

Analisis Produk Tabungan Mudharabah Berjangka (MDA) Di KSPPS BMT Al-Iktisab Cabang Aeng Nyunok Pamekasan

Abd. Khofi

IAI Miftahul Ulum Pamekasan
E-mail: abdkhofi123@gmail.com

Ahmad Rofiki

IAI Miftahul Ulum Pamekasan
Email: ahmadrofiki@gmail.com

Prayudi Kumala

STEI Walisongo Sampang
E-mail: prayudikumala3@gmail.com

Abstract

The following research was conducted at KSPPS BMT Al-Iktisab Branch Aeng Nyunok Pamekasan. The purpose of this study was to analyze the ratio mechanism and supporting factors contained in KSPPS BMT Al-Iktisab Branch Aeng Nyunok Pamekasan in developing futures mudharabah (MDA) products. Therefore, the profit-sharing mechanism applied by KSPPS BMT Al-Iktisab Branch Aeng Nyunok Pamekasan is based on the amount of money deposited and the time agreed upon by both parties, as well as the determination of the ratio using a percentage. Factors that support the community can be interest in entering the mudharabah term savings product (MDA) at KSPPS BMT Al-Iktisab Branch Aeng Nyunok Pamekasan namely product, location, public knowledge of BMT). This research uses a case study qualitative research type. Data was collected by means of interviews, observation, and documentation. Then, to strengthen the existing data, the researcher carried out an extension of research attendance, in-depth observation, service and triangulation.

This research uses a case study qualitative research type. Data collection is done by means of interviews, documentation. Then, to strengthen the existing data, the researcher carried out an extension of research attendance, service and triangulation. The results of the

research conducted by the KSPPS BMT Al-Iktisab Branch Aeng Nyunok Pamekasan in the profit sharing mechanism based on the amount of money deposited and the agreed time period. The factors that encourage people to be interested are product, location, community knowledge of BMT).

Keywords: Ratio Mechanism, Futures Mudharabah, Supporting Factors

Abstrak

Penelitian berikut dilakukan di KSPPS BMT Al-Iktisab Cabang Aeng Nyunok Pamekasan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis mekanisme nisbah dan faktor pendukung yang terdapat di KSPPS BMT Al-Iktisab Cabang Aeng Nyunok Pamekasan dalam mengembangkan produk mudharabah berjangka (MDA). Oleh karenanya, mekanisme bagi hasil yang diterapkan oleh KSPPS BMT Al-Iktisab Cabang Aeng Nyunok Pamekasan yaitu berdasarkan besaran uang yang disetorkan dan waktu yang dikesepakati oleh kedua belah pihak, begitu juga penentuan nisbahnya penentuannya menggunakan persenan. Faktor yang menjadi pendukung masyarakat bisa minat untuk masuk pada produk tabungan mudharabah berjangka (MDA) di KSPPS BMT Al-Iktisab Cabang Aeng Nyunok Pamekasan yaitu produk, lokasi, pelayanan dan pengetahuan masyarakat terhadap BMT).

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, dokumentasi. Kemudian, untuk menguatkan data yang telah ada peneliti melakukan perpanjangan kehadiran penelitian, dan triangulasi. Hasil penelitian yang dilakukan oleh pihak KSPPS BMT Al-Iktisab Cabang Aeng Nyunok Pamekasan dalam mekanisme bagi hasil berdasarkan besaran uang yang disetorkan dan jangka waktu yang disepakati. Faktanya yang mendorong masyarakat berminat yaitu produk, lokasi, pelayanan dan pengetahuan masyarakat terhadap BMT).

Kata kunci: Mekanisme Nisbah, Mudharabah Berjangka, Faktor Pendukung

Pendahuluan

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan syari'ah yang bersifat informal dan merupakan lembaga keuangan non perbankan. Karena yang mendirikan BMT adalah sekelompok swadaya masyarakat (KSM) maka lembaga tersebut dikatakan bersifat informal. Lembaga ini dijadikan jalan alternatif untuk

mendapatkan kesejahteraan masyarakat karena penerapannya yang sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah, dan bebas dari bunga.¹

BMT merukapakan salah satu lembaga keuangan syari'ah yang mempunyai tren positif dan paling banyak diminati oleh masyarakat. Prinsip BMT sama dengan prinsip koperasi, dalam hal inilah yang menjadikan banyak diminati oleh masyarakat, dan dalam transaksi keuangan BMT menggunakan prinsip syari'ah yang diintraksi dengan prinsip koperasi. Adapun alasan utama yang mejadikan masyarakat memilih BMT adalah mudahnya melakukan transaksi dan dengan persyaratannya mudah dipenuhi untuk menjadi anggota BMT dan bisa dijangkau oleh semua kalangan.²

