

**STRATEGI PENINGKATAN TABUNGAN SUKARELA BAGI NASABAH
YANG JATUH TEMPO DI BMT MANDIRI ABADI SYARIAH KOTA
MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi dan Memenuhi Syarat-syarat Guna
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

TIKA WULAN DARI
NPM : 1501270141



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

**STRATEGI PENINGKATAN TABUNGAN SUKARELA BAGI NASABAH
YANG JATUH TEMPO DI BMT MANDIRI ABADI SYARIAH KOTA
MEDAN**

SKRIPSI

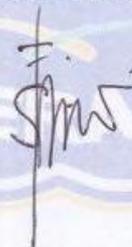
*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

TIKA WULAN DARI
1501270141

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

PEMBIMBING



Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

UMSU

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

MEDAN

2019



Unggul, Cerdas & Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
 Fakultas : Agama Islam
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, MA
 Dosen Pembimbing : Sri Fitri Wahyuni SE, MM

Nama Mahasiswa : Tika Wulan Dari
 Npm : 1501270141
 Semester : VIII (Delapan)
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela Bagi Nasabah Yang Jatuh Tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
24/10 /02	- Perbaiki Penuisian sesuai dengan panduan. - tambahkan sumai dan teori. - Perbaiki Pembahasan.		
09/10 /03	- Perbaiki kata-kata Pembahasan - Perbaiki catatan kaki		
05/10 /03	- Perbaiki Keimpulan yang ada - Sesuaikan dengan rumusan masalah - Perbaiki Saran sesuai dengan rumusan masalah.		
6 Maret 2019	Ace sedang Meji Hijau		

Medan, 11 Maret 2019

Diketahui/ Disetujui
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

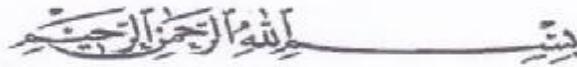
Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S. Ag, MA

Pembimbing Skripsi

Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI



Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk mempertahankan dalam ujian skripsi oleh :

NAMA MAHASISWA : TIKA WULAN DARI
NPM : 1501270141
PROGRAM STUDI : PERBANKAN SYARIAH
JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PENINGKATAN TABUNGAN SUKARELA BAGI NASABAH YANG JATUH TEMPO DI BMT MANDIRI ABADI SYARIAH KOTA MEDAN

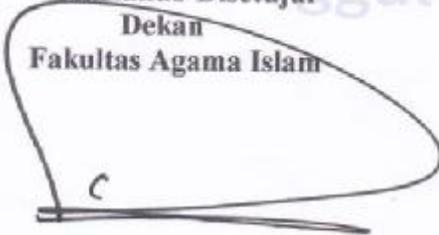
Medan, 11 Maret 2019

Pembimbing Skripsi

Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

Disetujui Oleh :

Diketahui/ Disetujui
Dekan
Fakultas Agama Islam


Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi
Perbankan Syariah


Selamat Pohan, S. Ag, MA

PERSETUJUAN

Skripsi berjudul

**STRATEGI PENINGKATAN TABUNGAN SUKARELA BAGI NASABAH
YANG JATUH TEMPO DI BMT MANDIRI ABADI SYARIAH KOTA
MEDAN**

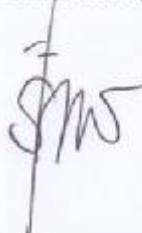
Oleh :

TIKA WULAN DARI
1501270141

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah
Skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk
Dipertahankan dalam nujian skripsi*

Medan, Maret 2019

Pembimbing



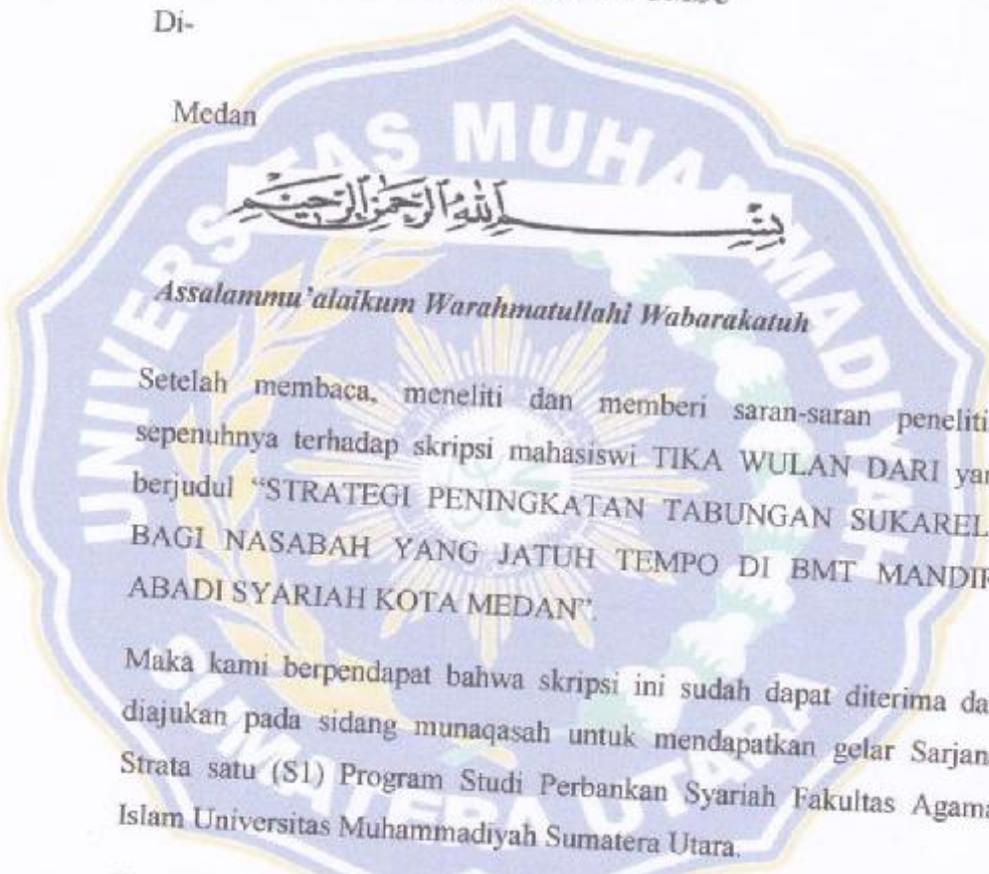
Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

Medan, Maret 2019

Lampiran : Istimewa
Hal : Skripsi a.n TIKA WULAN DARI
Kepada Yth : **Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU**
Di-

Medan



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, meneliti dan memberi saran-saran penelitian sepenuhnya terhadap skripsi mahasiswi TIKA WULAN DARI yang berjudul "STRATEGI PENINGKATAN TABUNGAN SUKARELA BAGI NASABAH YANG JATUH TEMPO DI BMT MANDIRI ABADI SYARIAH KOTA MEDAN".

Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapatkan gelar Sarjana Strata satu (S1) Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

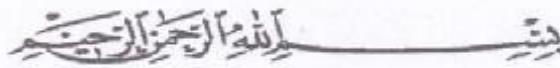
Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing

Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

SURAT KETERANGAN ORISINIL



Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : TIKA WULAN DARI

NPM : 1501270141

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : STRATEGI PENINGKATAN TABUNGAN SUKARELA
BAGI NASABAH YANG JATUH TEMPO DI BMT MANDIRI ABADI SYARIAH
KOTA MEDAN.

Dengan ini menyatakan

1. Penelitian yang saya lakukan dengan judul diatas belum pernah diteliti di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Penelitian ini saya lakukan sendiri tanpa ada bantuan dari pihak manapun dengan kata lain penelitian ini tidak saya tempahkan (dibuat) oleh orang lain dan juga tidak tergolong *Plagiat*.
3. Apabila poin 1 dan 2 diatas saya langgar, maka bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing atau pihak Fakultas Agama Islam, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat tanpa ada paksaan dari pihak manapun juga, dan dapat dipergunakan sebagaimana semestinya.

Medan, Maret 2019

Hormat Saya

Yang Membuat Pernyataan,



TIKA WULAN DARI

ABSTRAK

Tika Wulan Dari 1501270141 Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela Bagi Nasabah Yang Jatuh Tempo Di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Strategi peningkatan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Penelitian kualitatif merupakan data yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat, gambar dan tidak dinyatakan dengan angka-angka. Pengolahan data dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan mentranskrip hasil wawancara, mengambil data dan mengklarifikasikan data sesuai dengan masalah atau tema yang dilakukan.

Hasil dari penelitian ini adalah untuk meningkatkan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo, BMT melakukan Pemasaran, promosi dengan calon anggota yang ingin bergabung dan menawarkan berbagai produk dengan menjelaskan sistem yang ada ditabungan sukarela tersebut. Setelah menjadi anggota dan mempunyai simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela dan bila saldo simpanan sukarela sudah mencukupi anggota bisa melakukan pembiayaan dan setiap bulannya membayar simpanan wajib. Jika terjadi keterlambatan anggota wajib menabung kesimpanan sukarela yang sewaktu-waktu bisa diambil kembali oleh anggota tersebut.

Kata Kunci: Strategi Peningkatan, Strategi Tabungan Sukarela, Nasabah Jatuh Tempo

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya, serta tidak lupa shalawat dan salam penulis berikan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini guna memenuhi salah satu syarat yang harus dipenuhi agar menyelesaikan Pendidikan Program S1, Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya karena pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Selama penyusunan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan, bimbingan serta doa yang tidak henti-hentinya dari berbagai pihak. Maka dari itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada mereka :

1. Ibunda Marlina dan Ayahanda Suyitno yang telah membesarkan, mengasuh, mendidik, dan memberikan bantuan materi dan moril serta arahan yang baik sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Zailani S. Pd.I, MA selaku wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Munawir Pasaribu S. Pd.I, MA selaku wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Selamat Pohan S. Ag, MA selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

7. Bapak Riyan Pradesyah SE,Sy. M.Ei selaku Sekertaris Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Ibu Sri Fitri Wahyuni SE , MM selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi dan pengarahan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Seluruh Staf Pengajar dan rekan-rekan biro Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membantu penulis dalam segala hal penyelesaian skripsi ini.
10. Teman-teman Mahasiswa angkatan 2015 terkhusus Perbankan Syariah B pagi.
11. Buat semua pihak yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang ditemukan dalam skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran, kritik dan masukan yang sifatnya membangun. Selanjutnya apabila terdapat kesalahan baik materi yang tersaji dan tata letak penyelesaian. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya.

Akhir kata penulis mengharapkan skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak terutama Mahasiswa lain agar dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan dan dapat digunakan sebagai sumber referensi dalam pembuatan skripsi selanjutnya. Semoga Allah SWT melimpahkan Taufik dan Hidayah-Nya kepada kita semua, Aminnn.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Medan, Maret 2019

Penulis

TIKA WULAN DARI
NPM : 1501270141

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	4
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	5
F. Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
A. Uraian Teoritis	7
1. Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)	7
a. Pengertian BMT	7
b. Landasan hukum BMT	9
c. Fungsi BMT untuk masyarakat	9
d. Skema proses transaksi BMT	10
2. Strategi Peningkatan	11
a. Pengertian strategi	11
3. Manfaat dan Tujuan Strategi	13
4. Bentuk-Bentuk Strategi	13
a. Strategi pemasaran	13
b. Strategi produk	14
c. Strategi tempat	15

d. Strategi promosi	15
5. Tabungan	17
a. Pengertian tabungan	17
b. Manfaat menabung	18
c. Tujuan tabungan	18
6. Tabungan Sukarela	19
a. Pengertian tabungan sukarela	19
b. Manfaat tabungan sukarela	19
7. Nasabah Yang Jatuh Tempo Atau Kredit Macet	20
a. Nasabah	20
b. Kredit	20
8. Meningkatkan tabungan sukarela pada nasabah yang jatuh tempo	22
B. Kajian Penelitian Terdahulu	23
BAB III METODE PENELITIAN	27
A. Rancangan Penelitian	27
B. Tempat dan Waktu Penelitian	28
C. Kehadiran Penelitian	28
D. Tahapan Penelitian	28
E. Sumber Data dan Jenis Data	29
F. Teknik dan Pengumpulan Data	29
G. Teknik Analisis Data	30
H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
A. Deskripsi Penelitian	33
1. Sejarah Perusahaan BMT Mandiri Abadi Syariah	33
2. Tujuan didirikannya BMT Mandiri Abadi Syariah	35
3. Kegiatan Operasional Perusahaan BMT	36
4. Visi, Misi & Logo Perusahaan BMT	41
5. Struktur Organisasi Perusahaan & Deskripsi Tugas	42

B. Temuan Penelitian	48
C. Pembahasan Hasil Penelitian	56
1. Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela Bagi Nasabah Yang Jatuh Tempo di BMT	56
2. Strategi Meningkatkan Minat Nasabah/Anggota Pada Tabungan Sukarela di BMT	58
3. Strategi Meningkatkan Pengetahuan Anggota Pada Tabungan Sukarela di BMT	59
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran	68

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR II-1 Skema Proses Transaksi BMT	10
GAMBAR II-2 Logo BMT Mandiri Abadi Syariah	41
GAMBAR III-3 Struktur Organisasi Perusahaan BMT	43

DAFTAR TABEL

Tabel II-1 Penelitian Terdahulu	24
Tabel II-2 Waktu Penelitian	28

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kredit merupakan suatu penyerahan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan bunga jumlah imbalan atau pembagian hasil keuntungan (Menurut Mulyono). Namun kredit adalah kegiatan seorang (Debitur) meminjam sejumlah uang kepada pihak lembaga keuangan dengan pembayaran yang dilakukan secara bertahap/cicilan dalam waktu tertentu dengan persyaratan yang telah disepakati bersama.

Lembaga keuangan merupakan Kegiatan usaha berupa menghimpun dana dengan menawarkan berbagai skema, menyalurkan dana dengan berbagai skema atau melakukan kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana sekaligus, dimana kegiatan usaha lembaga keuangan diperuntukkan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi, dan kegiatan distribusi barang dan jasa. Salah satu lembaga perekonomian syariah adalah Baitul Mal wat Tamwil (BMT), Baitul Mal wat Tamwil adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan bayt al-mal wa al-tamwil dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, Baitul Mal wat Tamwil juga menerima titipan zakat, infak dan sedekah, serta menyalurkan sesuai dengan peraturan dan amanahnya¹.

Koperasi adalah suatu perkumpulan yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan hukum koperasi yang memberikan masuk dan keluar sebagai anggota dengan bekerjasama secara kekeluargaan. Koperasi memiliki latar belakang usaha tersebut yaitu, Usaha Koperasi Simpan Pinjam atau unit Simpan Pinjam yang merupakan Lembaga Keuangan yang menghimpun dan mengelola masyarakat walaupun dalam ruang lingkup terbatas. Selain itu, Menghimpun dan

¹A. Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000)h.183

Menyalurkan dana masyarakat melalui kegiatan Simpan Pinjam (Perkreditan) dari dan untuk anggota koperasi.

Dalam koperasi, dikenal istilah Simpanan Pokok, Simpanan Wajib dan Simpanan Sukarela. Oleh karena BMT berada dibawah naungan Badan Koperasi, maka anggota BMT harus membayar Simpanan Pokok dan Simpanan Wajib. Bagi hasil keuntungan diberikan setiap bulan atas saldo rata-rata harian dan langsung menambahkesimpanan tersebut, simpanan sukarela juga dibayarkan jika anggota mengalami kemacetan pembiayaan atau jatuh tempo yang harus dibayarkan pada simpanan wajib².

Kredit macet merupakan bagian dari *loan portofolio* dari sebuah bank, kredit bermasalah menggambarkan suatu situasi di mana persetujuan pengembalian kredit mengalami risiko kegagalan, bahkan menunjukkan kepada bank akan memperoleh rugi yang potensial. Pendekatan praktis bagi bank dalam pengelolaan kredit bermasalah didasarkan kepada premise bahwa lebih dini penentuan potensial *problem loan* akan lebih banyak peluang atau alternatif koreksi dan prospek pencegahan kerugian bagi bank³.

