk terus berusaha mengembangkan produknya secara teknis.

(2) Pemasaran (*Marketing*), strategi ini menempatkan konsumen sebagai pertimbangan pertama dalam membuat produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen

(3) Pengusaha (*Enterpreneurial*), strategi ini memberikan kesempatan pada seorang pengusaha untuk mewujudkan idenya dengan membuat divisi tersendiri dan mengumpulkan sumbernya.

B. Simpanan Berjangka

1. Pengertian Simpanan Berjangka

Menurut Muljono (2012,198) simpanan adalah dana yang dipercayakan masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, sertifikat deposito, tabungan, dan bentuk lain yang dipersamakan dengan itu. Adapun simpanan berjangka merupakan dana nasabah yang penarikannya sesuai jangka waktu tertentu, sehingga mudah untuk diprediksi ketersediaan dana tersebut. Menurut undang undang Nomor 10 tahun 1998 menyatakan simpanan berjangka adalah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank (Ismail, 2010: 79). Simpanan berjangka adalah simpanan pihak

ketiga kepada bank yang penarikannya dalam jangka waktu tertentu menurut perjanjian antara pihak ketiga dengan bank yang bersangkutan (Sinungun 2003:90).

Jadi, dapat disimpulkan simpanan berjangka pada dasarnya merupakan salah satu faktor yang cukup besar pengaruhnya terhadap aktivitas perbankan dan merupakan salah satu sumber dana pembiayaan, operasionalnya yang disalurkan lewat kredit untuk membantu permodalan para pengusaha yang melakukan investasi (Sudian *et al.*, 2017: 22).

2. Landasan Hukum

Menurut Dahlan (2012:151) landasan hukum deposito adalah sebagai berikut :

- a. Dalam Pasal 1 angka 22 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 menyatakan :

Deposito adalah investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah dan/atau Unit Usaha Syariah.

- b. Dalam Pasal 1 angka 24 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 disebutkan :

Investasi adalah dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada bank syariah dan/atau Unit Usaha Syariah berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dalam bentuk deposito, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.

- c. Dewan Syariah Nasional dalam Fatwa Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000 menjelaskan tentang ketentuan umum deposito berdasarkan akad *mudharabah*.
- d. Pasal 5 Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005, yang diatur kembali dalam Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/14/-DPbS tanggal 17 Maret 2008.

3. Tujuan/ Manfaat

Tujuan dan Manfaat simpanan berjangka menurut Muhammad (2017,39) adalah :

- a) Bagi bank sumber pendanaan baik dalam rupiah maupun valuta asing dengan jangka waktu tertentu yang lebih lama dan fluktuasi dana yang relatif rendah.
- b) Bagi nasabah alternatif investasi yang memberikan keuntungan dalam bentuk bagi hasil.

4. Fitur dan mekanisme

Menurut Muhammad (2017:38) simpanan berjangka memiliki fitur dan mekanisme antara lain :

- (a) Bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*).
- (b) Pengelolaan dana oleh bank dapat dilakukan sesuai batasan-batasan yang ditetapkan oleh pemilik dana (*mudharabah muqayyadah*) atau dilakukan dengan tanpa batasan-batasan dari pemilik dana (*mudharabah mutlaqah*).
- (c) Dalam akad *mudharabah muqayyadah* harus dinyatakan secara jelas syarat-syarat dan batasan tertentu yang ditentukan oleh nasabah.
- (d) Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
- (e) Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati.
- (f) Bank dapat membebaskan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening pembukaan dan penutupan rekening.
- (g) Bank tidak diperbolehkan mengurangi bagian keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan.

C. Akad Mudharabah

1. Pengertian Mudharabah

Mudharabah bisa disebut dengan *al- qiradh* yang berarti potongan (*al-qath'u*), karena pemilik modal memotong apabila hartanya untuk diperdagangkan dengan sebagian keuntungannya. Menurut Afzalur Rahman mendefinisikan mudharabah sebagai bentuk kontak kerja sama yang didasarkan pada prinsip profit sharing, yang satu sebagai pemilik modal dan yang kedua menjalankan usaha (Dahlan, 2012:129). Akad Mudharabah merupakan transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul mal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati (Muhammad, 2017:38).

Disamping itu, beberapa Imam Besar dan para ulama juga memberikan pengertian terkait akad mudharabah, diantaranya (Ajija *et al.*, 2020:94) :

- 1) Imam Malik, berpendapat bahwa mudharabah adalah suatu akad perwakilan yang didalamnya terdiri dari pemilik harta yang memberikan sebagian hartanya kepada orang lain yang bertujuan untuk diperdagangkan dengan pembayaran yang ditentukan (emas atau perak).
- 2) Imam Hambali, mengibaratkan akad mudharabah dengan seseorang yang memiliki harta kemudian sebagian harta tersebut diserahkan kepada orang lain yang digunakan untuk berdagang dengan maksud untuk mencari keuntungan.
- 3) Imam Syafi'I, Syaikh Syihab al-Din al-Qalyubi, dan Umirah, berpendapat bahwa mudharabah ialah akad yang digunakan oleh seseorang dalam menyerahkan hartanya kepada orang lain untuk diserahkan.

Berikut beberapa istilah dalam mudharabah (Dahlan, 2012:130) :

Tabel 2.1
Istilah dalam Mudharabah

| Pemilik modal | Penerima modal | Modal yang diberikan |
|---------------|----------------|----------------------|
| Shahibul mal | Mudharib | Ra'sul mal |
| Rabbul mal | 'amil | Maliyah |
| Proprietor | Entrepreneur | Capital |

Sumber : Ilustrasi Penulis

Dalam sejarahnya, mudharabah sudah ada sejak zaman Rasulullah SAW. Pada saat itu, Islam menerima dalam bentuk investasi dan bagi hasil. Menurut bahasa arab ada tiga istilah terkait penyebutan dari perjanjian mudharabah, yaitu *qiradh*, *muqaradlah*, dan mudharabah. Ketiga istilah tersebut memiliki makna yang sama. Perbedaan istilah tersebut disebabkan karena kondisi geografis, Imam Malik dan Imam Syafi'I menggunakan istilah *muqaradlah* atau *qiradh* karena beliau mengikuti kebiasaan di Hijaz. Sedangkan, Ahmad bin Hambal dan Imam Abu Hanifa menggunakan istilah *mudharabah* karena mengikuti kebiasaan di Irak (Ajija *et al.*, 2020:95).

2. Dasar Hukum

Menurut Dahlan (2012:132) dalil yang dijadikan landasan diperbolehkannya praktik mudharabah yaitu :

1) QS. Al-Muzammil :20

...وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

Artinya : "...sebagian dari mereka orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah...". (QS Al-Muzammil: 20).

Secara linguistik terdapat kesamaan akar kata (*lafad*) *mudharabah* dari kata al-dharb (الضرب) dengan lafadz وَاخْرُونَ

يضرِبون dalam QS. Al-Muzammil walaupun secara etimologis keduanya bermakna berbeda. Dalam *mudharabah* berarti transaksi ekonomi atau permodalan, sedangkan dalam surat al-Muzammil berarti berniaga. Terdapat kesamaan tujuan *mudharabah* dengan ayat tersebut yaitu untuk mencari perniagaan (*at-tijarah*).

2) Hadits Riwayat Ibnu Majah ‘an Shohib

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ : الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمَقَارَضَةُ، وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ اللَّبْنِيَّةِ، لِالْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya: Rasulullah Saw bersabda: tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, *muqaradhah*, seta mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk di jual (HR. Ibnu Majah ‘an Shohib).

Hadits tersebut dijelaskan bahwa dalil *mudharabah* karena matan-nya menurut lafadz *muqaradhah* yang bermakna sama (sinonim) dengan *mudharabah*. Dikarenakan pada hadits ini tidak terdapat keterangan lanjutan tentang *muqaradhah*, maka dapat dijadikan landasan hukum *mudharabah muthlaqah*. Dari aspek lingusitik dan aspek materi (*matan*), hadits tersebut sesungguhnya dalil yang sangat valid sebagai landasan penguat hukum kebolehan *mudharabah*.

3. Rukun dan Syarat Akad Mudharabah

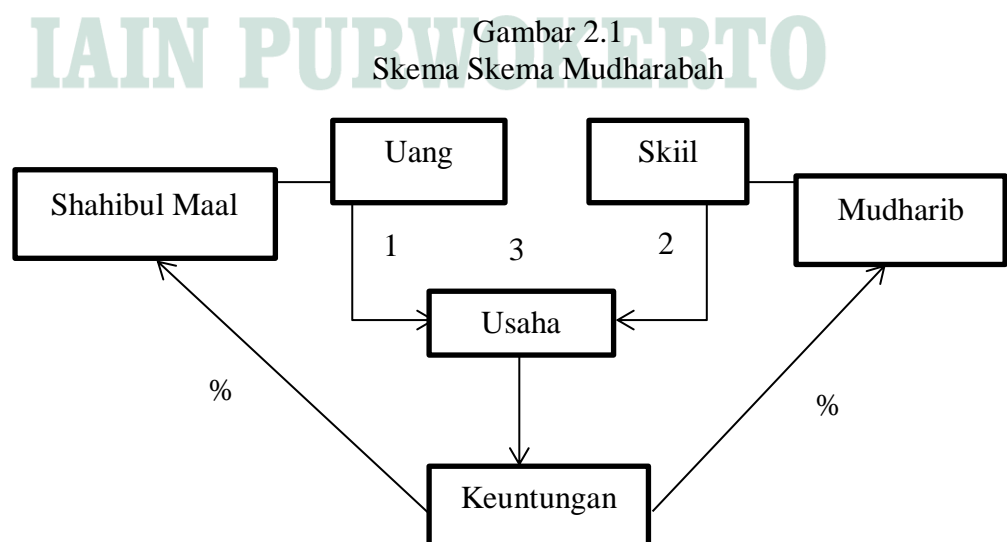
Menurut Afiffah *et al* (2013:139) rukun dan syarat akad *mudharabah* yaitu antara lain :

- 1) Adanya dua pelaku atau lebih, yaitu *shahibul maal* (pemilik modal) dan pengelola (*mudharib*). Kedua belah pihak yang melakukan akad disyaratkan mampu melakukan *tasharruf* atau cakap hukum, maka dibatalkan akad anak-anak yang masih kecil, orang gila, dan orang-orang yang berada dibawah pengampunan.
- 2) Modal atau harta pokok (*maal*), syarat-syaratnya ; berbentuk uang, jenis jumlah dan jenisnya, serta tunai

- 3) Objek akad, yaitu modal (*maal*), kerja (*dharabah*), dan keuntungan (*ribh*).
- 4) Shighah, yaitu ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad) dengan keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal.
4. Macam-macam akad Mudharabah

Akad mudhabarah dapat dibedakan menjadi 2 jenis yaitu akad *mudhabarah muthlaqah* dan *akad mudhabarah muqayyadah*. Akad mudharabah muthlaqah (investasi tidak terikat) merupakan bentuk kerjasama antara bank (*shahibul maal*) dengan nasabah (*mudharib*) dalam menjalankan usaha yang cakupannya sangat luas, tanpa larangan atau gangguan apapun urusan yang berkaitan dengan proyek itu tidak terikat dengan waktu, tempat, jenis, perusahaan, dan pelanggan. Akad mudharabah muqayyadah (investasi terikat) yaitu pemilik dana atau *shahibul maal* membatasi atau memberi syarat kepada *mudharib* dalam pengelolaan dana seperti hanya untuk melakukan mudharabah tertentu, cara, waktu, dan tempat tertentu saja. (Antonio, 2001:97).

Menurut Ajija *et al* (2018:96) untuk memudahkan memahami mudharabah, terdapat skema mudharabah sebagai berikut :



Sumber : Ilustrasi Penulis

Penjelasan dari skema mudharabah :

- 1) Bank (*shahibul maal*) memberikan uang tunai kepada nasabah (*mudharib*) untuk dijadikan modal membuat usaha. Modal berupa uang tunai sepenuhnya dari bank.
- 2) Nasabah (*mudharib*) sebagai pengelola modal. Nasabah ini bertugas mengelola usaha sebaik mungkin agar mendapatkan keuntungan yang akan dibagikan kepada bank dan nasabah sesuai dengan prosentase yang ditentukan diawal.
- 3) Sebelum pendirian usaha, pihak *shahibul maal* dan *mudharib* harus mengikatkan diri kedalam satu perjanjian, yaitu perjanjian (akad) mudharabah. Pada saat melakukan perjanjian, *shahibul maal* dan *mudharib* menyepakati semua hal yang terikat dengan kesepakatan (akad) kontrak, meliputi; prosentase pembagian hasil, penyelesaian permasalahan, jenis *mudharabah* yang dipakai (*mudharabah muqayyadah* atau *muthlaqah*), serta hak dan kewajiban antara *shahibul maal* dan *mudharib*.
- 4) Keuntungan mudharabah merupakan nilai lebih yang dihasilkan dari pengelolaan modal *mudharabah* oleh *mudharib*. Keuntungan ini akan dibagikan kepada *shahibul maal* dan *mudharib* sesuai prosentase yang telah disepakati diawal akad. Jika terjadi kerugian usaha, pemilik modal yang berkewajiban menanggung seluruh kerugian usaha.

