MANAJEMEN *MARKETING* PT. LKMS BMT ALMABRUK IAIN BATUSANGKAR DALAM PENGHIMPUNAN DANA DEPOSITO *MUDHARABAH*

SKRIPSI

Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Jurusan Perbankan Syariah

Oleh :

NAFRI
NIM 15 301 100 095

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BATUSANGKAR
1441H /2019M

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing SKRIPSI atas nama Nafri, NIM 15 301 100 095, Judul: **MANAJEMEN MARKETING PT. LKMS BMT ALMABRUK IAIN BATUSANGKAR DALAM PENGHIMPUNAN DANA DEPOSITO MUDHARABAH**, memandang bahwa SKRIPSI yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang *munaqasyah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

Batusangkar, 06 Desember 2019

Pembimbing I	**Pembimbing II**
Dr. Hj. Fitri Yeni Dalil, Lc., M.Ag	**FITRI YENTI, SE.I., MA**
NIP. 196901011998032004	**NIP.-**

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Batusangkar

Dr. Ulya Atsani, S.H., M.Hum
NIP. 19750303 199903 1 004

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama Nafri, NIM 15 301 100 095, Judul: **MANAJEMEN *MARKETING* PT. LKMS BMT ALMABRUK IAIN BATUSANGKAR DALAM PENGHIMPUNAN DANA DEPOSITO *MUDHARABAH***, telah diuji dalam Ujian Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar yang dilaksanakan tanggal 26 Desember 2019.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan	Tanggal Persetujuan
1	Dr. Hj. Fitri Yeni Dalil, Lc., M.Ag NIP. 196801011998032004	Ketua Sidang/ Pembimbing I		14/01-2020
2	Fitri Yenti, SE.I., MA NIP.-	Sekretaris Sidang/ Pembimbing II		9/1-2020
3	Dr. H. Syukri Iska, M.Ag NIP. 196310191992031004	Penguji I		9/1 2020
4	Suhatri Mariko, SE.I., M.SI NIP. -	Penguji II		8/01-2020

Batusangkar, Januari 2020
Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Batusangkar

Dr. Ilza Aisani, S.H., M.Hum
NIP. 19750303 199903 1 004

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nafri

Nim : 15 301 100 095

Jurusan : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI yang berjudul: **"MANAJEMEN MARKETING PT. LKMS BMT ALMABRUK IAIN BATUSANGKAR DALAM PENGHIMPUNAN DANA DEPOSITO MUDHARABAH"** adalah hasil karya sendiri bukan plagiat. Kecuali yang tercantum sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti sebagai plagiat, maka bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, 06 Desember 2019

Yang membuat pernyataan



Nafri

NIM: 15 301 100 095

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum, Wr. Wb

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT. yang melimpahkan rahmat dan karunia kepada penulis sehingga dapat menyusun SKRIPSI ini. Shalawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW. selaku penutup segala Nabi dan Rasul yang diutus sebaik-baik agama, sebagai rahmat untuk seluruh manusia, sebagai personifikasi yang utuh dari ajaran Islam dan sebagai tumpuan harapan pemberi cahaya syari'at di akhirat kelak.

Penulisan SKRIPSI ini adalah untuk melengkapi syarat-syarat dan tugas untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Batusangkar.

Selanjutnya, dalam penulisan SKRIPSI ini banyak bantuan, motivasi, serta bimbingan dari berbagai pihak, baik moril maupun materil yang penulis terima. Penulis mengucapkan terima kasih terutama kepada kedua orang tua penulis Ayahanda **Syamsuri** dan Ibunda **Nurjani** serta kakak tercinta Jusmailis, dan Lia susanti, yang tak pernah henti-hentinya mendoakan dan memberikan dukungan kepada penulis agar dapat menyelesaikan skripsi ini. Dalam konteks ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Rektor IAIN Batusangkar.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

3. Elfadhli S.EI, M.Si. sebagai Penasehat Akademik (PA) yang terus memberikan masukan dan wajangan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Elfadhli S.EI, M.Si Ketua Jurusan Perbankan Syariah beserta jajarannya yang telah memberikan fasilitas dan layanan dalam proses perkuliahan dan penyelesaiannya.
5. Dr. Hj. Fitri Yeni Dalil, Lc., M.Ag selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan ilmu kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Fitri Yenti, SE.I., MA selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan ilmu kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Kepada Kepala perpustakaan Institut Agama Islam Negeri Batusangkar beserta karyawan yang telah membantu dan menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Seluruh dosen dan staff administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar.
9. Seluruh teman-teman sependidikan Jurusan Perbankan Syariah angkatan 2015 yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang telah menolong penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhirnya, kepada Allah Swt. jualah penulis berserah diri, semoga bantuan, motivasi dan bimbingan serta nasehat dari berbagai pihak menjadi amal ibadah yang ikhlas hendaknya, dan dibalas oleh Allah Swt. dengan balasan yang berlipat ganda. Semoga SKRIPSI ini dapat memberi manfaat kepada kita semua. *Aamiin.*

Wassalammu'alaikum Wr. Wb

Batusangkar, 06 Desember 2019

Nafri
Nim: 15301100095

ABSTRAK

Nafri, NIM. 15 301 100 095, dengan judul skripsi **" Manajemen *Marketing* PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam Penghimpunan Dana Deposito *Mudharabah*".** Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar 2019.

Masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana manajemen *marketing* dan pola bagi hasil yang digunakan PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah* sehingga bisa meningkat setiap tahunnya. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana manajemen *marketing* dan pola bagi hasil yang digunakan PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*.

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan *(field research)*, sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer yaitu Direktur, *Marketing*, dan *Officer* yang ada di PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dan sumber data sekunder berupa dokumen dan laporan keuangan. Analisis data yang digunakan yaitu analisis *deskriptif kualitatif*.

Hasil penelitian ini adalah pertama, perencanaan yang dilakukan *marketing* dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah* adalah menentukan siapa saja target dalam penghimpunan dana deposito, kapan dilakukannya, bagaimana caranya agar penghimpunan tersebut berjalan dengan lancar dan sesuai dengan yang diharapkan BMT, kemudian memaksimalkan kegiatan promosi berupa Iklan di radio sangka FM dan mencetak brosur, kalender, imsyakiyah, dan *door to door*. Media pemasaran berupa Iklan di radio ini akan dilakukan pengembangannya di tahun ini dengan cara melakukan penambahan jadwal siar di radio yang akan disiarkan setiap hari, memberikan fasilitas penjemputan dana deposito oleh marketing. Kemudian promosi kepada para dosen IAIN Batusangkar dan juga melakukan acara ruang dengar di radio, kemudian penambahan *stand* BMT di kampus FEBI. Kedua, Pelaksanaanya yaitu berupa promosi dengan cara *door to door,* menyebarkan brosur, promosi kepada para dosen IAIN Batusangkar, menyediakan produk sesuai dengan kebutuhan nasabah, memberikan fasilitas penjemputan dana deposito oleh marketing, penjualan pribadi, penyiaran di radio, penambahan *stand* BMT di kampus FEBI meskipun itu belum terlaksana secara permanen karena hanya dilakukan oleh mahasiswa magang saja, dan memberikan bonus bagi hasil. Ketiga, pola bagi hasil yang digunakan BMT adalah dengan nisbah sebesar 60 untuk nasabah:40 untuk BMT untuk jangka waktu 6 bulan sampai 12 bulan dan 40 untuk nasabah : 60 untuk BMT untuk jangka waktu 1 bulan sampai 3 bulan. Apabila dilakukan perhitungan menggunakan *ekuivalen rate*, maka BMT mampu memberikan bagi hasil dengan kisaran 5% sampai dengan 10% pertahunnya.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGESAHAN TIM PENGUJI

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

KATA PENGANTAR ..... **i**

ABSTRAK ..... **iii**

DAFTAR ISI ..... **iv**

DAFTAR TABEL ..... **vi**

DAFTAR GAMBAR ..... **vii**

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. LATAR BELAKANG 1

B. Fokus Penelitian 6

C. Rumusan Masalah 6

D. Tujuan Penelitian 6

E. Manfaat Penelitian 7

F. Defenisi Operasional 7

BAB II KAJIAN TEORI **9**

A. Landasan Teori 9

1. Baitul Maal wa Tamwil 9

2. Manajemen Marketing 21

3. Deposito Mudharabah 36

B. Penelitian Relevan 45

BAB III METODE PENELITIAN **47**

A. Jenis Penelitian 47

B. Latar dan Waktu Penelitian 47

C. Istrumen Penelitian 48

D. Sumber Data 48

E. Teknik Pengumpulan Data 48

F. Teknik Analisis Data 49

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data 49

BAB IV HASIL PENELITIAN 51
A. Profil PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar 51
1. Sejarah Berdirinya PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar 51
2. Struktur organisasi 53
3. Visi dan Misi 54
4. Produk-produk BMT Batusangkar 55
5. Syarat dan ketentuan 56
B. Manajemen *marketing* PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam Penghimpunan Deposito Mudharabah 58
1. Perencanaan marketing dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah* 58
2. Pelaksanaan marketing dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah* 60
3. Pola bagi hasil yang digunakan dalam penghimpunan dana deposito*mudharabah* 64
4. Analisa Penulis 66
BAB V PENUTUP 68
A. Kesimpulan 68
B. Saran 69
DAFTAR KEPUSTAKAAN
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Deposito Mudharabah PT. BMT AlmabrukIAIN Batusangkar Tahun 2014-2018..... 4
Tabel 1. 2 Jumlah Tabungan Wadiah PT. BMT Almabruk IAIN Batusangkar Tahun 2014-2018..... 5
Tabel 3. 1 Jadwal Dan Waktu Penelitian 47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Stuktur Kepengurusan BMT 21
Gambar 4. 1Struktur Organisasi PT. LMKS ALMABRUK IAIN BATUSANGKAR Periode 2017-2020..... 53

BAB I
PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Kehadiran lembaga keuangan syariah, diawali dengan lahirnya Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang menjadi lembaga keuangan syariah pertama yang menggunakan prinsip syariah, berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) diikuti dengan hadirnya lembaga keuangan lainnya yakni, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (Sudarsono, 2004: 32).

Tujuan utama pendirian lembaga-lembaga keuangan yang dilandaskan etika Islam ini adalah membangun nasional Indonesia untuk tercapai terciptanya masyarakat adil dan makmur berdasarkan demokrasi ekonomi, dikembangkan sistem ekonomi yang berdasarkan nilai keadilan, kebersamaan, pemerataan, dan kemanfaatan yang sesuai dengan prinsip syariah (Zubairi, 2009: 259).

Keberadaan dua jenis lembaga keuangan syariah ini, BMI dan BPRS belum mampu menjangkau masyarakat hingga kepelosok daerah, oleh katena itu dibentuklah lembaga keuangan mikro syariah yaitu *Baitul Mall wa Tamwil*(BMT)(Sudarsono, 2004: 32).

BMT adalah salah satu bentuk lembaga keuangan syariah *non* bank (LKS *non bank*). Lahirnya BMT dilatarbelakangi oleh rasa keprihatinan terhadap banyaknya masyarakat miskin yang beragama Islam terjerat oleh rentenir yang beroperasi menggunakan sistem bunga yang tinggi. Maraknya rentenir ditengah-tengah masyarakat mengakibatkan masyarakat semakin terjerumus pada masalah kemiskinan. Dengan hadirnya BMT, mampu berperan lebih aktif dalam memperbaiki kondisi tersebut (Sudarsono, 2003: 97).

BMT merupakan lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil. Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang bersifat *non-profit,* seperti: zakat,

infaq, dan shodaqah. Adapun *baitul tamwil* diartikan sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang bersifat komersial (Huda, 2010: 363).

BMT merupakan lembaga keuangan syariah, bukan bank yang berdiri berdasarkan Syariah Islam dan bergerak dalam upaya memberdayakan umat. Dari segi namanya *"baitul mall"* berarti lembaga sosial yang bergerak dalam bidang penggalangan zakat, infaq, sodaqoh, dan dana sosial lainnya. *"baitul tamwil"* berarti lembaga bisnis yang menjadi penyangga operasional BMT, *Baitul Mall wa Tamwil* ini bergerak dalam penggalangan dana masyarakat dalam bentuk simpanan serta menyalurkannya dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan usaha dengan sistem jual beli, bagi hasil maupun jasa (Ridwan, 2005: 126). BMT sangat bermanfaat bagi masyarakat yang ekonomi lemah, dengan adanya BMT dapat membantu masyarakat dan memiliki eksistensi terhadap perkembangan BMT yang akan berdampak positif.

Eksistensi BMT sebagai salah satu LKS *non bank* menunjukan perkembangan yang positif. Hal ini terlihat dengan semakin banyaknya keberadaan BMT di Indonesia. Hal inilah yang mengindikasikan bahwa masyarakat muslim sangat membutuhkan lembaga keuangan swadaya masyarakat yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah (Arifin, 2000: 134). Seiring dengan perkembangan itu, BMT memiliki berbagai produk dan jasa yang dapat ditawarkan kepada mansyarakat yang tingkat perekonomiannya rendah.

Produk dan jasa BMT menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi dan UMKM No.91/Kep/M. KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha KJKS adalah penghimpunan dana dengan menggunakan prinsip *wadiah, mudharabah* dan penyaluran dana dengan prinsip *mudharabah, musyarakah, murabahah, salam, istisna', ijarah,* dan *qard*. Inilah yang menjadi fungsi dari aspek *baitul tamwil*. Sedangkan fungsi dari *baitul maal* adalah menggunakan prinsip zakat, infaq, dan shadaqah(KUKM/IX/2004). Dalam pelaksanaan kegiatan usaha BMT,

salah satu kegiatannya adalah dalam bidang penghimpunan dana dari masyarakatberupa tabungan, giro, dan deposito dengan menggunakan akad bagi hasil.

Tabungan merupakan simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu (Antonio, 2010: 8).

Giro merupakan simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan perintah pemindah bukuan (Muhammad, 2005: 268).

Deposito menurut Dewan Syariah Nasional No. 3/DSN-MUI/IV/2000 tentang deposito yaitu simpanan dana berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank (Solihin, 2010: 137).

Deposito *mudharabah* merupakan produk pendanaan pada suatu perbankan syariah yang mana prosedur yang dijalankan berdasarkan rentan waktu tertentu, begitu pula pada saat penarikannya.Jangka waktu deposito *mudharabah* biasanya mulai dari 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan dan seterusnya.Perbedaan antara tabungan *mudharabah*dan deposito *mudharabah* yaitu, salah satunya jumlah awal setoran dari nasabah. Jika deposito *mudharabah* setoran awalnya minimal 1 juta, akan tetapi berbeda dengan tabungan *mudharabah* yang tidak ada nominal yang membatasinya (Solihin, 2010: 137). Dalam BMT berbagai sumber dana dapat dikelompokka nmenjadi tiga bagian yaitu,DanaPihakPertama (DPK I) yaitu berupa Simpanan pokok dan Simpanan Wajib,DanaPihakKedua (DPK II) yaitu berupa pinjaman dari pihak luar, danDanaPihakKetiga (DPK III) yaitu berupaTabungan danDeposito(Solihin, 2010: 68).

PT. LKMS BMT Almabrukmemiliki jenis produk penghimpunan dana yang bergerak diantara salah satunya yaitu deposito *mudharabah*, dan simpanan lainnya.

Salah satu produk penghimpunan dana yang dilakukan oleh PT. LKMS BMT Almabruk adalah penghimpunan dana berupa deposito *mudharabah*dan tabungan *wadiah*. Dilihat dari tahun ke tahun perkembangan deposito *mudharabah* ini selalu mengalami peningkatan dibandingkan dengan tabungan *wadiah*.

Berikut ini akan diuraikan jumlah deposito *mudharabah*dan jumlah tabungan *wadiah*PT. LKMS BMT Almabrukperiode 2014 – 2018:

Tabel 1. 1
Jumlah Deposito Mudharabah
PT. BMT AlmabrukIAIN Batusangkar
Tahun 2014-2018

No	Tahun	Jumlah	Persentase kenaikan pertahun	Jumlah Nasabah
1	2014	Rp 6.000.000	-	1 orang
2	2015	Rp 91.500.000	1.425%	6 orang
3	2016	Rp 434.500.000	374,86%	22 orang
4	2017	Rp 522.000.000	20,14%	15 orang
5	2018	Rp 698.500.000	33,81%	27 orang

Sumber: laporan keuangan BMT AL-MABRUK IAIN Batusangkar

Tabel 1. 2
Jumlah Tabungan Wadiah
PT. BMT Almabruk IAIN Batusangkar
Tahun 2014-2018

No	Tahun	Jumlah	Persentase	Jumlah Nasabah
1	2014	Rp 87. 652. 632	-	215 orang
2	2015	Rp 315. 068. 532	259,45%	334 orang
3	2016	Rp 503. 106. 322	59,68%	539 orang
4	2017	Rp 522. 978. 814	9,91%	809 orang
5	2018	Rp 761.887.628	37,77%	1015 orang

Sumber: laporan keuangan BMT AL-MABRUK IAIN Batusangkar

Dari tabel 1.1 dantabel 1.2 diatas, dapat dilihat bahwa antara deposito dan tabungan selalu mengalami kenaikan yang begitu besar setiap tahunnya. Dilihat dari tahun 2014 sampai 2015 deposito mengalami keinaikan sebesar 1.425% sedangkan tabungan mengalami kenaikan sebesar 259,45%.Tahun 2015 sampai 2016 deposito mengalami keinaikan sebesar 374,86% sedangkan tabungan mengalami kenaikan sebesar 59,68%. Dari tahun 2016 sampai 2017 deposito mengalami keinaikan sebesar 20,14% sedangkan tabungan mengalami kenaikan sebesar 9,91%.. Adapun di sisi lain BMT ini tidak mempunyai lembaga penjamin simpanan untuk dana tersebut. Tapi kenapa nasabah masih tetap percaya untuk menyimpan dana tersebut dalam BMT yang jumlahnya begitu besar. Bagaimana pola bagi hasil yang digunakan dan pelayanan *marketing* yang dilakukanBMT sehingga BMT mampu menarik minat nasabah untuk menyimpan dananya di BMT dalam bentuk deposito. Sedangkan dilihat dari jumlah nominal tabungan dan deposito hampir sama banyak. Tapi dilihat dari jumlah nasabah antara deposito tidak terlalu banyak dibandingkan dengan jumlah nasabah tabungan *wadiah.*Tapi kenapa nasabah lebih tertarik untuk mendepositokan dana mereka dalam jumlah yang besar dengan nasabah sedikit dibandingkan dengan tabunganyang begitu besar dan nasabah juga banyak.

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka penulis melakukan penelitian dengan judul penelitian sebagai berikut: **"Manajemen*Marketing* PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam Penghimpunan Dana Deposito *Mudharabah*."**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang penulis paparkan diatas, maka penulis memfokuskan penelitian ini yaitu manajemen*marketing*PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan fokus penelitian diatas, maka penulis dapat memberikan rumusan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana perencanaan *marketing*PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*?
2. Bagaimana pelaksanaan *marketing*PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*?
3. Bagaimana pola bagi hasildeposito *mudharabah* yang digunakan PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahuiperencanaan *marketing*PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*.
2. Mengetahui pelaksanaan *marketing*PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*.
3. Mengetahuipola bagi hasil yang digunakan BMT dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

   Menjadikan skripsi ini sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana dan menguji kemampuan diri sendiri dalam menyerap ilmu yang diberikan pada saat kuliah dengan penerapannya didunia kerja.

2. Bagi Pihak BMT

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat bagi*baitul maal wa tamwil* (BMT) Al-Mabruk IAIN Batusangkardemi kemajuan dimasa yang akan datang.