Rekomendasi dan Pinbuk BMT Mandiri Abadi Syariah resmi membuka usaha dan beroperasi pada tanggal 1 Februari 2015. Berkedudukan di Jalan Pelajar Timur nomor 217 kelurahan Binjai, Kecamatan Medan Denai, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara. Landasan, Azas dan Prinsip BMT Mandiri Abadi Syariah yaitu : Koperasi syariah BMT Mandiri Abadi Syariah berazaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 serta berasaskan kekeluargaan. Dan Koperasi berdasarkan Badan Usaha melakukan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi serta koperasi yaitu:

1. Keanggotaanya bersifat sukarela dan terbuka.
2. Pengelolahan dilakukan secara demokrasi.
3. Pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa masing-masing anggota.

²<http://id.shvoong.com/writing-and-speaking/presenting/2225846-pengertian-dan-klarifikasi-nasabah/>

³Rivai Veithzal, Permata Andria, *Credit Management Handbook*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006. h. 475

Laju pertumbuhan BMT Mandiri Abadi Syariah kian menunjukkan perkembangan yang sangat signifikan dilihat dari neraca yang diperoleh dari tahun ke tahun, tercatat dari total pasiva tabungan sukarela mencapai 616,262,641 pada tahun 2015 dan pada tahun 2016 total pasiva tabungan sukarela mencapai 844,082,116. Didukung semangat menjadi BMT yang sehat dan tangguh menghadapi persaingan, tentunya dengan konsekuensi harus memperkuat pemodalannya.

Oleh karena itu BMT harus dapat meningkatkan minat anggota sebanyak-banyaknya agar dana yang terkumpul dari anggota dapat diputar kembali oleh BMT yang nantinya disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan bantuan. Bagi suatu lembaga keuangan, konsep strategi yang cocok adalah konsep strategi yang kemasyarakatan, karena kondisi pasar sekarang adalah buyer's market, maka nasabah adalah segalanya.

Pada umumnya semua jajaran manajemen suatu lembaga keuangan akan selalu membuat rencana-rencana yang baik dan tepat. Akan tetapi penentuan berhasil tidaknya rencana tersebut sangat tergantung pada pelaksanaan dari semua strategi yang telah dibuat. Jadi jelaslah bahwa masalah strategi bagi suatu lembaga keuangan sangatlah penting, sebab strategi tersebut merupakan penentuan tercapainya tujuan yang telah direncanakan.

Berdasarkan penjelasan yang dilihat bahwa lembaga keuangan seperti BMT memerlukan adanya suatu strategi dari produk-produk yang ditawarkan kepada anggota, hal ini untuk meningkatkan anggota untuk menyimpan dananya ataupun melakukan suatu bentuk simpanan atau peminjaman terhadap BMT. Karena dengan adanya strategi yang baik pada suatu BMT maka eksistensi dari BMT tersebut akan selalu ada dan dapat dipercaya masyarakat atau anggota.

Berdasarkan uraian di atas yang sudah dijelaskan maka penulis tertarik ingin membuat suatu penelitian dengan judul “**Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela Bagi Nasabah Yang Jatuh Tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Adanya penurunan pada Tabungan Sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo.
2. Belum banyak yang paham tentang Tabungan Sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo.
3. Kurangnya strategi dalam meningkatkan Tabungan Sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo.

C. Rumusan Masalah

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian adalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana strategi peningkatan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan?
- b. Bagaimana meningkatkan minat nasabah pada tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan?
- c. Bagaimana cara meningkatkan pengetahuan nasabah pada Tabungan Sukarela yang nasabahnya jatuh tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui Strategi peningkatan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan.
- b. Untuk mengetahui Peningkatan minat nasabah pada tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan.
- c. Untuk mengetahui cara meningkatkan Pengetahuan nasabah pada Tabungan Sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat antara lain sebagai berikut :

a. Manfaat praktis

Dari penelitian ini diharapkan menjadi bahan masukan atau pertimbangan bagi koperasi atas hasil penelitian yang akan dilakukan dan juga sebagai sumbangan pemikiran kepada koperasi BMT sambil mengambil kebijakan yang berhubungan dengan Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela terhadap nasabah yang jatuh tempo.

b. Manfaat teoritis

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan penulis mengenai Strategi yang akan digunakan untuk meningkatkan Tabungan Sukarela terhadap nasabah yang jatuh tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan ini bertujuan agar penyusunan terarah sesuai dengan bidang kajian dan untuk mempermudah pembahasan, dalam penelitian ini dibagi menjadi lima bab dimana antara satu dengan yang lainnya saling berhubungan sebagai pembahasan yang utuh. Adapun sistematika pembahasan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulisan menguraikan Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan dari beberapa tentang landasan teori yang merupakan hasil dari berbagai sumber-sumber referensi buku dan jurnal untuk menganalisis data yang mendukung kajian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan tentang Pendekatan Penelitian, Lokasi dan Waktu Penelitian, Kehadiran Penelitian, Tahapan Penelitian, Sumber Data dan Jenis Data, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Analisis Data dan juga Pemeriksaan Keabsahan Temuan.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini terdiri dari Deskripsi Penelitian, Temuan Penelitian dan juga Pembahasan dari hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dan saran. Dalam bab ini di mana penulis menunjukkan keberhasilan dari penelitian dengan melihat strategi peningkatan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

a. Pengertian BMT

Baitul Mal berasal dari bahasa Arab *bait* yang berarti rumah, dan *Al-mal* yang berarti harta. Jadi secara etimologis (*ma'na lughawi*) *Baitul Mal* berarti rumah untuk mengumpulkan atau menyimpan harta⁴.

Adapun secara terminologis *Baitul Mal Wattamwil* adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada system ekonomi yang *salam*: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan⁵.

BMT (*Baitul Mal Wattamwil*) atau padanaan Balai-usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.

Kegiatan *Baituttamwil* adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonominya. Kegiatan *Baitul Mal* adalah menerima titipan BAZIS dari dana zakat, infaq dan sadaqah dan menjalankan sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Dari segi kata *Baitul Mal* mempunyai arti yang sama, yang artinya rumah harta. Akan tetapi keduanya dibedakan atas dasar operasionalnya. Terutama dari segi sumber dan pengguna dana.

Baitul Mal sebenarnya sudah ada sejak masa Nabi Muhammad SAW. Rasulullah merupakan kepala Negara yang pertama memperkenalkan konsep baru di bidang keuangan Negara di abad ke tujuh, semua hasil perhimpunan kekayaan Negara harus dikumpulkan terlebih dahulu dan kemudian dikeluarkan sesuai dengan kebutuhan Negara. Setelah Rasulullah wafat, Abu bakar sebagai penggantinya. Setelah itu dilanjutkan dengan Umar RA. Dalam masa Umar RA yang disebut *baitul maal* adalah tempat

⁴ Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007, h. 6

⁵ Rifqi Muhammad, *Akuntansi Keuangan Syariah*, Jakarta: P3EI press, 2008, h. 15

mengumpulkan harta milik semua umat Islam, yang memungkinkan dibawa, dipindahkan atau dijaga. *Baitul Maal* sebagai lembaga keuangan yang bertugas untuk menerima, menyimpan dan mendistribusikan uang Negara sesuai dengan aturan syariat Islam⁶.

Hal tersebut tercermin pada koperasi BMT yang tidak menggunakan prinsip bunga (Riba) dalam operasionalnya melainkan dengan sistem bagi hasil dari suatu usaha yang dilakukannya yang sesuai dengan ajaran Islam. Sebagaimana yang disebutkan dalam Al-Quran surat Al-Baqarah ayat 275 :

سَيُجْزَىٰ ۖ سَيُجْزَىٰ ۗ أُولَٰئِكَ هُمُ الرَّاكِبُونَ ۗ

بِئْسَ مَا تَكْتُمُونَ ۗ أُولَٰئِكَ هُمُ الرَّاكِبُونَ ۗ

پَاۤءٌ مِّنۢ مَّاءٍ ۖ يَكۡفِي ۚ سَيُجْزَىٰ ۗ أُولَٰئِكَ هُمُ الرَّاكِبُونَ ۗ

نَدۡبِ ۚ سَيُجْزَىٰ ۗ أُولَٰئِكَ هُمُ الرَّاكِبُونَ ۗ

Artinya : “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jualbeli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jualbeli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambi lriba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”. (QS. AL-Baqarah : 275)

⁶Jaribah bin Ahmad Al-Haristi, *Fikih Ekonomi Umar bin Al-Khathab*, Jakarta: Khalifa, 2006, h. 644

b. Landasan Hukum BMT

Berkaitan dengan peraturan BMT belum ada yang mengatur secara spesifik mengatur tentang BMT, oleh sebab itu dalam operasional BMT diambil dari beberapa peraturan perundang-undangan yang telah ada. Dalam melakukan kegiatan usahanya baik berupa menghimpun dana maupun menyalurkannya mengacu pada peraturan dan perundang-undangan UU. No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian pasal 7 ayat 4, Peraturan Pemerintah RI No. 9 Tahun 1995 tentang pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi, Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M. KUKM/IX/2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah pasal 1 ayat 1-3 Peraturan lainnya antara lain UU No. 10 Tahun 1998 tentang Pokok-pokok Perbankan. UU No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Surat Keputusan Menteri Koperasi dan UKM, dan Fatwa DSN MUI.

Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang syah dan legal. Sebagai Lembaga Keuangan Syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah⁷.

c. Fungsi BMT untuk masyarakat

BMT didirikan dengan berasaskan masyarakat dan memiliki fungsi bagi masyarakat, fungsi masyarakat sebagai berikut :

- 1) Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, *salaam* (selamat, damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.
- 2) Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat bermanfaat secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak; mengembangkan kesempatan kerja.
- 3) Mengembangkan kesempatan kerja.
- 4) Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota.

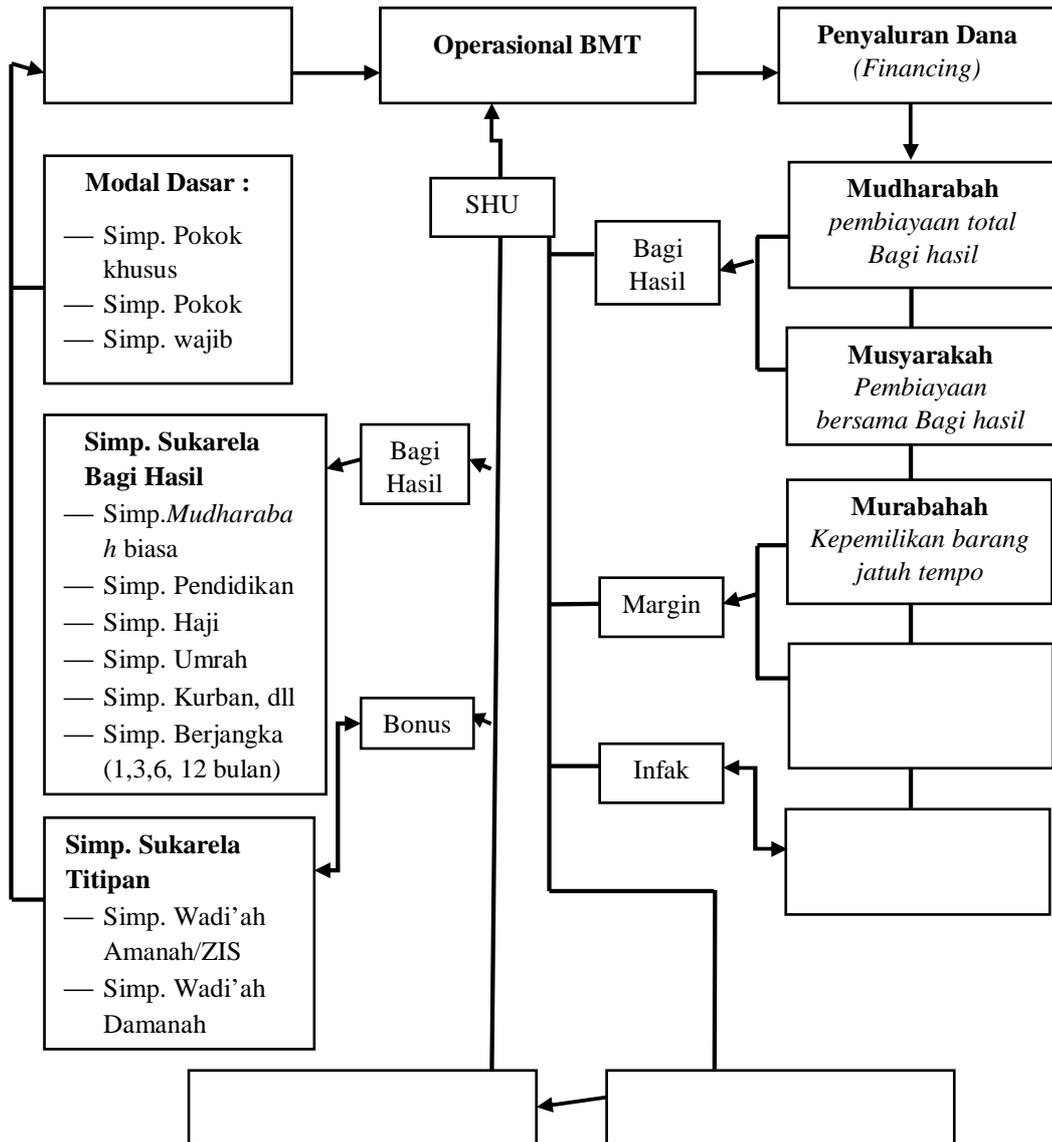
⁷ Muhammad, *Op. Cit*, h. 59

- 5) Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak⁸.

d. Skema Proses Transaksi BMT

Gambar II.1

Skema cara kerja perputaran Dana BMT⁹



⁸M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2012, h. 325

⁹*Ibid* , h. 330

2. Strategi Peningkatan

a. Pengertian Strategi

Strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana cara tujuan tersebut dapat dicapai¹⁰. Strategi adalah penempatan misi, penempatan sasaran organisasi, dengan mengingat kekuatan eksternal dan internal dalam perumusan kebijakan tertentu untuk mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan sasaran utama organisasi akan tercapai¹¹.

Dari pengertian diatas, menyimpulkan bahwa strategi adalah seni dalam menggunakan kecakapan dalam menyusun suatu rencana untuk mencapai sasaran dan tujuan-tujuan sesuai dengan peluang-peluang dan ancaman-ancaman yang berfokus pada tujuan jangka panjang. Selain itu, dapat juga disimpulkan sebagai rencana kerja yang memaksimalkan kekuatan dengan mengaitkan secara efektif sasaran dan sumber daya organisasi berupa sumber daya manusia berperan penting dalam upaya meningkatkan dan mengembangkan sebuah organisasi. Peningkatan adalah sebuah cara atau usaha yang dilakukan untuk mendapatkan keterampilan atau kemampuan menjadi lebih baik berdasarkan kedua pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa di dalam makna kata “meningkatkan” tersirat adanya unsur proses yang bertahap dari tahap terendah, tahap menengah dan tahap akhir atau tahap puncak. Cara atau teknik yang dilakukan sebuah perusahaan untuk mendapatkan keunggulan bersaing dengan mempelajari dan memahami lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) dan lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) sehingga lembaga keuangan bisa tetap bertahan.