D. Likuiditas

1. Pengertian Likuiditas

Likuiditas adalah kemampuan bank untuk memenuhi kewajibannya, terutama kewajiban jangka pendek. Jika dilihat dari sisi aktiva, likuiditas adalah kemampuan untuk mengubah asset menjadi bentuk tunai (*cash*). Sedangkan dari sisi passiva, likuiditas merupakan kemampuan memenuhi kebutuhan dana melalui peningkatan portofolio

liabilitas. Secara garis besar manajemen likuiditas terdiri dari dua bagian yang pertama, memperkirakan kebutuhan dana yang berasal dari penghimpunan dana dan untuk penyaluran dana serta berbagai komitmen pembiayaan. Kedua, bagaimana bank dapat memenuhi kebutuhan likuiditasnya (Muhammad, 2017:157). Manajemen likuiditas adalah bagaimana mengelola bank agar dapat memenuhi baik dari kewajiban yang sekarang maupun kewajiban yang akan datang jika terjadi adanya penarikan atau pelunasan *asset liability* yang sesuai dengan perjanjian ataupun belum ada perjanjian (Sulistyowati, 2015: 38).

Menurut Santoso *et al.*, (2013:2) likuiditas merupakan salah satu indikator pengukuran tingkat kesehatan bank. Likuiditas dapat diukur dengan menggunakan rasio modal terhadap total asset, karena modal dianggap sebagai sumber utama pembiayaan terhadap kegiatan operasionalnya dan berperan sebagai penyangga terhadap kemungkinan terjadinya kerugian. Bank harus memiliki dana yang tersedia guna memenuhi kewajiban jangka pendeknya jika nasabah sewaktu-waktu menarik simpanannya dan mampu memenuhi pembiayaan yang diajukan oleh masyarakat. Kekayaan suatu bank terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap yang merupakan penjamin solvabilitas bank, sedangkan dana (modal) bank dipergunakan untuk modal kerja dan sebagai penjamin likuiditas yang bersangkutan. Dana bank adalah sejumlah uang yang dimiliki dan dikuasai bank dalam kegiatan operasionalnya. Dengan terjaganya modal berarti bank mendapatkan kepercayaan dari masyarakat yang amat penting, sehingga bagi sebuah bank dapat menghimpun dana untuk keperluan operasional selanjutnya (Kusnianingrum, 2016:6).

Menurut Zainul Arifin dalam Muhammad (2017:135) secara tradisional, modal didefinisikan sebagai sesuatu yang mewakili kepentingan pemilik dalam suatu perusahaan. Berdasarkan nilai buku, modal berarti kekayaan bersih (*net worth*) yaitu selisih antara nilai buku dari aktiva dikurangi dengan nilai buku dan kewajiban. Pada suatu bank, sumber permodalan bank dapat diperoleh dari beberapa sumber dari awal

pendirian, modal bank dapat diperoleh dari para pendiri dan dan para pemegang saham. Sumber modal dari pemegang saham tersebut juga berpengaruh terhadap posisi didalam neraca. Dalam neraca, sumber modal terlihat pada sisi pasiva bank, yaitu rekening modal dan cadangan. Dimana rekening modal berasal dari setoran para pemegang saham, sedangkan rekening cadangan berasal dari bagian keuntungan yang tidak dibagikan kepada pemegang saham yang digunakan untuk keperluan tertentu misalnya, untuk perluasan dan untuk menjaga likuiditas karena adanya kredit-kredit yang diragukan atau menjurus pada kemacetan.

Capital Adequacy atau permodalan yang cukup adalah berkaitan dengan penyediaan modal sendiri yang diperlukan untuk menutup risiko kerugian yang mungkin timbul dari penanaman dana dari aktiva-aktiva produktif yang mengandung risiko serta untuk membiayai penanaman dalam benda tetap dan inventaris (Sinungan, 1997:76). Menurut Dendawijaya dalam Kurnianingrum (2016:6) *Capital Adequacy Ratio* (CAR) adalah rasio yang memperlihatkan seberapa jauh seluruh aktiva bank yang mengandung risiko (kredit, penyertaan, surat berharga, tagihan pada bank lain) ikut dibiayai dari dana modal sendiri bank disamping memperoleh dana-dana dari sumber-sumber diluar bank, seperti dana masyarakat, pinjaman (utang), dan lain-lain. Dengan kata lain *Capital Adequacy Ratio* adalah rasio kinerja bank untuk mengukur kecukupan modal yang dimiliki bank untuk menunjang aktiva yang mengandung atau menghasilkan risiko, misalnya kedit yang diberikan. CAR merupakan indikator terhadap kemampuan bank untuk menutupi penurunan aktiva sebagai akibat dari kerugian-kerugian bank yang disebabkan oleh aktiva yang beresiko.

Tabel 2.2
Kriteria Penilaian Permodalan (Rasio Kecukupan Modal) KJKS :

| Rasio Kas (%) | Nilai Kredit | Bobot | Skor | Kriteria |
|---------------|--------------|-------|------|--------------|
| <6 | 25 | 5% | 1,25 | Tidak Sehat |
| 6- <7 | 50 | 5% | 2,50 | Kurang Sehat |
| 7 - <8 | 75 | 5% | 3,75 | Cukup Sehat |

| | | | | |
|----|-----|----|------|-------|
| >8 | 100 | 5% | 5,00 | Sehat |
|----|-----|----|------|-------|

Sumber : Permen Nomor 35.3/Per/M.KUKM/9/2007

Menurut Muhammad (2017:140) masalah kecukupan modal merupakan suatu hal yang penting dalam bisnis perbankan. Bank yang memiliki tingkat kecukupan modal baik menunjukkan indikator sebagai bank yang sehat. Oleh sebab itu, kecukupan modal bank menunjukkan keadaannya yang dinyatakan dengan ratio tertentu yang disebut dengan rasio kecukupan modal atau *Capital Adequacy Ratio* (CAR). Tingkat kecukupan modal dapat diukur dengan cara :

- a) Membandingkan modal dengan dana-dana pihak ketiga

Dilihat dari sudut perlindungan kepentingan para deposan, perbandingan antara modal dengan pos-pos pasiva merupakan petunjuk tentang tingkat keamanan simpanan masyarakat pada bank. perhitungannya merupakan rasio modal dikaitkan dengan simpanan pihak ketiga (giro, deposito, dan tabungan) sebagai berikut :

$$\frac{\text{Modal dan Cadangan}}{\text{Giro+Deposito+Tabungan}} = 12\%$$

Dari perhitungan tersebut diketahui bahwa ratio modal atas simpanan cukup dengan 10% dan ratio itu permodalan bank dianggap sehat. Ratio antara modal dan simpanan masyarakat harus dipadukan dengan memperhitungkan aktiva yang mengandung risiko. Oleh karena itu, modal harus dilengkapi oleh berbagai cadangan sebagai penyangga modal, sehingga secara umum modal bank terdiri dari modal inti dan modal pelengkap.

- b) Membandingkan modal dengan aktiva berisiko

Ukuan kedua inilah yang dewasa menjadi kesepakatan BIS (*Bank for International settlements*) yaitu organisasi bank sentral dari Negara-negara maju yang disponsori oleh Amerika Serikat, Kanada, Negara-negara Eropa barat dan Jepang. Kesepakatan tentang ketentuan permodalan itu dicapai pada tahun 1988, dengan menggunakan CAR, yaitu rasio yang mendasarkan kepada perbandingan antara modal dengan aktiva berisiko.

$$\frac{\text{Modal dan Cadangan}}{\text{Aktiva Tertimbang Menurut Risiko}} = 12\%$$

Hal tersebut didukung oleh beberapa indikasi sebagai berikut:

- a) Krisis pinjaman Negara-negara Amerika Latin telah mengganggu kelancaran arus peredaran uang internasional.
- b) Persaingan yang dianggap unfair antara bank-bank Jepang dengan bank-bank Amerika dan Eropa dipasar uang internasional. Bank-bank Jepang memberikan pinjaman amat lunak (bunga rendah) karena ketentuan CAR dinegara itu hanya 2 sampai 3 persen saja.
- c) Terganggunya situasi pinjaman internasional yang berakibat terganggunya perdagangan internasional.

Berdasarkan indikasi-indikasi tersebut lalu BIS menetapkan ketentuan perhitungan *Capital Adequacy Ratio* (CAR) yang harus diikuti oleh bank-bank diseluruh dunia sebagai aturan main dalam kompetisi yang fair dipasar keuangan global, yaitu ratio minimum 8% permodalan terhadap aktivitas berisiko.

Menurut Darmawi (2011:90) modal harus cukup untuk memenuhi fungsi dasar yang telah dibicarakan yaitu antara lain :

- 1) Membiayai organisasi dan operasi sebuah bank
- 2) Memberikan rasa perlindungan pada penabung dan editor lainnya.
- 3) Memberikan rasa percaya pada penabung dan pihak yang berwenang.

Tingginya presentase asset bank yang dibiayai dana deposito, maka seharusnya jumlah modal cukup untuk perlindungan terhadap para deposito. Fungsi utama perlindungan dianggap tidak hanya sebagai sumber pembayaran bagi deposito dalam hal terjadinya likuidasi, tetapi juga sebagai pendukung solvabilitas dengan memberikan penyangga dalam bentuk kelebihan asset, sehingga dengan hal ini bank yang terancam kerugian dapat melanjutkan kegiatannya. Bank sentral menetapkan jumlah modal minimum sebesar 8% dari ATMR.

2. Pengelolaan Likuiditas

Dalam memelihara likuiditas maka faktor ekstern harus diperhatikan dan diantisipasi. Perlu disadari bahwa perbankan syariah adalah industri yang masih dalam tahap permulaan sehingga belum mampu menjadi pemimpin dalam industri perbankan khususnya di Indonesia berdasarkan kenyataan tersebut maka di dalam isu likuiditas ini, disamping bersaing dengan sesama bank syariah, persaingan juga terjadi dengan bank konvensional yang sudah mapan. Manajemen likuiditas bank syariah atau Unit Usaha Syariah merupakan bagian dari *asset* dan *liability* management yang secara umum bertujuan untuk menjaga likuiditas suatu bank syariah atau Unit Usaha syariah agar kegiatan operasional tetap berjalan dari kepercayaan masyarakat. Sumber kebutuhan likuiditas berasal dari kewajiban *reserve* yang ditetapkan oleh bank sentral, jenis dana yang dihimpun bank dan komitmen bank dalam pembiayaan atau investasi (Muhammad, 2017: 173).

Secara umum terdapat dua resiko dalam likuiditas yaitu resiko kelebihan dana yang ada dalam bank banyak yang *idle* (menganggur) dan kekurangan dana, yang mengakibatkan dana yang tersedia untuk mencukupi kebutuhan jangka pendek tidak ada. Jadi, dapat disimpulkan bahwa jika bank mengharapkan keuntungan yang maksimal akan beresiko pada tingkat likuiditas yang rendah atau apabila likuiditas tinggi maka tingkat keuntungannya akan tidak maksimal, di sinilah terjadi konflik kepentingan antara mempertahankan likuiditas yang tinggi dan mencari keuntungan yang tinggi. Risiko likuiditas merupakan risiko terjadinya kerugian yang merupakan akibat dari adanya kesenjangan antara sumber pendanaan yang pada umumnya berjangka pendek dan aktiva yang pada umumnya berjangka panjang (Zaini, 2016:115).

Menurut Ibnudin (2016:2) pengelolaan likuiditas bank dimaksudkan guna memenuhi tujuan dan terbentuknya likuiditas yang sehat seperti :

- a) Mencapai cadangan yang dibutuhkan yang telah ditetapkan oleh bank sentral karena jika tidak dipenuhi akan kena pinalti dari Bank Sentral.

- b) Memperkecil dana yang menganggur karena jika banyak dana yang menganggur akan mengurangi profitabilitas bank.
- c) Mencapai likuiditas yang aman untuk menjaga proyeksi *cashflow* dalam kondisi yang mendesak misalnya penarikan dana oleh nasabah, dan pengambilan pinjaman.

Menurut Ichsan (2014:96) dengan melakukan manajemen likuiditas maka bank akan dapat memelihara likuiditas yang dianggap sehat dengan ciri-ciri sebagai berikut :

- (a) Memiliki sejumlah alat likuid, *cash asset* (uang kas rekening pada bank sentral dan bank lainnya) setara dengan kebutuhan likuiditas yang diperkirakan
- (b) Memiliki likuiditas kurang dari kebutuhan, tetapi memiliki surat-surat berharga yang segera dapat dialihkan menjadi kas, tanpa harus mengalami kerugian baik sebelum atau sesudah jatuh tempo
- (c) Memiliki kemampuan untuk memperoleh likuiditas dengan cara menciptakan uang, misalnya dengan menjual surat berharga dengan *repurchase agreement*.
- (d) Memenuhi ratio pengukuran likuiditas yang sehat yaitu merupakan ukuran untuk menilai kemampuan bank dalam memenuhi kebutuhan likuiditas akibat penarikan dana oleh pihak ketiga dengan menggunakan alat likuid bank yang tersedia, alat likuid bank terdiri atas uang kas, saldo giro pada bank sentral dan bank koresponden dan semakin besar rasio ini semakin besar kemampuan bank memenuhi kewajiban jangka pendeknya, tetapi disisi lain mengidentifikasi semakin besarnya *idle money*.