3. Bagi IAIN Batusangkar

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai sumbangan yang berguna dalam memperkaya khasanah karya-karya peneliti lapangan.

F. Defenisi Operasional

Defenisi operasional diperlukan untuk menghindari terjadinya perbedaan pengertian atau penafsiran dari istilah yang dipakai. Selain itu defenisi operasional diperlukan juga untuk menjadi batasan pada proses penelitian ini. Adapun defenisi operasional yang akan penulis jelaskan yang berkaitan dengan judul yang diangkat adalah sebagai berikut:

Manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian atas program yang di rancang untuk menciptakan, membentuk dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran untuk mencapai tujuan organisasional (Sumarni, 2002: 11). Jadi, manajemen yang penulis maksud disini adalah pengelolaan, perencanaan, pengawasan, dan kepemimpinan PT. LKMS BMT Almabruk yang dibutuhkan untuk menjalankan dan mengambil suatu keputusan dimasa yang akan datang.

Penghimpunan dana merupakan suatu kegiatan usaha yang dilakukan bank untuk mencari dana kepada pihak deposan yang nantinya akan disalurkan kepada pihak kreditur dalam rangka menjalankan

fungsinya sebagai intermediasi antara pihak deposan dengan pihak kreditur (Ascarya, 2006: 112). Jadi, yang penulis maksud dengan penghimpunan dana disini adalah kegiatan yang dilakukan oleh PT. LKMS BMT Almabrukuntuk menghimpun dana kemudian disalurkan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan, penghimpunan dana disini dikumpulkan dalam bentuk tabungan, doposito, modal sendiridan dana usaha guna untuk keperluan operasional PT. LKMS BMT Almabruk.

Deposito *mudharabah* merupakan produk pendanaan pada suatu perbankan syariah yang mana prosedur yang dijalankan berdasarkan rentan waktu, begitu pula pada saat penarikannya (Solihin, 2010: 137). Jadi,deposito yang penulis maksud disini adalah penghimpunan dana dalam bentuk deposito *mudharabah*, yang mana merupakan akad atau perjanjian antara pihak yang membutuhkan danadengan pihak yang memiliki kelebihan dana, sementara untuk bagi hasil disesuaikan dengan kesepakatan antara kedua belah pihak.

BAB II
KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Baitul Maal wa Tamwil

a. Pengertiian BaitulMaal waTamwil

BMT adalah lembaga keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah (Soemitra, 2010: 451).

Istilah *baitul maal wa tamwil* sebenarnya berasal dari dua suku kata, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. Istilah *baitul maal* berasal dari kata *bait* dan *al maal*. *Bait* artinya Bangunan atau rumah, sedangkan *al maal* berarti harta benda atau kekayaan. Jadi *baitul maal* secara harfiah berarti rumah harta benda atau kekayaan. Secara istilah fiqih adalah suatu lembaga atau badan yang bertugas untuk mengurus kekayaan negara terutama keuangan, baik yang berkenaan dengan soal pemasukan dan pengelolaan, maupun yang berhubungan dengan masalah pengeluaran. Sedangkan *baitul tamwil* berarti rumah penyimpanan harta milik pribadi yang dikelola oleh suatu lembaga (Lubis, 2000: 114).

Baitul maal watamwil disingkat dengan BMT, terdiri dari dua istilah,yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*.*Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana non profit. Seperti zakat,sedekah, Infak.Sedangkan *baitul tamwil* merupakan suatu wadah yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dana dan penyaluran dana yang bersifat profit dengan memakai sistem profit and *loss sharing*,seperti pemberian pembiayaan *murabahah*,*mudharabah*,dan lain sebagainya (Rizal, 2005: 82).

Baitul maal wa 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 ekonominya.Selain itu,*baitul maal wa tamwil* juga bisa menerima titipan zakat,infak,dan sedekah,serta

menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya (Mitra, 2010: 452).

BMT selain berfungsi sebagai lembaga keuangan juga dapat berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan ia bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana pada masyarakat.Sebagai lembaga ekonomi ia berhak melakukan kegiatan ekonomi,seperti perdagangan,industri dan pertanian.

Menurut Ridwan (2004) danHamidah (2007: 17) BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *baitul maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *baitul tamwil*. Sebagai lembaga sosial, *baitul maal*memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan lembaga amil zakat. Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor jasa keuangan, yakni simpan pinjam seperti usaha perbankan.

Menurut Syukri Iska dan Rizal (2005) BMT itu terdiri dari dua suku kata yaitu *baitul maal*dan *baitul tamwil*. *Baitul maal*lebih mengarah kepada kegiatan pengumpulan dana dan penyaluran dana yang bersifat *non profit*. Sedangkan *baitul tamwil*lebih mengarahkan pada kegiatan mengumpulkan dan menyalurkan kembali dana yang bersifat *profit* dengam memakai sistem *profit* dan *loss sharing* dengan menggunakan berbagai akad seperti *murabahah,mudhrabah* ,dan lain sebagainya.

Bila kedua istilah tersebut digabungkan maka dijelaskan bahwa BMT adalah suatu balai usaha mandiri terpadu yang kegiatannya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi kebawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa BMT sebagai *baitul maal*berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus menyalurkan dana sosial, serta sebagai *baitu ltamwil*yang berfungsi sebagai lembaga bisnis yang bermotif laba. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.

Ciri-ciri BMT :

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 sedakah bagi kesejahteraan orang banyak.
c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat disekitarnya
d. Milik bersama masyarakat kecil bawah dan kecil dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang seorang atau dari luar masyarakat itu.

Ciri khas BMT adalah

a. Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, berpandangan produktif, tidak menunggu tetapi menjemput nasabah, baik sebagai penyetor dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha.
b. Kantor dibuka dalam waktu tertentu dan ditunggui oleh sejumlah staf yang terbatas, karena sebagaian staf harus bergerak di lapangan.
c. BMT mengadakan perjanjian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya biasanya dimadrasa, mesjid, dan mushallah.
d. Manajemen BMT diselenggarakan secara professional dan Islami (Janwari, 2002: 184).

Secara umum Profil BMT dapat dirangkum dalam butir-butir berikut:

a. Tujuan BMT

   Tujuan BMT yaitu meningkatkan kwalitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

b. Sifat BMT

   Sifat BMT yaitu memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditunggu kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara

professional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya

c. Visi BMT

Visi BMT yaitu menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat dan kuat, yang kwalitas ibadah anggotanya meningkat.

d. Misi BMT

Mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi.

e. Fungsi BMT

1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok usaha anggota muamalat dan kerjanya.
2) Mempertinggi kwalitas SDM anggota dan pokusma menjadi lebih professional dan islami sehingga semakin utuh dan tanggu menghadapi tantangan global.
3) Menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.

f. Prinsip utama BMT

1) Keimanan dan Ketaatan kepada Allah SWT.
2) Keterpaduan dimana nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakan etika dan moral yang dinamis proaktif, progresif, adil, dan berakhlak mulia
3) Kekeluargaan
4) Kebersamaan.
5) Kemandirian
6) Profesionalisme
7) Istiqamah, konsisten, kontinuitas/ berkelanjutan tanpa henti dan tanpa putus asa (Soemitra, 2010: 452).

b. Prosedur Pendirian Baitul Maal wa Tamwil

a. Perlu ada pemrakarsa, motivator yang telah mengetahui BMT. Pemrakarsa mencoba meluaskan jaringan para sahabat dengan menjelaskan tentang BMT dan peranannya dalam mengangkat harkat dan martabat rakyat. Jika dukungan cukup ada, maka perlu berkonsultasi dengan tokoh-tokoh masyarakat setempat yang berpengaruh, baik yang formal maupun yang informal.
b. Pemrakarsa membentuk panitia penyiapan pendirian BMT (P3B) dilokasi jamaah masjid, pesantren, desa miskin, kelurahan, kecamatan, atau lainnya.
c. P3B mencari modal awal atau perangsang sebesar Rp.10.000.000,- sampai dengan Rp.30.000.000,- agar BMT memulai operasi dengan syarat modal itu. Modal awal ini dapat berasal dari perorangan, lembaga, yayasan, BAZIS, Pemda, sumber lainnya.
d. P3B bisa juga mencari modal pendiri dari sekitar 20-44 orang disekitar kawasan tersebut untuk mendapatkan dana turunan. Untuk kawasan kota mencapai Rp.20 sampai 35 juta. Sedangkan untuk kawasan pedesaan antara 10-20 juta.
e. Jika calon pemodal-pemodal pendiri telah ada, maka dipilih pengurus yang ramping (3 orang maksimal 5 orang) yang akan mewakili pendiri dalam mengarahkan kebijakan BMT. Pengurus mewakili para pemilik modal BMT.
f. P3B atau pengurus jka telah ada mencari dan memilih calon pengelola BMT itu
g. Mempersiapkan legalitas hukum untuk usaha sebagai:
    1) KSM/ LKM dengan mengirim surat ke PINBUK.
    2) Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Syariah atau Koperasi Serba Usaha (KSU) unit Syariah dengan menghubungi kepala kantor / dinas / badan koperasi dan pembinaan pengusaha kecil di ibu kota kabupaten dan kota.

3) Melatih calon pengelola sebaiknya juga diikuti oleh satu orang pengurus dengan menghubungi kantor PINBUK terdekat.
4) Melaksanakn persiapan-persiapan sarana kantor dan berkas administrasi yang diperlukan.
5) Melaksankan bisnis operasi BMT(Soemitra, 2010: 458).

Baitul maal wa tamwil merupakan lembaga ekonomi atau lembaga keuangan syariah nonperbankan yang sifatnya informal.Disebut bersifat informal karena lembaga keuangan ini didirikan oleh kelompok swadaya masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya.

Penggunaan badan hukum kelompok swadaya masyarakat dan koperasi untuk BMT disebabkan karena BMT tidak termasuk kepada lembaga keuangan formal yang dijelaskan dalam UU No.10 tahun 1998 tentang perbankan, yang dapat dioperasikan untuk menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Menurut aturan yang berlaku, pihak yang berhak menyalurkan dan menghimpun dana masyrakat adalah bank umum dan bank perkreditan rakyat, baik dioperasikan dengan cara konvensional maupun dengan prinsip bagi hasil.

Tahapan pendirian BMT:

a. Pemprakarsa dan Pendamping menyiapkan diri (menginfaqkan waktu, pemikiran dan semangat) .
b. Pemrakarsa dan pendamping terlebih dahulu mengerti dan memahami isi dan falsafah (visi, misi, tujuan, usaha dll) yang berada di belakangnya. Dan dalam memilih calon-calon pendiri BMT landasannya yaitu setia kawan sekelompok (solidaritas kelompok) dilandasi oleh niat beribadah dan persaudaraan islamiyah (*ukhuwwah islamiyah*), kebersamaan, semangat untuk membela kepentingan bersama masyarakat kecil (pengusaha mikro).Motivator dan pendamping didampingi tokoh pemrakarsa, misalnya kepala desa atau aparat desa yang lain membuat daftar para tokoh masyarakat yang berpotensi untuk berperan serta dalam mendirikan BMT

seperti: pengurus atau aktifis-aktifis dari lembaga-lembaga masyarakat, ormas-ormas Islam, lembaga pendidikan agama, lembaga amal usaha ormas manapun,dll.

c. Setelah ide ini berkembang dan direspon oleh 4 – 5 orang aktivis/motivator, maka carilah dukungan tambahan yang lebih besar misalnya dari Tokoh Masyarakat seperti Imam Masjid, atau Ulama yang paling disegani di sekitar wilayah itu, dan dari pejabat yang dituakan seperti Pak Guru, Pak Camat atau Pak Lurah, POKUSMA. Mintalah waktu untuk bekerja sama, kunjungilah secara bersama-sama Tim motivator untuk menyakinkan beliau-beliau itu pada visi, misi, tujuan, usaha, cara kerja dan ide pendirian BMT ini.

d. Dengan restu dari tokoh paling berpangaruh itu, maka undanglah para sahabat untuk mendiskusikan lebih lanjut mengenai BMT ini dan kegiatan tindak lanjutnya. Sasaran pertemuan ini adalah membentuk sebuah Tim atau Panitia Penyiapan Pendirian BMT (P3B) yang ramping saja, misalnya 5 orang yang benar-benar punya waktu, bersemangat, paling aktif, berprakarsa, dan bersedia serta mau bekerja mengelindingkan kegiatan selanjutnya. P3B dapat terdiri dari Ketua dan Wakil Ketua, Sekretaris dan Wakil Sekretaris, dan Bendahara. Perlu sekali memilih Bendahara seorang tokoh yang benar-benar dipercayai oleh masyarakat, belum pernah tercatat pengalaman tercela untuk kepentingan umum sehingga orang tidak ragu-ragu menyerahkan (sementara) dana untuk modal BMT ini. Jika diperlukan dapat menunjuk dan meminta kesediaan Penasehat Tim yang terdiri dari tokoh-tokoh paling berpengaruh dalam masyarakat itu.

Dalam mengelola dana yang ada pada BMT,BMT mengemukakan beberapa prinsip operasional,sebagaimana yang dijelaskan oleh Heri Sudarsono (2003;89-90) yaitu sebagai berikut;

a. Prinsip bagi hasil

Setiap jenis usaha yang di dalamnya ada prinsip bagi hasil maka akanada pembagian hasil antara BMT dengan nasabahnya.

Jenis usaha yang memakai prinsip bagi hasil ini adalah;

1) Al-mudharabah

*Al-mudharabah*adalah akad bagi hasil ketika pemilik dana (*shahib al amal*) menyediakan modal kepada pengusaha sebagai pengelola (*mudharib*) untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya (jurnal Evi Natalia Jurusan Administrasi Bisnis Vol. 9 No. 1 April 2014).

2) Al-musyarakah

Al-musyarakah adalah suatu perkongsian antara dua pihak atau lebih dalam suatu proyek dimana masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab atas segala kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaannya masing-masing.

3) Al-muzara'ah

*Al-muzara'ah*adalah dengan memberikan kepada si penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu (persentase) dari hasil panen.

4) Musaaqot

*Musaaqot*adalah bentuk yang lebih sederhana dari *muzaraah* dimana si penggarapnya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan. Sebagai imbalan si penggarap berhak atas rasio tertentu dari hasil panen.

b. Prinsip jual beli

Prinsip ini merupakan suatu tatacara jual beli yang dalam pelaksanaan BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi

kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT,dan kemudian bertindak sebagai penjual,dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut ditambah mark-up.

Jenis usaha yang memakai prinsip jual beli ini adalah;

1) Bai' al-Mudharabah

2) Bai As Salam

Proses jual beli dimana pembayaran dilakukan terlebih dahulu dan penyerahan barang dilakukan kemudian.

3) Al-istishna

*Al-istishna*adalah kontrak order yang ditandatangani bersamaan antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan jenis barang tertentu.

c. Prinsip non profit

Ini merupakan prinsip yang sering disebut sebagai pembiayaan kebijakan atau pembiayaan yang bersifat sosial dan non komersial.

d. Prinsip akad bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih yang masing-masing pihak mengikut sertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian yang disepakati.

Contoh usaha bersyarikat ini adalah;

1) Al-musyarakah

2) Al-mudharabah

e. Prinsip pembiayaan.

Pembiayaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam diantara BMT dengan pihak lain,yang mewajibkan pihak untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

Jenis-jenis pembiayaan ini adalah;

1) Pembiayaan *Al-murabahah*

2) Pembiayaan *Al-mudharabah*

3) Pembiayaan *Al-musyarakah*

c. Manajemen Operasional *Baitul Maal wa Tamwil*

a. Struktur Organisasi

Struktur organisasi BMT menunjukkan wewenang, tanggung jawab, dan komando serta bidang yang digarap masing-masing. Struktur organisasi berguna agar sistem yang ada pada BMT tidak terjadi benturan fungsi maupun tugas. Setiap BMT memiliki karakteristik yang berbeda-beda dalam penyusunan struktur organisasi(Ridwan, 2004).

Namun, secara umum struktur organisasi BMT terdiri dari:

1) Musyawarah nasabah tahunan
2) Dewan pengurus
3) Dewan pengawas syariah
4) Dewan pengawas manajemen
5) Pengelola yang terdiri minimal *manager*, *marketing*, *accounting* dan kasir

b. Mekanisme Operasional

1) Musyawarah Nasabah Tahunan

Musyawarah Nasabah Tahunan diselenggarakan sekali dalam setahun. Musyawarah ini dihadiri oleh seluruh perangkat BMT dan nasabah atau perwakilannya. Musyawarah Nasabah Tahunan merupakan kedaulatan tertinggi dalam manajemen BMT, sehingga berhak memutuskan:

a) Pengesahan atau perubahan anggaran dasar dan anggaran rumah tangga organisasi
b) Pemilihan, pengangkatan dan sekaligus pemberhentian pengurus dan pengawas, baik pengawas syariah maupun manajemen
c) Penetapan anggaran pendapatan dan belanja BMT selama satu tahun

d) Penetapan visi dan misi organisasi
e) Pengesahan laporan pertanggung jawaban pengurus tahun sebelumnya
f) Pengesahan rencana program kerja tahunan

2) Dewan Pengurus

Dewan Pengurus sejatinya adalah wakil dari seluruh nasabah dalam menjalankan keputusan yang telah disyahkan dalam Musyawarah Nasabah Tahunan. Masa kerja pengurus bergantung dengan kepentingan organisasi. Fungsi, peran, dan tanggung jawab pengurus dapat dirumuskan sebagai berikut:

a) Perencanaan
b) Personifikasi badan hukum
c) Penyediaan sumber-sumber yang diperlukan
d) Personalia
e) Pengawasan

3) Dewan Pengawas Syariah

Tugas utama Dewan Pengawas Syariah adalah melakukan pengawasan BMT, terutama yang berkaitan dengan penerapan sistem syariah. Landasan kerja Dewan Pengawas Syariah berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN). Fungsi utama Dewan Pengawas Syariah adalah:

a) Penasehat dan pemberi saran dan atau fatwa kepada pengurus dan pengelola mengenai hal-hal yang berkaitan dengan syariah seperti penetapan produk.
b) Sebagai mediator antara BMT dengan Dewan Syariah Nasional atau Dewan Pengawas Syariah Propinsi.
c) Mewakili nasabah dalam pengawasan syariah.

4) Dewan Pengawas manajemen

Merupakan representasi nasabah terutama berkaitan dengan operasional kerja pengurus. Masa kerja pengawas sama dengan pengurus. Nasabah Dewan Pengurus Manajemen

dipilih dan disyahkan dalam Musyawarah Nasabah Tahunan. Setiap nasabah BMT memiliki hak yang sama untuk dipilih menjadi dewan pengawas manajemen. Fungsi dan peran utamanya meliputi.:

a) Mewakili nasabah dalam memberikan pengawasan terhadap kerja pengurus terutama berkaitan dengan pelaksanaan keputusan musyawarah tahunan.
b) Memberikan saran, nasehat, dan usulan kepada pengurus.
c) Mempertanggung jawabkan hasil kerja pengawasannya kepada nasabah dalam musyawarah tahunan.

5) Pengelola

Pengelola merupakan kesatuan kerja hasil bentukan Dewan Pengurus. Mereka adalah wakil pengurus dalam menjalankan operasional BMT secara keseluruhan. Pertanggung jawaban pengelola ada pada pengurus dan apabila diminta dapat memberikan penjelasan kepada nasabah pada saat Musyawarah Nasabah Tahunan. Satuan kerja pengelola terdiri dari minimal manajer/ direktur, pembukuan, marketing/pemasaran,kasir/teller.

d. Bentuk Organisasi BMT

Dalam UU No. 1 tahun 2013 tentang LKM, BMT merupakan lembaga keuangan yang harus memilih badan hukum yang cocok dan sesuai dengan kegiatan BMT. Adapun badan hukum yang ditawarkan adalah Koperasi atau Perseroan Terbatas. Meski demikian struktur organisasi BMT yang paling sederhana dapat terdiri dari:

a. Badan Pendiri

Badan pendiri adalah orang yang mendirikan BMT dan mempunyai hak yang seluasnya dalam menentukan arah dan kegiatan BMT.

b. Badan Pengawas

Badan pengawas adalah badan yang berwenang menentukan kebijakan operasional dan mengawasi segala kegiatan dalam BMT.

