

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi

Strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan tersebut. Beberapa perusahaan mungkin mempunyai tujuan yang sama, tetapi strategi yang dipakai untuk mencapai tujuan tersebut dapat berbeda, jadi strategi ini dibuat berdasarkan suatu tujuan.

Istilah strategi berasal dari kata Yunani *Strategia* (stratos : militer; ag : memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang Jendral. Strategi ini relevan dengan situasi pada zaman dahulu yang sering diwarnai dengan perang, dimana Jenderal dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang. Strategi juga bisa diartikan juga sebagai suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu.¹

Menurut Stoner, Freeman dan Gilbert Jr. (1995), konsep strategi dapat didefinisikan berdasarkan dua perspektif yang berbeda, yaitu (1) dari perspektif apa yang suatu organisasi ingin lakukan (*intends to do*) dan (2) dari perspektif apa yang organisasi yang akhirnya lakukan (*eventually does*).

Strategi pemasaran adalah seleksi atas pasar sasaran, penentuan posisi bersaing dan pengembangan suatu *marketing mix* yang efektif untuk mencapai dan melayani nasabah-nasabah yang telah dipilih.

¹ Fandy Tjiptono, Strategi Pemasaran (Yogyakarta : Andi Offset, 1998), 3.

Macam-macam konsep pemasaran

a. Konsep Produk

Dalam konsep ini terkandung pengertian bahwa konsumen akan menyukai produk yang menawarkan kualitas dan prestasi terbaik serta keitimewaan yang menonjol.

b. Konsep Penjualan

Konsep ini menyatakan bahwa para konsumen tidak teratur membeli produk yang ditawarkan kecuali jika produsen melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif.

c. Konsep Pemasaran

Konsep ini menyatakan bahwa kunci keberhasilan untuk mencapai tujuan adalah terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran (target market) serta memberikan kepuasan lebih baik dari pada yang dilakukan para pesaing.²

Strategi pemasaran untuk memuaskan nasabah.

Kepuasan nasabah akan sangat bergantung pada kinerja penawaran dibanding dengan harapannya. Kepuasan pelanggan adalah tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja produk yang ia rasakan dengan harapannya. Berikut strategi pemasaran untuk memuaskan nasabah antara lain adalah :

- a. BMT harus mendengarkan suara nasabah sehingga kualitas produk atau jasa tepat seperti yang diinginkan nasabah.

² Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank* (Yogyakarta : Liberty, 2002), 15 – 17

- b. Perbaikan kualitas memerlukan komitmen total dari para petugas atau pegawai BMT.
- c. Melalui Branch Manager yaitu, mengukur kinerja BMT dibandingkan dengan pesaing terbaik di kelasnya, penyempurnaan kualitas produk/jasa dapat ditingkatkan. Jadi kualitas tidak dapat diperiksa saja tetapi harus direncanakan semenjak awal.²

2. Konsep Strategi

Konsep strategi pemasaran bertujuan untuk memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan pembeli atau konsumen. Seluruh kegiatan dalam perusahaan yang menganut konsep-konsep pemasaran harus diarahkan untuk memenuhi tujuan tersebut. Kegiatan ini meliputi kegiatan pada semua bagian yang ada seperti kegiatan personalia, produksi, keuangan, riset, dan pengembangan serta fungsi-fungsi lainnya.³

Sebagai falsafah bisnis, konsep strategi pemasaran tersebut disusun dengan memasukkan tiga elemen pokok, yakni :

- a. Orientasi konsumen atau pasar atau pembeli
- b. Volume penjualan yang menguntungkan
- c. Koordinasi dan integrasi seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan.⁴

² Murti Sumarti, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta : Andi Offset, 1998), 197-198

³ Baru Swasta, dkk., *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta : Liberty, 1997)7

⁴ Ibid, 8

B. Simpanan Tabungan

Tabungan merupakan simpanan yang paling populer di kalangan masyarakat umum. Dari sejak kanak-kanak, kita sudah dianjurkan untuk berhidup 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 resiko menyimpan uang di rumah begitu besar seperti resiko kehilangan atau kerusakan. Kerugian lainnya adalah menabung di rumah jumlahnya tidak pernah akan bertambah atau berbunga, tetapi tetap saja sama seperti sejumlah uang yang disimpan.⁶

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

وَيُخَشِ الدِّينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللّهَ وَيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

"Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertaqwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar". (QS. An-Nisa : 9)

⁶ Kasmir, SE., MM., *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2003), 83.