3. Instrument-Instrument Likuiditas

Semakin berkembangnya perbankan syariah maka perlu adanya ketentuan-ketentuan perbankan dan fasilitas bank sentral yang sesuai dengan prinsip prinsip syariah. Berikut beberapa instrument yang merupakan ketentuan yang berkaitan dengan perbankan syariah (Sulistyowati, 2015:41-42) :

a. Giro Wajib Minimum (GWM)

Giro wajib minimum (*Statutory Reserve Requirement*) adalah simpanan minimum bank umum dalam giro pada bank Indonesia yang besarnya ditetapkan oleh bank berdasarkan prosentase tertentu dari dana pihak ketiga (DPK). Giro wajib minimum merupakan kewajiban bank dalam rangka mendukung pelaksanaan prinsip kehati-hatian bank dan berperan sebagai instrument moneter untuk mengendalikan jumlah uang beredar. Kantor pusat wajib menjaga posisi giro pada bank Indonesia pada suatu jumlah tertentu sebagaimana diatur dalam ketentuan mengenai giro wajib minimum (GWM).

b. Pasar Uang Antar Bank Berdasarkan Prinsip Syariah (PUAS)

Dalam hal meningkatkan pengelolaan dana bank, yakni pengelolaan kelebihan dan kekurangan dana, maka perlu adanya pasar uang antar bank yang dapat digunakan dalam melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dapat juga mengelola kelebihan dana dan kekurangan dana secara efisien, sehingga diperlukan pasar uang antar bank syariah (PUAS) dengan menggunakan piranti yang sesuai dengan prinsip syariah. Piranti yang digunakan dalam PUAS ialah sertifikat IMA. Sertifikat ini dapat digunakan sebagai sarana investasi bagi bank yang kelebihan dana untuk mendapatkan keuntungan dana dilain pihak untuk mendapatkan dana jangka pendek bagi bank syariah yang mengalami kekurangan dana tersebut.

c. Kliring

Dalam rangka mendukung kelancaran lalu lintas pembayaran antar bank serta pelaksanaan kegiatan PUAS, transaksi pembayaran dilakukan melalui mekanisme kliring dengan membebankan rekening giro bank pada bank Indonesia. Jika dalam pelaksanaan kliring saldo bank menjadi kurang dari GWM maka bank atau kantor cabangnya akan dikenakan sanksi kewajiban membayar dan jika saldonya menjadi negative maka bank yang bersangkutan akan termasuk cabangnya akan

dikenakan sanksi penggantian sebagai peserta kliring ditambah sanksi kewajiban membayar.

d. Sertifikat Wadi'ah Bank Indonesia (SWBI)

Selama ini kebijakan moneter yang dilakukan oleh bank indonesia dalam rangka pengendalian uang beredar ditempuh dengan pelaksanaan operasi pasar terbuka, yaitu menambah atau mengurangi jumlah uang yang beredar di masyarakat melalui bank-bank konvensional. Maka dengan hal ini makin berkembangnya bank-bank yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah maka pengendalian uang dapat diperluas melalui bank bank tersebut. Agar pelaksanaan operasi pasar terbuka berdasarkan prinsip syariah dapat berjalan dengan baik, maka perlu diciptakan pengendalian uang beredar sesuai dengan prinsip syariah dalam bentuk sertifikat Wadi'ah Bank Indonesia (WBI) yang dapat dijadikan sarana penitipan dana jangka pendek khusus bagi adanya bank yang mengalami kelebihan likuiditas.

E. Baitul Maal Wat Tamwil

1. Pengertian BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*)

BMT merupakan kepanjangan dari *Baitul Maal Wat Tamwil* yang artinya suatu bagian dari lembaga mikro syariah yang kehadirannya dapat menjangkau masyarakat pada kelas bawah atau kecil. BMT dalam bahasa Indonesia sering disebut dengan istilah Balai Mandiri Terpadu yang merupakan salah satu lembaga dari pendanaan yang beroperasi ditengah tengah masyarakat sekitar dan termasuk dalam lembaga keuangan syariah yang tentunya sesuai dengan prinsip-prinsip syariat islam. BMT berada di bawah pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK menyatakan BMT adalah suatu lembaga ekonomi yang berupaya dalam mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam peningkatan kegiatan ekonomi pengusaha kecil sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam (Nurul Huda, *et al.*, 2012: 285).

Menurut Prasada (2020:52) secara bahasa *baitul maal* adalah rumah harta, sedangkan *baitul tamwil* adalah pengembangan harta. Manajemen keuangan *baitul maal* meliputi pengumpulan dan penyaluran dana ZIS (Zakat, Infaq, dan Sedekah) dari masyarakat yang dananya dapat bersumber dari anggotanya sendiri ataupun masyarakat luas yang mempercayakan pengelolaan dan ZIS nya kepada BMT, sedangkan *baitul tamwil* adalah suatu lembaga yang melakukan kegiatan pembiayaan dan menabung. BMT memiliki beberapa ciri-ciri yaitu sebagai berikut :

- a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling bawah untuk anggota dan lingkungannya
 - b. Bukan lembaga sosial tetapi dimanfaatkan untuk mengaktifkan penggunaan dan sumbangan sosial, zakat, infaq, dan shadaqah bagi kesejahteraan semua orang secara berkelanjutan
 - c. Tumbuh berdasarkan peran partisipasi dari masyarakat sekitar
 - d. Milik bersama masyarakat setempat dari lingkungan LKMS BMT tersebut, bukan dari milik orang lain dari luar masyarakat.
2. Peran dan Fungsi BMT

Menurut Darmawan *et al* (2020:201) peran BMT mempunyai beberapa peran antara lain sebagai berikut :

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang non syariah. Jadi BMT harus mempunyai peran aktif dalam bersosialisasi tentang peran sistem ekonomi islam di tengah-tengah masyarakat yang tidak terlalu paham tentang ekonomi islam.
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. Dalam hal ini BMT harus aktif dalam menjalankan fungsinya sebagai lembaga keuangan mikro dalam pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.
- c. Melepaskan masyarakat dari ketergantungan kepada rentenir. Dalam hal ini BMT harus mampu mendapatkan simpati dari masyarakat dengan cara melayani masyarakat dengan cara lebih baik.

- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Dengan ini BMT sebagai lembaga ekonomi mikro syariah dalam pelaksanaannya harus mengikuti pada aturan-aturan syariah islam.

Dalam hal ini BMT memiliki beberapa fungsi diantaranya sebagai berikut :

- 1) Penghimpunan dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit *surplus* (pihak yang memiliki dana lebih) dan unit *deficit* (pihak yang kekurangan dana).
 - 2) Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.
 - 3) Sumber pendapatan, BMT menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.
 - 4) Pemberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
 - 5) Sebagai suatu lembaga keuangan mikro islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UMKMK.
 - 6) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (pokusma).
 - 7) Meningkatkan kualitas SDM anggota dan pokusma menjadi lebih professional dan islami sehingga makin utuh dan tangguh dalaam menghadapi persaingan global.
 - 8) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana (*shohibul maal*) dengan dhuafa sebagai (*mudharib*) terutama untuk dana sosial seperti; zakat, infak, sedekah, wakaf, dan hibah.
3. Visi, Misi dan Tujuan BMT
- a. Visi

Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil-pengabd Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya (Ridwan, 2014:121).

b. Misi

Mengembangkan Pokusma dan BMT yang berkembang, terpercaya, aman,nyaman, transparan, dan berhati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat disekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera (Huda *et al.*, 2016: 286).

c. Tujuan

Mewujudkan kehidupan keluarga dan masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera. Meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya (Prasada, 2020:52).

Menurut Huda *et al* (2016:286) untuk mencapai visi, misi, dan tujuan BMT tersebut, maka BMT melakukan beberapa usaha antara lain sebagai berikut :

- 1) Mengembangkan kegiatan simpan pinjam dengan prinsip bagi hasil/syariah.
- 2) Mengembangkan lembaga dan bisnis kelompok usaha muamalah yaitu kelompok simpan pinjam yang khas binaan BMT.
- 3) Jika BMT telah berkembang cukup mapan masyarakat pengembangan badan usaha sektor riil dari Pokusma-pokusma sebagai badan usaha pendamping.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Dapat juga dikatakan sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif ataupun untuk mengumpulkan data kualitatif (Moloeng, 2014:26). Jenis penelitian yang dilakukan peneliti ini adalah penelitian yang menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme* digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah. Tujuannya adalah untuk memahami suatu fenomena dalam konteks sosial secara alamiah dengan mengedepankan proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti (Sugiyono, 2010:10). Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

B. Waktu dan Tempat Penelitian

Waktu yang digunakan dalam penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih 8 bulan terhitung sejak Desember 2019 s/d Juli 2020. Penelitian ini dilakukan di kantor pusat BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yang beralamat di Jl. Kapiten Patimura No.392, Purwokerto Barat, Banyumas.

C. Subjek dan Objek Penelitian

- a. Subjek Penelitian menurut (Amirin,1986) adalah seseorang atau sesuatu yang mengenainya ingin diperoleh keterangan atau orang pada latar penelitian yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Subjek dalam penelitian ini ialah Manager Accounting BMT.
- b. Objek penelitian adalah hal yang menjadi sasaran penelitian (Kamus Besar Indonesia; 1989: 622). Objek merupakan apa yang akan diselidiki selama

kegiatan penelitian. Beberapa persoalan untuk menentukan dan menyusun objek penelitian dalam metodologi penelitian yaitu apa saja yang dijadikan objek dan kriteria apa saja yang layak dijadikan objek suatu penelitian (Fitrah & Luthfiah, 2017:156). Adapun yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

D. Jenis- jenis Sumber Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan sumber data primer, sekunder:

a. Data primer

Data primer adalah sumber data yang diperoleh dengan melakukan survei lapangan menggunakan metode pengumpulan data secara orisinil. Kemudian dilakukan dengan wawancara pada pihak yang bersangkutan (Kuncoro, 2013:148). Sumber data primer dalam penelitian ini berupa data jumlah nasabah simpanan berjangka khusus, data tentang tingkat likuiditas berupa CAR dan hasil wawancara mendalam pada pihak BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data atau diperoleh melalui media perantara yang berupa buku, catatan, bukti, serta pelaporan historis yang telah ada atau arsip baik yang dipublikasikan maupun tidak dipublikasikan (Kuncoro, 2013: 148).

E. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan oleh peneliti untuk mengumpulkan data. Pengumpulan data ini dikumpulkan guna mendapatkan informasi yang sesuai dengan kebutuhan peneliti dalam mencapai tujuannya. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu :

a. Wawancara Mendalam (*in-depth interview*)

Wawancara mendalam (*in-depth interview*) adalah proses memperoleh keterangan yang dilakukan secara langsung dimana peneliti bertatap muka dengan informan (orang yang diwawancarai), dan dilakukan berkali-kali sehingga membutuhkan waktu yang lama dengan informan dilokasi penelitian tersebut (Sayidah, 2018: 146). Metode wawancara ini digunakan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Beberapa hal yang perlu diperhatikan seorang peneliti saat mewawancarai responden meliputi; intonasi suara, kecepatan berbicara, sensitifitas pertanyaan, kontak mata, dan kepekaan non-verbal. Peneliti melakukan wawancara secara langsung dan via online dengan Manager Accounting yaitu Ibu Khomsah Tun, untuk mendapatkan data dan informasi yang berkaitan dengan data jumlah nasabah simpanan berjangka khusus, data tingkat likuiditas berupa CAR dan strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

b. Observasi

Nasution (1988) menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Menurut Sanafiah Faisal (1990) mengklarifikasikan observasi secara terang-terangan dan tersamar dan observasi yang tak berstruktur. Sedangkan menurut Spradley membagi observasi berpartisipasi menjadi empat, yaitu *passive participation*, *moderate participation*, *active participation*, dan *complete participation*. (Sugiyono, 2016:226). Dalam penelitian ini penulis melakukan pengamatan terhadap semua yang berkaitan dengan strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas yang dicatat secara sistematis sesuai dengan tujuan penulisan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mengumpulkan data dengan cara mengalir atau mengambil data dari catatan, dokumentasi, administrasi yang sesuai

dengan masalah yang diteliti. Dengan hal ini maka dokumentasi diperoleh melalui dokumen-dokumen atau arsip dari lembaga yang diteliti (Nasution, 2003: 143). Dalam penelitian ini, penyusun mempelajari beberapa dokumen yang mendukung tercapainya tujuan penelitian, seperti sejarah dan latar belakang, visi misi, serta struktur organisasi BMT Dana Mentari Purwokerto. Dokumen digunakan untuk mendapatkan data yang terkait dengan foto tempat penelitian, data jumlah nasabah simpaanan berjangka khusus, data tentang likuiditas berupa CAR.

Sehingga pada penelitian ini, menggunakan metode pengumpulan data triangulasi yaitu berupa hasil dari proses wawancara mendalam (*in- depth interview*), observasi, dokumentasi, serta laporan yang dibutuhkan sesuai dengan penelitian tersebut.

F. Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah untuk dipahami, serta dapat diinformasikan kepada orang lain. Miles & Huberman (1984) dalam Sugiyono (2011) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Teknik analisis data model interaktif menurut Miles & Huberman terdiri atas tiga tahap, yakni :

a. Data *Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data adalah proses penggabungan segala bentuk data yang diperoleh menjadi satu bentuk tulisan yang akan dianalisis. Hasil dari wawancara, hasil studi dokumentasi dan / atau hasil dari FGD diubah menjadi bentuk tulisan sesuai dengan formatnya masing-masing. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah temuan. Dengan itu, apabila peneliti dalam melakukan penelitian menemukan segala sesuatu yang dipandang

asing, tidak dikenal, belum memiliki pola, itulah yang dijadikan sebagai perhatian peneliti dalam mereduksi data.

Metode ini penulis gunakan untuk membuat abstraksi atau rangkuman inti, dari hasil wawancara, dan dokumentasi yang telah dilakukan penulis di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

b. *Data Display* (Penyajian data)

Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dengan mendisplay data maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami. Dalam penelitian ini penulis menyajikan data atau informasi yang diperoleh dalam bentuk teks naratif berupa hubungan mengenai strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas.

c. *Verification* (Penarikan kesimpulan)

Menurut Miles & Huberman dalam Sugiyono (2011) : “Kesimpulan merupakan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel”. Jadi kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori. Dalam penelitian ini berarti diperoleh kesimpulan mengenai bagaimana strategi pengembangan produk simpanan berjangka dalam menjaga tingkat likuiditas.