Strategi merupakan konsep multidimensional yang merangkum semua kegiatan kritis organisasi, memberikan arah dan tujuan serta memfasilitasi berbagai perubahan yang diperlukan sebagai adaptasi terhadap perkembangan lingkungan. Strategi dapat pula dinyatakan sebagai suatu pola pendekatan bagi manajemen guna meraih keberhasilan dan kesuksesan. Karena setiap keadaan organisasi mengandung aspek yang unik, maka manajemen harus mencocokkan strateginya dan berbagai pendekatan yang relevan dengan kondisi internal dan

¹⁰ Husein Umar, *Strategi Manajemen in Action*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001)h.31

¹¹ George Steinner, John Minner, *Manajemen Stratejik*, (Jakarta: Erlangga, 2002), h.20

eksternal. Selain itu setiap organisasi keadaannya selalu berubah setiap saat. Strategi juga selalu melibatkan manajer untuk memodifikasi pendekatan-pendekatan yang mereka ambil dan mencari inisiatif yang baru guna mengantisipasi perubahan-perubahan yang ada.

Dalam membuat strategi harus meninjau berbagai hal seperti adanya perubahan kondisi internal dan eksternal, dimana di dalamnya terkandung persaingan dan keuntungan kompetitif. Kondisi internal dan eksternal tentunya akan fluktuatif dan sulit untuk diprediksi, karena mengandung unsur permintaan konsumen. Konsumen saat ini tidak lagi memenuhi kebutuhannya, namun keinginannya. Perubahan kondisi ini tentunya menuntut perusahaan untuk berlomba-lomba memenuhi keinginan konsumen.

Strategi bisnis menjelaskan bagaimana bisnis atau usaha harus bersaing. Perubahan lingkungan yang terjadi setiap waktu, menuntut perusahaan untuk selalu melakukan penyesuaian-penyesuaian strategi. Lingkungan bisnis baik internal dan eksternal yang sangat dinamis dan kompleks membutuhkan strategi bisnis yang tepat untuk mempertahankan eksistensi perusahaan. Kompleksitas ini akan berimplikasi pada proses pengambilan keputusan yang semakin sulit dan rumit. Untuk itulah manajemen strategi memegang peranan sentral. Manajemen strategi merupakan sesuatu yang dinamis karena berlangsung secara terus-menerus dalam suatu organisasi. Setiap strategi selalu memerlukan peninjauan ulang dan bahkan mungkin perubahan di masa yang akan datang, dikarenakan perubahan kondisi yang dihadapi perusahaan baik internal maupun eksternal. Strategi bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, dilakukan berdasarkan sudut pandang mengenai apa yang diharapkan oleh konsumen di masa mendatang¹².

¹² Hazmanan Khair, Lila Bismala, Nel Arianty, Linzzy Pratami, *Manajemen Strategi*, (Medan, UMSU PRESS, 2016), hal. 3 dan 4

3. Manfaat dan tujuan Strategi

Strategi memiliki 3 peran penting dalam mengisi tujuan manajemen, yaitu :

- a. Strategi sebagai pendukung untuk pengambilan keputusan. Strategi sebagai suatu elemen untuk mencapai sukses. Strategi merupakan suatu bentuk atau tema yang memberikan kesatuan individu atau organisasi.
- b. Strategi sebagai sarana koordinasi dan komunikasi. Salah satu peranan penting strategi sebagai sarana koordinasi dan komunikasi adalah untuk memberikan kesamaan arah bagi perusahaan.
- c. Strategi sebagai target. Konsep strategi akan digabungkan dengan misi dan visi untuk menentukan di mana perusahaan berada dalam masa yang akan datang. Penetapan tujuan tidak hanya dilakukan untuk memberikan arah bagi penyusunan strategi, tetapi juga untuk membentuk aspirasi bagi perusahaan. Dengan demikian, strategi juga dapat berperan sebagai target perusahaan¹³.

4. Bentuk-bentuk Strategi

a. Strategi Pemasaran

1) Pengertian Pemasaran

Pengertian pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain¹⁴. Dari pengertian tersebut dapat diuraikan bahwa pemasaran merupakan usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabahnya terhadap produk dan jasa. Untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen, maka setiap perusahaan perlu melakukan riset pemasaran, karena dengan melakukan riset pemasaran inilah dapat diketahui keinginan dan kebutuhan konsumen yang sebenarnya¹⁵.

Pemasaran merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan, baik kepada

¹³ *Ibid*, hal. 8

¹⁴ Philip Kotler dan Amstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: Intermedia, 1995), penerjemah Wilhelmus W. Bakowatun; Editor Heru Sutojo, Ed. 6, h.7

¹⁵ Kasmir, *Pemasaran Bank*, h. 61

pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Dari hal di atas dapat diartikan bahwa pemasaran merupakan usaha terpadu untuk menggabungkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan melalui proses pertukaran atau transaksi. Aktivitas pemasaran perusahaan seharusnya dapat memberikan kepuasan kepada konsumen, karena jika terjadi kepuasan pada konsumen maka perusahaan akan mendapatkan tanggapan yang baik dari konsumen. Perusahaan harus secara penuh serta bertanggung jawab terhadap kepuasan produk yang ditawarkan. Oleh sebab itu perusahaan harus memahami fungsi-fungsi pemasaran dengan tujuan agar membantu dalam penyusunan strategi¹⁶.

b. Strategi Produk

2) Pengertian Produk

Produk berarti barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran. Produk yang baik adalah produk yang dibutuhkan oleh konsumen. Karena itu, bagian pemasaran seolah-olah bertugas sebagai “mata” perusahaan, yang harus selalu jeli dalam mengamati kebutuhan konsumen¹⁷.

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada seseorang untuk memuaskan suatu kebutuhan dan keinginan. Produk dapat berupa barang jasa maupun ide-ide. Disamping itu Islam mengajarkan untuk memperhatikan kualitas dan keberadaan produk tersebut. Barang yang dijual harus terang dan jelas kualitasnya. Sehingga pembeli dapat dengan mudah memberi penilaian. Tidak boleh menipu kualitas dengan jalan memperlihatkan yang baik bagian luarnya, dan menyembunyikan yang jelek pada bagian dalam¹⁸.

Untuk merebut calon nasabah, maka perusahaan harus berusaha keras. Nasabah tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu yang menarik perhatian, sehingga berminat untuk membeli produk. Yang paling utama untuk menarik perhatian dan minat nasabah adalah keunggulan produk yang dimiliki.

¹⁶ Hazmanan Khair, Lila Bismala, Nel Arianty, Linzzy Pratami, *Manajemen Strategi*, (Medan, UMSU PRESS, 2016), hal. 83

¹⁷ Pandji Anoraga, *Op. Cit*, h.216

¹⁸ Muhammad Aziz Hakim, *Briefcase Book Edukasi Profesional Syariah Dasar Strategi Pemasaran Syariah Dasar dan Strategi Pemasaran Syariah*, Jakarta, h. 23

Keunggulan ini harus dimiliki jika dibandingkan dengan produk lain dan untuk memberikan keunggulan maka perlu melakukan strategi produk¹⁹.

c. Strategi Tempat

3) Pengertian Tempat

Tempat meliputi kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran. Dijelaskan bahwa saluran distribusi adalah suatu jaringan dari organisasi dan fungsi-fungsi yang menghubungkan produsen ke konsumen akhir²⁰. Selain itu dapat dikemukakan saluran distribusi adalah satuan atau sejumlah lembaga pemasaran dari agen pendukung secara bersama mereka memindahkan hak dan menyerahkan barang dari titik produksi hingga ketitik penjualan akhir (konsumen).

Penentuan lokasi dan distribusi serta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau jasa. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang aman dan nyaman kepada seluruh konsumennya²¹. Bagi perusahaan non bank penentuan lokasi atau tempat biasanya digunakan untuk lokasi cabang. Sedangkan penentuan lokasi bagi industri perbankan lebih ditekankan kepada lokasi cabang.

Penentuan lokasi kantor cabang dilakukan untuk cabang utama, cabang pembantu atau kantor kas. Penentuan lokasi kantor beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar nasabah mudah menjangkau setiap lokasi yang ada. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh nasabah yang berhubungan dengan perusahaan²².

d. Strategi Promosi

4) Pengertian Promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan keempat kegiatan di atas, baik pemasaran, produk, dan tempat. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha

¹⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003, h.190 & 191

²⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2000, h.186

²¹ *Ibid*, h. 112

²² *Ibid*, h. 206

untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.

Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal koperasi. Oleh karena itu promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap perusahaan dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya.

Keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan adalah :

1. Periklanan (*Advertising*)
2. Promosi penjualan (*Sales Promotion*)
3. Publisitas (*Publicity*)
4. Penjualan pribadi (*Personal Selling*)²³.

²³ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003 , h. 213

5. Tabungan

a. Pengertian Tabungan

Tabungan merupakan simpanan yang paling populer di kalangan masyarakat umum. Dari sejak kanak-kanak kita sudah dianjurkan untuk hidup hemat dengan cara menabung. Pada awalnya menabung masih secara sederhana, menyimpan uang di bawah bantal atau di dalam celengan dan disimpan di rumah. Namun, faktor risiko menyimpan uang di rumah begitu besar risiko kehilangan atau kerusakan. Kerugian lainnya adalah menabung di rumah jumlahnya tidak pernah akan bertambah atau berbunga, jadi tetap saja sama seperti sejumlah uang yang disimpan.

Sesuai dengan perkembangan zaman, kegiatan menabung sudah beralih dari rumah ke lembaga keuangan seperti bank. Menabung di bank bukan saja menghindarkan dari risiko kehilangan atau kerusakan, akan tetapi juga memperoleh penghasilan dari bunga. Dengan demikian, jumlah uang akan bertambah dari waktu ke waktu sekalipun tidak ditambah.

Seperti halnya simpanan giro, simpanan tabungan juga mempunyai syarat-syarat tertentu bagi pemegangnya dan persyaratan masing-masing bank berbeda satu sama lainnya. Di samping persyaratan yang berbeda, tujuan nasabah menyimpan uang di tabungan juga berbeda²⁴.

Tabungan menurut Undang-Undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu²⁵. Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah Tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah²⁶.

Pelayanan jasa simpanan/tabungan berupa simpanan/tabungan yang diselenggarakan adalah bentuk simpanan/tabungan yang terikat dan tidak terikat atas jangka waktu dan syarat-syarat tertentu dalam pernyataan dan penarikannya.

²⁴ Dr. Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada), ed. Revisi 2014, h. 92

²⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002. hlm. 57

²⁶ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT Raja Grafindo Persada, 2006. hlm. 297

Berkaitan dengan itu, jenis simpanan/tabungan yang dapat dikumpulkan oleh bank syariah adalah sangat beragam sesuai dengan kebutuhan dan kemudahan yang dimiliki simpanan tersebut²⁷.

b. Manfaat Menabung

Dalam kegiatan menabung pemilik rekening tabungan atau masyarakat dapat menikmati banyak manfaat yang akan dirasakan saat awal menabung dan di masa yang akan datang. Kegiatan menabung memang sering dirasakan sulit untuk dilakukan oleh sebagian orang, padahal jika tidak mengetahui menabung ini, tidak ada alasan untuk tidak melakukannya, seperti berikut :

1) Belajar Hidup Hemat

Kegiatan menabung yang dilakukan secara rutin setelah gaji misalnya, akan membuat seseorang menyalurkan pendapatannya sehingga menghindari jalan-jalan yang kurang berguna. Uang tersebut sudah dialokasikan untuk menabung.

2) Ketersediaan uang saat mendesak

Kita tidak pernah mengetahui apa yang akan terjadi di masa depan, salah satunya ketika jatuh sakit. Saat sakit tentu saja kita membutuhkan pengobatan, uang tabungan ini bisa dipergunakan untuk mengantisipasi keadaan mendadak yang bisa saja datang tiba-tiba

3) Investasi

Salah satu syarat dalam melakukan investasi adalah sebuah menabung, tidak mungkin anda dapat memikirkan investasi tanpa menabung dari awal.

c. Tujuan Tabungan

Tabungan mempunyai tujuan, antara lain :

1. Membuat masyarakat meminati untuk menjadi nasabah koperasi dengan mempercayakan koperasi untuk mengelolah dananya.
2. Meningkatkan pelayanan kepada para nasabah koperasi dengan fasilitas transaksi yang sering dilakukan seperti penarikan, penyetoran dan lain-lain.
3. Sebagai alat untuk memudahkan transaksi bisnis atau usaha individu.
4. Uang yang disisihkan nasabah dari hasil pendapatannya di koperasi dapat digunakan untuk cadangan di masa yang akan datang²⁸.

²⁷ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm.6

6. Tabungan Sukarela

a. Pengertian Tabungan Sukarela (Simpanan)

Simpanan Sukarela bersifat sebagai titipan dan dapat diambil kapan saja oleh pihak penyimpan. Pihak penerima simpanan tidak dapat menggunakan simpanan anggota itu, kecuali telah meminta izin dan dibuat surat pernyataan terlebih dahulu agar tidak terjadi pemasalahan nantinya.

Simpana sukarela terbagi menjadi 2 prinsip yaitu berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*.

a) Simpanan sukarela berdasarkan prinsip *Wadiah*

Simpanan Sukarela *wadiah* merupakan simpanan yang dijalankan berdasarkan akad *wadiah*, yakni titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindah bukuan/ transfer dan perintah membayar lainnya²⁹.

b) Simpanan Sukarela berdasarkan prinsip *Mudharabah*

Simpanan Sukarela berdasarkan prinsip *Mudharabah* adalah simpanan yang dijalankan berdasarkan *akad mudhrabah*. Simpanan/tabungan pemilik dana yang penyeterannya dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Pada Simpanan *mudharabah* tidak diberikan bunga sebagai pembentukan laba bagi BMT tetapi diberikan bagi hasil³⁰.

b. Manfaat Tabungan Sukarela

Manfaat tabungan sukarela dapat dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Untuk memberikan keuntungan bagi hasil anggota, khususnya bagi anggota yang menyimpan uangnya di simpanan sukarela maka BMT harus memiliki keuntungan pemasukan dari hasil usaha pembiayaan yang di berikan kepada para anggotanya.
- 2) BMT juga melakukan jemput bola dalam membina penggunaan dana BMT agar para anggota akan beruntung cukup besar dan BMT juga akan memperoleh keuntungan yang cukup besar.

²⁸ Manfaat dan Tujuan Tabungan <http://www.seputarpengetahuan.com/2015/09/manfaat-tabungan-dan-tujuannya-lengkap.html> diakses pada tanggal 26 April 2017

²⁹ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm.6

³⁰ *Ibid*, hlm.7

7. Nasabah Yang Jatuh Tempo atau Kredit Macet

a. Nasabah

1) Pengertian Nasabah

Nasabah adalah aset atau kekayaan utama perusahaan karena tanpa pelanggan perusahaan tidak berarti apa-apa. Bahkan sampai ada istilah yang mengatakan “pelanggan adalah raja” yang semua kebutuhan dan keinginannya harus dipenuhi, dalam banyak hal perusahaan memang harus mengikuti kebutuhan dan keinginan pelanggannya jika ingin produk ditawarkan laku dipasaran³¹.

Kesimpulannya nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa. Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank atau BMT dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian pihak lembaga dengan nasabah yang bersangkutan³².

b. Kredit

2) Pengertian kredit

Kredit atau utang merupakan istilah-istilah untuk satu perbuatan ekonomi (perbuatan yang menimbulkan akibat-akibat ekonomi) yang dilihat dari arah yang berlawanan. Oleh karena itu, tidak benar jika dikatakan bahwa kredit berguna bagi perekonomian, sebaliknya utang tidak berguna bagi perekonomian.

Kredit adalah penyerahan barang, jasa, atau uang dari satu pihak (kreditor/atau pemberi pinjaman) atas dasar kepercayaan kepada pihak lain(nasabah atau pengutang) dengan janji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit pada tanggal yang telah disepakati kedua belah pihak³³.

Menurut Kasmir, berdasarkan undang-undang Nomor 10 Tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang diwajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah.