Setiap BMT pasti mempunyai produk seperti simpanan atau tabungan, pinjaman, dan didalam simpanan ada tabungan syari'ah dan tarbiyah serta di dalam pinjaman juga ada *murobahah*, *rahn* dan lain sebagainya. Oleh sebab itu dengan adanya produk tersebut manajemen BMT harus mempunyai sistem strategi pemasaran yang bertujuan untuk memasarkan produknya kepada para anggota atau calon anggota. Strategi pemasaran merupakan suatu kegiatan yang harus dilakukan oleh BMT jika ingin produknya dikenal dan laku ditengah-tengah masyarakat, dan juga hal tersebut harus dilakukan karna strategi pemasaran merupakan pedoman utama bagi BMT agar tetap berkembang. Tanpa adanya strategi pemasaran maka BMT tidak akan hidup atau tidak akan berkembang. Sedangkan untuk penyusunan strategi dalam proses pemasaran tersebut diperlukan adanya pengenalan pasar, strategi pemasaran, bauran serta evaluasi supaya mendapatkan hasil yang diharapkan.³

Adapun produk yang ada di KSPPS BMT Al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan ada produk simpanan. Produk simpanan berupa simpanan syari'ah, tarbiyah, idul fitri, aqiqah, mudharabah, umroh dan haji. Sedangkan pembiyaan ada produk rahn, murobahah, dan qordul hasan. Dari beberapa produk

¹ Mansur, *strategi pemasaran gadai syariah dalam meningkatkan minat anggota pada BMT Al -iktisab* .(Skripsi IAI Miftahul Ulum,2018). 4.

² Arif Rahman Eka Permata. *Sinergisme BMT Dengan BMUDES Sebagai Alternatif Penguatan UMKM Masyarakat Padesaan Di Madura*. Universitas Airlangga.144.

³ Andrianto, ddk,. *Manajemen Bank Syari'ah* (Surabaya , Qiara Media, 2019), 125-127.

yang ada di KSPPS BMT Al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan. Berikut analisis data produk tabungan mudharabah berjangka (MDA) di KSPPS BMT Al Iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan.⁴

Menjadi anggota produk mudharabah berjangka di KSPPS BMT Al- Iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan tidak sama dengan menjadi anggota di lembaga keuangan syariah lainnya, anggota yang membuka tabungan produk mudharabah berjangka di KSPPS BMT Al- Iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan akan mendapatkan siakad (sertifikat) yang akan menjadi tanda bahwa orang tersebut merupakan salah satu anggota produk tabungan mudharabah berjangka di KSPPS BMT Al- Iktisab Kebun Baru Jatim karena hal ini tidak diterapkan oleh lembaga keuangan syariah lainnya.

Pembahasan

1. Penerapan bagi hasil Produk Tabungan Mudharabah Berjangka Di KSPPS BMT Al- Iktisab Cabang Aeng Nyunok Pamekasan

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah. Penerapan bagi hasil yang diterapkan oleh KSPPS BMT Al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan berdasarkan waktu yang disepakati oleh kedua pihak dan besaran uang yang disetorkan, namun penentuan bagi hasil yang diterapkan oleh KSPPS BMT Al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan tidak langsung menentukan nominal, akan tetapi menggunakan persenan yang ditentukan oleh pihak KSPPS BMT Al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan dengan ketentuan (1) tiga bulan Nisbah KSPPS BMT 25% dan anggota 75%, (2) enam bulan Nisbah KSPPS BMT 30% dan anggota 70%, dan (3) dua belas bulan Nisbah KSPPS BMT 50% dan anggota 50%.

⁴ Muhari, *Kepala Cabang BMT Al Iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan*. 21, Oktober, 2021.

2. Faktor Penunjang Berkembangnya Produk Tabungan Mudharabah Berjangka di KSPPS BMT al-iktisab Cabang Aeng Nyunok Pamekasan Dalam Mengembangkan Produknya.

a. Produk

Produk merupakan titik pusat dari kegiatan pemasaran karena produk merupakan hasil dari suatu perusahaan yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dikonsumsi dan merupakan alat dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaannya.