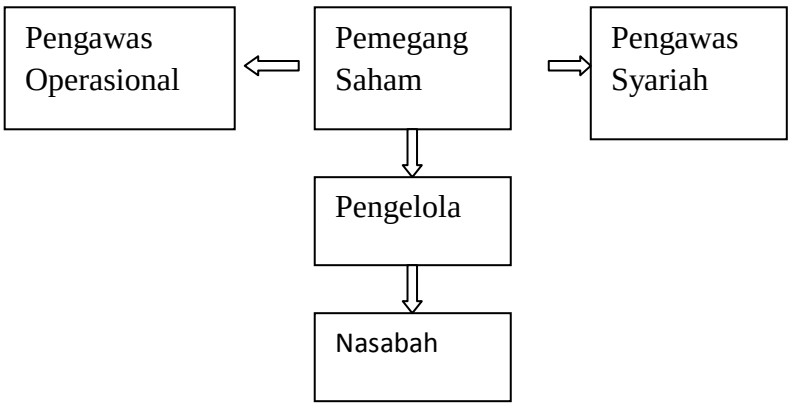
c. Anggota BMT

Anggota BMT adalah orang yang terlibat dalam kegiatan usaha BMT baik dari segi simpanan ataupun dari segi pembiayaan dan telah terdaftar dalam BMT melalui badan pengelola.

d. Badan Pengelola

Badan pengelola adalah orang yang ditumjuk atau di pekerjakan untuk kegiatan operasioanal BMT.

Struktur kepengurusan BMT ini, jika digambarkan dalam, dapat dilihat sebagai berikut (Ifelda, 2016: 8-9).



Gambar 2.1
Stuktur Kepengurusan BMT

2. Manajemen Marketing

a. Pengertian Manajemen

Manajemen dalam bahasa Arab disebut dengan *idarah*.*Idarah* diambil dari perkataan *adartasy-syai'a* atau perkataan '*adarta bihi* juga dapat didasarkan pada kata *ad-dauran.* Pengamat bahasa menilai pengambilan kata yang kedua-yaitu : '*adarta bihi* – itu lebih tepat. Oleh karena itu, dalam Elias' Modern Dictionary English Arabic kata *management* (Inggris), sepadan dengan kata *tadbir, idarah, siyasah* dan

qiyadah dalam bahasa Arab. Dalam al-Qur'an dari terma-terma tersebut, hanya ditemui terma *tadbir* dalam berbagai derivasinya. *Tadbir* adalah bentuk masdar dari kata kerja *dabbara*,*yudabbiru*, *tadbiran*. *Tadbir* berarti penerbitan, pengaturan, pengurusan, perencanaan dan persiapan (Hafulyon, 2010: 1).

Secara istilah, sebagian pengamat mengartikannya sebagai alat untuk merealisasikan tujuan umum. Oleh karena itu mereka mengatakan bahwa *idarah* (manajemen) itu adalah suatu aktivitas khusus menyangkut kepemimpinan, pengarahan, pengembangan personal, perencanaan, dan pengawasan terhadap pekerjaan-pekerjaan yang berkenaan dengan unsur-unsur pokok dalam suatu proyek. Tujuannya adalah agar hasil-hasil-hasil yang ditargetkan dapat tercapai dengan cara yang efektif dan efisien.

Berangkat dari uraian-uraian diatas, secaraa implisit dapat diketahui, bahwa hakekat manajemen yang terkandung dalam al-Quran adalah merenungkan atau memandang ke depan suatu urusan (persoalan), agar persoalan itu terpuji dan baik akibatnya. Untuk menuju hakekat tersebut, diperlukan adanya pengaturan dengan cara yang bijaksana.

Hakekat manajemen yang terkandung dalam al-Qur'an ini, dengan demikian erat kaitannya dengan pencapain tujuan, pengambilan keputusan dan pelaksanaan manajerial itu sendiri. Karena pada dasarnya terbangunnya konsep manajemen disandarkan kepada ketiga dasar pemikiran tersebut (pencapaian tujuan, pengambilan keputusan, dan pelaksanaan manajemen). Manajemen memiliki arti seni melaksanakan dan mengatur. Menajemen dapat di artikan sebagai ilmu dan seni tentang upaya untuk memanfaatkan semua sumber daya yang di miliki untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien.

Defenisi manajemen menurut para ahli sesuai dengan sudut tinjauan yang berbeda satu sama lain di antaranya sebagai berikut:(Hafulyon, 2010: 2).

1) *Jhon D, Millet* manajemen sebagai suatu proses pengarahan dan pemberian fasilitas kerja kepada orang-orang yang telah di organisasi dalam kelompok-kelompok formal untuk mencapai tujuan yang di harapkan (Millet, 1998:4).
2) *Paul Hersey & kennenth H. Blanchar,* manajemen sebagai suatu usaha yang di lakukan dengan dan bersama individu/kelompok untuk mencapai tujuan organisasi (Hersey 1980:3).

b. Fungsi Manajemen

1. Perencanaan

   Mencakup penetapan tujuan, penegakan strategi, dan pengembangan rencana untuk mengkoordinasikan kegiatan.

2. Pengorganisasian

   Menetapkan tugas-tugas yang harus di kerjakan

3. Pemimpin

   memotivasi bawahan mengarahkan orang lain, menyeleksi saluran komunikasi yang paling efektif, dan memecahkan konflik-konflik

4. Pengendalian

   memantau kegiatan-kegiatan untuk memastikan kegiatan itu di capai sesuai dengan yang di rencanakan dan mengoreksi setiap penyimpangan(Hafulyon, 2010: 3)..

c. Fungsi-Fungsi Operasional Dalam Manajemen

Pada pelasanaannya, fungsi manajemen yang dijalankan menurut tahapan tertentu akan sangat berbeda jika didasarkan pada fungsi operasionalnya. Secara operasional, fungsi planing untuk sumber daya manusia akan berbeda dengan fungsi planing untuk sumber daya alam, dan sebagainya.

Manajemen organisasi bisnis dapat dibedakan menjadi fungsi-fungsi:

1. Manajemen sumber daya manusia

   Adalah penerapan manajemen berdasarkan fungsinya untuk memperoleh sumber daya manusia yang terbaik bagi bisnis yang kita jalankan dan bagaimana sumber daya manusia yang terbaik tersebut dapat dipelihara dan tetap bekerja bersama kita dengan kualitas pekerjaan yang senantiasa konstan atau bertambah.

2. Manajemen Pemasaran

   Adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk mengidentifikasi apa sesungguhnya yang dibutuhkan oleh konsumen, dan bagaimana cara pemenuhannya dapat diwujudkan.

3. Manajemen Operasi/Produksi

   Adalah penerapan manajemen berdasarkan fungsinya untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan standar yang ditetapkan berdasarkan keinginan konsumen.

4. Manajemen Keuangan

   Adalah kegiiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk memastikan bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan mampu mencapai tujuannya secara ekonomis yaitu diukur berdasarkan profit.

5. Manajemen Informasi

   Adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha memastikan bahwa bisnis yang dijalankan tetap mampu untuk terus bertahan dalam jangka panjang (Himyar, 2015: 18-19).

d. Manajemen *funding*

Sebagaimana diketehui, bahwa BMT memiliki dua fungsi utama yakni *funding* atau penghimpunan dana dan *financing* atau pembiayaan. Dua fungsi ini memiliki keterkaitan yang sangat erat. Keterkaitan ini terutama berhubungan dengan rencana penghimpunan dana supaya

tidak menimbulkan terjadinya dana menganggur (*idle money*) disatu sisi dan rencana pembiyaan untuk menghindari terjadi kurangnya dana/ likuiditas saat dibutuhkan disisi yang lain. Upaya penghimpunan dana ini harus dirancang sedemikian rupa sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota di BMT. Prinsip utama dalam manajemen *funding* ini adalah kepercayaan. Artinya kemauan masyarakkat untuk menaruh dananya pada BMT sangat dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan masyarakat terhadap BMT itu sendiri. Karena BMT pada prinsipnya merupakan lembaga amanah, maka setiap insan BMT harus dapat menunjukan sikap amanah tersebut (Ridwan, 2004: 149).

Membangun kepercayaan masyarakat terhadap BMT harus terus dilakukan. Program ini harus memperhatikan kondisi calon anggota yang akan dijadikan pasar. Oleh sebab itu, sangat mungkin membangun kepercayaan melalui ketokohan dalam masyarakat. Pada tahap awal pendirian, BMT dapat mengajak tokoh setempat baik tokoh agama maupun masyarakat untuk menjadi pendiri di BMT. Pada tahap selanjutnya, BMT harus membangun sistem sehingga loyalitas anggota dan nasabah tidak saja karena kharisma seorang tokoh tetapi lebih jauh dari itu yakni pada sistem manajemen dan keuangan (Ridwan, 2004: 150).

Disamping sifat amanah yang harus dimiliki oleh pengurus dan pengelola BMT, untuk meraih dana, BMT dituntut mampu menerapkan strategi. Beberapa trik yang dapat di terapkan meliputi:

1. Mewujudkan profesionalisme manajemen BMT baik dari sisi administrasi, pelayan, SDI dan pelaporan.
2. Meraih dukungan dari tokoh agama dan masyarakat.
3. Menanamkan kepada umat bahwa BMT adalah lembaga dari, oleh, dan untuk umat serta bukan hanya untuk memperkaya keluarga atau kelompok tertentu.

4. Menanamkan bahwa BMT merupakan lembaga yang strategis untuk mewujudkan tujuan dakwah dan pemberdayaan kaum secara terpola.
5. Membuktikan bahwa bagi hasil di BMT dapat bersaing dengan lembaga lain.
6. Prosedur administrasi di BMT lebih mudah dan aman.
7. Menunjukan sikap proaktif dan menjemput setiap transaksi yang terjadi baik itu kecil maupun besar.
8. Menunjukan sikap terbuka dan menerima kritikan dari anggota dan masyarakat(Ridwan, 2004: 157).

e. Manajemen *Marketing*

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran dengan tujuan untuk memahami keinginan dan kebutuhan konsumen agar produk dan jasa sesuai bagi konsumen sehingga produk dan jasa tersebut dapat terjual dengan sendirinya (Murti Sumarni, 2002: 6).

Pemasaran merupakan sebuah proses sosial ekonomi yang bertumpu pada pemenuhan kebutuhan individu dan kelompok dengan menciptakan pertukaran sehingga memberikan kepuasan individu atau kelompok yang maksimal (Jurnal Ita Nurcholifah of islamic studies Vol. 4 No. 1 Tahun 2014). Pemasaran sebagai suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis dalam merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan pembeli (Gita Danupranata, 2013: 39-41).

Berbagi aktivitas pemasaran yang perlu dilakukan oleh organisasi perbankan adalah perlu mengetahui siapa pelangggan yang akan dituju, siapa relasi yang dapat mendukung kemajuan usaha perbankan, dan siapa saja yang dianggap sebagai pesaing usaha perbankan tersebut. Untuk dapat memahami hal tersebut, berbagai pemahaman perlu dilakukan sebagai berikut.

1. Riset pemasaran

   Merupakan studi mengenai kebutuhan dan keinginan nasabah pengguna jasa bank dan cara agar bank dapat memenuhi kebutuhan nasabah tersebut. Riset pemasaran dapat diperoleh dengan cara menyewa sebuah perusahaan riset pemasaran untuk melakukan penelitian.

2. Perilaku Nasabah

   Merupakan studi dari proses keputusan mengapa nasabah bersedia menjadi nasabah bank dengan memanfaatkan produk yang di tawarkannya.

3. Loyalitas Merek

   Merupakan pola perilaku reguler dari nasabah yang selalu setia menggunakan jasa perbankan berdasarkan pada keputusan terhadap suatu pelayanan dan produk yang ditawarkan.

Strategi pemasaran untuk perbankan syariah berdasarkan konsep bauran pemasaran adalah hal yang sangat menarik dan juga merupakan sebuah keniscayaan untuk mempercepat pengembangan perbankan syariah. Elemen bauran pemasaran untuk usaha jasa meliputi produk, Price, Place, promotion.

Oleh karena itu proses pertukaran anatara pembeli dan penjual harus dikelola dengan baik dan profesional untuk meningkatkan pendapatan penjual dan kepuasan di pihak pembeli. Dalam hal ini manajemen pemasaran dapat digunakan sebagai alat bantu agar dapat mempengaruhi tingkat permintaan, pemilihan waktu dan sifat permintaan sedemikian rupa sehingga organisasi dapat mencapai tujuannya (Murti Sumarni, 2002: 11).

Manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian atas program yang di rancang untuk menciptakan, membentuk dan mempertahankan pertukaran yang

menguntungkan dengan pembeli sasaran untuk mencapai tujuan organisasional(Murti Sumarni, 2002: 11).

Perencanaan adalah suatu proses yang tidak berakhir, bila rencana itu telah ditetapkan, rencana itu harus diimplementasikan. Setiap waktu selama proses implementasi dan pengawasan, rencana mungkkin memerlukan suatu modifikasi agar tetap bermanfaat. Oleh karena itu perencanaan harus cukup luwes, sesuai dengan kebutuhan saat itu. Perencanaan berguna untuk memberikan arah dan tujuan bank dan disini pimpinan bank memutuskan apa, kapan, bagaimana, dan siapa yang melakukannya. Jadi perencanaan merupakan pemilihan sekumpulan kegiatan dan pemutusan selanjutnya apa yang harus dilakukan. Perencanaan yang baik dapat dicapai dengan mempertimbangkan kondisi pada waktu yang akan datang dalam mana perencanaan dan kegiatan yang diputuskan akan dilaksanakan, serta periode sekarang pada saat rencana dibuat (Murti Sumarni, 2002: 70).

Perencanaan merupakan hal yang penting bagi suksesnya sebuah tujuan, program dan proyek dalam sebuah organisasi. Perencanaan adalah sebuah proses penyusunan strategi, program, dan aktifitas penggunaan sumber daya organisasi di masa yang akan datang. Manajer memerlukan perencanaan untuk memastikan penggunaan sumber daya organisasi sesuai dengan visi dan misi organisasi (Said Achmad, 2017: 37).

Perencanaan adalah suatu aktifitas integratif yang berusaha memaksimumkan efektivitas seluruhnya dari suatu organisasi sebagai suatu sistem, sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Perencanaan sebagai suatu proses adalah suatu cara yang sistematis untuk menjalankan suatu pekerjaan yang mengandung suatu aktifitas tertentu yang saling berkaitan untuk mencapai hasil tertentu yang diinginkan dengan melalui berbagai proses perencanaan diantaranya adalah.

1. Prakiraan merupakan suatu usaha yang sistematis untuk meramalkan atau memperkirakan waktu yang akan datang dengan penarikan kesimpulan atas fakta yang telah diketahui.
2. Penetapan Tujuan merupakan suatu aktifitas untuk menetapkan sesuatu yang ingin dicapai melalui pelaksanaan pekerjaan.
3. Pemrograman adalah suatu aktifitas yang dilakukan dengan maksud untuk menetapkan langkah utama yang diperlukan untuk mencapai suatu tujuan.
4. Penjadwalan adalah penetapan atau penunujkan waktu menurut kronologi tertentu guna melaksanakan berbagai macam pekerjaan.
5. Penganggaran merupakan suatu aktifitas untuk membuat pernyataan tentang sumber daya keuangan yang disediakan untuk aktifitas dan waktu tertentu.
6. Pengembangan prosedurmerupakan suatu aktifitas menormalisasikan cara, teknik, dan metode pelaksanaan suatu pekerjaan.
7. Penetapan kebijakan adalah suatu aktifitas yang dilakukan dalam menetapkan syarat berdasarkan kondisi manajer dan bahwahannya akan bekerja (Siswanto, 2005: 45-46).

Perencanaan adalah pekerjaan mental untuk memilih sasaran, kebijakan, prosedur, program yang diperlukan untuk mencapai apa yang diinginkan pada masa yang akan datang yang memiliki fungsi untuk dapat meramalkan atau memperkirakan waktu yang akan datang tentang keadaan pasar, konsumen, dan kebijakan pemerintah serta menetapkan sasaran demi tecapainya tujuan yang diinginkan. Berdasarkan aktifitas dari perencanaan, berikut ini adalah langkah penting dalam pekerjaan perencanaan diantaranya adalah.

1. Menjelaskan serta merumuskan dahulu masalah atau tujuan yang akan direncanakan itu.

2. Mengumpulkan data, informasi dan fakta yang diperlukan secukupnya.
3. Menganalisis dan mengklarifikasi informasi serta hubungannya.
4. Menetapkan perencanaan, premis dan hambatan serta hal lain yang mendorongnya.
5. Menentukan beberapa alternatif.
6. Pemilihan keputusan yang terbaik dari laternatif yang ada.
7. Tetapkanlah urutan dan penetapan waktu secara terperinci.
8. Laksanakan pengecekan tentang kemajuan rencana yang diusulkan (Iwan purwanto, 2006: 49).

Berdasarkan defenisi tersebut, perencanaan minimum memiliki karaktekristik yaitu harus menyangkut masa yang akan datang, terdapatnya suatu elemen identifikasi pribadi atau organisasi, dan tindakan dimasa yang akan datang serta memiliki tahap menetapkan serangkaian tujuan, merumuskan keadaan sekarang, identifikasi segala kemudahan dan hambatan, dan mengembangkan serangkaian kegiatan untuk pencapaian tujuan (Agus Subardi, 55).

Pengendalian atau pengawasan merupakan usaha sistematis untuk menetapkan standar prestasi dengan perencanaan sasarannya untuk mendisain sistem informasi umpan balik, membandingkan prestasi kerja tadi dengan standar yang telah ditetapkan terlebih dulu menentukan apakah ada penyimpangan dan mencatat besar kecilnya penyimpangan itu serta mengambil tindakan yang diperlukan untuk memastikan bahwa semua sumber perusahaan dimanfaatkan secara efektif dan efisien dalam mencapai tujuan perusahaan (Murti Sumarni, 2002: 98).

Pengendalian dapat didefenisikan sebagai suatu proses yang sistematik untuk mengevaluasi apakah aktivitas organisasi telah dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan, dan apabila

belum dilaksanakan diagnosis faktor penyebabnya, untuk selanjutnya diambil tindakan perbaikan. Dalam pengendalian terdapat langkah-langkah dalam pengendalian yaitu sebagai berikut (Siswanto, 2005: 139-140).

1. Menetapkan standar dan metode untuk pengukuran kinerja bisa mencakup standar dan ukuran untuk segala hal, mulai dari target penjualan dan produksi sampai pada catatan kehadiran dan keamanan pekerja.
2. Mengukur kinerja merupakan proses yang berlanjut dan repetitif dengan frekuensi aktual bergantung pada jenis aktivitas yang sedang di ukur.
3. Membandingkan kinerja sesuai dengan standar adalah membandingkan hasil yang telah di ukur dengan target atau standar yang telah ditetapkan.
4. Mengambil tindakan perbaikan dapat berupa mengadakan perubahan terhadap satu aktifitas yang telah ditetapkan.

Pengawasan diperlukan dalam organisasi supaya rencana dan pelaksanaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan. Selain itu, pengawasan bertujuan untuk memastikan perencanaan, penggunaan sumber daya dan pelaksanaan dari kegiatan dan program sesuai dengan aturan dan peraturan yang telah ditetapkan yang berfungsi sebagai alat koreksi dan perbaikan terhadap pelaksanaan kegiatan(Said Achmad, 2017: 48).