Ayat tersebut memerintahkan kepada kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman / taqwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah pemecahannya. Salah satu langkah pemecahannya adalah dengan menabung.⁷

Sesuai dengan perkembangan zaman, dewasa ini kegiatan menabung sudah beralih dari rumah ke lembaga keuangan seperti bank. Menabung di bank bukan saja menghindarkan diri dari resiko kehilangan atau kerusakan, akan tetapi juga memperoleh penghasilan dari bunga. Dengan demikian jumlah uang akan bertambah dari waktu ke waktu sekalipun tidak ditambah.⁸

1. Pengertian Tabungan

Pengertian 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 dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁹

Tabungan adalah simpanan pihak ke tiga pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu.

2. Jenis-Jenis Tabungan

⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah 'ah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta : Tazkia Institute, 1999), 205.

⁸ Kasmir, SE., MM., *Dasar-Dasar Perbankan*, 83

⁹ Kasmir, SE, MM, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2002)

Menyangkut produk-produk tabungan KSM-BMT itu, jenis-jenis tabungan bedakan antara lain sebagai berikut :

a. Tabungan Pokok

Tabungan pokok dibayar hanya untuk satu kali, yaitu pada saat seseorang akan masuk menjadi anggota KSM-BMT. Menyangkut jumlah tabungan pokok, samaantara satu anggota dengan anggota yang lainnya. Lazimnya, tabungan pokok jumlahnya selalu lebih besar dibandingkan dengan tabungan wajib. Menyangkut cara pembayarantabungan poko dapat dibayar secara sekaligus, atau dapat diangsur sesuai dengan ketentuan yang ada di dalam anggaran rumah tangga (ART) KSM-BMT yang bersangkutan.

Menyangkut penambahan tabungan pokok pada waktu-waktu tertentu dapat saja dilakukan, asal didasarkan atas kesepakatan anggota. Perlu dikemukakan bahwa tabungan pokok tidak dapat diambil selama anggota belum keluar dari keanggotaan KSM-BMT.

b. Tabungan wajib

Yang dimaksud dengan tabungan wajib adalah tabungan yang dibayar secara teratur oleh anggota sesuai dengan waktu-waktu yang ditentukan (harian, bulanan, mingguan, dan lain-lain). Besarnya tabungan wajib sama unuk setiap anggota dan ditetapkan melalui musyawarah anggota.

c. Tabungan sukarela

Tabungan sukarela adalah tabungan yang sifatnya bebas, baik mengenai jumlah maupun waktu menyetorkannya. Dengan demikian, tabungan ini diadakan untuk menampung minat yang ingin menabung lagi di luar tabungan wajib dan tabungan sukarela. Tabungan sukarela dapat ditarik sewaktu-waktu sesuai dengan dengan permintaan penabung.

d. Tabungan Wajib Pinjam

Yang dimaksud dengan tabungan wajib pinjam adalah tabungan yang diwajibkan kepada seseorang yang diberikan pinjaman, yaitu setiap anggota menerima permodalan dari KSM-BMT, maka permodalan tersebut langsung dikurangi dipotong sejumlah tertentu untuk tabungan.

Besarnya prosentase potongan yang harus ditabung kembali oleh peminjam ditentukan melalui musyawarah anggota.

e. Tabungan Mudhorobah

Yang dimaksud tabungan mudhorobah disini adalah bentuk simpanan yang dapat disetor dan ditarik sewaktu-waktu atau setiap saat.

f. Tabungan Pendidikan

Tabungan pendidikan adalah tabungan yang dikhususkan untuk biaya pendidikan, tabungan ini dapat disetor secara bebas sewaktu-waktu. Akan tetapi pengambilannya hanya dapat dilakukan sewaktu-waktu yaitu ketika menjelang kebutuhan pendidikan.