Masyarakat yang minat masuk pada produk tabungan mudharabah berjangka di KSPPS BMT Al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan lumayan banyak karena nisbah yang akan didapatkan ketika menjadi anggota produk tabungan mudharabah berjangka lebih besar ketimbang produk yang lain sehingga mereka sendiri tertarik dengan produk tersebut.

b. Pelayanan

Pelayanan pada hakikatnya adalah setiap kegiatan yang dimaksudkan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah, melalui pelayanan yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah.

KSPPS BMT al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan dalam melayani anggotanya selain mengedepankan kejujuran juga menerapkan keterbukaan kepada para anggotanya dan memberikan pelayanan terbaik, sehingga anggota merasa tertarik dengan pelayanan tersebut.

c. Pengetahuan konsumen terhadap bank

Pengetahuan konsumen ini tentunya harus didukung dengan promosi yang dilakukan oleh bank agar masyarakat luas tau mengenai keberadaan bank dan produk-produknya.

1) Periklanan

Periklanan adalah sarana promosi yang dipergunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya.

Periklanan yang dilakukan di BMT al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan yaitu dengan melalui bentuk gambar atau kata-kata yang tertuang di

brosur, RAT, kalender, media dan lain-lain yang sekiranya dianggap layak untuk di jadikan priklanan.

2) Pubelitas

Pubelitas merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan cita perusahaan di depan para calon anggota/nasabah atau anggotanya melalui kegiatan sponsor ship terhadap suatu kegiatan amal atau sosial.

Publisitas yang dilakukan oleh BMT al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan ini menerima mahasiswa/anak magang dari sekolah/kampus yang ada di kota pamekasan ini, dan observasi ini juga merupakan salah satu cara mempromosikan produk-produk yang ada di BMT al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan. Strategi yang dilakukan BMT al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan melalui brosur priklanan, dan media lainya cukup menarik minat anggota, untuk menggunakan semua produk tabungan mudharobah berjangka yang ada di BMT al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan serta dengan memberitahukan manfaat dan keuntunganya dari pada produk tersebut.

Adanya penerapan yang dilakukan oleh pihak KSPPS BMT Al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan menjadikan para masyarakat untuk masuk atau mendaftar pada produk tabungan mudharobah berjangka di KSPPS BMT Al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan, begitu juga dapat mengenalkan hal-hal yang berkaitan dengan KSPPS BMT Al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan.

d. Lokasi

Bagi perusahaan non bank penentuan lokasi biasanya digunakan untuk lokasi pabrik atau gudang atau cabang, sedangkan penentuan lokasi bagi industri perbankan lebih ditekankan kepada lokasi cabang.

Kapntren PP. Kebun Baru menjadi salah satu faktor pendukung terhadap pemasaran produk tabungan mudharabah yang di jalankan oleh KSPPS BMT al-iktisab

Cabang Aeng Nyunok Pamekasan di karnakan pihak koperasi sering Mempromosikan kepada konsumennya bahwa jika ingin menabung atau ingin melakukan pembiayaan, Pp. Kebun baru sudah membuka BMT yang terletak di selatannya kapotren bertepatan di sebelah timurnya jalan,berkat adanya keperasi alhadulillah banyak konsumen kapontren PP. Mitahul Ulum Kebun baru yang menjadi anggota produk tabungan mudharabah berjangka.

Penutup

Penerapan sistem bagi hasil di BMT Al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan berdasarkan nominal uang yang disetorkan dan waktu yang disepakati oleh kedua belah pihak. Adapun Faktor penunjang berkembangnya produk tabungan mudharabah berjangka di BMT Al-iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan adalah Produk, Pelayanan, Pengetahuan masyarakat pata BMT (Periklanan, Pubelitas), dan Lokasi.

Daftar Pustaka

Andrianto, ddk,. *Manajemen Bank Syari'ah*. Surabaya , Qiara Media, 2019.

Arif Rahman Eka Permata. *Sinergisme BMT Dengan BMUDES Sebagai Alternatif Penguatan UMKM Masyarakt Padesaan Di Madura*. Universitas Airlangga.

Mansur, *strategi pemasaran gadai syariah dalam meningkatkan minat anggota pada BMT Al -iktisab*. Skripsi IAI Miftahul Ulum, 2018.

Muhari, *Kepala Cabang BMT Al Iktisab Kebun Baru Jatim Cabang Aeng Nyunok Pamekasan*. 21, Oktober, 2021.