G. Uji Keabsahan Data

Triangulasi merupakan teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Tujuan dari triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena, tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan. Nilai dari teknik pengumpulan data dengan triangulasi adalah untuk mengetahui data yang diperoleh *convergent* (meluas), tidak konsisten atau kontradiksi. Maka dari itu, dengan menggunakan triangulasi dalam pengumpulan data, maka data yang diperoleh akan lebih konsisten, tuntas dan pasti (Sugiyono, 2016: 241).

Terdapat 2 macam triangulasi antara lain :

- a. Triangulasi teknik, berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak.
- b. Triangulasi sumber, yang berarti untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda beda dengan teknik yang sama. Misalnya dengan cara pengumpulan data dari bermacam-macam sumber data.

Dalam teknik triangulasi ini penulis mendapatkan data yang diperoleh dari wawancara mendalam kepada pihak BMT sehingga menghasilkan tujuan dari fakta-fakta bagaimana strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan Analisis CAR. Analisis CAR (*capital adequacy ratio*) merupakan *Capital Adequacy Ratio* adalah rasio kinerja bank untuk mengukur kecukupan modal yang dimiliki bank untuk menunjang aktiva yang mengandung atau menghasilkan risiko, misalnya kredit yang diberikan. CAR merupakan indikator terhadap kemampuan bank untuk menutupi penurunan aktiva sebagai akibat dari kerugian-kerugian bank yang disebabkan oleh aktiva yang beresiko (Kurnianingrum, 2016:6)

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

Tahun 1995 adalah tahun bermuncunya BMT-BMT di Indonesia. Salah satu diantara ratusan BMT yang berdiri adalah BMT yang terbentuk dari sekumpulan muda Muhammadiyah yang bekerja sama dengan YBMMI (Yayasan Baitul Maal Muhammadiyah). Sekumpulan pemuda tersebut itu ialah : Achmad Sobirin, M.Sutopo Aji, Waryoto, Khomsahtun, Sudiro Husodo dan Nanang Yulianto. Mereka saling bekerja sama dalam proses pendirian BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. M.Sutopo Aji, Nanang Yulianto dan Sudiro Husodo melakukan negosiasi ke Pimpinan Cabang Muhammadiyah Purwokerto Barat, selaku tuan rumah yang nantinya ketempatan kantor, serta aturan/prosedur dari YBMM bahwa BMT harus dibawah naungan PCM, sementara Sobirin dan Khomsahtun melaksanakan tugas magang ke BMT Khairu Ummah Leuwiliang Bogor atas rekomendasi dari YBMM pusat. Setelah melakukan magang dan kami mendapatkan Surat Keputusan dari YBMM tentang pengesahan BMT Dana Mentari Muhammadiyah dibawah binaan YBMM tersebut maka kami berenam sepakat melakukan jadwal peresmian dan disepakati akan dilaksanakan pada hari Ahad, 01 Oktober 1995. Beberapa persiapan administrasi dilaksanakan oleh M.Sutopo Aji diantaranya mengundang unsur-unsur PCM, PDM dan menembus maka dilaksanakan Acara Peresmian/Grand Opening BMT Dana Mentari PCM Purwokerto Barat yang waktu itu secara simbolis diresmikan oleh Ketua PDM Banyumas.

Adapun hasil dari keputusan YBMM yang tertuang dalam surat pengesahan dan lampiran berupa susunan pengurus dan tercatat sebagai berikut :

Pembina : Yayasan Baitul Maal Muhammadiyah Jakarta

Penanggungjawab : PCM Purwokerto Barat

Badan Pengawas

1. Ketua : H. Gunawan
2. Anggota : Saechun Saeradji

Badan Pengurus

1. Ketua : Achmad Sobirin
2. Wakil Ketua : Sutopo Aji
3. Sekertaris : Maryanto, SE.
4. Bendahara : Khomsahtun
5. Pemasaran : Nanang Yulianto

Sudiro Husodo

Didalam SK tersebut tertulis masa untuk 2 tahun dan tanggal berakhir 25 September 1997, dan bisa diangkat kembali, atau disesuaikan dengan Anggaran Dasar BMT Dana Mentari. Setelah adanya launching peresmian, kami berenam sepakat untuk membuka kantor operasional, dan waktu itu menyewa ruang tamu Bapak KH. Syamsuri Ridwan yang kebetulan saat itu lagi menjabat ketua MUI Kabupaten Banyumas. Dalam perjalanan pembukaan kantor operasional ada satu kendala yang menyebabkan mundurnya Achmad Sobirin dan Waryoto meninggalkan BMT Dana Mentari dalam umur waktu 1 minggu. Setelah mundurnya Achmad Sobirin dan Waryoto tinggal 4 orang pengurus dan dari keempat itu sepakat untuk menjadikan Sutopo Aji sebagai ketua karena beliau yang menduduki sebagai wakilnya. Kantor operasional tetap berjalan dan buka dengan pembagian tugas, Sutopo Aji, Sudiro Husodo dan Nanang yang bertugas diluar, sedangkan Khomsahtun yang mengelola didalam. Seiring perjalananpun Sudiro Husodo dan Nanang meninggalkan BMT Dana Mentari dalam kondisi yang masih seumuran jagung. Dengan inisiatif Sutopo Aji dan Khomsahtun BMT menambah pengurus atau karyawan dan masuklah Rachmat Sofyan pada bulan November 1995 dan Indiyani Nur Chasanah pada bulan Desember 1995. Serta Suyatman bulan Maret 1996. Dengan penambahan karyawan tersebut operasional tetap berjalan

tertatih-tatih dengan keterbatasan kemampuan keuangan dan ketrampilan pengurusnya. Namun karena didorong adanya semangat perjuangan dan rasa tanggung jawab pengurus kamipun terus tergerak untuk mengemban amanah itu. Pada bulan Mei 1997 kami menambah lagi satu Karyawan Bapak Paryanto. Dalam perjalanan itu perjuangan kami mendapat dukungan dan pembinaan Dompot Dhuafa Republika yang waktu itu merangkul BMT Dana Mentari dengan mengajak kerjasama dalam hal Tebar Hewan Kurban dan pelatihan-pelatihan dan training bagi Manajer dan Karyawan. Setelah berjalan hamper 2 tahun kami berfikir untuk membuat Badan Hukum/Legalitas Usaha yang wakktu itu ada beberapa alternative yaitu PT, CV, atau Koperasi. Dan dari 3 bentuk alternative termudah adalah Koperasi. Maka kami pun tergerak untuk mengurus legalitas melalui Dinas Koperasi dan resmilah terbentuk Koperasi dengan Nama KSU (Koperasi Serba Usaha Dana Mentari) dengan SK dari kemenkop sebagai berikut :

No : 13246/BH/KWK.11/IX/1997

Tanggal : 15 September 1997

Pengurus di Anggaran Dasar sebagai berikut :

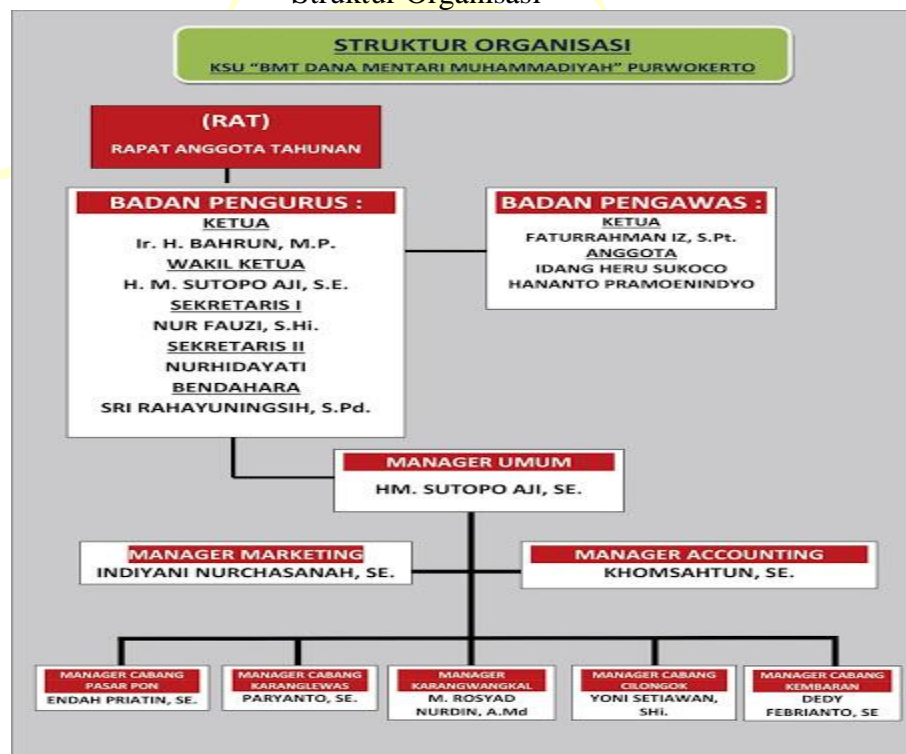
1. Ketua : M. Sutopo Aji
2. Wakil Ketua : Drs. Zaenuri Ahmad
3. Sekertaris : Indiyani NC
4. Bendahara : Khomsahtun
5. Bendahara II : Eko Suprpto

Namun dari wakil ketua dan bendahara II tidak pernah aktif. Dengan adanya SK dari Dinas Koperasi kamipun mendapat binaan-binaan manajemen dan keuangan diantaranya adanya proyek P2 KER yang waktu itu diberi Dana sebesar Rp. 5.000.000,00 (Lima Juta Rupiah), kemudian tahun 1998 dapat proyek P3 T yang waktu itu karyawan diikutkan dalam proyek tersebut dan dibayar oleh proyek tersebut selama 7 bulan sebesar Rp 300.000,00 (Tiga Ratus Ribu Rupiah).

Diantara karyawan yang ikut dalam proyek itu Khomsahtun, Indiyani NC dan Paryanto. Proyek yang ketiga adalah adanya DO dari Dinas Koperasi dimana kami diberi hak untuk menjual beras waktu itu dan dapat memperoleh keuntungan yang lumayan. Alhamdulillah dengan bantuan Dinas Koperasi dan Dukungan dari para Anggota KSU BMT Dana Mentari Purwokerto bisa menembus ke angka BEP tahun 1998 dan pada tahun 1999 kami sudah bisa membagikan laba kepada Anggotanya tahap demi tahap sampai sekarang ini.

2. Visi dan Misi BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto
 - a. Visi : Menjadi lembaga keuangan ekonomi yang handal.
 - b. Misi :
 - 1) Pemberdayaan ekonomi syariah
 - 2) Peningkatan Sumber Daya Manusia (SDM)
 - 3) Penggunaan informasi teknologi berbasis syariah
3. Struktur Organisasi BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



Sumber : BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

4. Produk-produk BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

a. Simpanan dengan Bagi Hasil

1) Simpanan Umat

Merupakan simpanan dana pihak ketiga yang dapat digunakan oleh BMT dimana anda akan mendapatkan bagi hasil dari pendapatan atas dana tersebut. Dana tersebut bisa diambil sewaktu-waktu.

Persyaratan :

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening Simpanan.
- b) Membawa KTP / SIM / Paspor asli beserta fotocopy.
- c) Setoran awal minimal Rp. 100.000,00
- d) Setoran berikutnya minimal Rp. 5.000,00

Dana tersebut bisa diambil sewaktu-waktu.

2) Simpanan Pendidikan

Merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi anda para pelajar yang akan mempersiapkan dana untuk melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi.

Persyaratan :

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening Simpanan.
- b) Membawa KTP / SIM / Paspor / KP / KTM asli beserta fotocopy.
- c) Setoran awal minimal Rp. 100.000,-
- d) Setoran berikutnya minimal Rp. 5000,-
- e) Pengambilan Simpanan sekurang-kurangnya selama 6 bulan.
- f) Biaya penutupan rekening Rp. 5.000,-

3) Simpanan Persiapan Qurban

Merupakan simpanan yang ditujukan untuk ibadah penyembelihan Qurban. Bisa perorangan maupun kelompok majelis ta'lim. Simpanan ini hanya bisa diambil pada saat menjelang hari Raya Idul Adha.

Persyaratan :

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening Simpanan.
- b) Membawa KTP / SIM / Paspor asli beserta fotocopy.
- c) Setoran awal minimal Rp. 100.000,00
- d) Setoran berikutnya minimal Rp. 5.000,00
- e) Pengambilan Simpanan selambatnya pada 3 hari sebelum tanggal 10 Dzulhijjah atau berdasar kesepakatan pada waktu membuka Simpanan.

4) Simpan Walimah

Merupakan simpanan yang disediakan untuk pernikahan anda dengan calon suami/istri anda dan akan mendapatkan bagi hasil tiap bulan. Dana tersebut boleh diambil menjelang hari pernikahan.

Persyaratan :

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening Simpanan.
- b) Membawa KTP / SIM / Paspor asli beserta fotocopy.
- c) Setoran awal minimal Rp. 100.000,00
- d) Setoran berikutnya minimal Rp. 5.000,00

Dana simpanan boleh diambil menjelang hari pernikahan.

5) Simpanan Hari Tua

Simpanan ini ditujukan untuk kepentingan dihari tua/masa pensiun. Bagi hasil diperhitungkan tiap bulan.