³¹ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: RajawaliPers, 2013), h. 334

³² Ikatan Bankir Indonesia (IBI) dan Lembaga Sertifikasi Profesi Perbankan (LSPP), *Memahami Bisnis Bank*, (Jakarta: PT. GramediaPustakaUtama, 2013), h. 295, Edisi ke-1

³³ Rivai Veithzal, Permata Andria, *Credit Management Handbook*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006. h. 4

a. Unsur Kredit

Unsur-unsur dalam kredit tersebut adalah sebagai berikut :

1. Adanya dua pihak, yaitu pemberi kredit (kreditor) dan penerima kredit (nasabah). Hubungan pemberi kredit dan penerima kredit merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan.
2. Adanya kepercayaan pemberi kredit kepada penerima kredit yang didasarkan atas *credit rating* penerima kredit.
3. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak bank dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis, atau berupa instrumen.
4. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari pemberi kredit kepada penerima kredit³⁴.

b. Jenis-jenis kredit

Ada dua jenis kredit sebagai berikut :

1. Kredit Lancar
2. Kredit Macet

Kredit Lancar merupakan pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga tepat waktu, memiliki mutasi rekening yang aktif atau bagian dari kredit yang dijamin dengan jaminan tunai³⁵.

Kredit Macet atau jatuh tempo merupakan kredit bermasalah situasi di mana persetujuan pengembalian kredit mengalami risiko kegagalan, bahkan menunjukkan kepada bank akan memperoleh rugi yang potensial. Oleh karena itu, pendekatan praktis bagi bank dalam pengelolaan kredit bermasalah didasarkan kepada premise bahwa lebih dini penentuan potensial *problem loan* akan lebih banyak peluang atau alternatif koreksi dan prospek pencegahan kerugian bagi perusahaan tersebut³⁶. Kredit bermasalah atau kredit jatuh tempo yaitu kredit yang telah disalurkan oleh pihak lembaga keuangan kepada debiturnya namun dalam hal pembayaran angsuran pokok dan/atau bunga tidak sesuai dengan perjanjian

³⁴ Rivai Veithzal, Permata Andria, *Credit Management Handbook*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006. h. 5

³⁵ *Ibid.*, h. 42

³⁶ *Ibid.*, h. 475

yang telah disepakati sehingga menimbulkan kerugian bagi pihak lembaga keuangan dikemudian hari. Dengan adanya kredit bermasalah maka hal tersebut menimbulkan dampak yang signifikan bagi koperasi di kemudian hari. Dampak yang ditimbulkan antara lain :

- a. Terjadinya penurunan laba koperasi akibat adanya penurunan pendapatan bagi hasil kredit.
- b. Rasio aktiva produktif menjadi lebih rendah.
- c. Biaya pencadangan penghapusan kredit meningkat yang berakibat pada penurunan keuntungan koperasi.

8. Meningkatkan Tabungan Sukarela Pada Nasabah Jatuh Tempo

Bila di lihat dari penjelasan di atas tentang pengertian Strategi meningkatkan tabungan sukarela dan pengertian nasabah yang jatuh tempo adalah suatu proses menaikkan atau menambah pengguna tabungan sukarela, jadi semakin meningkatnya tabungan sukarela berarti tabungan sukarela akan berkembang pula. Tabungan sukarela merupakan simpanan yang dibayar jika simpanan wajib telat dibayarkan, tabungan sukarela bisa diambil kapan pun tanpa jangka waktu tertentu. Jadi semakin Meningkatnya tabungan sukarela terhadap nasabah yang jatuh tempo yang disalurkan akan semakin berkembang pula tabungan itu tersebut. Itu sebabnya, koperasi harus membangun tahapan-tahapan strategi yang tepat sehingga bisa menjadi Strategi peningkatan tabungan sukarela terhadap nasabah yang jatuh tempo yang benar-benar efektif.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Agung Eka Saifudin (2015) melakukan penelitian tentang Praktek Pembiayaan Murabahah dan Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Koperasi Simpan pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul Izza Sejahtera Tulungagung. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa praktek pembiayaan murabahah di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Izza Sejahtera yang dilakukan sudah sesuai dengan teori yang ada, meskipun dalam menentukan harga perolehan biaya yang dapat mempengaruhi harga barang secara langsung tidak dimasukkan kedalam harga perolehan. Penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan KSPPS Baitul Izza Sejahtera yaitu dengan pemberian denda, revitalisasi dan eksekusi jaminan. Ditinjau dari ekonomi Islam, praktek pembiayaan murabahah yang dilakukan KSPPS Baitul Izza Sejahtera sudah memenuhi rukun dan syarat murabahah secara umum. Untuk penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang diterapkan oleh KSPPS Baitul Izza Sejahtera sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku secara umum³⁷.

Eva Roviana (2015) melakukan penelitian tentang Analisis Pengaruh Persepsi Harga atau Margin dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan Murabahah di Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Study Kasus BMT Amal Mualia) Salatiga. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi nilai persepsi harga dan kualitas pelayanan maka akan semakin tinggi pula minat anggota terhadap pembelian produk murabahah. Sedangkan hubungan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya lakukan yaitu variable penelitian sama-sama meneliti tentang minat anggota dalam pembiayaan murabahah³⁸.

Indrianna Indayati (2017) melakukan penelitian tentang Analisis Minat Nasabah Terhadap Akad Mudharabah Untuk Pembiayaan Usaha (Study kasus di BPRS Gala Mitra Abadi di Purwodadi) Semarang. Hasil dari penelitian ini

³⁷ Agung Eka Saifudin, *Praktek Pembiayaan Murabahah dan penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Koperasi Simpan pinjam dan pembiayaan Syariah Baitul Izza Sejahtera*, Skripsi pada program Studi Ekonomi Keuangan dan Perbankan Syariah IAIN Tulungagung, 2015

³⁸ Eva Roviana, *Analisis Pengaruh Persepsi Harga atau Margin dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan Murabahah di Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Study Kasus BMT Amal Mualia)*, Jurnal pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Islam STAIN Salatiga, 2015

menunjukkan bahwa minat nasabah pada akad *mudharabah* untuk modal usaha ini lebih bagus dibandingkan dengan akad yang lainnya. Hubungan penelitian ini dengan penelitian yang saya buat yaitu sama-sama meneliti tentang minat nasabah dan pemanfaatan pembiayaan³⁹.

Tabel II-1 Penelitian Terdahulu

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
1.	Agung Eka Saifudin (2015)	Praktek Pembiayaan Murabahah dan Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Koperasi Simpan pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul Izza Sejahtera Tulungagung.	Metode Analisis kualitatif (<i>field research</i>)	Hasil penelitian ini menunjukkan praktek pembiayaan murabahah di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Izza Sejahtera yang dilakukan sudah sesuai dengan teori yang ada, meskipun dalam menentukan harga perolehan biaya yang dapat mempengaruhi harga barang secara langsung tidak dimasukkan kedalam harga perolehan. Penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan KSPPS Baitul Izza Sejahtera yaitu dengan pemberian denda, revitalisasi dan eksekusi jaminan. Ditinjau dari ekonomi Islam, praktek pembiayaan murabahah yang dilakukan KSPPS Baitul Izza Sejahtera sudah memenuhi rukun dan syarat murabahah secara umum. Untuk penanganan pembiayaan murabahah bermasalah yang diterapkan oleh KSPPS Baitul Izza Sejahtera sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan

³⁹ Indrianna Indayati, *Analisis Minat Nasabah Terhadap Akad Mudharabah Untuk Pembiayaan Usaha (study kasus di BPRS Gala Mitra Abadi di Purwodadi)*, Skripsi pada Program Studi Ekonomi Fakultas Syari'ah & Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2010

				yang berlaku secara umum
2.	Eva Roviana (2015)	Analisis Pengaruh Persepsi Harga atau Margin dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan Murabahah di Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Study Kasus BMT Amal Mualia) Salatiga	Metode Pendekatan Kuantitatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi nilai persepsi harga dan kualitas pelayanan maka akan semakin tinggi pula minat anggota terhadap pembelian produk murabahah. Sedangkan hubungan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya lakukan yaitu variable penelitian sama-sama meneliti tentang minat anggota dalam pembiayaan murabahah.
3.	Indrianna Indayati (2017)	Analisis Minat Nasabah Terhadap Akad Mudharabah Untuk Pembiayaan Usaha (Study kasus di BPRS Gala Mitra Abadi di Purwodadi) Semarang	Metode Pendekatan kualitatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa minat nasabah pada akad <i>mudharabah</i> untuk modal usaha ini lebih bagus dibandingkan dengan akad yang lainnya. Hubungan penelitian ini dengan penelitian yang saya buat yaitu sama-sama meneliti tentang minat nasabah dan pemanfaatan pembiayaan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Langkah paling awal dalam penelitian adalah identifikasi masalah yang dimaksudkan sebagai penegas batas-batas permasalahan sehingga cakupan penelitian tidak keluar dari tujuannya. Dilanjutkan dengan penguraian latar belakang permasalahan yang dimaksudkan untuk mengantarkan dan menjelaskan latar belakang problematika dan fenomena yang ada di lapangan. Apabila latar belakang permasalahan telah diuraikan dengan seksama, maka pokok permasalahan yang hendak diteliti dirumuskan dalam bentuk kalimat tanya dan hendak dicari jawabannya dalam penelitian.

Metode penelitian adalah tentang cara bagaimana mengetahui sesuatu (objek) dari masalah yang ada, sehingga apa yang ingin diketahui dapat dinyatakan benar. Pendekatan penelitian ini adalah normatif (melihat benar atau tidak secara syariah), yuridis (benar atau tidak berdasarkan peraturan perundang-undangan) dan sosiologis (kondisi dan fakta riilnya) pada obyek penelitian. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kualitatif.

Penelitian Kualitatif adalah yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati. Pendekatan kualitatif diharapkan mampu menghasilkan uraian mendalam tentang ucapan dan tulisan dari perilaku yang diamati baik individu, kelompok, masyarakat, dan organisasi. Dengan strategi secara utuh, komprehensif, dan holistik.

Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowbaal*⁴³.

⁴³ Prof. Dr. Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung : Alfabeta, 2014). hal 14

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan Jln. Pelajar Timur No.217 Medan Denai

Waktu penelitian ini direncanakan mulai dari bulan Januari-Maret 2019

Tabel II.2
Jadwal Penelitian

No.	Kegiatan	November 2018				Desember 2019				Januari 2019				Februari 2019				Maret 2019			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan judul																				
2	Penyusunan proposal																				
3	Seminar proposal																				
4	Pengumpulan data																				
5	Analisis data																				
6	Bimbingan skripsi																				
7	Meja hijau																				

C. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrument atau alat penelitian adalah peneliti sendiri (*Human Instrument*), yang berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, analisis data menafsirkan data dan membuat kesimpulan temuannya.

D. Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian merupakan salah satu hal yang penting. Tahapan penelitian yang baik dan benar akan berpengaruh pada hasil penelitian. Adapun tahapan dilakukannya penelitian ini oleh penulis yaitu :

1. Pengajuan permohonan izin kepada pihak BMT untuk melakukan penelitian.
2. Pengumpulan data.
3. Analisis dan penelitian.
4. Kesimpulan.

E. Sumber Data dan Jenis Data

a. Jenis Data

Jenis data Kualitatif, yaitu data yang disajikan dalam bentuk kata verbal bukan dalam bentuk angka.

b. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Dalam penelitian penulis menggunakan tiga sumber data yaitu :

1. Data primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh dari sumber pertanyaan.
2. Data sekunder adalah data yang diperlukan oleh peneliti biasanya tersusun dalam bentuk dokumen. Data sekunder diperoleh dari jurnal-jurnal, dokumen, buku/data, serta karya ilmiah yang relevan.
3. Data deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data primer, data sekunder dan data deskriptif yaitu yang bersumber dari jurnal, buku/data, pertanyaan dengan teknik wawancara dan menganalisis hasil penelitian mendalam dan dokumentasi⁴⁴.

F. Teknik dan Alat Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada metode kualitatif adalah Sumber data primer dan data deskriptif kualitatif. Data primer dan data deskriptif adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data dari berbagai sumber yaitu sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya-jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan⁴⁵.

Karena data dalam penelitian kualitatif lebih berupa kata-kata, maka wawancara menjadi perangkat yang sedemikian penting. Dalam

⁴⁴ Hadari Nawawi, *Metodologi Penelitian*

⁴⁵ Prof. Dr. Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung : Alfabeta, 2014). hal. 201

penelitian ini periset menggunakan teknik wawancara terstruktur dengan *model wawancara dengan pedoman umum* yaitu penulis hanya menggunakan pedoman wawancara (interview guide) yang telah disiapkan sesuai materi penelitian.

Wawancara dilakukan dengan pihak BMT Mandiri Abadi Syariah dengan tujuan untuk memperoleh data tentang Strategi peningkatan tabungan sukarela terhadap nasabah yang jatuh tempo tersebut.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan, gambar atau karya karya monumental misalnya harian, peraturan kebijakan, foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain.

Dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode wawancara dalam penelitian kualitatif untuk hasil penelitian juga semakin kredibel apabila didukung dengan foto-foto atau karya tulis akademik dan seni yang telah ada⁴⁶

G. Teknik Analisis Data

Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela dan mendeskripsikan Nasabah yang jatuh tempo kepada orang atau anggota yang belum mengetahui manfaat dari Tabungan Sukarela tersebut.

Analisis data kualitatif ialah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan daya yang diperoleh kemudian data tersebut dikembangkan. Analisis data kualitatif adalah suatu cara penelitian yang menghasilkan data atau lisan dan juga perilakunya yang nyata, diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh.

Setelah analisis data selesai maka hasilnya akan disajikan secara deskriptif, yaitu dengan menuturkan dan menggambarkan apa adanya sesuai dengan permasalahan yang diteliti. Dari hasil tersebut kemudian ditarik suatu kesimpulan yang merupakan jawaban atas permasalahan dalam penelitian ini⁴⁷.

Pengolahan data dilakukan dengan analisis melalui tahapan sebagai berikut:

⁴⁶ *Ibid.* hal. 203

⁴⁷ Sugiono, *Moetode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 209,) hal. 245

1. Penyeleksian data, pemeriksaan kelengkapan dan kesempurnaan data serta kejelasan data.
2. Reduksi data, pembentukan abstraksi dimana data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi.
3. Klasifikasi data, yaitu pengelompokan data dan pemilihan sesuai jenisnya primer, sekunder dan deskriptif kualitatif.
4. Penyajian data, melalui proses pencatatan, pengetikan, penyuntingan, dan disusun kedalam bentuk teks yang diperluas.
5. Penarikan kesimpulan atau verifikasi, hal ini dilakukan setelah adanya analisis data dengan mengambil garis-garis besar yang dinilai dapat menjadi simpulan dalam pembahasan penelitian.

H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan

Menetapkan keabsahan (*trustworthiness*) data diperlukan teknik pemeriksaan. Pelaksanaan teknik pemeriksaan didasarkan atas sejumlah kriteria tertentu. Ada empat kriteria yang digunakan yaitu, derajat kepercayaan (*credibility*), keteralihan (*transferability*), kebergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*). Penelitian ini menggunakan dua kriteria yaitu derajat kepercayaan dan kepastian⁴⁸.

1. Derajat Kepercayaan

Uji keabsahan data menggunakan kriteria derajat kepercayaan (*credibility*) penelitian ini menggunakan teknik pemeriksaan data yaitu ketekunan pengamatan.

a. Ketekunan pengamatan

Ketekunan pengamatan berarti mencari secara konsisten interpretasi dengan berbagai cara dalam kaitan dengan proses analisis yang konstan atau tentatif. Ketekunan pengamatan bermaksud menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci. Hal itu berarti peneliti hendaknya mengadakan pengamatan dengan teliti dan

⁴⁸ Abdul Ghofir, *Strategi Pemasaran Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta Tahun 2016/2017*, Skripsi, Yogyakarta: Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga, 2017, h 23-26

rinci secara berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol.

2. Memperpanjang Pengamatan

Dengan memperpanjang pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dengan memperpanjang pengamatan ini berarti hubungan peneliti dengan narasumber akan semakin terbentuk hubungan, semakin akrab (tidak ada jarak lagi), semakin terbuka, saling mempercayai sehingga tidak ada informasi yang disembunyikan lagi.