Pengendalian dapat dirumuskan sebagai poses penentuan apa yang harus dicapai yaitu standar, apa yang sedang dilakukan yaitu pelaksanaan, menilai pelaksanaan dan bila perlu melakukan perbaikan sehingga pelaksanaan sesuai dengan rencana atau selaras dengan standar yang bertujuan agar proses pelaksanaan dilakukan sesuai dengan ketentuan, rencana, dan melakukan tindakan perbaikan jika

terdapat penyimpangan, supaya tujuan yang dihasilkan sesuai dengan yang direncanakan. Pengendalian memiliki berbagai macam jenis diantaranya adalah.

1. Pengendalian produksi yang ditujukan untuk mengetahui kualitas dan kuantitas produksi yang dihasilkan.
2. Pengendalian keuangan ditujukan kepada hal yang menyangkut keuangan, tentang pemasukan, pengeluaran, dan termasuk biaya anggaran.
3. Pengendalian pegawai ditujukan kepada hal yang berhubungan dengan kegiatan karyawan.
4. Pengendalian waktu ditujukan kepada pengendalian waktu.
5. Pengendalian kebijakan ditujukan untuk mengetahui dan menilai apakah kebijakan organisasi telah dilaksanakan sesuai dengan rencana.
6. Pengendalian teknis ditujukan kepada hal yang bersifat fisik, yang berhubungan dengan tindakan dan teknis pelaksanaan.
7. Pengendalian inventaris ditujukan untuk mengetahui apakah inventaris perusahaan masih ada semua atau ada yang hilang.
8. Pengendalian penjualan ditujukan untuk mengetahui apakah produk dan jasa yang dihasilkan terjual sesuai dengan target yang di tetapkan.
9. Pengendalian pemeliharaan ditujukan untuk mengetahui apakah semua inventaris kantor dipelihara dengan baik atau tidak (Iwan purwanto, 2006: 69).

Beberapa alat yang digunakan untuk melakukan fungsi pengendalian antara lain sebagai berikut.

1. Personal *observatian*adalah pengawasan langsungsecara pribadi oleh pimpinan perusahaan terhadap bawahan yang sedang bekerja.
2. Laporan adalah pengawasan yang dilakukan oleh atasan berdasarkan laporan yang dibuat oleh setiap bagian.

3. Statistik adalah pengendalian yang dilakukan oleh manajer berdasarkan data, informasi, dan kejadian yang telah lalu.
4. Laporan keuangan adalah pengendalian yang dilakukan manajer terhadap laporan keuangan dan diawasi melalui analisis laporan keuangan.
5. Titik pulang pokok adalah pengendalian yang dilakukan manajer berdasarkan suatu keadaan ketika jumlah penjualan tetentu tidak mendapatkan laba maupun rugitidak (Iwan purwanto, 2006: 69).

Sistem pengendalian yang dapat diandalkan dan yang efektif mempunyai karakteristik umum tertentu. Kepentingan relatif dari karakteristik ini bervariasi dengan situasi masing-masing, akan tetapi sebagian besar sistem pengendalian diperkuat oleh ciri sebagai berikut.

1. Akurat
2. Tepat waktu
3. Objektif dan Komprehensif
4. Dipusatkan pada tempat pengendalian strategis
5. Secara ekonomi realistik
6. Secara organisasi realistik
7. Dikoordinasikan dengan arus pekerjaan organisasi
8. Fleksibel
9. Preskriptif dan operasional
10. Diterima para anggota organisasi (Siswanto, 2005: 149-150).

Pelaksanaan adalah perwujudan dalam tindakan dari rencana yang telah digariskan guna mencapai tujuan atau target organisasi yang telah digariskan. Di dalam melaksanakan suatu rencana manajer harus membuat penjadwalan aktivitas (Siswandi, 2011: 75).

Pelaksanaan adalah suatu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang telah disusun secara matang dan terperinci, implementasi biasanya dilakukan setelah perencanaan dianggap siap. Usaha yang

dilaksanakan untuk melaksanakan semua rencana dan kebijaksanaan yang telah dirumuskan dan ditetapkan dengan dilengkapi segala kebutuhan, alat yang diperlukan, siapa yang melaksanakannya, dimana tempat pelaksanaannya dan bagaimana cara pelaksanaannya.

Penggerakan adalah membuat semua anggota organisasi mau bekerja sama dan bekerja secara ikhlas dan bergairah untuk mencapai tujuan sesuai dengan perencanaan dan usaha pengorganisasian. Pokok masalah yang dibahas dalam fungsi penggerakan adalah (Iwan purwanto, 2006: 58-66).

1. Perilaku Manusia adalah semua aktifitas individu yang mendorong individu untuk mencapai tujuan tertentu. Semua aktifitas yang dimaksud adalah segala yang ditanggapi, dipikirkan, yang disarankan, mengaktifkan kebiasaan yang lama dan menghasilkan kebiasaan yang baru untuk mencapai tujuan.
2. Motivasi adalah suatu keahlian dalam mengarahkan pegawai dan organisasi agar mau bekerja secara berhasil, sehingga tercapai keinginan para pegawai sekaligus tercapai tujuan organisasi yang didalamnya terdapat beberapa asas motivasi diantaranya adalah asas mengikutsertakan, komunikasi, pengakuan, wewenang yang dideligasikan, dan perhatian timbal balik yang memiliki proses adanya penetapan tujuan organisasi, mengetahui kepentingan karyawan atau bawahan, adanya komunikasi yang baik, penyatuan tujuan karyawan dengan organiisasi, dan adanya dukungan dari pemimpin yang bertujuan untuk meningkatkan gairah pegawai, disiplin pegawai, meningkatkan rasa tanggung jawab, meningkatkan produktifitas dan partisipasi pegawai pada perusahaan.
3. Kepemimpinan adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang agar mau bekerja sama untuk mencapai tujuan. Dalam kepemimpinan harus memiliki beberapa unsur diantaranya adalah leader,

pengikut, organisasi, objek atau sasaran yang ingin dicapai, dan lingkungan

4. Komunikasi adalah sebagai tahap dari proses kepemimpinan yang memindahkan ide seseorang ke orang lain untuk digunakan dalam fungsinya memimpin pekerjaan yang memiliki berbagai macam syarat diantaranya adalah mempergunakan bahasa yang baik, lengkap, tepat, dan jelas.

Konsep pemasaran, dalam konsep ini dinyatakan bahwa, kunci keberhasilan untuk mencapai tujuan perusahaan adalah terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta pemberian kepuasan yang diinginkan secara lebih baik daripada yang dilakukan oleh para pesaing. Dasar pemikiran yang terkandung dalam konsep pemasaran adalah:

1. Pemuasan keinginan kelompok pembeli tertentu adalah menjadi tugas perusahaan.
2. Untuk itulah diperlukan program riset pemasaran agar dapat diketehui pada keinginan pembeli.
3. Semua kegiatan untuk mempengaruhi pembeli, harus ditempatkan di bawah kontrol pemasaran yang terintegrasi.
4. Kepuasan konsumen akan dapat menimbulkan loyalitas, kesan baik dari pembeli (Murti Sumarni, 2002: 17).

f. Proses dalam*Marketing*

1. Periklanan

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik dan mempengaruhi calon nasabahnya, yang dapat dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, koran , majalah, televisi, atau radio.

2. Promosi Penjualan

Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan jumlah penjualan untuk meningkatkan jumlah nasabah.Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiapproduk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu agar nasabah tertarik untuk membeli maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang menarik.

3. Publisitas

Publisitas merupakan kegitan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan sponsorship terhadap suatu kegiatan.

4. Penjualan Pribadi

Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari *cleaningservice*, satpam sampai pejabat bank (Jurnal Sanwani Vol. 2 No. 1 Januari 2017).

3. Deposito Mudharabah

a. Pengertian Deposito

Sistem penghimpunan dana pada bank syariah dilihat dari sumbernya, pada dasarnya terdiri atas: modal, titipan dan investasi. Deposito pada bank syariah termasuk sumber dana yang berasal dari investasi masyarakat yang dihimpun berdasarkan akad *mudharabah*, maka deposito di bank syariah disebut dengan deposito *mudharabah* (Antonio, 2000: 146).

Deposito menurut Dewan Syariah Nasional No. 03/DSN-MUI/IV/2000 tentang deposito yaitu simpanan dana berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank (Sholihin, 2010: 137) .

Deposito berdasarkan UU No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan yang dimaksud dengan deposito adalah simpanan yang hanya penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara penyimpan

dengan bank yang bersangkutan (Jurnal Al muzaraah, Vol. 1 No. 2 Tahun 2013).

Pengertian deposito menurut Undang-Undang perbankan nomor 10 tahun 1998 Pasal 1 Ayat 7adalah simpanan yang penarikanya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank yang bersangkutan (Jurnal Volta Dianto Vol. 7 No. 3 Tahun 2015).

Berbeda dengan tabungan, deposito mengandung unsur jangka waktu (jatuh tempo) yang lebih panjang dan bersifat likuid, sebab penarikan atau pencairan dana hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo saja. Akan tetapi, dari segi bagi hasil, bagi hasil yang diberikan deposito lebih tinggi dibanding tabungan. Untuk mencairkan deposito, deposan dapat menggunakan bilyet deposito atau sertifikat deposito.

Deposito merupakan produk dari bank yang memang ditujukan untuk kepentingan investasi dalam bentuk-bentuk surat berharga, sehingga dalam perbankan syariah akan memakai prinsip *mudharabah*. Berbeda dengan prinsip konvensional yang memberikan imbalan berupa bunga bagi nasabah deposan, maka dalam perbankan syariah imbalan yang diberikan kepada nasabah deposan adalah bagi hasil (*profit sharing*) sebesar nisbah yang telah disepakati di awal akad.

Dengan demikian dalam perbankan syariah produk berupa deposito hanya mendasarkan pada akad *mudharabah*, mengingat sifat spesifik dari deposito yang memang ditujukan untuk kepentingan investasi. Untuk itu salah satu produk penghimpunan dana oleh bank adalah dalam bentuk deposito *mudharabah* ini.

Bank dan nasabah masing-masing mendapatkan keuntungan. Keuntungan bagi bank dengan menghimpun dana lewat deposito adalah uang yang tersimpan relatif lebih lama, mengingat deposito memiliki jangka waktu yang relatif panjang dan frekuensi penarikan yang panjang. Sehingga bank akan lebih leluasa melempar dana tersebut untuk kegiatan produktif. Sedangkan nasabah akan mendapatkan keuntungan berupa

bagi hasil yang besarnya sesuai dengan nisbah yang telah disepakati diawal perjanjian (Anshori, 2007: 93-94).

b. Landasan Hukum Deposito *Mudharabah*

Landasan hukum yang mengatur pemberlakuan simpanan tabungan di bank syariah adalah fatwa Dewan Syariah Nasional. Berdasarkan fatwa DSN No. 03/DSN-MUI/IV/2000 tentang deposito. Deposito ada dua jenis yaitu deposito yang berdasarkan perhitungan bunga dan deposito yang dibenarkan yaitu deposito yang berdasarkan prinsip mudharabah (MUI, hal. 9).

Secara teknis mengenai deposito *mudharabah* ini diatur dalam Pasal 36 huruf a poin 3 PBI Nomor 6/24/PBI/2004 tentang Bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

Pasal ini intinya menyebutkan bahwa bank wajib menerapkan prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian dalam kegiatan usahanya melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan investasi antara lain dalam bentuk deposito berjangka berdasarkan prinsip *mudharabah*.

Selain itu mengenai deposito ini juga telah diatur dalam sebuah fatwa DSN No. 03/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 1 April 2000 yang menyatakan bahwa keperluan masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan dan dalam bidang investasi, memerlukan jasa perbankan. Salah satu produk perbankan dalam penghimpunan dana dari masyarakat adalah deposito, yaitu simpanan dana berjangka yang penarikan hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.

Berdasarkan fatwa DSN-MUI ini deposito yang dibenarkan dalam syariah adalah yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
2. Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk didalamnya *mudharabah* dengan pihak lain.
3. Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
4. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
5. Bank sebagai *mudharib* menutup biaya opersional deposito dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
6. Bank tidak diperkenankan untuk mengurangi nisbah keuntungan (Anshori, 2007: 94-95).

c. Jenis-Jenis Deposito

Dalam prakteknya, paling tidak ada tiga jenis deposito, yaitu deposito berjangka, sertifikat deposito dan deposit *in call*. Masing-masing jenis deposito memiliki kelebihan tersendiri. Khusus deposito berjangka, diterbitkan pula dalam mata uang asing (Kasmir, 2000: 63).

1. Deposito Berjangka

   Deposito berjangka adalah deposito yang diterbitkan dengan jenis jangka waktu tertentu. Jangka waktu deposito berjangka biasanya bervariasi mulai dari 1, 3, 6, 12 bulan. Deposito berjangka diterbitkan atas nama baik perorangan atau lembaga. Maksudnya di dalam bilyet deposito tercantum nama seseorang atau lembaga pemilik deposito tersebut. Deposito berjangka yang diterbitkan dalam valuta asing, biasanya diterbitkan oleh bank devisa. Perhitungan, penerbitan, pencairan dan bagi hasil dilakukan dengan kurs devisa umum.

2. Sertifikat Deposito

Sama halnya dengan deposito berjangka, sertifikat deposito diterbitkan dalam jangka waktu 1, 3, 6, 12 bulan. Hanya perbedaannya sertifikat deposito diterbitkan atas unjuk dalam bentuk sertifikat, sehingga dapat diperjualbelikan dan dipindahtangankan kepada pihak lain. Oleh karena itu, sertifikat deposito merupakan instrumen dari pasar uang.

3. *Deposit On Call* (DOC)

Deposit On Call merupakan deposito yang diperuntukan bagi deposan memiliki jumlah uang yang besar dan uang tersebut belum digunakan sementara waktu. Penerbitan DOC berjangka waktu minimal 7 hari dan paling lama 1 bulan. Namun sebelum dicairkan, 3 hari sebelumnya deposan harus memberitahukan kepada bank bahwa deposan akan mencairkan DOCnya. Besarnya bagi hasil DOC biasanya dihitung per bulan dan untuk menentukan nisbah bagi hasilnya terlebih dahulu dilakukan negosiasi antara nasabah dengan pihak bank (Kasmir, 2000: 63).

d. Faktor-faktor yang mempengaruhi penghimpunan dana bank syariah

Menurut Rivai dan Arifin (2010), usaha bank dalam penghimpunan dana dipengaruhi oleh faktor yang datang dari luar (*eksternal*), dan faktor yang bersumber dari bank itu sendiri (*internal*). Faktor *eksternal* yang mempengaruhi penghimpunan dana perbankan antara lain kondisi perekonomian, kegiatan dan kondisi pemerintah, kondisi atau perkembangan pasar modal, kebijakan pemerintah serta peraturan Bank Indonesia, dan pendapatan. Sedangkan faktor *internal* antara lain produk Bank, kebijakan bagi hasil, kualitas layanan, suasana faktor tersebut, keamanan atas dana yang dititipkan atau di investasikan, dan tingkat suku bunga (Jurnal Abdullah Syukur Novianto Vol. 2 No. 4 Tahun 2013).

Mengalokasikan dananya dipengaruhi oleh faktor-faktor tersebut:

a. Faktor *eksternal*

Salah satu faktor *eksternal* yang mempengaruhi penghimpunan dana perbankan adalah pendapatan. Dalam analisis makro ekonomi digunakan istilah pendapatan nasional atau *national income*.

b. Faktor *internal*

Salah satu faktor *internal* yang berpengaruh terhadap pendanaan perbankan khususnya perbankan syariah yaitu bagi hasil yang diterimah oleh nasabah. Tinggi rendahnya bagi hasil yang ditawarkan bank kepada nasabah akan menentukan minat nasabah untuk menentukan uangnya pada bank tersebut. Jumlah bagi hasil sangat berpengaruh positif terhadap:

1) Tingkat suku bunga
2) Tingkat bagi hasil
3) *Finance to deposit ratio*
4) Inflasi
5) Ukuran (Rivai dan Arifin, 2010: 87).

e. Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *adhdharby* dari *fil ardhi* yaitu bepergian untuk urusan dagang. Disebut juga *qiradh* yang berasal dari kata *al-qardhu* yang berarti potongan, karena pemilik memotong hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungan.

Mudharabah juga berasal dari kata *dharb* yang berarti memukul atau berjalan. Dalam bidang ekonomi islam, pengertian memukul atau berjalan lebih tepatnya adalah proses seseorang memukul kakinya dalam menjalankan usahanya. Sedangkan secara istilah, *mudharabah* merupakan akad kerja sama usaha antara dua belah pihak pertama (pemilik dana) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai dengan kesepakatan sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung pengelola dana (Suwiknyo, 2010: 181).

Keuntungan usaha secara *mudharabah*, dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila rugi, ditanggung oleh pemilik modal selama bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian atau kecurangan pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi (Ali, 2008: 25).

Secara singkat *mudharabah* atau penanaman modal adalah penyerahan modal uang kepada orang yang berniaga sehingga ia mendapatkan persentase keuntungan (Ascarya, 2007: 60).

Sebagai suatu bentuk kontrak, *mudharabah* merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana/ modal (pemodal), biasa disebut *shahibul maal/ rabbul maal*, menyediakan modal (100 persen) kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut *mudharib*, untuk melakukan aktifitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya. Dalam akad (yang besarnya juga dipengaruhi oleh kekuatan pasar).

Shahibul maal (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal, tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudharib* (pengelola atau *entrepreneur*) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal.

Apabila terjadi kerugian karena proses normal dari usaha, dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, sedangkan pengelola kehilangan tenaga dan keahlian yang telah dicurahkannya. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian dan kecurangan pengelola, maka pengelola bertanggung jawab sepenuhnya.

Nisbah bagi hasil antara pemodal dan pengelola harus disepakati diawal perjanjian. Besarnya nisbah bagi hasil masing-masing pihak tidak diatur dalam syariah, tetapi tergantung kesepakatan mereka. Nisbah bagi hasil bisa dibagi rata 50:50, tetapi bisa juga 30:70, 60:40, atau proporsi lain yang disepakati. Pembagian keuntugan yang tidak diperbolehkan adalah dengan menentukan alokasi jumlah tertentu untuk salah satu

pihak. Diperbolehkan juga untuk menentukan proporsi yang berbeda untuk situasi yang berbeda. Misalnya, jika pengelola berusaha di bidang produksi, maka nisbahnya 50 persen, sedangkan kalau pengelola berusaha di bidang perdagangan, maka nisbahnya 40 persen.

Di luar porsi bagi hasil yang diterima pengelola, pengelola tidak diperkengkan meminta gaji atau konpensasi lainnya untuk hasil kerjanya. Semua mazhab sepakat dalam hal ini. Namun demikian, Imam Ahmad memperbolehkan pengelola untuk mendapatkan uang makan harian dari rekening *mudharabah*. Ulama dari mazhab Hanafi memperbolehkan pengelola untuk mendapatkan uang harian (seperti untuk akomodasi, makan, dan transpor) apabila dalam perjalanan bisnis keluar kota (Ascarya, 2008: 60-62).

Rukun dari akad *mudharabah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

a. Pelaku akad, yaitu *shahibul maal* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudharib* (pengelola) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal.
b. Objek akad, yaitu modal *(mal*), kerja (*dharabah*), dan keuntungan (*ribh*).
c. *Shighah*, yaitu *ijab* dan *qabul* .

Sementara itu, syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi dalam *mudharabah* terdiri dari syarat modal dan keuntungan. Syarat modal yaitu:

a. Modal harus berupa uang.
b. Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya.
c. Modal harus tunai dan bukan utang.
d. Modal harus diserahkan kepada mitra kerja.