6) Simpanan Haji / Umrah

Simpanan Haji dan Umrah adalah simpanan yang secara khusus dipersiapkan untuk membiayai perjalanan ibadah haji atau umrah dalam jangka waktu tertentu, khusus untuk simpanan Haji akan didaftarkan pada SISKOHAT melalui Bank Umum Syariah koresponden sebagai BPSH, Nomor SPPH. Setiap bulan penabung akan mendapatkan porsi bagi hasil sesuai kesepakatan waktu awal membuka Simpanan. BMT Dana Mentari Muhammadiyah dapat

memberikan dana talangan untuk memenuhi jumlah setoran guna mendapatkan porsi dan nomor SPPH.

Persyaratan :

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening Simpanan.
 - b) Membawa KTP / SIM / Paspor asli beserta fotocopy.
 - c) Setoran awal minimal Rp. 100.000,00
 - d) Setoran berikutnya minimal Rp. 5.000,00
 - e) Biaya penutupan rekening Rp. 5.000,00
- 7) Simpanan Ibu Bersalin

Simpanan ini dikhususkan untuk ibu-ibu yang akan melahirkan putra-putrinya.

Persyaratan :

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening Simpanan.
- b) Membawa KTP / SIM / Paspor asli beserta fotocopy.
- c) Setoran awal minimal Rp. 100.000,00
- d) Setoran berikutnya minimal Rp. 5.000,00

Pengambilan Simpanan boleh diambil menjelang jadwal melahirkan.

b. Simpanan Berjangka

- 1) Simpanan berjangka merupakan, simpanan dana pihak ketiga baik perorangan, lembaga pendidikan, masjid, dll, yang besar dan jangka waktu yang ditentukan. Simpanan Berjangka adalah produk simpanan khusus sebagai investasi masa depan yang multiguna. Dikelola secara profesional, halal, aman, dan lebih menguntungkan sesuai syariat islam. Pendapatan (revenue) investasi akan dibagi secara transparan dan adil sesuai proporsi (nisbah) yang telah disepakati diawal perjanjian membuka tabungan.

Jangka waktu 1,3,6, dan 12 bulan.

Nisbah bagi hasil

1 bulan = 36:62

3 bulan = 40:60

6 bulan = 45:55

12 bulan = 50:50

Persyaratan :

- a) Mengisi Formulir aplikasi pembukaan simpanan berjangka
 - b) Menyertakan Fotokopy KTP/ Bukti Diri
 - c) Jumlah minimal Rp. 1.000.000,00
 - d) Membayar biaya materai
 - e) Sebagai bukti investasi akan diberikan bilyet simpanan berjangka
- 2) Simpanan berjangka khusus merupakan simpanan yang hanya dikeluarkan ketika menjelang bulan ramadhan atau 2/3 bulan setelah itu kembali kesimpanan berjangka biasa yang berfungsi untuk menjaga tingkat likuiditas agar tetap terpenuhi. Penarikan hanya boleh dilakukan pada tanggal jatuh tempo, apabila diluar ketentuan maka akan dikenakan biaya penalty sebesar 25% dari bagi hasil yang dibagikan pada bulan terakhir.

Persyaratan :

- a) Mengisi Formulir aplikasi pembukaan simpanan berjangka khusus
- b) Menyertakan Fotokopy KTP/ Bukti Diri
- c) Jumlah minimal Rp. 1.000.000,00
- d) Membayar biaya materai
- e) Sebagai bukti investasi akan diberikan bilyet simpanan berjangka khusus
- f) Layanan lebih tanggap

c. Simpanan Wadiah dan ZIS

1) Simpanan Wadiah *Yad Dhommanah*

Baik peroraangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si pemilik menghendaki. Pemilik dana tidak berhak menuntut hasil apapun dari BMT. BMT hanya memberi bonus kepada pemilik dana.

2) ZIS

Simpanan amanah hari akhir merupakan simpanan amanah yang merupakan *zakat, infak, shadaqah*, dan wakaf. Dimana BMT akan menyalurkan ke para mustahik / orang yang berhak menerimanya. Dana simpanan ini akan digunakan untuk pinjaman *qardh al-hasan* dan sumbangan kegiatan sosial/keagamaan.

Dana simpanan ini akan digunakan untuk :

- a. Pinjaman Qardh Al Hasan
- b. Sumbangan kegiatan sosial/keagamaan.

Keterangan : Biaya penutupan rekening adalah sebesar Rp. 10.000,-

d. Pembiayaan

BMT Dana Mentari Muhammadiyah menyalurkan produk pembiayaan dengan akad-akad sebagai berikut :

a) Pembiayaan Murabahah (Jual Beli)

Adalah pembiayaan untuk pembelian barang-barang produktif maupun konsumtif dengan prinsip jual beli. Dimana harga pokok atau perolehan barang ditambah dengan margin keuntungan diinformasikan dan disepakati dalam akad oleh kedua belah pihak (debitur dan BMT).

Dasar hukum islam dari pembiayaan atau jual beli berdasarkan prinsip murabahah ini dapat ditemukan dalam Al-Qur'an yaitu : Q.S. Al-Baqarah (2) : 275, yang artinya "*Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*".

Persyaratan :

- (1) Mengisi formulir
- (2) Fotocopy KTP Suami Istri
- (3) Fotocopy KK dan Rekening Listrik
- (4) Jaminan BPKB / SHM
- (5) Mempunyai usaha / penghasilan tetap
- (6) Persyaratan Administrasi lainnya

b) Pembiayaan Mudharabah (Bagi Hasil)

Adalah pembiayaan untuk investasi modal kerja, dimana BMT menyerahkan sejumlah dana kepada anggota dan atas penyertaan modal tersebut, BMT mendapat bagi hasil setiap bulannya dari pendapatan usaha anggota dengan besar pembagian (nisbah) yang telah di tentukaan di awal akad pembiayaan.

Dasar hukum islam dari pembiayaan berdasarkan prinsip mudharabah ini dapat ditemukan dalam Al-Qur'an yaitu : Q.S. An-Nisa (4) : 29, yang artinya "*Hai orang-orang yang beriman! Jananlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu*".

Persyaratan :

- (1) Mengisi Formulir
- (2) Fotocopy KTP Suami Istri
- (3) Fotocopy KK dan Rekening Listrik
- (4) Jaminan BPKB / SHM
- (5) Mempunyai usaha / penghasilan tetap
- (6) Persyaratan Administrasi lainnya

c) Pembiayaan *Ijarah* (Sewa Beli)

Adalah pembiayaan untuk transaksi sewa menyewa manfaat dari suatu barang tanpa diikuti dengan pemindahan hal kepemilikan atas barang tersebut berdasarkan persetujuan atau kesepakatan sebagaimana dalam akad. Selain akad *ijarah* murni (*operating lease*) ini. BMT Dana Mentari Muhammadiyah mengembangkan akad *ijarah* menjadi *al ijarah muntahiya bittamlik* (IMBT) dimana dalam akad IMBT ini pada akhir periode, kepemilikan barang berpindah kepada debitur. Produk pembiayaan dengan akad ini biasa dipakai untuk akad sewa kendaraan, dimana pada akhir periode kendaraan menjadi milik penyewa.

Eksistensi pembiayaan *ijarah* mengacu pada dalil-dalil dalam hukum islam yang bersumber pada Al-Qur'an dan Hadist : Q.S. Al- Baqarah (2) 233, yang artinya “*Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, tidak dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertwakalah kepada Allah SWT dan ketahuilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan*”.

Persyaratan :

- (1) Mengisi Formulir
 - (2) Fotocopy KTP Suami Istri
 - (3) Fotocopy KK dan Rekening Listrik
 - (4) Jaminan BPKB / SHM
 - (5) Mempunyai usaha / penghasilan tetap
 - (6) Persyaratan Administrasi lainnya
- d) Pembiayaan Musyarakah (*Syrkah*)

Pembiayaan musyarakah (*Syrkah*) adalah suatu bentuk akad kerjasama perniagaan antara beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut. Keuntungan dibagi menurut proporsi penyertaan modal atau berdasarkan kesepakatan bersama.

Persyaratan :

- (1) Mengisi Formulir
 - (2) Fotocopy KTP Suami Istri
 - (3) Fotocopy KK dan Rekening Listrik
 - (4) Jaminan BPKB / SHM
 - (5) Mempunyai usaha / penghasilan tetap
 - (6) Persyaratan Administrasi lainnya
- e) Pembiayaan *Rahn* (Gadai Syariah)

Adalah produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip syariah. Debitur hanya akan dipungut biaya administrasi dan *ijarah*

(biaya jasa simpan dan pemeliharaan barang jaminan). Untuk produk pembiayaan ini, BMT Dana Mentari Muhammadiyah baru menerima gadai untuk emas antam 2 karat saja.

Dasar hukum islam dari Rahn (Gadai Syariah) ini dapat ditemukan dalam Al-Qur'an yaitu Q.S. Al : Baqarah (2) : 283, yang artinya *“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian yang lain, maka hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang berdosa hatinya; dan Allah mengetahui apa yang kamu kerjakan”*.

Persyaratan :

- (1) Mengisi Formulir
- (2) Fotocopy KTP Suami Istri
- (3) Fotocopy KK dan Rekening Listrik
- (4) Jaminan BPKB / SHM
- (5) Mempunyai usaha / penghasilan tetap
- (6) Persyaratan Administrasi lainnya

f) *Pembiayaan Al-Qardh (Pinjam Meminjam)*

Adalah pembiayaan yang bersifat sosial, dimana BMT Dana Mentari Muhammadiyah tidak meminta imbalan kepada debitur sehingga hanya mengembalikan pinjaman saja.

Dasar hukum islam pembiayaan *al-qardh* ini dapat ditemukan dalam Q.S. Al-Baqarah (2) : 245, yang artinya *“Siapakah yang memberi pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipatgandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nya-lah kamu dikembalikan”*.

Persyaratan :

- (1) Mengisi Formulir
 - (2) Fotocopy KTP Suami Istri
 - (3) Fotocopy KK dan Rekening Listrik
 - (4) Jaminan BPKB / SHM
 - (5) Mempunyai usaha / penghasilan tetap
 - (6) Persyaratan Administrasi lainnya
5. Cabang BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto
- a. Jl. Dr. Soeparno No. 90 Karangwangkal Purwokerto Utara Tlp. (0281) 8576859.
 - b. Jl. Raya Cilongok Kios Sentra Komodori 6A Pernasidi Tlp. (0281) 655157.
 - c. Jl. Raya Larangan, Linggasari – Kembaran (Utara Pasar Larangan) Tlp. (0281) 6511660.
 - d. Jl. Menteri Supeno Rt. 03 Rw. 05 Sokaraja Tengah- Sokaraja Tlp. (0281) 6541468.
 - e. Kios Pasar Pon No. 11-12 Bantarsoka Purwokerto Barat Tlp./Fax (0281) 625604.

B. Strategi Pengembangan Produk Simpanan Berjangka Khusus Dalam Menjaga Tingkat Likuiditas

1. Strategi Pengembangan Produk Simpanan Berjangka Khusus

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya selalu menyusun rencana kegiatan yang akan dilakukannya guna mencapai tujuan yang diinginkan. BMT Dana Mentari Muhammadiyah tidak mau kalah dari lembaga keuangan syariah yang lain terutama dalam hal pengembangan produk. Dengan alasan, dapat memberikan kualitas pelayanan yang terbaik dan mudah untuk mitranya. Menurut Rini (2013:35) strategi pengembangan produk merupakan salah satu cara perusahaan dalam mengembangkan produk yang dimilikinya dengan menarik minat pelanggan terhadap produk yang telah ada ataupun yang

baru. Dalam suatu perusahaan strategi pengembangan produk sangat penting untuk mencapai target dan tujuan yang telah ditentukan. Untuk harus tetap mengembangkan produk-produknya yang efektif dan efisien agar diminati para nasabah. Selain itu, juga meningkatkan kualitas pelayanan yang baik sehingga sesuai dengan keinginan nasabah agar tetap memilih BMT Dana Mentari Muhammadiyah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan manajer accounting BMT Dana Mentari Muhammadiyah yaitu Ibu Khomsatun yang menjadi strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas yaitu menggunakan strategi proaktif dimana strategi yang lebih menekankan pemasarannya dalam mengantisipasi kondisi dimasa depan. Bentuk-bentuk strategi tersebut meliputi penelitian dan pengembangan, pemasaran, dan pengusaha.

a. Strategi Penelitian dan Pengembangan (*Research and Development*)

BMT Dana Mentari Purwokerto dalam mengembangkan produknya dengan cara menerapkan produk baru yaitu produk simpanan berjangka khusus sebagaimana produk ini sebagai salah satu pendanaan yang diandalkan dalam memenuhi kecukupan modal dalam menjaga likuiditas. Untuk terus berusaha mengembangkan produknya secara teknis, BMT Dana Mentari menggunakan sistem jemput bola dengan cara karyawan secara langsung mendatangi nasabah baik dirumah ataupun tempat bekerjanya. Hal ini dilakukan agar memudahkan nasabah yang tidak sempat atau sibuk bekerja sehingga tidak bisa datang ke BMT sendiri. Selain itu, juga untuk menumbuhkan sikap kekeluargaan terhadap calon anggota nasabah, dengan tujuan untuk memudahkan nasabah dalam mengetahui produk-produk di BMT Dana Mentari.

Kemudian, dengan memperluas jaringan yaitu menjalin kerjasama dengan berbagai pihak yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah untuk menjaga lembaga agar semakin kuat. Salah satu cara

yang dilakukan BMT Dana Mentari dalam memperluas jaringan ialah dengan membuka kantor cabang, melakukan kerjasama dengan lembaga lainnya, dan melakukan operasional antar BMT dengan calon anggota atau nasabah sehingga produk simpanan berjangka khusus semakin dikenali banyak orang.

b. Strategi Pemasaran (*Marketing*)

BMT Dana Mentari dalam memasarkan produk simpanan berjangka khusus ini dengan melakukan pendekatan anggota yang dimilikinya dengan cara meningkatkan kualitas pelayanan yaitu mendekati anggota yang sudah menjadi nasabah atau dengan cara menghubungi via telepon dan sms di BMT Dana Mentari dengan baik, sopan dan ramah sehingga dengan adanya pelayanan yang baik maka nasabah akan merasa puas, nyaman dan nasabah akan berfikir ulang untuk meninggalkan BMT.