Dalam perpanjangan pengamatan ini, peneliti melakukan penggalian data secara lebih mendalam supaya data yang diperoleh menjadi lebih konkrit dan valid. Peneliti datang ke lokasi penelitian walaupun peneliti sudah memperoleh data yang cukup untuk dianalisis, bahkan ketika analisis data, peneliti melakukan *crosscheck* di lokasi penelitian.

3. Kepastian

Kriteria kepastian berasal dari konsep objektivitas menurut nonkualitatif. Nonkualitatif menetapkan objektivitas dari segi kesepakatan antara subjek. Disini memastikan bahwa sesuatu itu objektif atau tidak bergantung pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan, pendapat, dan penemuan seseorang. Dalam kriteria kepastian, teknik pemeriksaan yang digunakan yaitu uraian rinci.

Uraian rinci bergantung pada pengetahuan seorang peneliti tentang konteks penerima. Teknik ini menuntut peneliti agar melaporkan hasil penelitiannya sehingga uraiannya itu dilakukan seteliti dan secermat mungkin yang menggambarkan konteks tempat penelitian diselenggarakan. Uraian harus mengungkapkan secara khusus mengenai segala sesuatu yang dibutuhkan pembaca agar dapat memahami temuan-temuan yang diperoleh.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Penelitian

1. Sejarah Perusahaan BMT Mandiri Abadi Syariah

BMT merupakan singkatan dari *Baitul Maal Wat Tamwil*. Istilah ini berasal dari khasanah peradaban islam yang terdiri dari *baitul maal* dan *baitul tamwil*. Secara etimologi pengertian *baitul maal* adalah rumah (sosial), sedangkan *baitul maal tamwil* adalah rumah niaga atau pengembangan harta. BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) adalah suatu usaha yang bergerak dibidang jasa yang berupa simpan pinjam mikro syariah yang dimana dapat berfungsi sebagai tabungan juga dapat sebagai pinjaman (pembiayaan). Sistem perekonomian adalah sebuah hal besar yang menjadi syarat utama dalam memajukan masyarakat.

BMT juga merupakan salah satu bentuk dari lembaga keuangan mikro non bank yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam yang berfungsi sebagai lembaga intermediasi antara pihak yang memiliki kelebihan dana (investor) dengan pihak yang memerlukan dana (pelaku usaha), memberdayakan usaha mikro, serta membina kepedulian kepada dhuafa secara berpola dan berkesinambungan.

Bank dan koperasi menjadi tempat yang sangat dicari oleh sebagian besar masyarakat untuk mendapatkan pinjaman demi memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sistem yang digunakan oleh sebagian besar bank dan koperasi konvensional adalah sistem bunga, dimana dalam pandangan islam bunga bank dan sejenisnya termasuk riba yang sudah sangat jelas dilarang oleh agama islam. Umat islam telah lama menginginkan adanya suatu sistem perekonomian yang berbasis pada nilai-nilai dan prinsip syariah untuk dapat diterapkan dalam segenap aspek kehidupan bisnis dan transaksi.

BMT bertujuan untuk menghindari perekonomian masyarakat dari bentuk riba yang terjadi pada lembaga-lembaga keuangan konvensional. Saat ini BMT telah berkembang cukup pesat diberbagai wilayah tidak terkecuali Kota Medan. Salah satu contoh yang telah berhasil dalam pengembangan perekonomian masyarakat adalah BMT Mandiri Abadi Syariah Medan yang menjadikan kehidupan masyarakat berubah menjadi lebih baik terutama dibidang pertanian dan perdagangan.

Sesuai dengan surat rekomendasi “Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil” (PINBUK) Perwakilan Provinsi Sumatera Utara yang memberikan rekomendasi “Koperasi Simpan Pinjam Syariah Baitul Maal Wat Tamwil / Balai Usaha Mandiri Terpadu” kepada: “KS BMT Mandiri Abadi Syariah”. Rekomendasi dan Pinbuk BMT Mandiri Abadi Syariah resmi membuka usaha dan beroperasi pada tanggal 1 Februari 2015. Berkedudukan di Jalan Pelajar Timur nomor 217 kelurahan Binjai, Kecamatan Medan Denai, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara.

Landasan, Azas dan Prinsip BMT Mandiri Abadi Syariah:

- a. Koperasi syariah BMT Mandiri Abadi Syariah berazaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 serta berasaskan kekeluargaan.
- b. Koperasi berdasarkan Badan Usaha melakukan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi serta koperasi yaitu:
 - 1) Keanggotaanya bersifat sukarela dan terbuka.
 - 2) Pengelolaan dilakukan secara demokrasi.
 - 3) Pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa masing-masing anggota.
 - 4) Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal.
 - 5) Melaksanakan pendidikan perkoperasian bagi anggota.
 - 6) Kerja sama antara koperasi⁴⁸.

⁴⁸ Doc BMT Mandiri Abadi Syariah

2. Tujuan didirikannya BMT Mandiri Abadi Syariah

Tujuan didirikannya BMT Mandiri Abadi Syariah

- a. Koperasi didirikan dengan tujuan untuk memajukan kesejahteraan ekonomi dan kegiatan usaha anggota dan masyarakat umum.
- b. Menjadi gerakan ekonomi rakyat serta ikut membangun perekonomian nasional untuk mencapai tujuan koperasi dengan menyelenggarakan kegiatan usaha sebagai berikut :
 - 1) Mengadakan pembiayaan usaka kepada anggota.
 - 2) Mengadakan pembiayaan barang jatuh tempo (Mudharabah).
 - 3) Mengadakan pembayaran total bagi hasil (Mudharabah).
 - 4) Pembelian barang bagi hasil.
 - 5) Mengadakan usaha penyaluran sembako.
 - 6) Menyediakan perumahan/tanak kaplingan bagi anggota maupun non anggota.
 - 7) Menjalankan usaha dalam bidang jasa angkutan transportasi serta penyewaan (rental) kendaraan.
 - 8) Menjalankan usaha perdagangan umum, termasuk ekspor dan impor.
 - 9) Menjalankan usaha dalam bidang *cleaning service*.
 - 10) Menjalankan usaha dibidang pengadaan pupuk, bibit, obat-obatan dan sarana/peralatan pertanian ataupun peternakan.
 - 11) Menjalankan usaha perbengkelan (mekanik dan elektrenik).
 - 12) Menjalankan usaha dibidang penjilitan dan jasa periklanan serta penyediaan alat-alat tulis kantor.
 - 13) Menjalakan usaha dalam pengadaan warung post dan telekomunikasi.
 - 14) Menjalankan usaha dalam bidang pengadaan air minum kemasan maupun isi ulang.
 - 15) Menjalankan usaha dalam bidang kredit sepeda montor dan mobil.
 - 16) Menjalankan usaha dalam bidang *home* industri-industri kecil dan menengah.

17) Menjalankan usaha pembayaran tagihan rekening listrik. Air, telepon, tiket pesawat dan *traveling*.

Kelembagaan yang masuk dengan visi dan misi BMT adalah koperasi. Terdapat beberapa kenyataan yang memberikan landasan yang kuat pada BMT sebagai koperasi antara lain :

- a. BMT didirikan dengan *idialisme* pemberdayaan ekonomi masyarakat bahwa dalam motivasi moral keagamaan yang mendorong adanya komitmen pada pendirinya.
- b. BMT didirikan dengan semangat kemandirian untuk mperkuat lembaga keuangan masyarakat bawah.
- c. BMT didirikan dengan semangat kekeluargaan untuk meningkatkan kualitas masyarakat.
- d. BMT lebih menyebab keakarrumput dengan skala ekonomi yang kecil
- e. BMT memiliki potensi dana pendukung sosial yaitu dana zakat, infaq, dan shadaqah yang memiliki prospek untuk pengembangan ekonomi kecil.

3. Kegiatan Operasional Perusahaan BMT Mandiri Abadi Syariah

BMT juga menghimpun dana anggota dengan calon anggota (nasabah) serta menyalurkan pada lembaga ekonomi yang halal dan menguntungkan. Banyaknya masyarakat yang memerlukan modal untuk memulai usaha kecil dan kesulitan mencari pinjaman moda dan terjerumus dalam pinjaman yang tidak sesuai syariah (riba).

Adapun penghimpunan dan penyaluran dana yang ada di BMT Mandiri Abadi Syariah, yaitu :

a. Penghimpunan Dana/Simpanan

BMT merupakan kegiatan mengumpulkan atau menghimpun dana berbagai sumber (zakat, infak, sedekah dan lain-lain) atau dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat ekonomi rendah. Penghimpunan dana/simpanan terbagi menjadi 2 (dua) jenis, yaitu:

- 1) Simpanan wadiah adalah simpanan atau titipan yang sewaktu-waktu nasabah atau anggota dapat menariknya dengan mengeluarkan surat berharga pemindahan buku/transfer dan untuk membayar lainnya. Simpanan wadi'ah amanah (titipan dana zakat, infaq, dan shodaqoh) dan *wadi'ah yadhomanah* (titipan yang akan mendapatkan bonus dari bank apabila bank mengalami keuntungan dari pemanfaatan pemutaran dana nasabah). Persyaratan untuk membuat simpanan wadi'ah :
 - a) Setoran sesuai dengan rencana nasabah, minimal Rp 10.000 maksimum tidak terbatas.
 - b) Nisbah 80:20 (BMT : Pembiayaan).
 - c) Biaya administrasi perbulan tidak ada/free.

- 2) Simpanan mudharabah

simpanan pemilik dana yang penyetorannya atau penarikannya dapat dilakukan sesuai akad yang telah disepakati sebelumnya. Jenis-jenis produk simpanan yang menggunakan akad *mudharabah* antara lain : simpanan Idul Fitri, simpanan Idul Qurban, simpanan Haji, simpanan Pendidikan, simpanan Kesehatan dan lain-lain. Persyaratan untuk membuat simpanan berjangka :

- a) Minimal simpanan Rp 1.000.000 dengan jangka waktu 12 bulan.
- b) Biaya administrasi perbulan tidak ada/free.

Untuk semua simpanan mengisi formulir pembukuan simpanan, dengan bukti identitas diri, yakni fotocopy KTP/SIM/Kartu Pelajar + fotocopy KRT + Pa Photo 2 Lembar.

- b. Penyaluran Dana/Pembiayaan

Penyaluran dana (landing) adalah transaksi penyediaan dana atau barang kepada nasabah yang sesuai dengan syariat islam standar akuntansi yang memiliki fungsi untuk meningkatkan daya guna dan peredaran uang/barang serta pemerataan pendapat. Dan jenis penyaluran dana yang disediakan oleh *Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)* didasarkan pada akad yang digunakan.

Prosedur penyaluran dana / pembiayaan yaitu calon debitur yang pertama kali mengajukan pembiayaan kepada salah satu bank atau lembaga keuangan lainnya, biasanya permohonan tersebut tidak langsung mendapatkan jawaban dari pihak bank maupun lembaga keuangan lainnya. Untuk memperoleh pembiayaan tersebut boleh perlu diadakan seleksi yang membutuhkan waktu. Proses seleksi ini dilakukan dengan melalui beberapa tahap yaitu antara lain :

1. Analisis Pembiayaan atau Pendahuluan

Tujuan utama analisis ini adalah untuk menentukan apakah permohonan pembiayaan yang diajukan oleh debitur bisa diterima atau ditolak serta sebagai alat untuk memberikan jawaban atau pengambilan keputusan tentang masalah-masalah seperti :

- a) Kepada siapa dana dalam bentuk pembiayaan harus diberikan.
- b) Untuk maksud usaha apa dana pembiayaan itu diberikan.
- c) Apakah calon debitur akan menerima dana pembiayaan kiranya akan mampu mengembalikan pokok pembiayaan di tambah dengan bagi hasil/*mark up*.
- d) Berapa jumlah uang yang layak diberikan.
- e) Apakah dana pembiayaan yang akan diberikan tersebut cukup aman atau beresiko kecil.

2. Analisis Kelayakan Usaha

Suatu usaha yang ditayakan layak artinya usaha tersebut bisa menghasilkan keuntungan yang bisa menutup seluruh biaya yang dikeluarkannya langsung maupun tidak langsung.

Kelayakan merupakan kata kunci yang harus dipegang oleh para pengelola lembaga keuangan dan merupakan kriteria yang paling pokok dalam membiayai suatu jenis usaha. Maka dari itu, jika suatu usaha tidak layak, khususnya ditinjau dari segi ekonomi tetapi tetap di biyai maka resiko yang akan timbul adalah kemacetan pengembalian pembiayaan dan ini berarti pula kemacetan usaha BMT, adapun beberapa aspek-aspek suatu jenis usaha, antara lain sebagai berikut :

a) Aspek Pemasaran

Pengusaha mikro tidak memiliki perencanaan dan strategi pemasaran yang baik. Usahanya hanya dimulai dari coba-coba, dan jangkauan pemasarannya sangat terbatas, sehingga informasi produknya tidak sampai kepada calon pembeli. Mereka hampir tidak memperhitungkan tentang calon pembeli dan tidak mengerti bagaimana harus memasarkannya.

b) Aspek Manajemen

Pengusaha mikro biasanya tidak memiliki pengetahuan yang baik tentang sistem manajemen pengelolah usaha, sehingga sulit dibedakan antara asset keluarga dan usaha, bahkan banyak diantara mereka yang memanfaatkan ruang keluarga untuk berproduksi. Perencanaan usaha tidak dilakukan sehingga tidak jelas arah dan target usaha yang akan dijalankan dalam periode waktu tertentu.

c) Aspek Teknis

Berbagi aspek teknis yang masih sering menjadi problem yaitu cara produksi, sistem penjualan, sampai ada tidaknya badan hukum serta perizinan yang lain.

d) Aspek Keuangan

Kendala yang sering diperbincangkan usaha kecil adalah lemahnya bidang keuangan. Pengusaha mikro hampir tidak memiliki aspek yang luas kepada sumber permodalan. Kendala ini sesungguhnya di pengaruhi oleh tiga kendala di atas. Kebutuhan akan permodalan akan permodalan tidak dapat dipenuhi oleh lembaga keuangan modren, karena pengusaha kecil tidak dapat memenuhi prosedur yang ditetapkan.

Penyaluran dana dalam bentuk jual beli dengan pembiayaan di tangguhkan adalah penjualan barang dari BMT kepada nasabah, dengan harga yang telah ditetapkan sebesar harga perolehan barang di tambah margin keuntungan yang

disepakati untuk keuntungan BMT. Bentuknya dapat berupa *bai' bitsaman ajil* pembayaran dilakukan secara angsuran, dan murabahah pembayaran di akhir perjanjian. Akad jual beli berdasarkan penyaluran dana/ pembiayaan yaitu :

- a. Murabahah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama.
- b. Salam adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.
- c. Istishna adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

Pembiayaan merupakan penyaluran dana BMT kepada pihak ketiga berdasarkan kesepakatan pembiayaan antara BMT dengan pihak lain dengan jangka waktu tertentu dan nisbah bagi hasil yang disepakati. Pembiayaan dengan menggunakan prinsip bagi hasil dibedakan menjadi 2 yaitu :

1) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah perjanjian antara pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*), dimana modalnya 100% berasal dari *shahibul maal* dan keuntungan dibagi menurut nisbah yang telah disepakati kedua belah pihak.

2) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah pinjaman kerja sama antara dua orang atau lebih dimana modalnya berasal kedua belah pihak dan keduanya bersepakat dalam keuntungan dan resiko. Sedangkan ada beberapa akad yang digunakan dalam penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*lending*), yaitu :

- a. Akad sewa-menyewa, pada baitul maal wa Tamwil (BMT) akad sewa-menyewa ditetapkan dalam produk penyaluran dana berupa pembiayaan *ijarah* dan pembiayaan *ijarah muntahiah bit tamlik (IMBT)*.
- b. Pinjam-meminjam yang bersifat sosial. Pada Baitul Maal wa Tamwil (BMT) transaksi pinjam-meminjam dikenal dengan nama pembiayaan

qardh, yaitu pinjam-meminjam tanpa dana imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman sekaligus cicilan dalam jangka dalam jangka waktu yang telah disepakati.