Tabungan pendidikan dapat dikembangkan menjadi :

- 1) Tabungan pendidikan siswa, yaitu untuk tingkat Taman Kanak-Kanak sampai dengan tingkat sekolah lanjutan atas.
- 2) Tabungan pendidikan mahasiswa yaitu untuk mahasiswa yang sedang belajar di perguruan tinggi,

Dalam rangka sosialisasi tabungan pendidikan dapat diadakan kerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan terkait.

g. Tabungan kesehatan

Tabungan kesehatan adalah tabungan yang disediakan untuk pembiayaan kesehatan penabung dan keluarganya pada saat terkena musibah seperti sakit atau kecelakaan (termasuk juga untuk biaya bersalin). Penyetoran tabungan dapat dilakukan tiap hari. Tabungan kesehatan dapat bersifat perorangan atau bersifat kelompok. Pengambilan tabungan ini dilakukan hanyaiah pada waktu dibutuhkan.

h. Tabungan Walimah

Tabungan walimah adalah tabungan yang kegunaannya untuk keperluan resepsi pernikahan, resepsi khitanan, dan lain-lain.

Sebagaimana dalam tabungan pendidikan, maka tabungan walimah ini dapat disetor tiap hari. Akan tetapi pengambilannya hanya pada waktu-waktu menjelang walimah.

i. Tabungan kurban dan akikah.

Sesuai dengan namanya, jelaslah bahwa tabungan ini bersifat kusus yaitu semata-mata hanya untuk melaksanakan ibadah kurban atau

akikah. Tabungan ini juga dapat disetor setiap minggu, tetapi pengambilannya hanya dapat dilakukan pada waktu menjelang pelaksanaan kurban atau akikah.

j. Tabungan lainnya

Selain tabungan yang telah dikemukakan di atas, dalam menghimpun dana dari anggotanya KSM-BMT dapat memproduksi jenis tabungan lain yang bersifat khusus seperti :

- 1) Tabungan Haji/Umroh
- 2) Tabungan Idul Fitri
- 3) Tabungan Perumahan

Pada intinya segala bentuk tabungan dapat dijadikan sebagai produk dari KSM-BMT, tetapi haruslah disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat setempat.¹⁰

C. Bait al-Maal Wa al-Tamwil

1. Pengertian BMT

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) 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 atau bawah antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan

¹⁰ M. Ridwan, *Mnajemen BMT* (Yogyakarta : UII Press, 2004), 145 – 147

ekonominya. Selain itu BMT juga bisa menerima titipan zakat, infak dan sedekah serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya.¹⁰

Baitul Mal Wa Tamwil adalah lembaga keuangan syari'ah non perbankan yang bersifat informal. Disebut informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya.

Oleh karena itu, selain berfungsi sebagai lembaga keuangan BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan ia bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) dan menyalurkan dana kepada masyarakat (anggota BMT). Sebagai lembaga ekonomi ia juga berhak melakukan kegiatan ekonomi seperti perdagangan, industri, dan pertanian.¹¹

Baitul Mal Wa Tamwil terdiri dari dua kata yaitu :

- a. Bait al-Mal secara bahasa berarti rumah dana, sedangkan secara istilah adalah lembaga pengumpul dana dan pentasarufan (penggunaan) dari dana sosial. Fungsi Baitul mal meliputi : upaya pengumpulan dana zakat, infaq, shodaqoh, wakaf dan sumber dana lainnya dan upaya menyalurkannya pada yang berhak.
- b. Bait at tamwil secara bahasa berarti rumah usaha, sedangkan secara istilah adalah lembaga bisnis yang mengembangkan sektor keuangan. Usaha

¹⁰ Pinbuk, Pedoman Cara Pembentukan BMT Balai Usaha Mandiri Terpadu (Jakarta, Pinbuk, tt), 1

¹¹ Prof. H.A. Djazuli, Drs. Yadi Janvari, M.Ag., *Lembaga-Lembaga Ekonomi Umat (Sebuah Pengenalan)*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2002), 184.

lembaga ini meliputi penghimpunan dana dan penyaluran kepada anggotanya (nasabah). Namun demikian, bait at tamwil telah memiliki kebebasan dalam pengembangan bisnisnya pada sektor riil dan sektor keuangan lainnya.¹²

Dari pengertian diatas, BMT memiliki ciri-ciri utama sebagai berikut :

- a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.
- b. Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak dan hodaqoh bagi kesejahteraan orang banyak.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat disekitarnya.
- d. Milik bersama masyarakat menengah dan kecil dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang seorang atau orang dari luar masyarakat itu.