Sementara itu, syarat keuntungan, yaitu keuntungan harus jelas ukurannya, dan keuntungan harus dengan pembagian yang disepakati kedua belah pihak (Ascarya, 2008: 62-63).

f. Penghimpunan Dana (*funding*)

penghimpunan dana adalah kegiatan usaha lembaga keuangan dalam menarik dan mengumpulkan dana-dana dari masyarakat dan menampungnya dalam bentuk simpanan, giro, tabungan, deposito/ surat berharga lainnya. Dalam penghimpunan dana (*funding*) diupayakan untuk direncanan dengan matang, supaya menarik minat masyarakat untuk bergabung dengan koperasi. Prinsip utama dalam penghimpunan dana pada koperasi syariah ini adalah kepercayaan (Fitri Nurhatati, 2008: 16)

Penghimpunan dana atau biasa menyebutnya pendanaan adalah suatu kegiatan usaha yang dilakukan bank untuk mencari dana kepada pihak deposan yang nantinya akan disalurkan kepada pihak kreditur dalam rangka menjalankan fungsinya sebagai intermediasi antara pihak deposan dengan pihak kreditur. Produk-produk bank syariah dalam pendanaan memiliki empat jenis yang berbeda yaitu giro dengan prinsip *wadiah* dan *qard*, tabungan dengan prinsip *wadiah, qard*, atau *mudharabah*, deposito dengan prinsip *mudharabah*, dan obligasi dengan prinsip *mudharabah*, *ijarah*(Ascarya, 2008: 112).

Kegiatan utama dari suatu bank adalah penghimpunan dan penyaluran dana. Penghimpunan dana juga bisa dikatakan sebagai proses pencarian sumber dana bank. Yang dimaksud dengan sumber dana bank sendiri adalah usaha bank dalam menghimpun dana untuk membiayai opersinya (Kasmir, 2002: 61).

g. Karakteristik dan Ketentuan Umum Deposito *Mudharabah*

Adapun yang merupakan karakteristik dan ketentuan umum dalam deposito *mudharabah* adalah sebagai berikut (Suwikyono, 2009: 15).

1. Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan atau pembagian keuntungan secara resiko yang ditimbulkan dari penyimpanan dana, yang dicantumkan di awal akad.
2. Pada deposito *mudharabah*, wajib diberikan sertifikat atau tanda penyimpanan deposito kepada deposan.
3. Deposito *mudharabah* hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang setelah jatuh tempo akan diperlakukan sama seperti deposito baru, tetapi bila pada akad sudah dicantumkan perpanjangan otomatis, maka tidak perlu dibuat akad baru. Modal dinyatakan dengan jumlahnya dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
4. Ketentuan-ketentuan lain yang berkaitan dengan deposito tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

B. Penelitian Relevan

Skripsi karangan Irma Suryani**,** Mahasiswi UIN Syarif Hidayatullah (penelitian tahun 2012) dengan judul *"Konsep dan Aplikasi Sistem Bagi Hasil Deposito Mudharabah*". Hasil penelitian menunjukkan bahwa deposito *mudharabah* merupakan suatu investasi yang dijadikan sebagai alat penghimpunan dana oleh bank dan berdasarkan prinsip bagi hasil, yang penarikannya saat jatuh tempo. Sedangkan penerapan akad *mudharabahmutlaqah* dalam produk deposito *mudharabah* pada BMT Fajar Siddiq memberikan kebebasan pada BMT (*mudharib*) untuk mengelola dana deposan kedalam aktifa produktif tanpa adanya batasan. Sistem bagi hasil yang ditetapkan BMT adalah *revenue sharing*. Perbedaannya dengan penelitian yang penulis tulis adalah dari segi manajemenPT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*.

Skripsi karangan Budi Yanto dengan judul "*Pengaruh Deposito dan Pembiayaan Terhadap Perbankan"* tahun 2014, Mahasiswi UIN Syarif Hidayatullah, yang hasilnya membuktikan bahwa bagaimana tentang tata cara bank dalam menghimpun dana deposito dari masyarakat serta penyalurannya terhadap pembiayaan serta hubungan antara dana deposito dengan sumber dana penggunaan dana pada BPRS Amal Salmandan pengaruh pengelolaan dana deposito yang ditinjau dari sisi profitabilitas. Perbedaannya dengan penelitian yang penulis tulis adalah dari segimanajemenPT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah.*

Skripsi oleh Fajar Putera Kurniawan dengan judul "*Pengaruh produk pembiayaan Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, Ijarah, dan Qard terhadap Profitabilitas BPR Syariah di Yogyakarta"* Fakultas Syariah dah Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, dengan metode penelitian kuantitatif. Yang hasilnya yaitu menunjukkan bahwa pembiayaan *Mudharabah, Musyarakah, dan Murabahah*yang diproksikan dengan Return on Asset (ROA) berpengaruh positif terhadap tingkat profitabilitas Bank BPRS, sedangkan pembiayaan Ijarah berpengaruh negatif hal ini mengidentifikasikan bahwa penyaluran pembiayaan ini masih belum produktif serta pembiayaan ini masih kurang diminati oleh masyarakat luas. Bedanya dengan penelitian penulis yaitu penulis justru menggunakan metode penelitian kualitatif yang mana membahas tentangmanajemenPT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*.

BAB III
METODE PENELITIAN

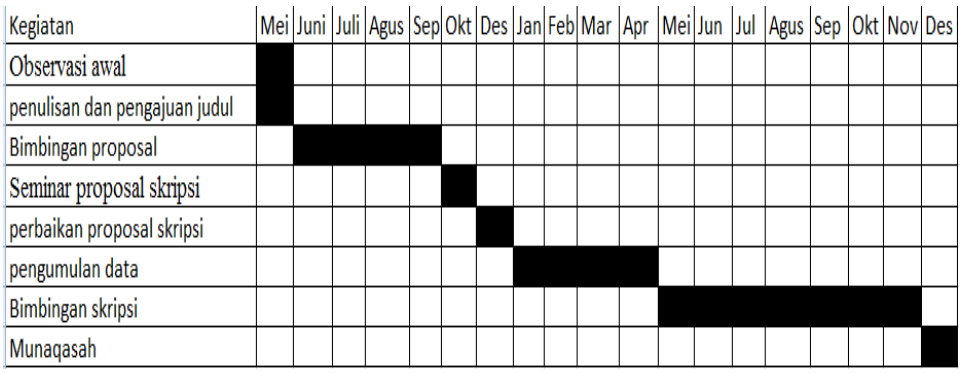
A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan *(field research)* dengan pendekatan *deskriptif kualitatif*. *Deskriptif kualitatif* adalah penelitian yang mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, dan kejadian yang terjadi saat sekarang. Penelitian ini memusatkan perhatian pada masalah aktual sebagaimana adanya pada saat penelitian berlangsung (Juliansa, 2001: 34-35). Adapun penelitian *deskriptif kualitatif* yang dimaksud adalah diorientasikan untuk mendeskripsikan dan menjelaskan tentang manajemen *marketing* PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah* dengan menggunakan data dan informasi yang ada pada PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar.

B. Latar dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian yang dilakukan yaitu diPT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar yang berlokasi di jl. Sudirman No. 137 Limo Kaum. Sedangkan waktu penelitiannya yaitu dari bulan Mei 2018 sampai Desember 2019. Berikut jadwal kegiatan penelitian yang penulis jabarkan dalam bentuk tabel.

Tabel 3. 1
Jadwal Dan Waktu Penelitian



C. Istrumen Penelitian

Instrumen penelitian ini terbagi dua yaitu instrumen utama dan instrumen pendukung, yang menjadi instrumen utama atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri (Sugiono, 2011: 220). Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri. Sedangkan instrumen pendukung yang berguna untuk menunjang kelengkapan data adalah pedoman wawancara, buku catatan, pena, *camera hp*, *block note*, dan alat perekam berupa *handpone*.

D. Sumber Data

Sumber data adalah subjek penelitian yang dimanfaatkan untuk mencari informasi tentang situasi dan kondisi penelitian, jadi sumber data yang penulis gunakan adalah:

1. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Direktur BMT yaitu Ifelda Ningsih, bagian *marketing* yaitu Alber Syah Pagado, dan bagian *officer* yaitu Widya Susanti yang ada di PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar yang dapat memberikan informasi-informasi dan data-data mengenai permasalahan yang penulis teliti.
2. Sumber data sekunder, yaitu sumber data yang penulis dapat dari laporan keuangan dan dokumen yang ada di PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data peneliti menggunakan dua teknik yaitu:

1. Wawancara

   Dalam penelitian ini penulis mewawancarai direktur, *marketing*, dan *officer* yang ada di PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar.

2. Dokumentasi

   Metode dokumentasi ini dilakukan untuk memperoleh data tertulis yang tersimpan dan di dalamnya mencakup informasi-informasi yang diperlukan oleh peneliti berupa laporan keuangan dan laporan jumlah nasabah yang ada di PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses yang digunakan untuk menjawab rumasan masalah (Sugiono, 2011: 87). Dalam hal ini, teknik analisis data yang penulis gunakan adalah:

1. Reduksi Data

   Dari data yang penulis peroleh yaitu berupa hasil wawancara dan laporan keuangan yang ada di BMT, peneliti mereduksi data dengan mencari pokok-pokok yang penting dari data yang diperoleh, yaitu berupa jumlah deposito, jumlah tabungan, dan jumlah nasabah. Sedangkan dari hasil wawancara peneliti mereduksi dengan mendeskripsikan hasil dari wawancara tersebut.

2. Penyajian Data

   Penyajian data dalam penelitian ini menggunakan bentuk tabel yang didalamnya terdapat, tahun laporan keuangan, jumlah nasabah, jumlah deposito, dan persentase kenaikannya. Kemudian hasil wawancara disajikan dengan memaparkan dan mendeskripsikan dari hasil yang diperoleh.

3. Penarikan Kesimpulan

   Kesimpulan awal dari penelitian ini adalah menejelaskan gambaran-gambaran umum tentang manajemen marketing BMT dalam penghimpunan dana deposito.

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data yang didapat sehingga benar-benar sesuai dengan tujuan dan maksud penelitian, maka peneliti menggunakan uji kredibilitas data yang dapat dilakukan melalui triangulasi.

Jenis triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi sumber adalah teknik untuk menguji data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Sedangkan triangulasi teknik adalah teknik untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan

dengan cara mengecek data kepada sumber data yang sama dengan teknik yang berbeda (Sugiono, 2008: 373).

Jadi untuk menguji keabsahan data yang penulis gunakan adalah jenis triangulasi sumber yaitu untuk mengecek keabsahan data dalam penelitian ini yaitu dengan Direktur, *Marketing*, dan *officer* yang ada di PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar.

BAB IV
HASIL PENELITIAN

A. Profil PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar

1. Sejarah Berdirinya PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar

Lembaga keuangan mikro syariah PT. BMT AlmabrukIAIN Batusangkar pada awalnya bernama BMT Mahmud Yunus.

BMT Mahmud Yunus diprakarsai oleh beberapa orang dosen STAIN Batusangkar,yang ingin mengembangkan lembaga keuangan syariah dilingkungan kampus STAIN Batusangkar pada khususnya dan daerah sekitarnya, yaitu pada tanggal 1 April 2005. Karena keinginan untuk mengembangkan BMT maka dosen –dosen dan karyawan lainnya mengajak untuk bersama mengembangkan lembaga keuangan ini. Pengenalan usaha BMT ini diarahkan untuk sektor real dan target pasarnya adalah masyarakat yang kurang mampu dengan tujuan utamanya meningkatkan ekonomi masyarakat. Adapun jenis usaha yang berkembang pada waktu itu, berbentuk penyedian jasa seperti rental komputer, pengadaan alat tulis kantor,kerjasama dalam bentuk pertanahan. Pada awal berdirinya, Pemerintah Daerah ikut menempatkan dananya di BMT''MY'' STAIN Batusangkar.

Untuk memperkokoh legalitas BMT sebagai lembaga keuangan maka, secara resmi kelembagaan BMT sudah diakuisisi oleh KPN pada RUPM tutup buku tahun 2010 yaitu pada tanggal 14 Juni 2011, yang kepengurusan BMT secara resmi diserahkan ke KPN tersebut. Pada RUPM tutup buku 2011 yaitu pada tanggal 14 April 2012. Dengan demikian, BMT sudah menjadi unit usaha dari KPN. Sebagai bagian dari koperasi maka saat itu koperasi telah menempatkan dana sebagai modal awal sebasar Rp.15.000.000.-(lima belasjuta rupiah).

Sesuai dengan hasil Rapat Umum Pemegang Modal (RUPM) tutup buku tahun 2015 tanggal 14 Januari 2016, BMT kembali mengelolah lembaga secara mandiri dan sesegara mungkin memiliki badan hukum sendiri. Dalam perjalanannya, berbagai upaya telah dilakukan untuk memperoleh legalitas hukum sesuai dengan harapan pemegang modal yaitu menjadi lembaga keuangan mikro dengan bentuk Perseroan Terbatas (PT).

Sejalan dengan pengurusan legalitas BMT,dalam amanat RUPM tersebut juga dibahas mengenai nama dan semua atribut yang berhubungan dengan BMT termasuk dengan kepengurusan BMT. Untuk keperluan kepengurusan badan hukum pada tahun 2016, BMT mengajukan perubahan nama kepada Notaris yang semula bernama BMT Mahmud Yunus Batusangkar kemudian berganti nama menjadi BMT Almabruk atau secara legalnya memiliki nama lembaga keuangan mikro syariah PT. BMT Almabruk Batusangkar.

Sesuai amanat RUPM tutup buku 2016 pada 1 Februari 2017 untuk menuntaskan persoalan legalitas BMT, maka pada tahun 2017 BMT telah memperoleh pengakuan hukum melalui Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia AHU-0156546.AH.01.11 tahun 2017 tanggal 9 Desember 2017 dengan nama PT.LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH (PT.LMKS) AL-MABRUK.

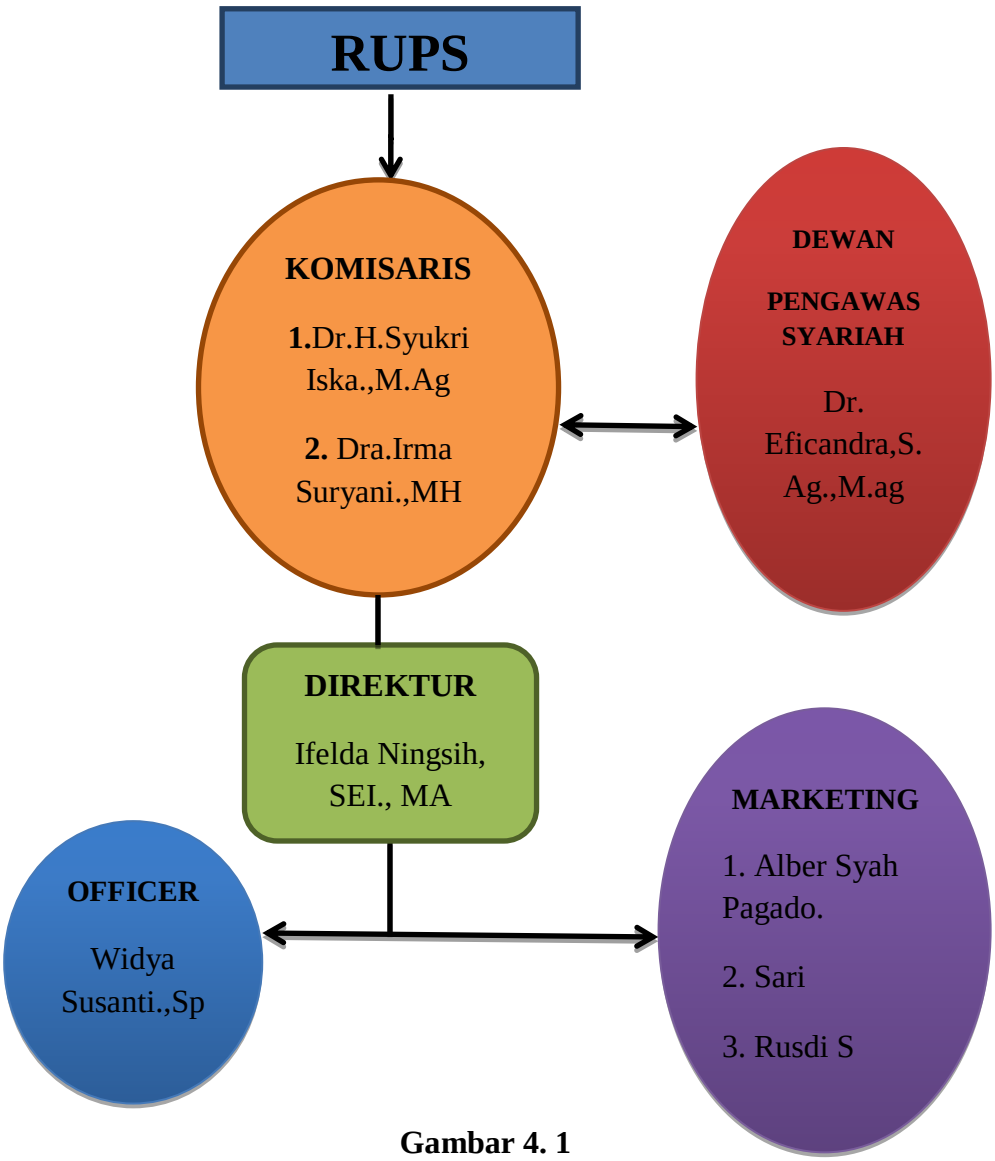
Segala bentuk kegiatan usaha, permodalan dan kepengurusan BMT juga telah dituangkan dalam Akta Notaris No.53 tanggal 10 November 2017 yang dikeluarkan oleh Notaris dan PPAT Syahrul Nizam, SH., M.KN di Payakumbuh. Tanda daftar perusahaan PT. LKMS pada Pemda Tanah Datar adalah nomor No. 03.12.1.64.00194 dengan NPWP 83.366.443.6-204.000. Tahapan terakhir untuk perizinan BMT secara penuh adalah mendapatkan legalitas usaha simpanan dan pembiayaan dari OJK. Pengurusan izin ini dituntaskan segera di tahun 2018 ini. Sebagai mana tertuang di dalam Akta Notaris dan juga telah disampaikan dalamRUPM sebelumnya. Organisasi BMT memiliki

susunan yang terdiri dari, Komisaris, Dewan Pengawas Syariah, Direktur, *Officer* dan *Marketing* (laporan keuangan BMT).

2. **Struktur organisasi**

PT.LMKS ALMABRUK IAIN BATUSANGKAR

Periode 2017-2020



Gambar 4. 1
Struktur Organisasi PT. LMKS ALMABRUK IAIN BATUSANGKAR
Periode 2017-2020

Keterangan :

1. Komisaris terdiri dari 2 orang yaitu: Dr. H. Syukri Iska., M.Ag dan Dra. Irma Suryani., MH
2. Dewan Pengawas Syariah terdiri dari 1 oang yaitu, Dr. Eficandra, S.Ag., M.ag
3. Direktur tediri dari satu orang yaitu Ifelda Ningsih, SEI., MA.
4. Officer terdari dari satu orang yaitu Widya Susanti., Sp
5. Dan marketing terdiri dari 3 orang yaitu Alber Syah Pagado, SE.,Sy, Lidia Puspita Sari,SE.,Sy dan Rusdi Syatria Z, SE

Setelah dilakukan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) pada awal tahun 2019 maka jabatan dari Ifelda Ningsih, SEI., MA yang semula adalah direktur dan sekarang posisi direktur digantikan oleh Rahmat Ade Putra S.E. ME karena Ifelda Ningsih, SEI., MA naik jabatan menjadi Dewan Pengawas Syariah (DPS).