Selain itu, BMT Dana Mentari juga menggunakan media brosur dalam memasarkan atau menawarkan produk-produknya termasuk produk simpanan berjangka khusus. Hal tersebut merupakan salah satu cara yang dilakukan BMT dalam strategi pengembangan produk dengan mempromosikan ke masyarakat sekitar, mengadakan sosialisasi ke desa-desa yang memiliki usaha, pasar dan menunjukkan kelebihan-kelebihan yang ada di BMT baik dalam produk simpanan atau produk pembiayaan.

c. Strategi Pengusaha (*Enterpreneurial*)

BMT Dana Mentari dalam mendapatkan modal dengan sistem channelling, dengan melihat banyaknya biaya yang dikeluarkan ketika menggunakan sistem channelling tersebut maka, pihak BMT mengeluarkan produk simpanan berjangka khusus yang berguna sebagai dana yang digunakan ketika menjelang likuiditas tinggi sehingga jika sewaktu-waktu nasabah banyak yang mengambil dananya memiliki dana yang cukup.

Dilihat dari hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa strategi pengembangan produk BMT Dana Mentari dapat dikaitkan dengan landasan teori yang dikemukakan oleh Rini (2013:31) dimana pada proses pengembangan produk baru menunjukan aktivitas penting yang diperlukan untuk menemukan, mengembangkan, dan memperkenalkan produk baru. Pengembangan produk yang dimaksudkan oleh perusahaan yaitu :

- a) Mempertahankan posisi pangsa pasar (*market share*), yaitu untuk mencapai tujuan perusahaan dengan diperlukan strategi memperkenalkan produk baru atau memperbaharui produk yang sudah ada.
- b) Mengembangkan lebih lanjut posisi perusahaan sebagai innovator, sehingga dalam mencapai tujuan perusahaan mampu menjalankan strategi memperkenalkan produk yang benar benar baru, tidak hanya mengembangkan produk yang sudah ada.
- c) Memperoleh laba yang diinginkan melalui volume penjualan yang ditingkatkan, suatu perusahaan harus memperbaiki ataupun menambah produk-produk yang dihasilkannya berdasarkan dua fungsi dasar yaitu pemasaran dan inovasi baru.

Pengembangan produk yang berhasil perlu berpusat pada pelanggan, berdasarkan tim, dan usaha yang sistematis. Pengembangan produk yang berpusat pada pelanggan merupakan pengembangan produk baru yang menemukan cara baru untuk memecahkan masalah pelanggan dan memberikan pengalaman yang lebih memuaskan. Pengembangan produk baru berdasarkan tim merupakan pendekatan untuk mengembangkan produk baru di mana berbagai departemen bekerja secara erat, melewati beberapa tahapan dalam proses pengembangan produk baru sehingga dapat menghemat waktu dan meningkatkan efektifitas. Pengembangan produk baru dalam usaha yang sistematis haruslah secara holistik, jika tidak maka hanya sedikit ide baru yang naik dan banyak ide bagus akan tenggelam dan mati.

Dalam menghindari masalah ini, maka perusahaan dapat memasang sistem manajemen inovasi untuk mengumpulkan, meninjau, mengevaluasi serta mengatur ide produk yang baru (Rini, 2013 : 35-36).

2. Analisis Produk Simpanan Berjangka Khusus dalam Menjaga Tingkat Likuiditas

Menurut Khomsahtun (2020) sebelum diterapkannya simpanan berjangka khusus ini BMT menggunakan sistem channelling dimana pendapatan dari BSM (Bank Syariah Mandiri) dan LPDB (Lembaga Penyalur Dana Bergulir) yang merupakan dana dari dinas koperasi dengan sistem bergulir. BMT sempat mendapatkan dana tersebut sebanyak 4 kali dari BSM dan 2 kali dari LPDB. Namun setelah itu untuk mengurangi beban-beban pinjaman dari luar dikarenakan melihat dari sisi biaya banyak atau lebih mahal seperti untuk biaya administrasi, biaya notaris, harus ada jaminan sehingga BMT menerapkan simpanan berjangka khusus. Produk simpanan berjangka khusus merupakan produk yang hanya memanfaatkan momen-momen ketika banyak pengambilan dana oleh nasabah terutama pada bulan Romadhon. Produk ini dikeluarkan ketika menjelang bulan romadhon biasanya berlaku kurang lebih hanya 2 sampai 3 bulan saja setelah itu akan kembali ke simpanan berjangka biasa sesuai dengan keinginan nasabah tersebut. Produk simpanan berjangka khusus memiliki keunggulan tersendiri dengan memberikan bagi hasil cukup tinggi yang disetarakan 1% sesuai dengan jumlah penyetoran. Sebagian masyarakat tertarik dengan adanya produk simpanan berjangka khusus dan apabila dananya tidak digunakan lebih disarankan ke simpanan berjangka khusus. Simpanan berjangka khusus ini menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dimana dalam hal ini pemilik dana tidak memberikan batasan kepada pengelola dana, artinya BMT mempunyai hak dan kebebasan secara penuh dalam menyalurkan dana sehingga

memperoleh keuntungan. Jadi, produk simpanan berjangka khusus merupakan salah satu produk yang diandalkan sebagai pendanaan dalam memenuhi kebutuhan modal untuk menjaga likuiditas di BMT Dana Mentari Purwokerto.

Berdasarkan tabel 1.1 yang telah disajikan di bab satu, dapat dikatakan bahwa pada tahun 2019 jumlah saldo pada simpanan berjangka khusus mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya 2018 sebesar 891.910.000 menjadi 1.151.660.000. Dengan adanya peningkatan saldo menjadikan simpanan berjangka khusus sebagai salah satu produk yang dapat memenuhi kecukupan modal sehingga dapat memberikan likuiditas yang cukup dalam waktu tertentu. Menurut Khomsahtun (2020) dalam wawancara *online* yang dilakukan peneliti yang dimaksud dengan pendanaan adalah dana simpanan berjangka khusus dimana dana tersebut digunakan untuk kegiatan pembiayaan yang dilakukan oleh BMT. Sehingga, dana simpanan berjangka khusus tidak mengendap melainkan terus berputar sehingga dapat disalurkan kepada para anggota ataupun nasabah dalam kegiatan produktif sehingga menghasilkan keuntungan.

Menurut Khomsahtun (2020) dalam menjaga tingkat likuiditas produk simpanan berjangka khusus dengan cara menjaga agar semua kebutuhan anggota penyimpan dapat dilayani ketika akan menarik dananya. Produk ini hanya sebagai salah satu cadangan jika sewaktu-waktu terjadi likuiditas tinggi maka BMT sudah memiliki dana yang cukup, sehingga para nasabah dapat mengambil sesuai dengan kebutuhannya. Meskipun simpanan berjangka khusus hanya sebagai cadangan, tetapi simpanan berjangka khusus ini penting karena berpengaruh dalam menjaga tingkat likuiditas yaitu dengan memenuhi kebutuhan modal yang ada di BMT Dana Mentari Purwokerto. Cara kerja BMT dalam menjaga tingkat likuiditas ialah menjaga agar selalu tercukupi dengan cara mengatur uang kas yang masuk dan keluar sehingga modal tetap terpenuhi.

Menurut Wardiah dalam Kurniasari (2017:152) CAR adalah rasio kecukupan modal bank atau kemampuan bank dalam permodalan yang ada untuk menutup kemungkinan kerugian dalam perkreditan atau perdagangan surat-surat berharga. CAR ini merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk menilai kesehatan suatu bank atau lembaga keuangan. Menurut Khomsahtun (2020), menjelaskan bahwa modal merupakan suatu dana yang dimiliki oleh BMT Dana Mentari yang digunakan dalam aktivitas kesehariannya. Kecukupan modal dalam hal ini biasa disebut dengan *Capital Adequacy Ratio* (CAR). CAR ini biasanya diterapkan dalam BMT sebagai analisis yang menunjukkan apakah BMT ini sehat atau tidak sehat.

Analisis data yang digunakan untuk mengetahui produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan rasio *Capital Adequacy Ratio* (CAR). Berdasarkan tabel 1.2 pada bab satu, dapat disimpulkan bahwa CAR pada tahun 2019 di BMT Dana Mentari Purwokerto menunjukkan berada pada posisi 29%. Hal tersebut dihasilkan dari perhitungan CAR pada tahun 2019 sebagai berikut :

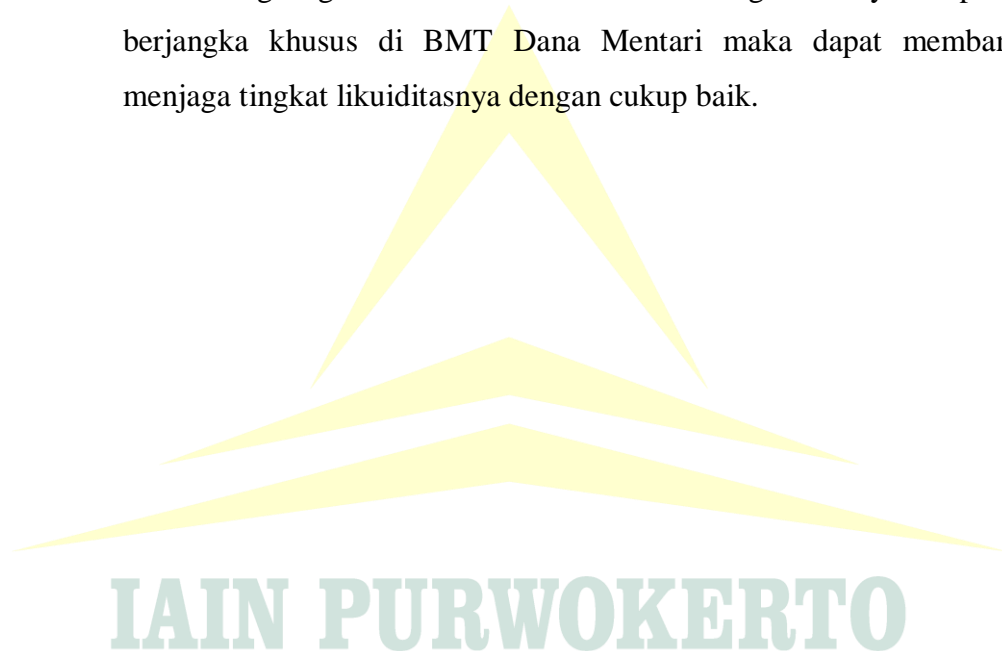
$$CAR = \frac{\text{Modal Sendiri}}{\text{ATMR}} \times 100\%$$

$$CAR 2019 = \frac{17.971.592.392}{61.758.931.233} \times 100\%$$

$$CAR 2019 = 0,29 = 29\%.$$

Menurut surat edaran Bank Indonesia dalam Puspitasari (2014:105) yang berlaku saat ini adalah lembaga keuangan dapat dikatakan sehat apabila nilai CAR mencapai 8% atau lebih. Artinya Aktiva Tertimbang Menurut Rasio (ATMR) dijamin oleh modal sendiri (modal inti) dan modal lain yang memiliki karakteristik sama dengan modal sendiri (modal pelengkap) sebesar 8%. Sesuai dengan teori yang dijelaskan Fahmi (2016:31) bahwa semakin tinggi CAR maka semakin besar juga sumber daya finansial yang dapat digunakan dalam mengantisipasi potensi kerugian yang diakibatkan oleh

penyaluran kredit. Secara singkat dapat dikatakan besarnya nilai CAR akan meningkatkan kepercayaan pada suatu bank dalam penyaluran kredit. CAR diatas 20% maka dapat memicu pertumbuhan kredit hingga 20-25% setahun. Jadi, dapat disimpulkan bahwa di BMT Dana Mentari Purwokerto pada tahun 2019 sesuai dengan perhitungan rasio CAR sebesar 29% yang menandakan bahwa BMT dalam kondisi sehat dalam menjaga tingkat likuiditas. Hal tersebut sejalan dengan tujuan dari adanya CAR bahwa rasio permodalan digunakan untuk mengetahui kemampuan BMT dalam menjaga tingkat likuiditas dan mendukung kegiatan BMT secara efisien. Dengan adanya simpanan berjangka khusus di BMT Dana Mentari maka dapat membantu menjaga tingkat likuiditasnya dengan cukup baik.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan tentang strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas di BMT Dana Mentari Purwokerto maka, penulis dapat menyimpulkan bahwa :

Dalam menerapkan strategi pengembangan produk simpanan berjangka khusus dalam menjaga tingkat likuiditas BMT Dana Mentari Purwokerto ini menggunakan strategi proaktif dimana strategi ini lebih menekankan pemasarannya dalam mengantisipasi kondisi dimasa depan. Bentuk-bentuk strategi tersebut ialah strategi penelitian dan pengembangan (*Research and Development*), strategi pemasaran (*Marketing*), dan strategi pengusaha (*Entrepreneurial*). Masing-masing dari strategi tersebut dalam mengembangkan produknya yang pertama, dengan melakukan sistem jemput bola dan memperluas jaringan sebagaimana produk simpanan berjangka khusus diandalkan dalam memenuhi kecukupan modal dalam menjaga likuiditas. Kedua, meningkatkan kualitas pelayanan dan media brosur dengan menunjukkan keunggulan produk tersebut sehingga semakin dikenali banyak orang yang tertarik dengan simpanan berjangka khusus. Ketiga, untuk tetap memiliki modal yang cukup dalam menjaga tingkat likuiditas maka pihak BMT Dana Mentari mengeluarkan produk simpanan berjangka khusus.