Selain ciri-ciri utama diatas, BMT juga memiliki ciri khas sebagai berikut :

- a. Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, berpandangan produktif, tidak menunggu tetapi menjemput nasabah, baik sebagai penyeter dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha.

¹² M. Ridwan, *Managemen BMT* (Yogyakarta : UII Press, 2004), 126.

- b. Kantor dibuka dalam waktu tertentu danditunggu oleh staff yang terbatas, karena sebagian staff harus bergerak di lapangan untuk mendapatkan nasabah penyeter dana, memonitor dan mensupervisi usaha nasabah.
 - c. BMT mengadakan pengajian secara berkala yang waktu dan tempatnya biasanya berada di Madrasah, masjid atau mushalla ditentukan sesuai dgkegiatan nasabah danangota BMT, setelah pengajian biasanya dilanjutkan perbincangan bisnis dari para nasabah BMT.
 - d. Manajemen BMT diselenggarakan secara professional dan islami.
2. Badan Hukum BMT

BMT dapat didirikan dalam bentuk KSM (kelompok Swadaya Masyarakat) atau koperasi.¹³ Sebelum menjalankan usahanya, kelompok swadaya masyarakat mesti mendapatkan sertifikat PINBUK (Ousat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil). Sementara PINBUK itu mesti mendapatkan pengakuan dari Bank Indonesia (BI) sebagai lembaga pengembang swadaya masyarakat (LPSM) yang mendukung proyek dikelola oleh Bank Indonesia (PHBK-BI) selain dengan badan hukum kelompok swadaya masyarakat, BMT juga bisa didirikan dengan badan hukum koperasi, baik koperasi serba usaha di perkotaan, koperasi unit desa di pedesaan, maupun koperasi pondok pesantren (kopontren) di lingkungan pesantren.

¹³ Kamaen, A Permata Atmaja, *Membunikan Ekonomi Islam Di Indonesia*, (Depok: Usaha Kemi, 1996), 216.

Berkenaan dengan Koperasi Unit desa (KUD) dapat mendirikan BMT telah diatur dalam petunjuk menteri koperasi dan PPK tanggal 20 Maret 2005 yang menetapkan bahwa bila di suatu wilayah dimana telah ada KUD dan KUD tersebut telah berjalan baik dan organisasinya telah teratur dengan baik, maka BMT bisa menjadi Badan Usaha Otonomi (U2O) atau Tempat Pelayanan Koperasi (TPK) dari KUD tersebut. Sedangkan bila KUD yang telah berdiri itu belum berjalan dengan baik, maka KUD yang bersangkutan dapat dioperasikan sebagai BMT.

Penggunaan badan hukum KSM dan Koperasi untuk koperasi itu disebabkan karena BMT tidak termasuk kepada lembaga keuangan formal yang dijelaskan UU Nomor 7 tahun 1992 dan UU Nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan yang dapat dioperasikan untuk menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.

Menurut Undang-Undang, pihak yang berhak menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat adalah Bank Umum dan Bank perkreditan rakyat, baik dioperasikan dengan cara Konvensional maupun dengan prinsip bagi hasil. Namun demikian kalau BMT dengan badan hukum KSM atau Koperasi itu telah berkembang dan telah memenuhi syarat-syarat BPR, maka pihak manajemen dapat mengusulkan diri kepada pemerintah agar BMT itu dijadikan sebagai BPRS (Bank Perkreditan Rakyat Syariah) dengan badan hukum koperasi atau perseroan terbatas.

3. Prinsip-Prinsip operasional BMT

Lembaga keuangan syari'ah dsistem bagi hasil dirancang untuk terbinanya kebersamaan dalam menanggung resiko usaha dan bagi hasil usaha antara pemilik dana (rabbul maal) yang menyimpan uangnya di lembaga, lembaga selaku pengelola dana (mudharib), dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bisa berstatus pinjaman dana atau pengelolaan usaha.