3. Visi dan Misi

Adapun visi dan misi BMT AL-Mabruk IAIN Batusangkar, yaitu

a. Visi

"Profesional, Amanah, Berempati, dan Membumikan transaksi keuangan berdasarkan prinsip syariah"

b. Misi

1) Menjadikan BMT sebagai lembaga yang beroperasi sesuai dengan prinsip yang digariskan dalam al-quran dan as-sunnah.
2) Mewujudkan BMT yang taat azaz dalam setiap operasionalnya.
3) Meningkatkan responsifitas segenap manajemen dalam memberikan pelayanan terhadap seluruh pengguna jasa BMT.
4) Mewujudkan BMT sebagai lembaga yang menjaga dan memelihara kepercayaan nasabah dalam segala transaksi.
5) Menjadikan BMT sebagai lembaga yang peduli terhadap kebutuhan nasabah secara khusus dan masyarakat secara umum.

6) Memberdayakan mahasiswa sebagai intelektual, akad demi seberapa antisipasi dalam ekonomi.
7) Membina usaha riil dengan memanfaatkan jasa BMT dalam bertransaksi.

4. Produk-produk BMT Batusangkar

a. Pokok penghimpunan dana

1) Tabungan dengan prinsip titipan

a) Tabungan *wadiah*

Tabungan *wadiah* adalah tabungan yang di buka untuk umum dengan prinsip titipan dan bisa di manfaatkan produk ini akan memberikan keuntungan setiap bulan.

b) Tabungan mahasiswa

Tabungan mahasiswa, prinsip pelaksanaan sama namun produk dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa.

c) Tabungan pelajar

Tabungan pelajar Prinsip tabungan pelajar sebagai titipan, pemanfaatan produk ini dapat digunakan oleh para pelajar SD, SMP, SMA sederajat dengan imbalan bonus.

2) Tabungan dengan prinsip bagi hasil

a) Tabungan pendidikan

Prinsip dipakai dalam tabungan pendidikan dalam *mudharabah* berjangka pemanfaatan produk ini akan mendapat bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

b) Tabungan mandiri

Tabungan mandiri juga di buka untuk semua masyarakat dengan prinsip *mudharabah* dengan perhitungan bagi hasil yang disepakati.

c) Tabungan qurban

Tabungan qurban yaitu tabungan yang direncanakan untuk qurban

d) Deposito *mudharabah*

Investasi dengan batas waktu tertentu dengan memanfaatkan produk deposito 1,3,6 dan 12 bulan dengan keuntungan yang di sepakati

b. Produk pembiayaan

1) Pembiayaan dengan prinsip *murabahah*

Pembiayaan *murabah* adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli. Pemanfaatan produk ini dapat digunakan oleh masyarakat yang membutuhkan pembiayaan untuk membeli barang konsumtif dan usaha dagang dengan objek pembiayaan adalah kendaraan, barang dagangan, bahan bangunan dan elektronik.

2) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

a) Pembiayaan *mudharabah*

Memanfaatkan produk pembiayaan *mudharabah*untuk kegiatan usaha kita BMT memberikan pembiayaan berupa modal kerja denganperhitungan bagi hasil yang bisa di sepakati.

b) Pembiayaan *ijarah*

Pembiayaan *ijarah*adalah pembiayaan yang berupa biaya pendidikan dan jasa lainnya.

5. Syarat dan ketentuan

a. Proses Pembukaan Tabungan dan Deposito

Mahasiswa dan masyarakat yang berminat dan ingin menabung untuk memanfaatkan layanan BMT Almabruk dalam bentuk simpanan, dipersilahkan untuk bergabung dan menyerahkan

1) Foto copy KTP
2) Mengisi formulir permohonan
3) Setoran awal minimal Rp. 10.000

4) Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000

Mahasiswa dan masyarakat yang berminat dan ingin menabung untuk memanfaatkan layanan BMTAlmabruk Batusangkar dalam bentuk deposito, di persilahkan untuk bergabung dan menyerahkan

1) Foto copy KTP
2) Mengisi formulir permohonan atau menendatangani bentuk kerja sama pengelolaan deposito dengan BMT
3) Setoran awal minimal Rp. 2.500.000
4) Jangka waktu 3, 6, dan 12 bulan

Fasilitas dan layanan yang diberikan adalah berupa buku tabungan, sertifikat deposito dan layanan antar jemput ke alamat nasabah.

Mahasiswa dan masyarakat yang berminat untuk memanfaatkan pembiayaan BMT AL-Mabruk Batusangkar daftarkan diri dengan menyerahkan :

1) Pas photo 3x4
2) Foto copy KTP suami istri dan jika belum menikah lengkapi dengan foto copy KTP orang tua
3) Foto kopi kartu keluarga
4) Mengisi form pembiayaan
5) Melampirkan surat keterangan usaha

Mahsiswa yang berada di lingkungan IAIN Batusangkar yang ingin memanfaatkan fasilitas pembiayaan IAIN Batusangkar, bergabung dengan memiliki penjamin dari dosen/ karyawan sudah PNS di IAIN Batusangkar

Manajemen PT. LKMS BMT Almabruk Batusangkar terdiri dari Komisaris dan Direktur. Komisaris dan Direktur dipilih oleh Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) untuk masa jabatan lima tahun terhitung sejak pengangkatannnya dan setelah masa

jabatannya berakhir dapat diangkat kembali oleh RUPS. Operasional BMT dijalankan oleh beberapa tenaga bagian *Marketing* dan *Officer* yang bekerja langsung dibawah pimpinan Direktur.

Selain menjalankan operasional dalam bidang keuangan, BMT juga masih menjalankan usaha pengadaan ATK melalui Toko Buku dan ATK HATTA. Sistem pengadaan barang yang dilakukan adalah melalui pesanan, yang mana pemenuhan permintaan barang akan dilakukan dengan menyepakati list barang terlebih dahulu. Kemudian dengan penghimpunan dana deposito yang sangat besar setiap tahunnya juga menunjang pertumbuhan BMT di masa yang akan datang, dengan pengelola BMT tersebut adalah kebanyakan dari dosen-dosen pejabat tinggi dari IAIN Batusangkar maka nasabah deposan sangat yakin dan tidak ragu dalam mendepositokan dananya di BMT tersebut di tambah lagi dengan perhitungan bagi hasil yang lumayan tinggi di bandingkan dengan lembaga keuangan laiinya (Ifelda Nengsih (Direktur), wawancara, 02 Januari 2019).

B. Manajemen *marketing* PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam Penghimpunan Deposito Mudharabah

1. Perencanaan marketing dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan *officer* (Widya Susanti), bahwasanya perencanaan yang dilakukan oleh marketing PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito yaitu merencanakan target kerja yang mana penetapannya pada tahun sebelumnya untuk dilaksanakan pada tahun berikutnya. Dalam manajemen penghimpunan dana deposito pihak marketing terlebih dahulu memiliki dan menetapkan perencanaan untuk kedepannya, baik itu target yang harus dicapai pertahun, siapa

saja sasaran marketing dalam penghimpunan deposito, apa tujuan dari penghimpunan deposito tersebut, dan bagaimana caranya agar penghimpunan tersebut berjalan dengan lancar dan sesuai dengan yang diharapkan BMT (Widya Susanti (*officer*), wawancara, 01 Maret 2019).

Selanjutnya wawancara yang dilakukan dengan pihak marketing bahwa, pihak marketing akan merencanakan apa yang harus dilakukan, setelah itu kapan dilakukan, dan bagaimana melakukannya. Di dalam penghimpunan dana pihak marketing BMT Almabruk melakukan pendekatan terlebih dahulu kepada calon nasabah dengan cara melakukan promosi agar masyarakat tertarik untuk bertransaksi di PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar (Alber Syah Pagado (*marketing*), wawancara, 02 Maret 2019). .

Program-program marketing di PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar yang dibuat pada akhir tahun untuk dilaksanakan pada tahun depan, dengan adanya rencana tersebut marketing dapat terarah dalam melakukan suatu kegiatan untuk tahun berikutnya.

Berdasarkan keterangan yang didapatkan dari pihak BMT Almabruk Batusangkar bahwa perencanaan yang dilakukan oleh marketing dimasa yang akan datang adalah memaksimalkan kegiatan promosi baik itu dalam menarik nasabah maupun dalam memasarkan produk yang ada. Rencana yang ditetapkan PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dimasa yang akan datang dalam bidang promosi adalah media promosi berupa Iklan di radio sangka FM dan mencetak brosur. Kedua media pemasaran ini akan dilakukan pengembangannya di tahun mendatang berupa penambahan frekuensi tayang di radio dan juga melakukan acara ruang dengar di radio. Kemudian PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar juga merencanakan membuka stand di kampus 2 tepatnya di gedung Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Kemudianperencanaan yang dilakukan PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkaruntuk mengembangkan minat nasabah lebih jauh agar bertransaksi menggunakan jasa PT. LKMS BMT Almabruk IAIN

Batusangkar, maka manajemen akan membuat berbagai sarana pemasaran seperti brosur, kalender, imsakiyah, *door to door* dan radio. Untuk nasabah yang loyal dengan jumlah saldo tertentu nantinya juga akan diberikan *souvenir* menarik.

Program pemasaran menggunakan jasa mitra juga akan dikembangkan oleh PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar kedepannya. Dimana mitra akan diberikan sejumlah *fee* tertentu apabila bergabung dan menggabungkan seluruh anggotanya menjadi nasabah pada PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar (Ifelda Nengsih (Direktur), wawancara, 02 Januari 2019).

Target penghimpunan dana deposito bahwasanya ada peningkatan target yang telah direncanakan oleh pihak PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar. Selanjutnya target pasar sasaran atau kepada siapa penghimpunan deposito ini ditujukan. Disini pihak *marketing* telah menargetkan deposito ini kepada para dosen yang ada dilingkungan IAIN Batusangkar dan nasabah PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkaryang berada di Kecamatan Limo Kaum. Selanjutnya sasaran atau target utamanya adalah para dosen dan karyawan yang berada di IAIN Batusangkar (Ifelda Ningsih (Direktur), wawancara, 02 Januari 2019)..

2. Pelaksanaan marketing dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*

Dalam pengelolaan nasabah para marketing akan melakukan beberapa upaya dan strategi yang akan digunakan dalam merekrut nasabah. Strategi yang dilakukan oleh marketing PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkaradalah dengan cara *door to door*, yaitu langsung dari rumah ke rumah, pintu ke pintu, atau pemasaran langsung ke lapangan atau ke pasar sasaran. Selain itu pihak marketing BMTAlmabruk juga menyebarkan brosur ke masyarakat yang

tujuannya untuk menarik masyarakat menjadi nasabah di PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar.

Strategi promosi dengan sistem *door to door* di sini dilaksanakan berdasarkan keterampilan karyawan atau marketing PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkardalam berkomunikasi langsung untuk memberikan informasi yang jelas kepada masyarakat atau calon nasabah tanpa menggunakan bantuan media lainnya. Selain itu seorang marketing harus bisa menjelaskan kepada calon nasabah agar dapat menarik nasabah tersebut supaya calon nasabah tersebut mau bergabung (Ifelda Nengsih (Direktur), wawancara, 02 Januari 2019).Adapun strategi pemasaran yang dilakukan PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkardalam memasarkan produk simpanannya yaitu:

1) Menyediakan produk sesuai dengan kebutuhan nasabah.

   PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkarmenyediakan berbagai produk yang diminati dan sesuai dengan kebutuhan nasabah dengan akad yang jelas seperti tabungan yang menggunanakan akad *wadiah* dan deposito yang menggunakan akad *mudharabah* tanpa menggunakan biaya yang besar.

2) Memberikan fasilitas penjemputan oleh para *marketing*.

   BMT memberikan fasilitas penjemputan dana yang dilakukan oleh bagian *marketing*, sehingga nasabah bisa bertransaksi secara langsung dimanapun nasabah tersebut berada.

3) Memberikan bonus bagi hasil dan tidak ada biaya administrasinya.

   PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar juga memberikan bonus kepada nasabah yang mendepositokan dananya berupa bagi hasil seperti *souvenir* dan *fee* yang menarik sedangkan pada saat penyetoran dan penarikannya tidak menggunakan biaya administrasi.

Adapun strategi pemasaran lain yang dilakukan PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkardalam memasarkan produk simpanannya

yaitu berupa promosi. Promosi merupakan kegiatan memberikan informasi dan mempengaruhi calon nasabah agar mempergunakan produk dan jasa yang ditawarkan PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar. Promosi merupakan kegiatan yang sangat penting bagi PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar, karena tanpa promosi nasabah tidak akan mengetahui tentang keberadaan produk - produk yang dimiliki, keunggulan yang dimiliki dan informasi lainnya mengenai lembaga tersebut.

Keberhasilan kegiatan promosi sangat dipengaruhi oleh cara melakukan promosi dan pemilihan media promosi. Hal ini karena penggunaan cara yang tepat dan pemakaian media yang tepat dalam promosi dan memberikan hasil yang maksimal.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan pihak Direktur PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar, ada beberapa strategi (cara) dan media yang digunakan PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam melaksanakan kegiatan promosi. Promosi dengan cara periklanan ini PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar menggunakan beragam media, yaitu media cetak dan media elektronik. Adapun media-media promosi yang digunakan dalam periklanan sebagai berikut:

1) Brosur

   Promosi yang digunakan BMT dilakukan dengan cara membagi-bagikan kepada masyarakat dan mendatangi setiap nasabah yang ingin membuka rekening tabungan seperti pedagang, pegawai ataupun nasabah yang telah menggunakan jasa BMT. Jenis brosur yang dimiliki oleh BMT yaitu brosur pendanaan seperti tabungan, dan deposito serta brosur pembiayaan mulaidengan pembiayaan kepemilikan mobil, pembiayaan kepemilikan rumah dan sebagainya.

2) Penjualan pribadi (*Personal Selling*)

Adapun media-media yang digunakanBMT dalam melaksanakan *personal selling,* yaitu:

a) *Custumer Service*

Promosi yang dilakukan oleh *custumer service* yaitu memberikan informasi yang dibutuhkan oleh nasabah.

b) Tenaga pemasaran

Promosi ini dilakukan oleh bagian *marketing* itu sendiri yang mana ia akan mendatangi masing-masing nasabah dan para dosen yang berada di IAIN Batusangkar untuk memberikan informasi kepada nasabah, baik mengenai produk, prosedur maupun informasi lainnya yang berkaitan dengan produk BMT .

3) Radio

Radio merupakan alat promosi yang digunakan oleh BMTAlmabruk guna untuk memberikan seputar informasi mengenai produk yang ada di PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkarkepada masyarakat luas. Kemudian di tahun mendatang akan di adakan penambahan frekuensi siar di radio dan juga melakukan acara ruang dengar di radio. yang membuka forum tanya jawab dengan masyarakat dengan durasi tigah puluh menit setiap dua kali dalam satu minggu (Ifelda Nengsih (Direktur), wawancara, 02 Januari 2019).

4) *Stand* BMT

Stand ini juga menjadi media promosi bagi BMT karena menempatkan marketing beserta beberapa Banner yang memberikan informasi terkait dengan BMT, dan sekarang ini *stand* masih dilaksanakan oleh mahasiswa magang karena PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar masih belum mempunyai cukup marketing. Stand cukup efektif untuk dikembangkan di tahun selanjutnya mengingat mahasiswa FEBI telah banyak yang

bergabung menjadi nasabah BMT. Oleh karena itu perlu penjajakan lebih jauh untuk mendapatkan stand permanen yang bertempat di FEBI. Stand permanen dapat difungsikan nantinya sebagai kantor kas BMT di kampus 2. Dengan demikian wilayah pemasaran BMT juga semakin luas (Ifelda Nengsih (Direktur), wawancara, 02 Januari 2019).

3. **Pola bagi hasil yang digunakan dalam penghimpunan dana deposito*mudharabah***

Produk deposito yang telah dibuka semenjak tahun 2014 berkembang cukup baik sampai saat ini. Sehingga dana deposito memberikan kontribusi besar terhadap perkembangan usaha BMT. Selain merupakan sumber dana yang murah untuk dikembangkan sebagai modal usaha BMT, deposito juga menarik minat nasabah dalam hal bagi hasil yang cukup kompetitif dengan nisbah sebesar 60%:40% untuk jangka waktu kisaran antara 6 bulan sampai 12 bulan (60% untuk nasabah dan 40% untuk BMT), sedangkan untuk jangka waktu 1 bulan sampai 3 bulan BMT mampu memberikan bagi hasil kisaran antara 40% (untuk nasabah) : 60% (untuk BMT). Kemudian untuk perhitungan bagi hasil ini akan dilakukan sesuai dengan tanggal jatuh temponya yang biasa dilakukan di setiap akhir bulan. Tapi disini nasabah lebih memilih untuk mendepositokan dananya dalam jangka waktu 6 bulan sampai 12 bulan karena nisbah bagi hasilnya yang begitu besar dibandingkan dengan jangka waktu 1 bulan sampai dengan 3 bulan. Apabila dilakukan perhitungan menggunakan *ekuivalen rate*, maka BMT mampu memberikan bagi hasil dengan kisaran 5% sampai dengan 10% pertahunnya. Apabila dibandingkan dengan tingkat suku bunga bank ataupun tingkat bagi hasil pada bank syariah, BMT mampu memberikan bagi hasil di atas bank umumnya. Hal ini tentu menjadi kekuatan tersendiri bagi BMT dalam mengembangkan produknya baik dari sisi penghimpunan dana maupun dari sisi penyaluran dana. Hal ini

dapat diperhitungkan dengan pola perhitungan bagi hasil jika, jumlah deposito nasabahsebesar Rp 5.000.000 dalam jangka waktu 6 bulan, sedangkan jumlah deposito keseluruhan Rp 20.000.000, dan jumlah pendapatan BMT yang akan di bagi hasilkan sebesar Rp 1.000.000 dengan nisbah yang disepakati BMT dengan nasabah adalah sebesar 60:40 dengan demikian, jumlah bagi hasil BMT yang bisa diterima nasabah adalah:

$$\text{Nasabah} = \frac{5.000.000}{20.000.000} \times \frac{60}{100} \times 1.000.000$$

Nasabah = Rp 150.000

Berdasarkan perhitungan di atas, deposito nasabahsebesar Rp 5.000.000 dalam jangka waktu 6 bulan akan memberikan keuntungan sebesar Rp 150.000. Apabila dilakukan perhitungan dengan *ekuivalen rate* maka nasabah bisa memperoleh keuntungan sebesar Rp 150.000 atau setara dengan 3% dalam waktu 6 bulan, sedangkan dalam satu tahun nasabah bisa memperoleh sebesar 6% dan itu sangat menguntungkan bagi nasabah.

Sedangkan untuk perhitungan bagi hasil dalam jangka waktu 1 sampai 3 bulan dapat dijelaskan apabila jumlah deposito nasabah sebesar Rp 5.000.000 dalam jangka waktu 3 bulan, sedangkan jumlah deposito keseluruhan Rp 20.000.000, dan jumlah pendapatan BMT yang akan di bagi hasilkan sebesar Rp 1.000.000 dengan nisbah yang disepakati BMT dengan nasabah adalah sebesar 40:60 dengan demikian, jumlah bagi hasil BMT yang bisa diterima nasabah adalah:

$$\text{Nasabah} = \frac{5.000.000}{20.000.000} \times \frac{40}{100} \times 1.000.000$$

Nasabah = Rp 100.000

Berdasarkan perhitungan di atas, deposito nasabah sebesar Rp 5.000.000 dalam jangka waktu 3 bulan akan memberikan keuntungan sebesar Rp 100.000. Apabila dilakukan perhitungan dengan *ekuivalen rate* maka nasabah bisa memperoleh keuntungan sebesar Rp 100.000 atau setara dengan 2% dalam waktu 3 bulan, sedangkan dalam satu tahun nasabah bisa memperoleh sebesar 8% dan itu sangat menguntungkan bagi nasabah.