- c. Adapun *qardh al-hasana* (pinjaman kebajikan), bila nasabah tidak mampu mengembalikan, maka pihak pemberi pinjaman bisa merelakan atau ikhlas kalau memang benar-benar nasabah tidak sanggup membayarnya.
- d. Produk jasa.
- e. Produk *tabarru* ? *ZISWAH* (Zakat,Infaq, Shadaqah,Wakaf, dan Hibah)⁴⁹.

4. Visi, Misi Perusahaan dan Logo BMT Mandiri Abadi Syariah

Adapun Visi dan Misi Perusahaan BMT Mandiri Abadi Syariah yaitu :

- a. Visi BMT Mandiri Abadi Syariah.
Menjadi koperasi syariah yang Mandiri, Abadi, Profesional dan Amanah mengutamakan Syariah untuk menghindari riba.
- b. Misi BMT Mandiri Abadi Syariah.
 - 1) Memajukan kesejahteraan ekonomi bagi anggota.
 - 2) Mebebaskan anggotan dari cengkraman Rentenir dan Riba.
 - 3) Memberi pelayanan terbaik kepada anggota.
 - 4) Menghimpun dana anggota untuk diberikan nilai tambahan secara syariah.

Makna Logo dari BMT Mandiri Abadi Syariah

⁴⁹ Doc BMT Mandiri Abadi Syariah



Gambar II-2. Logo BMT Mandiri Abadi Syariah

Adapun makna yang terkandung dari Logo BMT adalah :

- a. BMT merupakan *Baitul Maal Wa Tamwil* yang berarti rumah harta, pengembangan harta.
- b. Mandiri yang berarti lembaga berdiri sendiri.
- c. Abadi yang berarti selamanya berdiri.
- d. Syariah yang berarti berjalan secara syariah atau ketentuan yang menurut Al-Qur'an dan Al-Hadist.
- e. Lingkaran *orange* merupakan pertumbuhan dalam koperasi.
- f. Kuning merupakan ambisi atau berambisi untuk memajukan dan kreatifitas yang tinggi.
- g. Kapas dan padi yang merupakan kemakmuran anggota koperasi khusus dan rakyat secara umum yang diusahakan oleh koperasi.
- h. Tangan yang berarti kerja sama anggota dengan BMT.
- i. Payung yang berarti lembaga yang memayungi seluruh anggota⁵⁰.

5. Struktur Organisasi Perusahaan dan Deskripsi Tugas

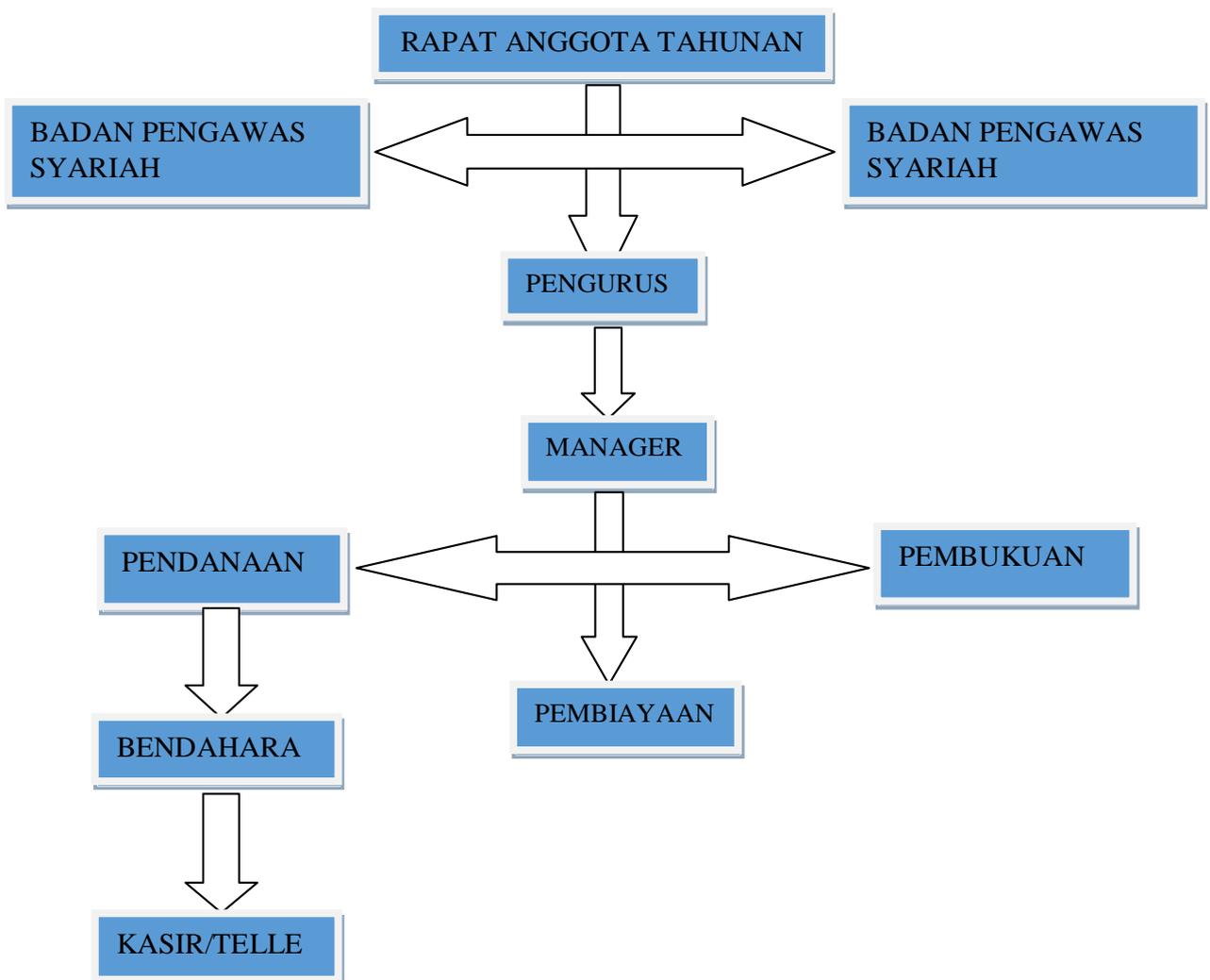
a. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah suatu susunan komponen-komponen atau unit-unit kerja dalam sebuah organisasi. Struktur organisasi menunjukkan bahwa adanya pembagian kerja dan bagian fungsi atau kegiatan-kegiatan berbeda dengan yang dikoordinasikan. Selain itu, struktur organisasi juga menunjukkan spesialisasi dari

⁵⁰ Doc BMT Mandiri Abadi Syariah

pekerjaan, saluran perintah ataupun penyampaian laporan. Komponen-komponen yang ada dalam organisasi mempunyai ketergantungan, sehingga berpengaruh kepada komponen yang lainnya dan organisasi tersebut. Oleh karena itu, struktur organisasi perlu dirancang sedemikian rupa sehingga Sumber Daya Manusia yang telah tersedia dapat di manfaatkan sebaik-baiknya sekaligus sebagai sarana pengendalian internal melalui suatu sistem pembagian kerja yang serasi.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka struktur organisasi BMT Mandiri Abadi Syariah adalah sebagai berikut :



Gambar II-3. Struktur Organisasi Perusahaan BMT Mandiri Abadi Syariah⁵¹

1. Deskripsi Tugas/Job Description

a. Rapat Anggota Tahunan

Rapat Anggota Tahunan merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam koperasi. Di dalam rapat anggota koperasi, pembuatan program kerja koperasitersebut dipegang langsung oleh kekuasaan tertinggi dalam koperasi.

Tugas pokok :

- 1) Menetapkan Anggaran Dasar/ART.
- 2) Menetapkan kebijakan umum dibidang organisasi, manajemen dan usaha Koperasi.
- 3) Menyelenggarakan pemilihan, pengangkatan, pemberhentian, pengurus dan pengawas.
- 4) Menetapkan rencana kerja, rencana anggaran pendapatan, dan belanja koperasi serta pengesahan laporan keuangan.
- 5) Mengesahkan laporan pertanggung jawaban pengurus dan pengawas dalam melaksanakan tugasnya.
- 6) Menetapkan pembagian sisa hasil usaha.
- 7) Menetapkan keputusan penggabungan, peleburan dan pembubaran koperasi.

b. Dewan Pengawas Syariah

Dewan pengawas syariah merupakan lembaga yang memberikan fakta, informasi dan pandangan-pandangan yang dianggap perlu dalam hal ketetapan pola,

⁵¹ Doc BMT Mandiri Abadi Syariah

akad dan transaksi-transaksi lainnya di kopyah BMT Mandiri Abadi Syariah dengan syariah islam sebagai dasar pedoman operasional.

Tugas pokok :

- 1) Ditematkanya produk-produk BMT sesuai syariah.
- 2) Terevaluasi progam-progam BMT.
- 3) Membantu mengolah dalam rangka sosialisasi ekonomi syariah kepada anggota khususnya dan masyarakat umumnya.
- 4) Melakukan evaluasi dan monitoring terhadap operasional BMT.
- 5) Memberikan rekomendasi terhadap kelayakan kerjasama dengan pihak ketiga, khususnya dalam kesesuaiannya dengan prinsip syariah.
- 6) Memberikan pandangan dan keputusan dalam hak kesesuaiannya dengan prinsip syariah.
- 7) Mengadakan pengawasan langsung maupun berjenjang dalam hal operasional dan keuangan.

c. Manager

Manager bertanggung jawab sebagai pengatur semua dalam seluruh kegiatan usaha pemasaran, persetujuan, ketetapan direksi dalam rangka pelaksanaan kegiatan penunjang pengusaha.

Tugas pokok :

- 1) Melaksanakan kebijakan umum yang telah dibuat pengurus dan disetujui Rapat Anggaran.
- 2) Menyusun rancangan anggaran rencana jangka pendek dan jangka panjang, untuk selanjutnya disampaikan kepada pengurus untuk dibawa dalam Rapat Anggota.
- 3) Terarsipkannya seluruh dokumen-dokumen, surat-surat serta notulen rapat secara baik.
- 4) Menyetujui pembiayaan yang jumlahnya tidak melampaui batas wewenang manager.
- 5) Menandatangani dan menyetujui permohonan pembiayaan sesuai batas wewenang.

- 6) Melakukan pemantauan dan pengawasan terhadap operasional BMT Mandiri Abadi Syariah.
- 7) Meningkatkan pendapatan dan menekan biaya.
- 8) Mengusulkan kepada pengurus tentang penambahan, pengangkatan, pemberian, karyawan sesuai dengan kondisi dan kebutuhan operasional BMT Mandiri Abadi Syariah.
- 9) Terselenggaranya absensi kehadiran karyawan dan didokumentasi untuk penilaian.
- 10) Menyelesaikan secepatnya apabila ada masalah yang berkaitan dengan mitra.

d. Pembiayaan

Pembiayaan bertanggung jawab untuk melakukan proses pembiayaan dan membuat akad pembiayaan serta surat-surat perjanjian lain.

Tugas pokok :

- 1) Melayani pengajuan pembiayaan para anggota dan mitra.
- 2) Membantu menyelesaikan pembiayaan bermasalah.
- 3) Memastikan analisis pembiayaan telah dilakukan sesuai prosedur.
- 4) Mengarsipkan seluruh berkas pembiayaan.
- 5) Mendata jaminan pembiayaan.
- 6) Membuat surat teguran dan peringatan kepada mitra yang telah jatuh tempo.
- 7) Mengontrol masa berlakunya persyaratan permohonan pembiayaan.
- 8) Membuat laporan pembiayaan bulanan.

e. Pembukuan

Pembukuan bertanggung jawab untuk mengelolah administrasi keuangan hingga sampai laporan keuangan.

Tugas pokok :

- 1) Membuat laporan keuangan BMT Mandiri Abadi Syariah.
- 2) Mengarsipkan laporan keuangan dan berkas-berkas yang berkaitan dengan keuangan.

- 3) Menyediakan data-data yang dibutuhkan untuk menganalisis keuangan BMT Mandiri Abadi Syariah.
- 4) Menerbitkan laporan keuangan atas persetujuan manager.

f. Bendahara

Bendahara bertanggung jawab dalam melakukan pengelolaan keuangan BMT secara keseluruhan diluar unit-unit yang ada.

Tugas Pokok :

- 1) Mengeluarkan laporan keuangan BMT kepada pihak yang berkepentingan.
- 2) Membuat laporan keuangan BMT (simpan pinjam dan sektoriil).
- 3) Melakukan analisis bila diperlukan dan memberikan masukan pada Rapat Badan Pengurus mengenai perkembangan BMT dari hasil laporan keuangan yang ada.
- 4) Memberikan laporan mengenai perkembangan simpanan wajib dan simpanan pokok anggota.
- 5) Melakukan evaluasi terhadap perkembangan simpanan pokok dan wajib.
- 6) Mendata ulang anggota yang masih belum melunasi kewajibannya dalam menyetor simpanan pokok dan simpanan wajib.
- 7) Melakukan koordinasi dengan sekretaris bila diperlukan mengenai kondisi anggota.

g. Teller

Teller bertanggung jawab dalam pengendalian dan mengatur semua proses yang berkaitan dengan pembiayaan serta transaksi sampai persiapan alat bantu transaksi.

Tugas Pokok :

- 1) Mengatur proses pembukuan dan pembuatan buku tabungan anggota baru.
- 2) Mengatur proses persiapan mulai dan pengajuan uang untuk transaksi harian sampai persiapan alat bantu transaksi.
- 3) Merekap data-data yang diberikan *Account Officer* kepada teller.
- 4) Menyusun laporan atau berkas kedalam database anggota.

- 5) Melayani anggota dalam pembayaran dan penerimaan uang tunai dan tidak tunai (cek/giro)⁵².

B. Temuan Penelitian

Dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti dari tanggal 07 Februari 2019 sampai dengan tanggal 13 Februari 2019 peneliti dapat menjabarkan hasil dari wawancara dengan Manager BMT Mandiri Abadi Syariah. Terdapat tiga poin yang didapat peneliti terkait dengan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Manager, yaitu :

1. Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela Bagi Nasabah Yang Jatuh Tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah.

Strategi adalah penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang perusahaan, diterapkannya aksi dan alokasi sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah diterapkan. Strategi peningkatan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo yaitu sangat erat hubungannya dengan pemasaran, bahkan pemasaran adalah strategi yang paling utama dalam meningkatkan tabungan sukarela bagi nasabah kredit macet. Bentuk strategi keunggulan yang dilakukan BMT Mandiri Abadi Syariah yaitu menuju pada Pemasaran, pemasaran yang dilakukan BMT Mandiri Abadi Syariah adalah dengan cara promosi. Strategi dalam meningkatkan tabungan sukarela yaitu dengan melakukan promosi, tempat yang mendukung, produk tabungan yang dimiliki dan sikap dalam pelayanan.

Ada empat macam sarana promosi yang digunakan BMT Mandiri Abadi Syariah dalam mempromosikan produk tabungan sukarela :

⁵² Doc BMT Mandiri Abadi Syariah

- a. Publisitas untuk memancing calon anggota melalui kegiatan pengajian dan sponsor dalam kegiatan bakti sosial.
- b. Penjualan pribadi dilakukan oleh marketing.
- c. Menawarkan produk tabungan sukarela dengan calon anggota yang ingin gabung menjadi anggota.
- d. Promosi penjualannya dilakukan dengan memberikan tidak ada biaya administrasi pada anggota yang ingin membuka tabungan sukarela⁵³.