Pada sisi penerahan dana masyarakat, rabbul maal berhak atas bagi hasil dari usaha lembaga keuangan sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama bagi hasil yang diterima rabbul maal akan naik turun secara wajar sesuai dengan keberhasilan usaha lembaga keuangan dengan mengelola dana yang dipercayakan kepadanya. Tidak ada biaya yang perlu digeserkannya bagi hasil bukan konsep biaya.¹⁴

Lembaga keuangan syari'ah dsistem bagi hasil dirancang untuk terbinanya kebersamaan dalam menanggung resiko usaha dan berbagai hasil usaha antara pemilik dana Shahib al maal yang menyimpan uangnya di lembaga, lembaga selaku pengelola dana (mudharib), dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bisa berstatus peminjam dana atau pengelola usaha. BMT selaku mudharib harus dapat mengelola dana yang dipercayakan kepadanya dengan hati-hati dan memperoleh penghasilan yang maksimal.¹⁵

¹⁴ Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, 111 - 112.

¹⁵ Ibid.

Maka dari itu dalam pelaksanaan usaha BMT selalu berpegang pada prinsip-prinsip diantaranya sebagai berikut :

- a. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syari'ah dan mu'amalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
- b. Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, progresif, adil dan berakhlak mulia.
- c. Kekeluargaan, yani mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi, semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan lainnya serta anggota dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- d. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- e. Kemandirian, yakni mandiri diatas semua golongan politik, mandiri juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
- f. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi yang dilandasi dengan dasar keimanan, kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akherat. Sikap

profesionalisme dibangun dengan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang tinggi.

- g. Istiqomah, konisten, konsekwen, kontinuitas, dan berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap maka maju lagi ke tahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT berharap.¹⁶

4. Produk-Produk BMT

a. Produk pengumpulan dana

Produk pengumpulan dana yang diselenggarakan BMT adalah bentuk simpanan yang terikat dan tidak terikat atas jangka waktu dan syarat-syarat tertentu dalam penyertaan dan penarikannya. Jumlah dana yang dapat dihimpun melalui BMT sesungguhnya tidak terbatas. Namun demikian, BMT harus mampu mengidentifikasi berbagai sumber dana dan mengemaskannya ke dalam bentuk-bentuknya sehingga memiliki nilai jual yang layak. Prinsip simpanan di BMT adalah azas *wadi'ah* dan *mudhorobah*.

1) Prinsip *Wadi'ah*

Wadi'ah berarti titipan, jadi prinsip simpanan *wadi'ah* merupakan akad penitipan barang atau uang kepada BMT, oleh sebab itu BMT berkewajiban menjaga dan merawat barang tersebut dengan

¹⁶ M. Ridwan, *Manajemen BMT*, 130

baik serta mengembalikannya saat penitip (*muwadi*) menghendaknya.¹⁷

Adapun ketentuan-ketentuan dari prinsip *wadi'ah* sebagai berikut :

- a) Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung bank, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif.
- b) Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah.
- c) Terhadap pembukaan rekening ini bank dapat mengenakan pengganti biaya administrasi untuk sekedar menutupi biaya yang benar-benar terjadi.
- d) Ketentuanlain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah.¹⁸

Mekanisme operasional *wadi'ah* adalah akad simpanan atau penitipan barang berharga antara pihak yang mempunyai barang dan pihak yang diberi kepercayaan. Tujuan akad penitipan ini adalah untuk

¹⁷ M. Ridwan, *Manajemen BMT*, 150.

¹⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, 86.

menjagakeselamata, keamanan, kehilangan barang-barang yang ditiptikan sewaktu-waktu dapat diambilsebagian atau seluruhnya. Dalam prinsip ini dibedakan menjadi 2 yaitu :