Dengan keuntungan tersebut maka BMT dapat menarik minat nasabah untuk mendepositokan dananya di BMT dengan keuntungan bagi hasil yang sangat tinggi di bandingkan dengan bank syariah lainnya(Ifelda Nengsih (Direktur), wawancara, 02 Januari 2019).

4. Analisa Penulis

Manajemen*marketing*PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkardalam penghimpunan dana deposito dilihat dari segi *planning,* bahwa salah satu kinerja karyawan dari bagian *marketing* telah dilakukan dengan baik dan dapat mencapai target yang diharapkan pihak BMT, hal itu dapat dilihat dari kenaikan penghimpunan dana yang di peroleh BMT dari tahun ketahun,dalam bagian marketing pihak BMT merencanakan dan mencoba memberikan informasi terkait produk yang ada di BMT agar masyarakat atau calon nasabah mengerti dan memahami bagaimana tata cara bertransaksi dalam BMT tersebut.

Walaupun banyak pesaing dari lembaga perbankan lainnya, PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar merencanakan danmencoba untuk memasuki pasar sasaran seperti dari rumah ke rumah, promosi di radio, pembukaan stand, dan lainnya yang terdekat dari lokasi BMT guna untuk memaksimalkan kegiatan promosi. Disini pihak marketing melakukan pendekatan dan perkenalan kepada calon nasabah tentang adanya produk yang terdapat pada BMT. Upaya ini dilakukan selain dengan tujuan agar nasabah ikut bergabung dan menjadi nasabah di

BMT, kemudian pihak BMT dapat menjalin hubungan silaturrahmi dengan masyarakat dan menimbulkan kesan yang baik juga.

Selanjutnya fungsi pelaksanaan atau *actuating*, yakninya mengimplementasikan proses kepemimpinan, pembimbingan, dan pemberian motivasi kepada tenaga kerja agar dapat bekerja secara efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan. Disini pihak BMT pada periode tertentu memberikan motivasi kerja oleh manager BMT kepada karyawan BMT agar lebih efektif dan semangat dalam bekerja.Selanjutnya bagian marketing, hampir semua rencana telah dilaksanakanseperti memaksimalkan kegiatan promosi, memberikan fasilitas yang dibutuhkan nasabah seperti penjemputan secara gratis dan memberikan bonus bagi hasil, meskipun masih ada beberapa rencana yang belum terlaksana seperti pendirian stand permanen di kampus FEBI

Selanjutnya, dilihat dari pola bagi hasil deposito yang lumayan besar dibandingkan dengan lembaga lainnya sehingga itu sangat menguntungkan bagi nasabah dan pihak BMT. Sehingga dengan keuntungan tersebut maka BMT dapat menarik minat nasabah untuk mendepositokan dananya di BMT dengan keuntungan bagi hasil yang sangat tinggi di bandingkan dengan bank syariah lainnya.

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Perencanaan *marketing*PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkardalam penghimpunan dana deposito *mudharabah*terlebih dahulu yaitu dengan cara menentukan siapa saja target dalam penghimpunan dana deposito, kapan dilakukannya, bagaimana caranya agar penghimpunan tersebut berjalan dengan lancar dan sesuai dengan yang diharapkan BMT, kemudian memaksimalkan kegiatan promosi berupa Iklan di radio sangka FM dan mencetak brosur, kalender, imsyakiyah, dan *door to door*. Media pemasaran berupa Iklan di radio ini akan dilakukan pengembangannya di tahun ini dengan cara melakukan penambahan jadwal siar di radio yang akan disiarkan setiap hari.Kemudian promosi kepada para dosen IAIN Batusangkar dan juga melakukan acara ruang dengar di radio, kemudian penambahan *stand* BMT di kampus FEBI.
2. Pelaksanaan *marketing*BMT Almabruk Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah* yaitu dengan cara, *door to door,* menyebarkan brosur, menyediakan produk sesuai dengan kebutuhan nasabah, memberikan fasilitas penjemputan oleh marketing, penjualan pribadi, dan memberikan bonus bagi hasil.
3. Pola bagi hasil deposito*mudharabah* yang digunakan PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkaryaitu dengannisbah sebesar 60:40. Apabila dilakukan perhitungan menggunakan *ekuivalen rate*, maka BMT mampu memberikan bagi hasil dengan kisaran 5% sampai dengan 10% pertahunnya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah penulis paparkan di atas, maka penulis memberikan saran kepada pihak BMT dalam penghimpunan dana deposito *mudharabah* agar lebih dilakukan secara efektif lagi, supaya semakin berdampak lebih baik lagi terhadappertumbuhan BMT di masa yang akan datang.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Andri Soemitra. 2010. *Bank dan Lembaga Kuangan Syaria*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

Ali, Zainudin. 2008. *Hukum Perbankan Syariah.* Jakarta: Sinar Grafika

Anshori, Abdul Ghofur. 2007. *Perbankan Syariah Di Indonesia.* Yogyakarta: Gadjah Mada University Press

Antonio, Syafi'i. 2010. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek.* Jakarta: *Pustaka Alfabeta*

Ascarya. 2008. *Akad dan Produk Bank Syariah.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Hafulyon. 2010. *Dasar-Dasar Manajemen.* Batusangkar: STAIN Batusangkar Press

Himyar, Pasrizal. 2015. *Pengantar Manajemen.* Batusangkar: STAIN Batusangkar Press

Iska, Syukri dan Ifelda Nengsih. 2016. *Manajemen Lembaga Syariah Non Bank: Teori, Praktek dan Regulasi.* Padang: Jasa Surya

Iska, Syukri dan Rizal. 2005. *Lembaga Keuangan Syariah.* Batusangkar: STAIN Batusangkar Press

Iwan, Purwanto. 2006. *Pengantar Manajemen.* Bandung: CV. Yrama Widya

Janwari. 2002. *Lembaga-lembaga Perekonomian Umum Sebuah Pengenalan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Jurnal S Afiifa dan A Sobari. 2013. *Analisis Produk Deposito Mudharabah dan Penerapannya.* Vol. 1 No. 2

Jurnal Sanwani. 2017. *Lembaga Keuangan dan Perbankan*. Vol. 2 No. 1

Jurnal Volta Dianto. 2015. *Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Deposito Mudharabah*. Vol. 7 No. 3

Jurnal Evi Natalia JAB. 2014. *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito dan Suku Bunga Terhadap Simpanan Deposito.* Vol. 9 No. 1

Jurnal Abdullah Syukur. 2013. *Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Penghimpunan Deposito Mudharabah*. Vol. 2 No. 4

Jurnal Ita Nurcholifa Of Islamic Stidies. 2014. *Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syariah.* Vol. 4 No. 1

Kasmir. 2002. *Manajemen Perbankan.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Jakarta Persada

Kasmir. 2004. *Dasar-dasar Perbankan.* Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Karim, Adiwarman. 2009. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan.* Jakarta: Rajawali Pers.

Lubis, Suhrawardi. K. 2000. *Hukum Ekonomi Islam.* Jakarta: PT Sinar Grafika Offset.

Mandala Maurung. 2004. *Uang, Perbankan, dan Ekonomi Moneter*, Jakarta: UI

Martono. 2002. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain*. Yogyakarta: Ekonisia Fakultas Ekonomi UII

Muhammad. 2005. *Bank dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat

Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah edisi revisi*. Yogyakarta: UPP AMPYKPN

Muhammad Djumhana. 2006. *Hukum Perbankan di Indonesia*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti

Noor, Juliansyah. 2011. *Metodologi Penelitian (Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiyah).* Jakarta: Kencana Prenada Media *Group.*

Nurul Huda. 2010. *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

Ridwan, M. 2004. *Manajemen BMT.* Yogyakarta: UII Press.

Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia, Cet. Ke-1

Said, Achmad. 2017. *Manajemen Teori dan Aplikasi.* Jakarta: Alfabeta

Sholohin, A. 2010. *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Siswandi. 2011. *Aplikasi Manajemen Perusahan.* Jakarta: Mitra Wacana Media

Siswanto. 2005. *Pengantar Manajemen.* Jakarta: PT. Bumi Aksara

Sudarsono, Heri. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah.* Yogyakarta: Ekonosia Kampus Fakultas Ekonomi UII

Suhrawardi K Lubis.2000.*Hukum Ekonomi Islam*.Jakarta: Sinar Garfika

Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif* dan R&D. Bandung: Alfabeta

_____, 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif* dan R&D. Bandung: Alfabeta

Sumarni, Marti. 2002. *Manajemen Pemasaran Bank.* Yogyakarta: Liberti.

Suwikyono, Dwi. 2010. *Ayat-Ayat Ekonomi Islam.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Zubairi Hasan. 2009. *Undang-undang Perbankan Syariah Hukum Islam dan Hukum Nasional*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Zainul Arifin. 2000. *Memahami Bank Syariah Lingkup, Peluang, Tabungan, Dan Prospek*. Jakarta: Alvabet

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BATUSANGKAR
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
Jl. Sudirman No.137 Kubu rajo Lima Kaum Batusangkar 27213, Telp. (0752) 71150, Ext 135, Fax (0752) 71879
Website :www.iainbatusangkar.ac.id *e-mail: lppm@iainbatusangkar.ac.id*

07 Februari 2019

Nomor : B- 166 /In.27/L.I/TL.00/ 02 /2019
Sifat : Biasa
Lampiran : 1 Rangkap
Perihal : ***Mohon Izin Penelitian***

Yth. Pimpinan BMT Al-Mabruk IAIN Batusangkar
Batusangkar

Assalamu'alaikum Wr. Wb.
Dengan hormat,

Bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini:

Nama/NIM	:	NAFRI / 15301100095
Tempat/Tgl. Lahir	:	Andaleh, 07 Oktober 1996
NIK	:	KTP. 1304070710960001
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	:	Perbankan Syariah
Alamat	:	Jorong Andaleh Nagari Andaleh Baruah Bukik Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar

akan melakukan pengumpulan data untuk proses penulisan laporan hasil penelitiannya sebagai berikut:

Judul Penelitian	:	***Manajemen BMT Al-Mabruk IAIN Batusangkar Dalam Penghimpunan Dana Deposito Mudharabah***
Lokasi	:	BMT Al-Mabruk IAIN Batusangkar
Waktu	:	08 Februari 2019 s.d 08 April 2019
Pembimbing	1 :	Dr. Hj. Fitri Yeni M. Dalil, Lc., M.Ag.
	2 :	Fitri Yenti, S.E.I., M.A.

untuk itu, diharapkan kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi izin dalam rangka pelaksanaan penelitian mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian disampaikan, atas bantuan dan Kerjasamanya diucapkan terimakasih.

Ketua,

Yusrizal Efendi, S.Ag., M.Ag.

Tembusan:
1. Rektor IAIN Batusangkar (Sebagai Laporan).
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar (Sebagai Laporan).

PT. LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH
BMT ALMABRUK
Badan Hukum Nomor: AHU-0156546.AH.01.11
Kantor: Gedung M lantai 1, IAIN Batusangkar, Jln. Sudirman No. 137. Kuburajo Lima Kaum, 27213

✓ HALAL
✓ AMAN
✓ MUDAH
✓ UNTUNG

SURAT KETERANGAN
No. 15/LKMS-BMT/ALMABRUK/BSK/XII/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rahmad Ade Putra,SE.ME
Jabatan : Direktur PT. LKMS BMT ALMABRUK

Dengan ini menerangkan bahwa,

Nama : Nafri
NIM : 15301100095
Jurusan : Perbankan Syariah

Adalah benar telah melakukan penelitian pada PT. LKMS BMT ALMABRUK Batusangkar untuk keperluan penulisan Tugas Akhir yang berjudul MANJEMEN MARKETING PT. LKMS BMT ALMABRUK BATUSANGKAR DALAM PENGHIMPUNAN DANA DEPOSITO *MUDHARABAH,* yang dimulai semenjak tanggal 08 Februari 2019 dan berakhir pada tanggal 10 Desember 2019.

Demikianlah surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar,10 Desember 2019
PT. LKMS BMT ALMABRUK

Rahmad Ade Putra,SE.,ME
Direktur

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BATUSANGKAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Sudirman No. 137 Lima Kaum Batusangkar Telp. (0752) 71150, 574221, 71890Fax. (0752) 71879
Website : www.iainbatusangkar.ac.id e-mail : info@iainbatusangkar.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : B- 8411 /In.27/F.IV.1/PP.00.9/12/2019

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan ini menugaskan Saudara :

Nama Dosen / NIP	Pangkat / Gol	Jabatan	Keterangan
Dr. Hj. Fitri Yenni Dalil, Lc., M.Ag 196801011998032004	Penata Muda Tk. I, III/b	Asisten Ahli	Ketua
Fitri Yenti, SE.I., MA -	Penata Muda Tk. I, III/b	Asisten Ahli	Sekretaris
Dr. H. Syukri Iska, M.Ag 196310191992031004	Pembina Tk. I, IV/b	Lektor Kepala	Anggota
Suhatri Mariko, SE.I., M.Si -	Penata Muda Tk. I, III/b	Asisten Ahli	Anggota

sebagai Tim Penguji Munaqasyah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada semester Ganjil Tahun Akademik 2019/2020, atas nama :

Nama	:	Nafri
NIM	:	15301100095
Jurusan	:	Perbankan Syariah
Judul Skripsi	:	*Manajemen Marketing PT. LKMS BMT Almabruk IAIN Batusangkar dalam Penghimpunan Dana Deposito Mudharabah*
Hari/ Tanggal	:	Jumat/ 20 Desember 2019
Pukul	:	10.00 WIB
Tempat	:	Bisnis Center

Demikian surat ini diberikan kepada yang bersangkutan, untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 18 Desember 2019
a.n. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan,

Elfina Yenti, SE., Ak., M. Si., CA.

Catatan :
Apabila Bapak/Ibu tidak bersedia harap diberitahukan kepada Ketua Jurusan dengan mengembalikan surat tugas, setelah mengisi blanko di bawah ini :

NAMA	ALASAN	TANDA TANGAN

Daftar Pedoman Wawancara

Judul

Manajemen BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar Dalam Penghimpunan Dana Deposito Mudharabah (studi kasus: BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar)

1. Bagaimana sejarah berdirinya BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar?
2. Apa visi dan misi dari BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar?
3. Bagaimana bentuk struktur organisasi yang terdapat pada BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar?
4. Apa saja produk yang terdapat pada BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar serta prinsip yang digunakan.
5. Bagaimana proses pembukaan deposito di BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar.
6. Berapa jenis jangka waktu deposito yang ada di BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar.
7. Bagaimana perencanaan marketing BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito dilhat dari.
    a. Apa saja perencanaan marketing dan apa saja target yang harus dicapai marketing dalam penghimpunan deposito.
    b. Kapan harus dijalankan rencana yang telah disusun marketing agar tercapai target yang diinginkan.
    c. Siapa saja target/ sasaran marketing dalam penghimpunan deposito itu.
    d. Berapa target yang harus dicapai marketing dalam 1 tahun untuk penghimpunan deposito.
    e. Setelah disusun perencanaan tersebut, dimana saja kegiatan yang telah disusun itu harus dijalankan.

8. Bagaimana pelaksanaan marketing BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar dalam penghimpunan dana deposito dilihat dari.
    a. Apa saja bentuk pelaksanaan yang dilakukan marketing dalam penghimpunan deposito.
    b. Bagaimana marketing memasarkan produk deposito agar tercapai target yang diinginkan.
    c. Bagaimana BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar dalam melakukan promosi sehingga bisa meningkatkan dana deposito.
    d. Bagaimana strategi BMT meyakinkan nasabah agar mau menempatkan dananya dalam bentuk deposito.
    e. Apakah ada biaya- biaya administrasi dalam pembukaan tabungan deposito.
9. Bagaimana pola bagi hasil BMT Al Mabruk IAIN Batusangkar terhadap produk deposito dilihat dari.
    a. Bagaimana perhitungan bagi hasil deposito di BMT ini.
    b. Apa dasar yang digunakan BMT untuk bagi hasil yang didapatkan nasabah.
    c. Ketika nasabah mendepositokan dananya dalam jumlah yang besar, apakah bagi hasilnya sama dengan nasabah yang depositonya lebih rendah.

pengguna tabungan ini lebih ditujukan pada mahasiswa. Sedangkan tabungan wadi'ah merupakan tabungan yang penggunannya ditujukan untuk nasabah umum. Tabungan *Mudharabah* baru dijalankan untuk tahun 2014 dan baru di manfaatkan oleh mahasiswa dengan tujuan tabungan pendidikan.

Berikut disajikan perkembangan jumlah nasabah dan jumlah tabungan pada BMT "MY" STAIN Batusangkar sampai 31 Desember 2015.

Tabel 3
Perbandingan Jumlah Nasabah dan Jumlah Tabungan

Tahun	Jumlah Nasabah		Jumlah Tabungan	
	Tab. Mahasiswa	Tab. Wadi'ah	Tab. Mahasiswa	Tab. Wadi'ah
2014	480 Orang	215 Orang	Rp. 51.049.092	Rp. 87.652.632
2015	651 Orang	334 Orang	Rp. 52.424.615	Rp. 315.068.532
Persentase peningkatan dari tahun 2014			**2,69%**	**259,45%**

Untuk tabungan *Mudharabah* yang dikeluarkan dalam bentuk tabungan pendidikan, jumlah nasabah sampai 31 Desember 2015 baru sebanyak 4 orang, meningkat 2 orang dari tahun sebelumnya dengan jumlah saldo tabungan sebanyak Rp. 1.597.000,- (*satu juta lima ratus Sembilan puluh tujuh ribu rupiah*).

Produk deposito selama tahun 2015 telah dimanfaatkan oleh nasabah dari kalangan dosen dan nasabah umum di dalam wilayah pemasaran BMT "MY" Batusangkar. Perbandingan jumlah deposito tahun 2014 dengan 2015 adalah sebagai berikut:

Tabel 4
Perbandingan Jumlah Deposan dan Jumlah Deposit

Tahun	Jumlah Deposan	Jumlah Deposit	**Persentase peningkatan dari tahun 2014**
2014	1 Orang	Rp. 6.000.000,-	
2015	6 Orang	Rp. 91.500.000,-	**1425%**

Tabel 3
PerbandinganJumlahNasabahdanJumlah Tabungan

Tahun	JumlahNasabah		Jumlah Tabungan	
	Tab. Wadia`ah Mahasiswa	Tab. Wadi'ah Umum	Tab. Wadia'ah Mahasiswa	Tab. Wadi'ah Umum
2016	754 Orang	539 Orang	Rp. 74.066.054,-	Rp. 503.106.322,-
2017	839 Orang	809 Orang	Rp. 82.749.294.-	Rp. 552.978.814,-
Persentasepeningkatandaritahun 2016			**11,72%**	**9,91%**

Untuk tabungan *Mudharabah* yang dikeluarkan dalam bentuk tabungan pendidikan, jumlah nasabah sampai 31 Desember 2017 tetap sebanyak 4 orang, dengan saldo per 31 desember 2016 adalah sebesar Rp. 116.000,- (*seratus enam belas ribu rupiah*).

Selanjutnya, produkdepositoyang telah dibuka semenjak tahun 2015 berkembang cukup baik sampai saat ini. Sehingga dana deposito memberikan konstribusi besar terhadap pengambangan usaha BMT. Selain merupakan sumber dana yang murah untuk dikembangkan sebagai modal usaha BMT, Deposito juga menarik minat nasabah dalam hal bagi hasil yang cukup kompetitif dengan nisbah sebesar 60:40. Apabila dilakukan perhitungan menggunakan *ekuivalenrate*, maka BMT mampu memberikan bagi hasil dengan kisaran5% s/d 10% pertahunnya. Apabila dibandingkan dengan tingkat suku bungan Bank ataupun tingkat bagi hasil pada bank syariah, BMT mampu memberikan bagi hasil di atas bank pada umumnya.Hal ini tentunya menjadi kekuatan tersendiri bagi BMT dalam mengembangkan produknya baik dari sisi penghimpunan dana maupun dari sisi penyaluran dana.