Selain itu, dalam menjaga tingkat likuiditas BMT Dana Mentari Purwokerto dengan cara mengatur uang kas yang masuk dan keluar sehingga modal tetap terpenuhi. Rasio CAR ini biasanya diterapkan dalam BMT sebagai analisis yang menunjukkan apakah BMT ini sehat atau tidak sehat. Dapat diketahui pada tahun 2019 CAR yang dimiliki BMT Dana Mentari Purwokerto sebesar 29%, yang berarti bahwa BMT Dana Mentari Purwokerto memiliki tingkat kecukupan modal yang sehat dalam menjaga tingkat likuiditas semakin baik dibandingkan dengan tahun sebelum adanya simpanan

berjangka khusus. Dengan hal ini maka, simpanan berjangka khusus yang dijadikan sebagai pemenuhan kecukupan modal sangat berpengaruh dalam menjaga likuiditas.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan, yaitu :

1. Strategi pengembangan produk yang dilakukan sudah cukup baik, namun BMT Dana Mentari Purwokerto seharusnya lebih mengutamakan produk simpanan berjangka khusus untuk tetap menjaga likuiditasnya semakin lebih baik.
2. Meningkatkan produk simpanan berjangka khusus dengan memperbanyak pemasaran selain menggunakan brosur dan pelayanan juga pada media sosial atau website BMT Dana Mentari Purwokerto agar dapat diketahui masyarakat luas.



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah *et al.* 2013. “Analisis Produk Deposito Mudharabah dan Penerapannya pada PT BPRS Amanah Ummah”. **Jurnal al-Muzara’ah**, Vol 1, No. 2.
- Ajija *et al.* 2020. *Koperasi BMT (Teori, Aplikasi, dan Inovasi)*. Jawa Tengah: CV Inti Media Komunika.
- Andhika *et al.* 2017. “Faktor-faktor yang mempengaruhi Capital Adequacy Ratio (CAR) Bank Umum Syariah di Indonesia”. **Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan** Vol.4 No. 4.
- Antonio, S. 2001. *Bank syariah dari teori ke praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Arifin & Sa’diyah. 2014. “Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah”. **Jurnal Equilibrium**, Vol. 2, No 1.
- Dahlan, A. 2012. *Bank Syariah (Teoritik, Praktik, Kritik)*. Yogyakarta: Teras.
- Darmawan *et al.* 2020. *Manajemen Lembaga Keunagn Syariah*. Yogyakarta: UNY Press.
- Darmawi. 2011. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Fahmi *et al.* 2016. “Pengaruh Kecukupan Modal dan Penyaluran Kredit Terhadap Profitabilitas Perbankan”. **Jurnal Ilmiah BONGAYA (Manajemen& Akuntansi)** No XIX April.
- Griffin, W & Ebert J. 2007. *Bisnis Edisi Kedelapan*. Erlangga :PT Gelora Aksara Pratama.
- Hakiim N. 2018. “Pengaruh Internal CAR, FDR, BOPO dalam Peningkatan Profitabilitas Industri Bank Syariah di Indonesia”. **Jurnal Mega Aktiva** Vol. 7 No. 1.
- Hamali, Y A. 2016. *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Hanafi *et al.* 2013. “Strategi Pengembangan Primer Koperasi”. **Jurnal Administrasi Publik**, Vol 1, No. 2.
- [Http://danamentaripurwokerto.blogspot.com](http://danamentaripurwokerto.blogspot.com)
- Huda N & Heykal M. 2010. *Lembaga Keuangan Islami Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.

- Huda, N *et al.* 2012. *Keuangan Publik Islami*. Jakarta: Kencana.
- Husnan, S *et al.* 2015. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : Unit Penerbit dan Percetakan (UPP STIM YKPN).
- Ibnudin. 2016. “Prinsip Pengelolaan Likuiditas Bank Syariah”. **Jurnal Risalah**, Vol 1 No.1.
- Ichsan, N. 2014. “Pengelolaan Likuiditas Bank Syariah”. **Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah**, Vol 6 No 1.
- Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Jufri, A *et al.* 2017. “Strategi Penghimpunan Dan Penyaluran Dana Pada Baitul Mal Wat Tamwil”. **Jurnal lembaga Keuangan Keuangan dan Pebankan**, Vol 2 No. 1.
- Kasmir. 2019. *Analisis Laporan Keuangan*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Kumalasari, A N. 2016. “Perencanaan Strategi Promosi Melalui Analisis SWOT Pada Bisnis Delicy”. **Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis**, Vol 1, No. 2.
- Kuncoro, M. 2013. *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Kurniasari R. 2017. “Analisis Return On Assets (ROA) dan Return On Equity terhadap Rasio Permodalan (Capital Adequacy Ratio) pada PT Bank Sinarmas Tbk”. **Jurnal Moneter**, Vol. IV No. 2.
- Kusnianingrum, D. 2016. “Determinan Pembiayaan Murabahah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri)”. **Jurnal Ilmu dan Riset akuntansi**, Vol 5, No.1.
- Lisdawami & Mawardi. 2017. “Pengembangan Produk Funding Kpps BMT Amanah Ummah Jawa Timur”. **Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan**, Vol. 4 No. 11.
- Luthfiyah & Fitrah. 2017. *Metodologi Penelitian; Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus*. Jawa Barat: CV Jejak.
- Moloeng, L J. 2014. *Metedologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2017. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Depok : PT Raja Grafindo Persada.

- _____. 2011. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan.
- Muljono, D. 2012. *Buku Pintar Strategi Bisnis Koperasi Simpan Pinjam*. Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET.
- Nasution. 2003. *Metodologi Research Penelitian Ilmiah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nisak, Z. 2013. “Analisis SWOT Untuk Menentukan Strategi Kompetitif”. **Jurnal Ekbis**, Vol. 9 No. 2.
- Novianto, E. 2019. *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: Depublish.
- Prasada, A E. 2020. *Figur Hukum Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Sebagai Lembaga Ekonomi Kerakyatan*. Jawa Tengah: CV. Pena Persada.
- Purwanto, I. 2007. *Manajemen Strategi*. Bandung: CV. Yrama Widya.
- Puspitasari, M. 2014. “Analisis Rasio Likuiditas, Permodalan dan Manajemen Di KSPS BMT Logam Mulia”. **Jurnal Iqtishadia**, Vol 7, No.1.
- Ridwan, M. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press.
- Rini, S E. 2013. “Peran Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan”. **Jurnal Ekonomi**, Vol 16, No 1.
- Santoso *et al.* 2013. “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Likuiditas Perbankan Di Indonesia”. **Jurnal Keunggulan Kompetitif Bersaing**, Vol 3 No.1.
- Sari, C A S. 2017. *Teknik Mengelola Produk dan Merek*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sayidah, N. 2018. *Metodologi Penelitian Disertai Dengan Contoh Penerapannya Dalam Penelitian*. Sidoarjo: Zifatama Jawara.
- Sinungan M. 1997. *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Subagyo *et al.*, 2018. *Akuntansi Manajemen Berbasis Desain*. Yogyakarta: Gadjah Mada Universitas Press.
- Sudian, *et al.* 2017. “Analisis Tingkat Suku Bunga Deposito Berjangka Dan Minat Nasabah Terhadap Jumlah Dana Deposito Berjangka (studi kasus pada

PT Bank Danamon Indonesia Cabang Pangkalpinang)". **Jurnal Ilmiah Akuntansi bisnis & Keuangan (JIABK)**, Vol 10, No. 2.

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

_____. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Wawancara dengan Ibu Khomsatun selaku Manager Accounting BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto pada Jum'at 12 Juni 2020.

Wiwoho, J. 2014. "*Peran Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank Dalam Memberikan Distribusi Keadilan Bagi Masyarakat*". **Jurnal MMH**, Jilid 43 No. 1.

Yunus, E. 2016. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET.

Zaini. 2016. "*Urgensi Manajemen Likuiditas Bank : Tarik-Ulur (Trade-Off) Antara Likuiditas dan Profitabilitas*". **Jurnal Iqtishoduna**, Vol.7 No. 1.



IAIN PURWOKERTO

Lampiran Pedoman Wawancara

1. Bagaimana sejarah awal mula berdirinya BMT Dana Mentari Purwokerto?
2. Bagaimana visi dan misi BMT Dana Mentari Purwokerto ?
3. Produk-Produk apa sajakah yang ada di BMT ?
4. Bagaimana produk simpanan berjangka khusus dapat diminati banyak orang ?
5. Keuntungan / kelebihan dari nasabah ketika menggunakan simpanan berjangka khusus ?
6. Bagaimana strategi dari produk simpanan berjangka khusus ?
7. Apakah strategi produk simpanan berjangka khusus berbeda dengan produk-produk yang lain ?
8. Bagaimana cara mengembangkan produk BMT Dana Mentari Puwokerto?
9. Bagaimana cara mempertahankan produk simpanan berjangka khusus ?
10. Menurut BMT, menjaga tingkat likuiditas itu yang seperti apa ?
11. Apakah simpanan berjangka khusus di BMT sudah benar-benar menjaga tingkat likuiditasnya ?
12. Bagaimana cara kerja BMT dalam menjaga tingkat likuiditas ?



IAIN PURWOKERTO

Lampiran Hasil Wawancara

Hari : Jum'at 12 Juni 2020
Durasi : 09.00-11.00 WIB
Nama : Ibu Khomsahtun
Jabatan : Manager Accountig BMT Dana Mentari Muhammadiyah
Purwokerto

1. Penanya : Bagaimana sejarah awal mula berdirinya BMT Dana Mentari Purwokerto ?
Manager Accounting : Salah satu diantara ratusan BMT yang berdiri ini adalah BMT yang terbentuk dari sekumpulan pemuda yang bekerja sama dengan YBMM (Yayasan Baittul Maal Muhammadiyah). Sekumpulan pemuda tersebut adalah : Achmad Sobirin, M.Sutopo Aji, Waryoto, Khomsahtun, Sudiro Husodo dan Nanang Yulianto. Mereka saling bekerja sama dalam proses pendirian BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Kemudian peresmian pendirian BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto ini dilaksanakan pada hari Ahad, 1 Oktober 1995.
2. Penanya : Bagaimana visi dan misi BMT Dana Mentari Purwokerto ?
Manager Accounting : Visi BMT yaitu Menjadi Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah Yang Handal dan Misi BMT ada 3 yaitu Pemberdayaan Ekonomi Syariah, Peningkatan Sumber Daya Manusia, Penggunaan Informasi Teknologi Berbasis Syariah.
3. Penanya : Produk-Produk apa sajakah yang ada di BMT ?

Manager Accounting : Simpanan yaitu simpanan ummat, simpanan pendidikan, simpanan qurban, simpanan walimah, simpanan hari tua, simpanan haji/umrah, simpanan ibu bersalin, simpanan berjangka (1,3,6,12 dan simpanan berjangka khusus), simpanan wadiah dan zis. Pembiayaan yaitu pembiayaan murabahah, pembiayaan mudharabah, pembiayaan ijarah, pembiayaan musyarakah, pembiayaan rahn, dan pembiayaan qardh.

4. Penanya : Bagaimana produk simpanan berjangka khusus dapat diminati banyak orang ?

Manager Accounting : Ya, tidak sebanyak produk lainnya.

5. Penanya : Keuntungan / kelebihan dari nasabah ketika menggunakan simpanan berjangka khusus ?

Manager Accounting : Produk ini hanya incidental keuntungannya bagi hasil tinggi.

6. Penanya : Bagaimana strategi dari produk simpanan berjangka khusus ?

Manager Accounting : Hanya memanfaatkan momen-momen ketika banyak pengambilan terutama pada bulan ramadhan.

7. Penanya : Apakah strategi produk simpanan berjangka khusus berbeda dengan produk-produk yang lain ?

Manager Accounting : Sama saja dengan produk yang lain.

8. Penanya : Bagaimana cara mengembangkan produk BMT Dana Mentari Puwokerto?

Manager Accounting : cara mengembangkan produknya dengan memberikan kualitas pelayanan yang baik dan melihat arah kebutuhan nasabah maunya kemana.

9. Penanya : Bagaimana cara mempertahankan produk simpanan berjangka khusus ?
- Manager Accounting : Mempertahankan produk dengan membuka kantor cabang, pelayanan yang baik, mendatangi nasabah atau sosialisasi, dan menggunakan media brosur, melakukan promosi agar lebih dikenal masyarakat. Selain itu, pihak BMT juga mengembangkan produk yang sudah ada
10. Penanya : Menurut BMT, menjaga tingkat likuiditas itu yang seperti apa ?
- Manager Accounting : Menjaga agar, semua kebutuhan anggota penyimpan bisa dilayani ketika akan menarik dananya.
11. Penanya : Apakah simpanan berjangka khusus di BMT sudah benar-benar menjaga tingkat likuiditasnya ?
- Manager Accounting : Tidak utama hanya cadangan karena yang utama adalah kecukupan kas yang dimiliki.
12. Penanya : Bagaimana cara kerja BMT dalam menjaga tingkat likuiditas ?
- Manager Accounting : Ya, selalu menjaga agar selalu tercukupi dengan mengatur uang kas yang keluar dan masuk.