- a) *Wadi'ahYad al-Amanah*, titipan murni, maksudnya pihak yang ditipti (BMT) tidak boleh memanfaatkan barang yang ditiptikan, sebagai imbalan atas pemeliharaann barang titipan tersebut, pihak yang menerima titipan dapat meminta biaya penitipan.
- b) *Wadi'ah yad al-Dhamamah*, titipan yang mengandung pengertianbahwa penerima titipan (BMT) diperbolehkan memanfaatkandan berhak mendapatkan keuntungan dari barang titipan berupa bonus yang besarnya tergantung manajemen BMT.¹⁹ Dalam *wadi'ah yad al-dhamamah* ini mengandung makna bahwaBMT sebagai pemegang amanah diberi izin utkmengelola uang tersebut kedalam operasi BMT. Bila terdapat keuntungan maka keuntungan itu sepenuhnya milik BMT. Tetapi tidak ada halangan bila pihak BMT memberikan sebagian keuntungannya itu sebagai sekedar imbalan kepada pemilik uang. Sebaliknya bila terdapat kerugian pihak BMT wajib menggantinya.

2) Prinsip Mudharabah

¹⁹ Hertanto Widodo, dkk. *ParaduanPraktis Operasional BMT* (Jakarta : Mizan, 1999), 50-51.

Prinsip *Mudhorabah* ini adalah merupakan kerjasama antara modal dari pemilik dana (*shohib al-mal*) dengan pengelola dana atau pengusaha (*mudhorib*) atas dasar bagi hasil atas pengumpulan dana, BMT sebagai *mudhorib* dan nasabah sebagai *shohib al- maal*. Prinsip ini dikembangkan dalam jenis pinjaman. Ketentuan-ketentuan penting dalam prinsip mudharabah adalah :

- a) Pembagian keuntungan diantara dua pihak tertentu saja harus secara professional dan tidak dapat memberikan keuntungan sekaligus atau yang pasti kepada pemilik modal.
- b) Pemilik modal tidak bertanggungjawab atas kerugian-kerugian di luar modal yang telah diberikan.
- c) *Mudhorabah* (mitra kerja) tidak turut menanggung kerugian kecuali kerugian dan tenaga.²⁰

b. Produk penyaluran dana

BMT adalah bukan sekedar lembaga keuangan non – bank yang bersifat sosial, namun BMT sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat. Sesuai dengan itu maka dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk simpanan pembiayaan adalah salah satu pemanfaatan dana untuk usaha produktif secara efektif. Agar pembayaran dana tersebut lebih efektif, maka lebih

²⁰ Latifa Al-Gauddan Meruyn Lewis, *Perbankan Syari'ah Prinsip, Politik, Prosek* (Jakarta: Serrambi, 2003), 66

Pembiayaan yang digunakan harus sesuai dengan penggunaan dana pembiayaan tersebut. Adapun macam-macam pembiayaan di BMT adalah :

1) Bai al-Mudharabah

Yaitu sebagai mana yang telah dijelaskan diatas dalam simpanan dimana *bai al-tamwil* bertindak sebagai *shohib al maal*. Maka dalam operasi pembiayaan peranannya menjadi terbaik. BMT bertindak sebagai *shohib al-maal* dan anggota sebagai *mudharib* yang menjalankan usaha dan manajemennya.

2) Bai'bi Tsaman al-'Ajil (BBA)

Yaitu hubungan akad jual beli (Invesrasi atau pembelian barang) dengan pembayaran tangguh atau angsuran. Dalam masyarakat, hubungan jual beli ini bisa disebut dengan jual beli secara kredit

3) Bai' al-murabakhah

Yaitu akad jual beli ini sebenarnya hampir sama dengan BBA, bedanya pada MBA pembayaran dilakukan oleh anggota kepada BMT setelah jatuh tempo pengembalian dengan harga dasar barang yang dibeli ditambah keuntungan yang disepakati bersama.

4) Bai' al-Qardlu al-Hasan

Yaitu pembiayaan lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata dimana anggota (penerima pembiayaan) tidak dituntut mengembalikan apapun kecuali modal pokok pembiayaan. Namun peminjam berhak memberikan tambahan tertentu pada saat mencicil atau melunasi pembiayaan. Kelebihan dana tersebut akan disalurkan dalam bentuk Al-Qardhu Hasan.

5) *Bai' al-Musyarakah*

Yaitu pembiayaan modal investasi atau modal kerja yang mana pihak BMT menyediakan sebagian dari modal usaha keseluruhan, pihak BMT dapat dilibatkan dalam proses manajemen. Pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian sesuai proporsinya