Berikut adalah perkembangan jumlah deposito pada BMT ditahun 2017.

Tabel4
PerbandinganJumlahDeposandanJumlahDeposit
diakhir tahun 2017/2016

Tahun	JumlahDeposan	Jumlah Deposit	**Persentasepeningkatandaritahun 2016**
2016	22 Orang	Rp. 434.500.000,-	
2017	15 Orang	Rp. 522.000.000,-	**20.14%**

Tabel4
Perbandingan Jumlah Deposan dan Dana Deposito
Tahun 2017 / 2018

No	Keterangan	2017	2018	Persentase Peningkatan
1	Jumlah Deposan	15 Orang	27 Orang	80%
2	Jumlah Deposito	Rp. 522.000.000,-	Rp. 698.500.000,-	33.81%

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa jumlah nasabah deposito di akhir tahun 2018 meningkat sebanyak 12 orang dibandingkan dengan tahun 2017. Sedangkan dari sisi jumlah dana deposito itu sendiri, untuk akhir tahun 2018 dana deposito meningkat sebesar 33.81% dibanding dana tahun 2017. Hal ini berarti bahwa semakin banyak nasabah yang mempercayakan dananya untuk dikelola oleh BMT melalui produk deposito dengan akad Mudharabah.

Berbagai produk penghimpunan dana BMT ini telah mendukung kegiatan BMT baik dalam bentuk pembiayaan maupun operasional BMT selama tahun 2018. Dari keseluruhan produk penghimpunan dana ini, maka di akhir tahun 2018 BMT telah memiliki dana pihak ke III sebanyak Rp. 1.603.495.345,- (*satu milyar enam ratus tiga juta empat ratus sembilan puluh lima ribu tiga ratus empat puluh lima rupiah*) yang terdiri dari Dana Tabungan sebanyak Rp. 904.995.345,- (*sembilan ratus empat juta sembian ratus sembian puluh lima ribu tiga ratus empat puluh lima rupiah*) dan dana deposito sebesar Rp. 698.500.000,- (*enam ratus delapan puluh sembilan juta rupiah*).

2. Pembiayaan

Sebagaimana tahun-tahun sebelumnya, BMT sampai saat ini masih mengembangkan produk yang sama, yaitu *Murabahah, Ijarah* dan *Mudharabah*. Nasabah yang memanfaatkan produk tersebut berasal dari berbagai kalangan. *Murabahah* merupakan produk yang dimanfaatkan oleh nasabah yang memiliki kegiatan usaha dagang dan juga untuk kepentian konsumtif dengan objek pembiayaan rata-

Lampiran 1

PT. LKMS BMT ALMABRUK
PERHITUNGAN LABA RUGI PERBANDINGAN
PER DES 2018/2017

PENDAPATAN	31 Desember 2018	31 Desember 2017	Persentase Perubahan
Pendapatan margin//fee/basil pembiayaan	Rp 377.876.100	Rp 290.429.700	30,11%
Pendapatan pengadaan ATK	Rp 40.260.775	Rp 34.073.350	18,16%
Penjualan Barang Dagang	Rp 3.214.100	Rp 2.029.279	58,39%
Pendapatan ADM pembiayaan	Rp 25.931.000	Rp 20.440.000	26,86%
Pendapatan ADM tabungan	Rp 3.830.000	Rp 1.795.000	113,37%
Pendapatan Bagi Hasil Kas pada Bank	Rp 4.916.688	Rp 3.010.654	63,31%
Total Pendapatan	**Rp 456.028.663**	**Rp 351.777.983**	29,64%
BIAYA-BIAYA			
Biaya Basil Deposito	Rp 49.594.829	Rp 42.949.802	15,47%
Biaya Honor Komisaris dan pengawas	Rp 10.000.000	Rp -	
Biaya Gaji Pegawai	Rp 100.450.000	Rp 87.000.000	15,46%
Biaya operasional	Rp 4.093.700	Rp 2.412.883	69,66%
Biaya pengadaan ATK	Rp 2.600.000	Rp 1.870.000	39,04%
Biaya RUPM	Rp 5.847.000	Rp 3.259.500	79,38%
Biaya THR, Pemodal dan Pengelola	Rp 22.000.000	Rp 22.000.000	0,00%
Biaya Sosial (suka/duka)	Rp 350.000	Rp 200.000	75,00%
Biaya penyusutan peralatan	Rp 6.487.400	Rp 5.145.900	26,07%
Beban Perlengkapan	Rp 3.700.000	Rp 3.213.000	15,16%
Biaya Transportasi	Rp 5.100.000	Rp 6.125.000	-16,73%
Biaya Humas	Rp 1.000.000	Rp 700.000	42,86%
Biaya Sewa Gedung	Rp 1.080.000	Rp 1.080.000	0,00%
Biaya Hak Perolehan Badan Hukum	Rp -	Rp 7.600.000	-100,00%
Biaya Transfer Rekening dan bendahara	Rp 60.000	Rp 45.000	33,33%
Biaya ADM Tabungan pada Bank	Rp 55.000	Rp 30.000	83,33%
Biaya Promosi	Rp 2.365.500	Rp -	
Beban Pajak PT.	Rp 460.000	Rp -	
PPAP	Rp 20.000.000		
Total Biaya	Rp 235.243.429	**Rp 183.631.085**	28,11%
LABA USAHA	Rp 220.785.234	**Rp 168.146.898**	31,30%
Zakat 2,5 %	Rp 5.519.631	**Rp 4.203.672**	31,30%
Laba Bersih Usaha	Rp 215.265.603	**Rp 163.943.225**	31,30%

Ifelda Hengsih, SEI., MA
Direktur

Lampiran 2

PERBANDINGAN RENCANA DENGAN REALISASI PENDAPATAN DAN BIAYA 2018

PENDAPATAN	RAPB 2018	REALISASI 2018	%
Pendapatan margin/keuntungan pembiayaan	Rp 350.000.000	Rp 377.876.100	7,96%
Pendapatan pengadaan ATK	Rp 50.000.000	Rp 40.260.775	19,48%
Penjualan Barang Dagang	Rp 3.000.000	Rp 3.214.100	7,14%
Pendapatan ADM pembiayaan	Rp 20.000.000	Rp 25.931.000	29,66%
Pendapatan ADM tabungan	Rp 2.000.000	Rp 3.830.000	91,50%
Pendapatan Bag Hasil Kas pada Bank	Rp -	Rp 4.916.688	
Total Pendapatan	**Rp 425.000.000**	**Rp 456.028.663**	**7,30%**
BIAYA-BIAYA			
Biaya Basil Deposito	Rp 40.000.000	Rp 49.594.829	23,99%
Biaya gaji Pegawai	Rp 100.000.000	Rp 100.450.000	0,45%
Biaya Honor Komisaris dan Pengawas	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	
Biaya operasional	Rp 5.000.000	Rp 4.093.700	-18,13%
Biaya pengadaan ATK	Rp 3.000.000	Rp 2.600.000	-13,33%
Biaya RUPM	Rp 3.500.000	Rp 5.847.000	67,06%
Biaya THR, Pemoda: Pengurus dan Pengelola	Rp 25.000.000	Rp 22.000.000	-12,00%
Biaya penyusutan peralatan	Rp 5.000.000	Rp 6.487.400	29,75%
Beban Perlengkapan	Rp 3.000.000	Rp 3.700.000	23,33%
Biaya Transportasi	Rp 10.000.000	Rp 5.100.000	-49,00%
Biaya Humas	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	
Biaya Sewa Gedung	Rp 3.000.000	Rp 1.080.000	-64,00%
Biaya Transfer Rekening dari bendahara	Rp 100.000	Rp 60.000	
Biaya ADM Tabungan pada Bank	Rp 350.000	Rp 55.000	
Biaya Bonus Karyawan	Rp 5.000.000	Rp -	
Biaya Promosi	Rp 5.000.000	Rp 2.365.500	-52,69%
PPAP	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000	
Beban Pajak	Rp -	Rp 460.000	
Biaya Sosial	Rp -	Rp 350.000	
Total Biaya	**Rp 238.950.000**	**Rp 235.243.429**	**-1,55%**
LABA USAHA	Rp 186.050.000	Rp 220.785.234	18,67%
PPH 1%	Rp 1.860.500	Rp -	
Zakat 2,5 %	Rp 4.604.737,5	Rp 5.519.630,8	
Laba Bersih Usaha	Rp 179.584.763	Rp 215.265.603	19,87%

Ifelda Nengsih, SEI., MA
Direktur

Lampiran 3

PT. LKMS BMT ALMABRUK
NERACA PERBANDINGAN
PER 31 DESEMBER 2018/2017

AKTIVA	31 Desember 2018	31 Desember 2017	Persentase Perubahan
Kas	Rp 74.123.550	Rp 89.988.200	-17,63%
Kas Pada Bank	Rp 542.724.623	Rp 400.967.429	35,35%
Pembiayaan Murabahah dan Ijarah	Rp 2.345.462.870	Rp 1.689.514.145	38,82%
Pendapatan margin/fee ditangguhkan	Rp (518.445.045)	Rp (330.649.246)	56,80%
Pembiayaan Mudharabah	Rp -	Rp -	
Piutang ATK	Rp 4.956.200	Rp 1.412.900	250,78%
Persediaan ATK	Rp 2.230.265	Rp 1.121.100	98,94%
Peralatan / Inventaris kantor	Rp 62.560.780	Rp 43.630.780	43,39%
Akumulasi Penyusutan Peralatan / Inventaris	Rp (20.544.580)	Rp (14.057.180)	46,15%
Perlengkapan	Rp 1.425.000	Rp 2.500.000	-43,00%
Sewa Dibayar Dimuka	Rp 3.240.000	Rp 4.320.000	-25,00%
TOTAL AKTIVA	**Rp 2.497.733.663**	**Rp 1.888.748.128**	**32,24%**
PASIVA			
KEWAJIBAN			
Tabungan	Rp 904.995.345	Rp 635.844.108	42,33%
Deposito	Rp 698.500.000	Rp 522.000.000	33,81%
Dana ZIS	Rp 13.530.893	Rp 8.011.262	68,90%
Dana Non Bagi Hasil	Rp 10.488.150	Rp 5.613.150	86,85%
MODAL			
Modal Sendiri	Rp 500.403.781	Rp 440.253.781	13,66%
Dana KPN Al-Ikhlas	Rp 26.423.641	Rp 24.956.352	5,88%
Modal Pemda	Rp 50.000.000	Rp 50.000.000	0,00%
Modal Hibah	Rp 3.126.250	Rp 3.126.250	0,00%
Cadangan	Rp 55.000.000	Rp 35.000.000	57,14%
Laba Ditahan	Rp 20.000.000	Rp -	
Saldo Laba	Rp 215.265.603	Rp 169.943.225	26,70%
TOTAL PASIVA	Rp 2.497.733.663	Rp 1.888.748.128	32,24%

Ifelda Nepsih, SEI., MA.
Direktur

Lampiran 4

Draft : **Pembagian Porsi Hasil Usaha 2016**

Modal	Jumlah	Porsi Hasil Usaha	Porsi Basil	Keterangan
Modal Sendiri	Rp 500.403.781	Rp 49.405.401		
Investasi PEMDA	Rp 50.000.000	Rp 4.936.554	Rp 1.974.621	40:60 dengan BMT
Investasi KPN al-Ikhlas	Rp 26.423.641	Rp 2.608.834	Rp 1.565.301	60:40 dengan BMT
Tabungan	Rp 904.995.345	Rp 89.351.160		
Deposito	Rp 698.500.000	Rp 68.963.653		
Total	**Rp 2.180.322.768**			
Laba Usaha	**Rp 215.265.603**	**Rp 215.265.603**		

Total Bagi hasil untuk modal PEMDA Tanah Datar periode pembukuan 2018 adalah : **Rp. 1.974.621,-**
Terbilang : ***satu juta sembilan ratus tujuh puluh empat ribu enam ratus dua puluh satu rupiah***

Total Bagi hasil untuk Dana KPN Syariah al-Ikhlas periode pembukuan 2018 adalah: **Rp. 1.565,301,-**
Terbilang: ***satu juta lima ratus enam puluh lima ribu tiga ratus satu rupiah***

PT. LKMS BMT ALMABRUK

Heldo Achgani, SEI., MA.
Direktur

Pola Perhitungan Bagi Hasil
PT. LKMS BMT ALMABRUK

Jika, jumlah Tabungan Anda : Rp. 1.000.000.-
Jumlah Tabungan keseluruhan: Rp. 20.000.000,-
Jumlah Pendapatan BMT yang akan dibagi hasilkan: Rp. 1.000.000,-
Nisbah yang disepakati BMT dengan nasabah adalah 60:40.
Dengan demikian, jumlah Bagi Hasil BMT yang bisa Anda terima:

$$\text{Anda} = \frac{1.000.000}{20.000.000} \times \frac{40}{100} \times 1.000.000$$

Anda = Rp. 20.000,-

Dengan demikian, Tabungan sebesar Rp. 1.000.000.- selama 1 bulan akan memberikan keuntungan sebesar Rp. 20.000,-.
Untuk pemanfaatan layanan produk pembiayaan PT. LKMS BMT ALMABRUK, dapatkan biaya bagi

MANFAATKAN LAYANAN ANTAR JEMPUT-TABUNGAN DAN PEMBIAYAAN ANTAR ALAMAT

Mari berinfestasi dan bertransaksi dengan memanfaatkan layanan Syariah
PT. LKMS BMT ALMABRUK

يأَيُّهَا الَّذِيْنَ اَمَنُوْا لاَ تَأْكُلُوا الرِّبَوا أَضْعَافًا مُضَعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan (Qs: Ali Imran : 130)

مَنْ أَخَذَ أَمْوَالَ النَّاسِ يُرِيْدُ أَدَاءَهَا أَدَّى اللهُ عَنْهُ، وَمَنْ أَخَذَ يُرِيْدُ إِتْلاَفَهَا أَتْلَفَهُ اللهُ

[رواه البخاري عَنْ أَبِيْ هُرَيْرَةَ]

Artinya: Barangsiapa yang mengambil (meminjam) harta orang lain dengan maksud untuk membayar-nya, niscaya Allah akan menyampaikan maksudnya. Barangsiapa yang mengambil (meminjam) harta orang lain dengan maksud untuk tidak membayar-nya, niscaya Allah akan membinasakannya. (HR. Al-Bukhari dan Abi Hurayrah)

Nikmati transaksi Halal, Aman, Mudah dan Menguntungkan bersama BMT ALMABRUK

PT. LKMS BMT ALMABRUK

Lembaga Keuangan Mikro Syariah Almabruk

MUDAH, AMAN, HALAL, MENGUNTUNGKAN

Sekretariat: Gedung M
IAIN BATUSANGKAR
Jalan Sudirman no 137, Kuburajo Lima Kaum
BatusangkarKodePos27213

Kontak Person :
Ifelda Nengsih, SEI., MA. 0853 3235 4600
Widya Susanti, SP. 0853 6336 8698
Alber Syah Pagado, SE., Sy. 0852 6393 1572
Lidya Puspita Sari, SE., Sy. 0822 8350 5970

PT. LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH
BMT ALMABRUK
Badan Hukum No. AHU-0156546.AH.01.11
Kantor: Gedung M, Lantai 1, IAIN Batusangkar . Jl. Sudirman No. 137 Kubu Rajo Lima Kaum Batusangkar Kode Pos 2721
CP. 0853 3235 4600

Mari menjadi pribadi muslim yang *kaffah* (totalitas) dengan meningkatkan *ghirah* (semangat) untuk membumikan ekonomi Islam dalam kehidupan sehari-hari melalui layanan jasa keuangan PT. LKMS BMT ALMABRUK.

Produk-produk Jasa Keuangan PT. LKMS BMT ALMABRUK

I. Produk Penghimpunan Dana

Anda bisa bergabung untuk memanfaatkan jasa PT. LKMS BMT ALMABRUK Batusangkar dalam produk:

A. Tabungan dengan Prinsip Titipan (*Wadi*ah)

1. Tabungan wadiah Umum
   Adalah tabungan yang dibuka untuk umum dengan prinsip titipan.
2. Tabungan Wadiah Mahasiswa
   Prinsip pelaksanaannya sama dengan tabungan hadiah umum, namun produk ini dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa
3. Tabungan Wadiah Pelajar
   Prinsip tabungan Wadiah pelajar juga sebagai titipan, pemanfaatan produk ini dapat digunakan oleh para pelajar SD, SMP, dan SMA

B. Tabungan dengan Prinsip Kerjasama (*Mudharabah*)

1. Tabungan Pendidikan
Tabungan yang digunakan untuk tujuan pendidikan (biaya sekolah/kuliah) yang Pengambilannya dapat disepakati dengan jangka waktu sesuai kesepakatan. Sedangkan pengisiannya dapat dilakukan kapan saja.

2. Tabungan Qurban
Adalah tabungan yang direncanakan untuk ibadah qurban. Sehingga pengambilannya hanya dapat dilakukan ketika waktu qurban saja. Sementara untuk tabungannya dapat dilakukan kapan saja.

C. Deposito *Mudharabah*
Investasi berjangka waktu, 3, 6 dan 12 bulan. Antara nasabah dengan BMT berlaku prinsip pemilik dana dan pengelola dana. Hasil dari pengelolaan dana dapat dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakai kedua belah pihak.

II. Produk Penyaluran Dana

Nikmati juga berbagai produk penyaluran dana dari PT. LKMS BMT ALMABRUK dalam bentuk:

A. Pembiayaan dengan prinsip Jual Beli (*Murabahah*)
Pembiayaan *Murabahah* adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli. Pemanfaatan produk ini dapat digunakan oleh masyarakat yang membutuhkan pembiayaan untuk pembelian barang-barang konsumtif (alat-alat rumah tangga) ataupun barang modal.

B. Pembiayaan dengan prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)
Pembiayaan *mudharabah* adalah produk pembiayaan khusus usaha. BMT memberikan pembiayaan berupa modal kerja dengan perhitungan bagi hasil yang disepakati dalam bentuk nisbah

C. Pembiayaan dengan prinsip Sewa (*Ijarah*)
Pembiayaan dengan prinsip sewa dalah produk pembiayaan *Ijarah*. Fasilitas pembiayaan ini dapat dimanfaatkan untuk keperluan [illegible]aan ataupun kontrakan begitu juga untuk keperluan biaya pendidikan dan segala jasa lainnya.

III. Syarat dan Ketentuan

Untuk anda yang berminat dan ingin bergabung untuk memanfaatkan jasa layanan kami dalam bentuk simpanan, silahkan bergabung dengan menyerahkan:

a. Foto copy KTP
b. Mengisi formulir permohonan

Dan bagi anda yang ingin memanfaatkan jasa Pmbiayaan, daftarkan diri dengan menyerahkan:

a. Pas photo 3x4 cm sebanyak 1 lembar
b. Photo copy KTP Suami dan Istri (jika belum menikah lengkapi dengan photokopi KTP Orang tua)
c. Photo Copy Kartu Keluarga

Bagi mahasiswa di lingkungan IAIN Batusangkar yang ingin memanfaatkan fasilitas pembiayaan BMT, dapat bergabung dengan syarat: **memiliki penjamin dari dosen/karyawan yang sudah PNS di IAIN Batusangkar**

Gabung dengan PT. LKMS BMT ALMABRUK IAIN Batusangkar, dengan saldo awal Hanya Rp.10.000