Dokumentasi Penelitian



Brosur Produk BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto



KSM BMT "DANA MENTARI"
MUHAMMADIYAH PURWOKERTO
Badan Hukum No. 13246 / BH / KW.11 / IX / 97

LANDASAN

"Hai orang-orang yang beriman, bertawakal kepada Allah dan tinggalkan sisa-sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman."
(Qs. Al Baqarah : 278)

"Hai orang-orang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah penyayang kepadamu."
(Qs. An Nisaa : 29)

"Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka, dan mendoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) kelentaran jiwa bagi mereka. Dan Allah mendingar lagi Maha Mengetahui."
(Qs. Al Taubah : 103)

BISMILLAHIRROHMANIRROHIM

Sejak Tahun 1995 BMT Dana Mentari Muhammadiyah hadir memberikan pelayanan kepada anda baik para pemegang dana ataupun penyimpan dana.

Insha Allah dengan anda menyimpan di BMT Dana Mentari Muhammadiyah anda akan merasa tenang karena BMT beroperasi berdasarkan prinsip Syariah Islam tanpa unsur Bunga/ Rente. Sistem pembiayaan/pinjaman dilandasi dan dilaksanakan atas dasar prinsip kerjasama dan persaudaraan Islam yang senantiasa membawa kepada rasa keadilan.

Pelayanan Jenis Pembiayaan

- 1. Murabahah**
Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli). Karakteristiknya adalah penjual harus memberi tahu berapa harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.
- 2. Ijarah**
Ijarah adalah kepemilikan hak atas manfaat dari penggunaan sebuah aset sebagai ganti pembayaran. Pengertian sewa (ijarah) adalah sewa atas manfaat dari sebuah aset, sedangkan sewa beli (ijarah wan iqtina) atau disebut juga Ijarah Muntahiyah bi tamlik adalah sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan.

- 3. Mudharabah**
Mudharabah adalah akad kerjasama usaha/ perniagaan antara pihak pemilik dana (shahibul maal) sebagai pihak yang menyediakan modal dana sebesar 100% dengan pihak pengelola modal (mudharib), untuk usaha dengan porsi keuntungan akan dibagi bersama (nisbah) sesuai dengan kesepakatan dimuka dari kedua belah pihak.
- 4. Musyarakah**
Pembiayaan musyarakah (syrikah) adalah suatu bentuk akad kerjasama perniagaan antara beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut.
- 5. Qardh**
Pinjaman kebajikan (Qardh) adalah jenis pembiayaan melalui peminjaman harta kepada orang lain tanpa mengharapkan imbalan.
- 6. Ar Rahn**
Ar Rahn adalah menaruh salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas harta yang diterimanya. Menurut Bank Indonesia Rahn adalah akad penyerahan barang/ harta (mahrum) dari nasabah (rahn) kepada bank (murtahin) sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang.

Persyaratan Pembiayaan :

1. Fotocopy KTP Suami Istri
2. Fotocopy KK dan Rekening Listrik
3. Jaminan BPKB / SHM
4. Mempunyai usaha / penghasilan tetap
5. Persyaratan Administrasi lainnya

Mewah Enak dalam Telesmanan dan Raha Rahib

PELAYANAN SIMPANAN

A. Simpanan dengan Bagi Hasil

- 1. Simpanan UMMAT**
Merupakan simpanan dana pihak ketiga yang dapat dipergunakan oleh BMT dimana anda akan mendapatkan bagi hasil dari pendapatan atas dana tersebut. Dana tersebut bisa diambil sewaktu-waktu.
- 2. Simpanan PENDIDIKAN**
Merupakan simpanan yang diperuntukan bagi anda para pelajar yang akan mempersiapkan dana untuk melanjutkan kejenjang yang lebih tinggi.
- 3. Simpanan PERSIAPAN QURBAN**
Simpanan Qurban merupakan simpanan yang ditujukan untuk ibadah Penyembelihan Qurban. Bisa perorangan maupun kelompok majlis ta'lim. Simpanan ini hanya bisa diambil saat menjelang hari Raya Idul Adha.
- 4. Simpanan WALIMAH**
Merupakan simpanan yang disediakan untuk pernikahan anda dengan calon suami/istri anda dan akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan. Dana tersebut boleh diambil menjelang hari pernikahan.
- 5. Simpanan HARI TUA**
Simpanan ini ditujukan untuk kepentingan dihari tua/masa pensiun. Bagi hasil diperhitungkan tiap bulan.
- 6. Simpanan HAJI / UMROH**
Simpanan Haji/Umroh merupakan simpanan yang ditujukan untuk ibadah Haji / Umroh.
- 7. Simpanan IBU BERSALIN**
Simpanan ini dikhususkan untuk ibu-ibu yang akan melahirkan putra-putrinya.

Semua jenis Simpanan diatas, setoran awal minimal Rp. 10.000,- dan selanjutnya Rp. 5000,-. Nisbah untuk seluruh simpanan No. 1sd 7 = 35:65

B. Simpanan Wadiah & ZIS

- 1. Simpanan Wadiah Yad Dhommanah**
Baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si pemilik menghendaki. Pemilik dana tidak berhak menuntut hasil apapun dari BMT. BMT hanya memberikan bonus kepada pemilik dana.
- 2. ZIS**
Simpanan amanah hari akhir merupakan simpanan amanah yang merupakan zakat, infak, shadakah, dan wakaf. Dimana BMT akan menyalurkan ke para mustahik / orang yang berhak menerimanya.

Dana simpanan ini akan digunakan untuk:

- a. Pinjaman Qardh Al Hasan
- b. Sumbangan kegiatan sosial / keagamaan.

Keterangan:
- Biaya penutupan rekening Rp. 10.000,-

Pelayanan Lain - lain

1. Pembayaran rekening Listrik, Ledeng, Telepon, dengan sistem on line, dengan pembayaran yang cepat dan mudah.
2. Penjualan / Agen Gas LPG berlokasi di Pasar Manis.

Syarat Membuka Rekening Simpanan

1. Mengisi Formulir
2. Menyertakan Fotocopy KTP / Bukti Diri

Keuntungan Menyimpan di BMT

1. Mudah dan Aman
2. Bisa antar jemput
3. Bagi hasil bersaing / kompetitif
4. Membantu / mendukung ekonomi mikro dan kaum dhuafa
5. Insha Allah menjadi ibadah dunia akhirat

KANTOR PUSAT
Jl. Kapten Pattimura No. 353 Telp. Fax. (0281) 857500 Karangrejas

KANTOR LAYANAN

- Nisa Panti Zan No. 11 Telp. Fax. (0281) 855504 Purwokerto
- J. Kapten Pattimura No. 353 Telp. Fax. (0281) 854400 Karangrejas
- J. Raya Cilongok Albarang Pemasok Telp. (0281) 855957
- J. Dr. Supomo No. 84 Telp. (0281) 857883 Karangrejas Purwokerto Utara
- J. Raya Larangan - Kembangan Utara Pasar Larangan Telp. (0281) 851988
- J. Menteng Supene Rt. 03 Rw. 05 Sukaraja Tengah - Sukaraja Telp. (0281) 854 1488

Prinsip Bagi Hasil akan Mewujudkan Kebersamaan dan Keberkahan

Data Jumlah Simpanan Berjangka Khusus Tahun 2015-2019 :

| Tahun | Jumlah Rekening | Saldo |
|-------|-----------------|---------------|
| 2015 | 11 | 351.500.000 |
| 2016 | 66 | 3.765.650.000 |
| 2017 | 57 | 4.228.000.000 |
| 2018 | 13 | 891.910.000 |
| 2019 | 13 | 1.151.660.000 |

Sumber : Data BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto



Data Rasio *Capital Adequacy Ratio* (CAR) Tahun 2013-2019 :

| Keterangan | Tahun 2013 | Tahun 2014 | Tahun 2015 | Tahun 2016 | Tahun 2017 | Tahun 2018 | Tahun 2019 |
|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| CAR | 8,6% | 9,7% | 31% | 29% | 29% | 29% | 29% |

Sumber : Data diolah dari BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

(Data Diolah)



Sertifikat BTA PPI



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

SERTIFIKAT

Nomor: In.17/UPT.MAJ/Sti.005/009/2017

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

FITRIA NINGSIH

1617202098

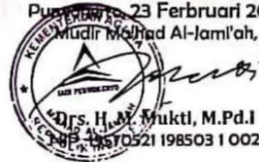
| MATERI UJIAN | NILAI |
|--------------|-------|
| 1. Tes Tulis | 71 |
| 2. Tarril | 80 |
| 3. Kitabah | 70 |
| 4. Praktek | 75 |

NO SERI MAJ-G1-2017-368

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI).

Purwokerto, 23 Ferbruari 2017

Mudir Ma'had Al-Jami'ah,



Drs. H. M. Mukti, M.Pd.I

NIP. 19570521 198503 1 002

IAIN PURWOKERTO

Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab



IAIN PURWOKERTO

Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris



IAIN PURWOKERTO

Sertifikat Aplikom

SERTIFIKAT APLIKASI KOMPUTER

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA
Alamat: Jl. Jend. Ahmad Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Website: www.iainpurwokerto.ac.id Purwokerto 53126



No. IN.17/UPT-TIPD/1090/VI/2020

SKALA PENILAIAN

| SKOR | HURUF | ANGKA |
|--------|-------|-------|
| 86-100 | A | 4.0 |
| 81-85 | A- | 3.6 |
| 76-80 | B+ | 3.3 |
| 71-75 | B | 3.0 |
| 65-70 | B- | 2.6 |

Diberikan Kepada:

FITRIYA NINGSIH
NIM: 1617202098

Tempat / Tgl. Lahir: Banyumas, 30 Januari 1998

MATERI PENILAIAN

| MATERI | NILAI |
|-----------------------|---------|
| Microsoft Word | 90 / A |
| Microsoft Excel | 90 / A |
| Microsoft Power Point | 100 / A |

Sebagai tanda yang bersangkutan telah menempuh dan LULUS Ujian Akhir Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program *Microsoft Office* yang telah diselenggarakan oleh UPT TIPD IAIN Purwokerto pada tanggal 04-03-2020.



Purwokerto, 09 Juli 2020
Kepala UPT TIPD

Dr. H. Fajar Hardoyono, S.Si., M.Sc.
NIP. 19801215 200501 1 003

IAIN PURWOKERTO

Sertifikat KKN

| | |
|---|---|
|  IAIN PURWOKERTO | KEMENTERIAN AGAMA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT <i>Alamat Jl. Jend. A. Yani No.40A Telp. 0281-635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126</i> |
| SERTIFIKAT Nomor: 025/K.LPPM/KKN-TK/02/2019 | |
| Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Institut Agama Islam Negeri Purwokerto menyatakan bahwa : | |
| Nama | : FITRIYA NINGSIH |
| NIM | : 1617202098 |
| Fakultas / Prodi | : FEBI / PS |
| TELAH MENGIKUTI | |
| Kuliah Kerja Nyata Tematik Kemiskinan (KKN-TK) IAIN Purwokerto Tahun 2018 yang dilaksanakan pada tanggal 13 Oktober 2018 sampai dengan 15 Desember 2018 dan dinyatakan LULUS dengan Nilai 87,5 (A) . | |
| <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;">Pis Foto 3 x 4</div> | Purwokerto, 1 Februari 2019 Ketua LPPM,   Dr. H. Rohmad, M.Pd. NIP. 19661222 199103 1 002 |
|  Dipindai dengan CamScanner | |

IAIN PURWOKERTO

Sertifikat PPL



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.ainpurwokerto.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 0519/In.17/Lab.FEBI/PP.009/V/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : H. Sochim, Lc., M.Si.
NIP : 19691009 200312 1 001
Jabatan : Kepala Laboratorium
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Pada Instansi/Lembaga : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

Menerangkan bahwa :

Nama : Fitriya Ningsih
NIM : 1617202098
Jurusan /Prodi : Perbankan Syari'ah / Perbankan Syari'ah

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) di *Bank Syariah Mandiri KC Pemasang* pada tanggal 20 Januari s/d 21Februari 2020. Mahasiswa tersebut di atas dinyatakan Lulus dengan mendapatkan nilai **A**

Demikian surat keterangan ini dibuat sebagai pengganti sertifikat belum tercetak dan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di : Purwokerto
Pada Tanggal : 12 Mei 2020

Kepala Laboratorium FEBI

H. Sochim, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Surat Keterangan Wakaf Buku



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT PERPUSTAKAAN

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

SURAT KETERANGAN WAKAF No. : 826/In.17/UPT.Perpust./HM.02.2/VI/2020

Yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa :

Nama : FITRIYA NINGSIH
NIM : 1617202098
Program : S1/SARJANA
Fakultas/Prodi : FEBI/PERBANKAN SYARIAH

Telah menyerahkan wakaf buku berupa uang sebesar **Rp 40.000,00 (Empat Puluh Ribu Rupiah)** kepada Perpustakaan IAIN Purwokerto.

Demikian surat keterangan wakaf ini dibuat untuk menjadi maklum dan dapat digunakan seperlunya.

Purwokerto, 11 Juni 2020
Kepala

Aris Nurohman

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. Data Pribadi

Nama : Fitriya Ningsih
Tempat, Tanggal Lahir : Banyumas, 30 Januari 1998
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Alamat : Jatisaba, Rt 05 Rw 01, Kecamatan Cilongok,
Kabupaten Banyumas

II. Riwayat Pendidikan Formal

1. MI Muhammadiyah Jatisaba Lulus Tahun 2010
2. SMP Muhammadiyah Cilongok Lulus Tahun 2013
3. MA Muhammadiyah Purwokerto Lulus Tahun 2016
4. S 1 IAIN Purwokerto Lulus Teori Tahun 2020

Purwokerto, 24 Juli 2020



Fitriya Ningsih

IAIN PURWOKERTO