Dalam membuat strategi harus meninjau berbagai hal seperti adanya perubahan kondisi internal dan eksternal, dimana di dalamnya terkandung persaingan dan keuntungan kompetitif. Kondisi internal dan eksternal tentunya akan fluktuatif dan sulit untuk diprediksi, karena mengandung unsur permintaan konsumen. Konsumen saat ini tidak lagi memenuhi kebutuhannya, namun keinginannya. Perubahan kondisi ini tentunya menuntut perusahaan untuk berlomba-lomba memenuhi keinginan konsumen⁵⁴.

2. Strategi Meningkatkan Minat Nasabah/Anggota Pada Tabungan Sukarela di BMT Mandiri Abadi Syariah

Dalam meningkatkan minat anggota BMT membuat strategi produk, strategi produk yang dilakukan BMT merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan kepada seseorang untuk memuaskan suatu kebutuhan dan keinginan. Produk dapat berupa barang jasa maupun ide-ide. Disamping itu islam mengajarkan untuk memperhatikan kualitas dan keberadaan produk tersebut. Barang yang dijual harus terang dan jelas kualitasnya. Sehingga pembeli dapat dengan mudah memberi penilaian. Tidak boleh menipu kualitas dengan jalan memperlihatkan yang baik bagian luarnya, dan menyembunyikan yang jelek pada bagian dalamnya. Untuk merebut calon anggota, maka BMT berusaha keras. Anggota tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu yang menarik perhatian, sehingga berminat untuk membeli produk. Yang paling utama untuk menarik perhatian dan minat nasabah adalah keunggulan produk yang dimiliki.

⁵³ Doc BMT Mandiri Abadi Syariah

⁵⁴ Hazmanan Khair, Lila Bismala, Nel Arianty, Linzzy Pratami, *Manajemen Strategi*, (Medan, UMSU PRESS, 2016), hal. 3

Keunggulan ini harus dimiliki jika dibandingkan dengan produk lain dan untuk memberikan keunggulan maka perlu melakukan strategi produk. Dalam meningkatkan tabungan sukarela BMT Mandiri Abadi Syariah menerapkan strategi produk diantaranya:

- a. Produk tabungan sukarela yang ditawarkan tidak ada tambahan biaya administrasi/free.
- b. BMT Mandiri Abadi Syariah mengajak dan membimbing anggota dari sistem riba ke sistem syariah melalui produk pembiayaan yang dimiliki BMT tersebut.
- c. BMT menyadarkan anggota bahwa tabungan sukarela ini dari kita untuk kita (dari anggota untuk anggota) itu sendiri.
- d. Bagi hasil atau persentasinya sangat kecil misalnya 5%.
- e. Persyaratan pembukaan dan penutupan tabungan mudah untuk tabungan dikenakan biaya paling sedikit Rp. 10.000 dan untuk melakukan pembiayaan anggota harus mempunyai saldo paling sedikit Rp. 500.000.

3. Strategi Meningkatkan Pengetahuan Anggota Pada Tabungan Sukarela di BMT Mandiri Abadi Syariah.

Bentuk strategi keunggulan yang dilakukan BMT Mandiri Abadi Syariah yaitu menuju pada Pemasaran, pemasaran yang dilakukan BMT Mandiri Abadi Syariah adalah dengan cara promosi. Membuat pertama kali masyarakat menjadi anggota dan menawarkan produk dengan membagikan brosur yang ada di BMT Mandiri Abadi Syariah dan memberikan penjelasan mengenai produk tabungan sukarela dan mempermudah anggota menjadi anggota yang loyal dengan menjadikan anggota tersebut sebagai perantara di BMT Mandiri Abadi Syariah untuk mempromosikan produk kepada keluarga atau rekan kerja. Serta menjelaskan semua tentang produk tabungan sukarela yang ada di BMT Mandiri Abadi Syariah tersebut. Strategi dalam meningkatkan tabungan sukarela yaitu dengan melakukan promosi, tempat yang mendukung, produk tabungan yang dimiliki dan sikap dalam pelayanan.

Pemasaran produk di BMT Mandiri Abadi Syariah ini lebih sering menggunakan brosur, karena media ini sangat memudahkan calon anggota untuk

mengingat dan memahami produk-produk di BMT. Jadi brosur ini bukan hanya sekedar dibagi-bagi ke masyarakat tetapi setelah diberi penjelasan menggunakan bahasa yang jelas barulah calon anggota diberi brosur tentang produk di BMT

C. Pembahasan Hasil Penelitian

BMT (Baitul Maal Wat Tamwil) Mandiri Abadi Syariah merupakan salah satu bentuk dari lembaga keuangan mikro non bank yang beroperasi system syariah dan sama dengan KSPPS (Koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah) produk-produk yang terdapat di BMT ada pembiayaan dan tabungan. Khususnya pembiayaan yaitu pembiayaan murabahah. Adapun pembiayaan wadiah, pembiayaan wadiah jarang digunakan karena presentasinya sangat kecil dan paling dikhususkan adalah pembiayaan murabahah.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Manager, ada beberapa jawaban tentang produk tabungan sukarela yang ada di BMT Mandiri Abadi Syariah yaitu :

1. Untuk melakukan pembiayaan tersebut syarat utama yang ada di BMT harus bisa menjadi anggota dan menabung uang kesimpunan pokok, simpanan wajib setiap bulan dan simpanan sukarela dengan adanya simpanan tersebut anggota bisa melakukan pembiayaan yang semuanya mendapatkan bagi hasil keuntungan dari BMT. Mengenai cara BMT mampu membayar bagi hasil kepada anggota, khususnya anggota yang menyimpan simpanan sukarela, BMT memiliki pemasukkan keuntungan dari hasil usaha pembiayaan berbentuk modal kerja yang diberikan kepada para anggota.
2. Ketentuan dari tabungan sukarela di BMT adalah nasabah atau anggota harus menabung dengan pertama kali membuka tabungan simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela. Untuk melakukan pembiayaan pertama kali anggota atau nasabah harus mempunyai rekening yang cukup ditabungkan sukarela.

3. Selain dengan prosedurnya mudah tabungan sukarela juga memiliki keistimewaan seperti jika nasabah atau anggota ingin membuka rekening tabungan, nasabah atau anggota tidak akan dikenakan biaya administrasi/free. Semakin banyak yang menabung semakin banyak yang dikelola bagi hasilnya dapat menambah dengan sedikit demi sedikit. Dalam prosedur di BMT sebelum melakukan tabungan harus bisa menjadi anggota lalu bisa membuka rekening untuk tabungan sukarela.
4. Semua anggota wajib mempunyai tabungan sukarela sebab dengan adanya tabungan sukarela dan memiliki rekening yang cukup lalu anggota bisa melakukan pembiayaan dan melakukan pembayaran ditabungan wajib dan bagi anggota yang telat membayar pembiayaan atau jatuh tempo anggota harus membayar di tabungan sukarela tersebut. Tabungan sukarela bisa diambil kembali sewaktu-waktu jika nasabah atau anggota ada keperluan dan bagi hasil tabungan sukarela sangat kecil antara BMT dengan nasabah atau anggota tersebut.

Metode interview yang digunakan adalah metode interview terstruktur, yaitu wawancara yang dilaksanakan secara terencana dengan berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya sehingga dalam wawancara menjadi lancar tanpa hambatan, untuk metode ini peneliti wawancara langsung dengan strategi peningkatan pada BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan.

BMT bertujuan untuk membantu para anggota menghindari perekonomian masyarakat dari bentuk riba yang terjadi pada lembaga-lembaga keuangan konvensional. Saat ini BMT telah berkembang cukup pesat diberbagai wilayah tidak terkecuali Kota Medan. Salah satu contoh yang telah berhasil dalam pengembangan perekonomian masyarakat adalah BMT Mandiri Abadi Syariah Medan yang menjadikan kehidupan masyarakat berubah menjadi lebih baik terutama dibidang pertanian dan perdagangan.

Margin keuntungan yang nilainya sangat kecil tetap selama masa penjangjian tersebut. Dengan margin keuntungan yang sifatnya sangat kecil tersebut, maka anggota harus membayar tabungan wajib setiap bulannya karena margin keuntungan

tabungan wajib lebih besar daripada margin keuntungan tabungan sukarela. Keuntungan yang diperoleh dari BMT dapat menanggung biaya operasional dalam bentuk biaya listrik, telpon, air, peralatan komputer, biaya operasional lainnya, dan membayar bagi hasil yang memadai dan memuaskan para anggota penyimpan tabungan sukarela.

Tabungan sukarela adalah bersifat titipan dan dapat diambil kembali kapan saja dan sewaktu-waktu oleh pihak anggota. Pihak penerima simpanan dapat menggunakan simpanan anggota itu, karena adanya bagi hasil setiap bulannya ditabungkan sukarela tersebut jika anggota ingin mengambil uang mereka kembali.

Tabungan sukarela merupakan salah satu produk BMT yang disediakan bagi anggota untuk melakukan pembiayaan pedagang dan pertanian. Melalui tabungan sukarela, anggota bisa melakukan pembiayaan dan membuka usaha mereka sendiri untuk meningkatkan taraf hidup mereka dari kemiskinan dan bisa memberdayakan usaha mikro, serta membina kepedulian kepada dhuafa secara berpola dan berkesinambungan. Umumnya pemberian pembiayaan dilaksanakan dengan memperhatikan keuntungan yang tercantum dalam kebijaksanaan pembiayaan.

Dari jawaban yang sudah dipaparkan, dapat diketahui bahwa Strategi peningkatan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo harus mempunyai ketentuan itu sendiri. Adapun macam-macam strategi yang diterapkan di BMT Mandiri Abadi Syariah dalam meningkatkan tabungan sukarela bagi anggota yang jatuh tempo yaitu :

1. Strategi produk tabungan sukarela yang diterapkan di BMT Mandiri Abadi Syariah.

Dalam meningkatkan tabungan sukarela BMT Mandiri Abadi Syariah menerapkan strategi produk diantaranya :

- a. Produk tabungan sukarela yang ditawarkan tidak ada tambahan biaya administrasi/free.

- b. BMT Mandiri Abadi Syariah mengajak dan membimbing anggota dari sistem riba kesistem syariah melalui produk pembiayaan yang dimiliki BMT tersebut.
 - c. BMT menyadarkan anggota bahwa tabungan sukarela ini dari kita untuk kita (dari anggota untuk anggota) itu sendiri.
 - d. Bagi hasil atau presentasinya sangat kecil misalnya 5%.
 - e. Persyaratan pembukaan dan penutupan tabungan mudah untuk tabungan dikenakan biaya paling sedikit Rp. 10.000 dan untuk melakukan pembiayaan anggota harus mempunyai saldo paling sedikit Rp. 500.000.
2. Strategi BMT Mandiri Abadi Syariah dalam meningkatkan tabungan sukarela bagi anggota/nasabah yang jatuh tempo.

Strategi adalah penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang perusahaan, diterapkannya aksi dan alokasi sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah diterapkan. Strategi peningkatan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo yaitu sangat erat hubungannya dengan pemasaran, bahkan pemasaran adalah strategi yang paling utama dalam meningkatkan tabungan sukarela bagi nasabah kredit macet.

Bentuk strategi keunggulan yang dilakukan BMT Mandiri Abadi Syariah yaitu menuju pada **Pemasaran**, pemasaran yang dilakukan BMT Mandiri Abadi Syariah adalah dengan cara promosi. Membuat pertama kali masyarakat menjadi anggota dan menawarkan produk dengan membagikan brosur yang ada di BMT Mandiri Abadi Syariah dan memberikan penjelasan mengenai produk tabungan sukarela dan mempermudah anggota menjadi anggota yang loyal dengan menjadikan anggota tersebut sebagai perantara di BMT Mandiri Abadi Syariah untuk mempromosikan produk kepada keluarga atau rekan kerja. Serta menjelaskan semua tentang produk tabungan sukarela yang ada di BMT Mandiri Abadi Syariah tersebut. Strategi dalam meningkatkan tabungan sukarela yaitu dengan melakukan promosi, tempat yang mendukung, produk tabungan yang dimiliki dan sikap dalam pelayanan.

Ada empat macam sarana promosi yang digunakan BMT Mandiri Abadi Syariah dalam mempromosikan produk tabungan sukarela :

- a. Publisitas untuk memancing calon anggota melalui kegiatan pengajian dan sponsor dalam kegiatan bakti sosial.
- b. Penjualan pribadi dilakukan oleh marketing.
- c. Menawarkan produk tabungan sukarela dengan calon anggota yang ingin gabung menjadi anggota.
- d. Promosi penjualannya dilakukan dengan memberikan tidak ada biaya administrasi pada anggota yang ingin membuka tabungan sukarela.

Selain itu BMT Mandiri Abadi Syariah juga mempunyai strategi tempat untuk menarik calon anggota. Adapun strategi tempat yang ada di BMT yaitu :

- a. Kantor BMT Mandiri Abadi Syariah yang letaknya mudah dijangkau anggota.
- b. BMT Mandiri Abadi Syariah memiliki gedung yang strategi dipinggir jalan besar dan mempunyai luas parkir untuk memudahkan anggota yang datang ke BMT tersebut.

BMT juga mempunyai sikap dan pelayanan baik yang sangat penting bagi para anggota. Adapun pelayanan yang ada di BMT Mandiri Abadi Syariah dalam meningkatkan tabungan sukarela yaitu :

- a. Salam dan sapa, sebelum memberikan pelayanan mengucapkan salam dan menanyakan apa yang dapat dibantu dengan sopan.
- b. Santun, santun dalam bertutur kata ketika memberikan penjelasan kepada anggota.
- c. Penampilan, menjaga penampilan agar tetap profesional dan menyenangkan.
- d. Intonasi, menjaga intonasi komunikasi, merendahkan suara dalam komunikasi.
- e. Informative, memberikan penjelasan secara terbuka dan jelas dalam menjelaskan produk tabungan sukarela.
- f. Terimakasih, menyampaikan terimakasih setelah memberikan pelayanan.

- g. Peduli, tanggap untuk membantu anggota yang tidak nyaman selama dalam pelayanan.
- h. Etika, saat menggunakan fasilitas kerja tidak sampai mengganggu ketenangan pelayanan.

Tujuan promosi pemasaran produk yang ingin dicapai oleh BMT Mandiri Abadi Syariah adalah membuat masyarakat lebih mengenal produk-produk di BMT dan memahami sistemnya sehingga untuk mencapai tujuan tersebut BMT Mandiri Abadi Syariah juga melakukan strategi pemasaran secara Syariah, Diantaranya :

a. Meluruskan Niat

Langkah pertama yang dilakukan oleh BMT Mandiri Abadi Syariah sebelum memasarkan produknya adalah dengan meluruskan niat dengan menyebut nama Allah dan selalu mendekatkan tindakan dengan visi misi BMT yang telah ditetapkan, dilandasi keyakinan bahwa memasarkan produk BMT juga merupakan salah satu bagian penting dalam produk BMT Mandiri Abadi Syariah.

b. Jemput Bola

BMT Mandiri Abadi Syariah juga menggunakan sistem jemput bola yaitu karyawan mendatangi anggota ditempat mereka melakukan usaha. Karena karyawan lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk-produk kepada calon anggota baru.

c. Pelayanan.

BMT Mandiri Abadi Syariah melakukan pendekatan anggota per anggota dalam memasarkan produk-produknya dalam hal pelayanannya, yaitu dengan cara mendekati anggota yang sudah menjadi anggota dalam BMT Mandiri Abadi Syariah bersama dengan baik dan ramah serta penuh dengan sopan santun.

d. Memperluas Jaringan Kerjasama.

Untuk menjaga eksistensi lembaga agar semakin kuat, BMT Mandiri Abadi Syariah terus menambah dan memperluas jaringan dengan menjalin kerjasama saling menguntungkan dengan berbagai pihak, karena BMT Mandiri Abadi Syariah merupakan koperasi mikro yang izin usahanya hanya simpan pinjam saja.

Pemasaran produk di BMT Mandiri Abadi Syariah ini lebih sering menggunakan brosur, karena media ini sangat memudahkan calon anggota untuk mengingat dan memahami produk-produk di BMT. Jadi brosur ini bukan hanya sekedar dibagi-bagi ke masyarakat tetapi setelah diberi penjelasan menggunakan bahasa yang jelas barulah calon anggota diberi brosur tentang produk di BMT.

Selain strategi dan tujuan dalam meningkatkan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo di BMT, namun terdapat pula beberapa kendala dalam pencapaian strategi di BMT Mandiri Abadi Syariah dalam meningkatkan tabungan sukarela diantaranya :

1. Adanya Lingkungan Usaha yang saling bersaing.

Dengan seiringan perkembangan zaman semakin banyaknya lembaga keuangan mikro dan makro. Melihat beberapa lembaga keuangan semakin menjadi kebutuhan hidup dalam masyarakat untuk mempermudah transaksi-transaksi yang masyarakat lakukan, hal ini membuat BMT Mandiri Abadi Syariah harus lebih mengembangkan berbagai jenis strategi yang menarik untuk memenuhi kebutuhan anggota.

2. Tabungan sukarela yang bisa diambil sewaktu-waktu

Tabungan sukarela merupakan tabungan yang bersifat titipan yang pengambilannya bisa diambil sewaktu-waktu, misalkan anggota baru saja menabung, lalu siangnya anggota mengambil uang mereka. Kendala yang dialami BMT Mandiri Abadi Syariah uang yang ditabung dan diambil kembali tidak bisa diputar untuk anggota yang lagi membutuhkan.

Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa untuk meningkatkan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo, BMT melakukan promosi pemasaran dengan calon anggota yang ingin bergabung dan menawarkan berbagai produk dengan menjelaskan sistem yang ada ditabungan sukarela tersebut. Setelah menjadi anggota dan mempunyai simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela dan bila saldo simpanan sukarela sudah mencukupi anggota bisa melakukan pembiayaan dan setiap bulannya membayar simpanan wajib. Jika terjadi keterlambatan anggota wajib menabung kesimpanan sukarela yang sewaktu-waktu bisa diambil kembali oleh anggota tersebut.

Metode interview yang digunakan adalah metode interview terstruktur, yaitu wawancara yang dilaksanakan secara terencana dengan berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya sehingga dalam wawancara menjadi lancar tanpa hambatan, untuk metode ini peneliti wawancara langsung dengan strategi peningkatan tabungan sukareka bagi nasabah yang jatuh tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian dan menganalisis tentang pembahasan yang diatas, maka penulis dapat menyimpulkan yaitu :

1. Tabungan sukarela merupakan salah satu produk BMT yang disediakan bagi anggota untuk melakukan pembiayaan pedagang dan pertanian. Melalui tabungan sukarela, anggota bisa melakukan pembiayaan dan membuka usaha mereka sendiri untuk meningkatkan taraf hidup mereka dari kemiskinan dan bisa memberdayakan usaha mikro, serta membina kepedulian kepada dhuafa secara berpola dan berkesinambungan.
2. Ketentuan tabungan sukarela adalah ketentuan untuk melakukan pembiayaan pertama kali anggota atau nasabah harus mempunyai rekening yang cukup ditabungan sukarela. Selain dengan prosedurnya mudah tabungan sukarela juga memiliki ke istimewaan seperti jika nasabah atau anggota ingin membuka rekening tabungan, nasabah atau anggota tidak akan dikenakan biaya administrasi/free. Semakin banyak yang menabung tabungan sukarela semakin banyak yang dikelola bagi hasilnya dapat menambah dengan sedikit demi sedikit.
3. Strategi BMT Mandiri Abadi Syariah dalam meningkatkan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo adalah sebagai berikut :
 - a. Publisitas untuk memancing calon anggota melalui kegiatan pengajian dan sponsor dalam kegiatan bakti sosial.
 - b. Penjualan pribadi dilakukan oleh marketing.
 - c. Menawarkan produk tabungan sukarela dengan calon anggota yang ingin gabung menjadi anggota.
 - d. Promosi penjualannya dilakukan dengan memberikan tidak ada biaya administrasi pada anggota yang ingin membuka tabungan sukarela.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan diatas penulis memberikan saran yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan di BMT Mandiri Abadi Syariah yaitu :

1. Dalam upaya meningkatkan eksistensi BMT Mandiri Abadi Syariah hendaknya memperbaiki strategi dalam meningkatkan tabungan sukarela bagi nasabah yang jatuh tempo.
2. BMT Mandiri Abadi Syariah lebih giat lagi dalam melakukan pemasaran, tidak hanya melalui *personal selling* saja, tetapi juga menggunakan alat promosi lainnya. Hal ini dikarenakan masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang sistem operasional di BMT dan produk tabungan sukarela.
3. Sebaiknya melakukan strategi penjualan dengan terus mengoptimalkan kegiatan pemasaran dengan melakukan kegiatan promosi dengan lebih efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Haristi, Jaribah bin, Ahmad, Fikih Ekonomi Umar bin Al-Khathab, (Jakarta: Khalifa, 2006).
- Al Arif. M, Nur Rianto, Lembaga Keuangan Syariah, (Bandung: Cv Pustaka Setia, 2012).
- Andria, Permata dan Veithzal Rivai, Credit Management Handbook, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006).
- Amstrong, dan Kotler Philip, Dasar-Dasar Pemasaran, (Jakarta: Intermedia, 1995).
- Dr. Kasmir, Dasar-Dasar Perbankan, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014).
- Diana, Susanti, Mei, (*Pengaruh Pengetahuan, Lokasi, Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Anggota Menabung di BMT Bina Umat Sejahtera Kalijambe*), Skripsi pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017
- Fajrianti, Alvie, Fitria, (*Strategi Pemasaran Melalui Peningkatan Kualitas Produk Tabungan Haji BNI IB Baitullah Hasanah di Bank BNI Syari'ah Purwokerto*), Jurnal pada Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto (IAIN), 2017.
- Hazmanan, Khair, Bismala, Lila dan Pratami Linzzy, Manajemen Strategik, (Medan: Umsu Press, 2016).
- Hakim. M, Aziz, Briefcase Book Edukasi Profesional Syariah Dasar Strategi Pemasaran Syariah Dasan dan Strategi Pemasaran Syariah, (Jakarta: Khalifa, 2000).
- Indayati, Indrianna, (*Analisis Minat Nasabah Terhadap Akad Mudharabah Untuk Pembiayaan Usaha(study kasus di BPRS Gala Mitra Abadi di Purwodadi)*), Jurnal pada Program Studi Ekonomi Fakultas Syari'ah & Hukum Universitas Islam Negri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2010
- Ikatan Bankir Indonesia (IBI) dan Lembaga Sertifikasi Profesi Perbankan (LSPP), Memahami Bisnis Bank, (Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2013).
- Kasmir, Manajemen Perbankan, (Jakarta: PT RajaGrafindoPersada, 2003).
- Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007).

- Karim, Adiwarmarman, A, Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006).
- Kasmir, Kewirausahaan, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013).
- Ms, Agus, Salim, Teori dan Paradigma Penelitian Sosial Buku Sumber untuk Penelitian Kualitatif, edisi kedua, (Yogyakarta: Tiara Wacana, 2006).
- Minner, John dan George Steinner, Manajemen Strategik, (Jakarta: Erlangga, 2002).
- Muhammad, Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah, (Yogyakarta: UII Press, 2004).
- Muhammad, Rifqi, Akuntansi Keuangan Syariah, (Jakarta: P3EI Press, 2008).
- Muhammad, Lembaga Ekonomi Syariah, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007).
- Roviana, Eva, (*Analisis Pengaruh Persepsi Harga atau Margin dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan Murabahah di Koperasi Jasa Keuangan Syariah (Study Kasus BMT Amal Mualia)*), Jurnal pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Islam STAIN Salatiga, 2015.
- Sugiono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, (Bandung: Alfabeta, 2009).
- Prof. Dr. Sugiono, Metode Penelitian Bisnis, (Bandung: Alfabeta, 2014).

Daftar Riwayat Hidup

Nama Lengkap : TIKA WULAN DARI
Tempat, Tanggal Lahir : Mabar, 01 Desember 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Pendidikan terakhir : SMK PAB-2 HELVETIA
Alamat : Medan, Jl. Margaan VIII LINGK I Mabar Hilir
No.Tlp/Hp : 0813-9668-3349

Nama Orangtua

Ayah : Suwetno
Ibu : Marlina
Alamat : Medan, Jl. Margaan VIII LINGK I Mabar Hilir

Pendidikan

Tahun 2004-2009 : SD Swasta Al-Ikhwan, Medan
Tahun 2010-2012 : SMP Swasta Tut Wuri Handayani, Medan
Tahun 2013-2015 : SMK Swasta PAB-2 Helvetia, Medan
Tahun 2015-2019 : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Demikian daftar riwayat hidup ini saya perbuat dengan sebenar-benarnya.

Yang menyatakan,

TIKA WULAN DARI

KOPERASI SYARIAH



BMT Mandiri Abadi *Syariah*

Mandiri, Profesional dan Amanah

IZIN NOMOR : 518/07/SISP/DK.UKM/XI/2015



Alamat Kantor : Jl. Pelajar Timur No.217 Medan Denai Hp.0821 6614 3330 bmtmasmedan@gmail.com

Medan, 07 Januari 2019

Nomor : No.10/B/SK-RST/BMT-MAS/I/2019

Lampiran : -

Hal : **Persetujuan Izin Riset**

Kepada Yth,

Bapak/Ibu Pimpinan

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

Di tempat

Assalamualaikum Wr.Wb

Dengan Hormat,

Menanggapi surat bapak/Ibu Pimpinan UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA No.18/II.3/UMSU-01//F/2019 Mengenai permohonan Izin Magang di BMT Mandiri Abadi Syariah dapat kami terima atas nama,

Nama : TIKA WULAN DARI

Npm : 1501270141

Semester : VIII (DELAPAN)

Program studi : PERBANKAN SYARIAH

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela Terhadap Nasabah Yang Jatuh Tempo Di BMT Mandiri Abadi Syariah

Menyatakan bahwa Mahasiswa Tersebut Benar telah mendapat persetujuan untuk melakukan Riset/Penelitian di kantor BMT Mandiri Abadi Syariah guna untuk menyelesaikan program **Studi STRATA I (S-1) UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA.**

Demikian Kami sampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

BMT Mandiri Abadi Syariah

KETUA

Totok Darsono



Unggul Berakhlak & Berprestasi

Bila menjawab surat ini agar dicantumkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



Hal : Permohonan Persetujuan Judul
Kepada : Yth Bapak Dekan FAI UMSU
Di
Tempat

30 Syafar 1440 H
08 November 2018 M

Dengan Hormat
Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Tika Wulan Dari
Npm : 1501270141
Program Studi : Perbankan Syariah
Kredit Kumalatif : 3,39/134



Megajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Analisis Perbedaan Antara Tabungan Sukarela Dengan Tabungan Khusus Pada Koperasi Simpan Pinjam (Studi Kasus Pada BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan).			
2	Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela Terhadap Nasabah Yang Jatuh Tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan	ACC 12/11/2018	Sri Fitri Wahyuni SE-MPA	13/11/18
3	Analisis Prinsip Nisbah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Simpan Pinjam (Studi Kasus Pada BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan)			

Demikian Permohonan ini saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam
Hormat Saya

(Tika Wulan Dari)

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
 2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
 3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map
ma Jurusan pada lajur yang di setuju dan tanda
- ** Paraf dan tanda ACC Dekan silang pada judul yang di tolak



UMSU

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
Website : www.umsu.ac.id Email : rektor@umsu.ac.id

Nomor : /*18*/II.3/UMSU-01/F/2019
Lamp : -
Hal : Izin Riset

22 J Awal 1440 H
28 Januari 2019 M

Kepada Yth : Pimpinan BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan
Di

Tempat.

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan Skripsi Mahasiswa guna memperoleh Gelar Sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada Mahasiswa kami yang mengadakan Penelitian/Riset dan Pengumpulan Data dengan :

Nama : Tika Wulan dari
NPM : 1501270141
Semester : VIII
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela Terhadap Nasabah Yang Jatuh Tempo Di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan

Demikianlah hal ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

A.n Dekan

Wakil Dekan I



Zailani, S.Pd.I, MA

CC. File



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S. Ag, MA
Dosen Pembimbing : Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

Nama Mahasiswa : Tika Wulan Dari
Npm : 1501270141
Semester : VII (Tujuh)
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela Terhadap Nasabah Yang Jatuh Tempo di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
11/ 2018 /12	- Perbaiki dengan panduan penulisan proposal - Perbaiki latar belakang penulisan - Serentak dengan identifikasi masalah - Perbaiki	\$	
22/ 2018 /12	- Bab II - kasilan teoritis - Pemahaman akan penulisan berdasarkan - Paradigma penulisan	\$	
27/ 2018 /12	- Materi penulisan - lanjut Bab III - Sumber data - teknik analisis data dan teknik Pengumpulan data - Perbaiki akhir	\$	
07/01 2019	Acc proposal	\$	

Medan, 2/ Desember 2018

Diketahui/Disetujui
Dekan
Fakultas Agama Islam

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi
Perbankan Syariah

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing Proposal

Sri Fitri Wardani SE, MM



Unggul Cinta & Cita

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
PENGESAHAN PROPOSAL

Berdasarkan hasil Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah yang diselenggarakan pada hari Rabu, 23 Januari 2019 M, menerangkan bahwa :

Nama : Tika Wulan Dari
Npm : 1501270141
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Proposal : Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela Terhadap Nasabah Yang Jatuh Tempo Di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi.

Medan, 23 Januari 2019

Tim Seminar

Ketua Program Studi

(Selamat Pohan, S.Ag, M.A)

Pembimbing

(Sri Fitri Wahyuni, SE, MM)

Sekretaris Program Studi

(Riyan Pradesyah, S.E.Sy, M.E.I)

Pembahas

(Dr. Hj. Siti Mujiatun, S.E, M.M)

Diketahui/ Disetujui
A.n Dekan
Wakil Dekan I



Zalilahi, S.PdI, M.A



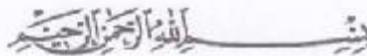
MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Unggul Berprestasi & Berprestasi
 Bila menjawab surat ini agar disebutkan
 Nomor dan tanggalnya



BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AGAMA ISLAM

Pada hari ini Rabu, Tanggal 23 Januari 2019 M telah diselenggarakan Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah menerangkan bahwa :

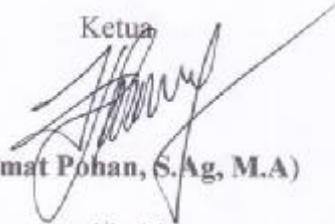
Nama : Tika Wulan Dari
 Npm : 1501270141
 Fakultas : Agama Islam
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Judul Proposal : Strategi Peningkatan Tabungan Sukarela Terhadap Nasabah Yang Jatuh Tempo Di BMT Mandiri Abadi Syariah Kota Medan

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	ok
Bab I	- Rumusan Masalah - Tujuan Penelitian
Bab II	- Kerangka Berfikir tak nyambung.
Bab III	- Metodel
Lainnya	Penulisan disesuaikan dengan pedoman
Kesimpulan	<input checked="" type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

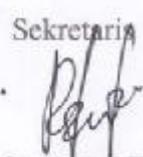
Medan, 23 Januari 2019

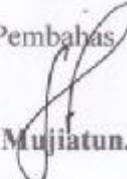
Tim Seminar

Ketua

 (Selamat Pohan, S.Ag, M.A)

Pembimbing

 (Sri Fitri Wahyuni, SE, MM)

Sekretaris

 (Riyan Pradesyan, S.E.Sy, M.E.I)

Pembahas

 (Dr. Hj. Siti Mujiatun, S.E, M.M)