



**Pelaksanaan Tabungan Tamara Pada KJKS BMT Agam Madani
Nagari Batu Taba, Kecamatan Ampek Angkek, Kabupaten Agam**

SKRIPSI

*Diajukan pada Jurusan Syariah
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Syariah
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh:

RIRIT SYAFNIWATI
NIM 10 202 055

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)**

BATUSANGKAR

2015

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ririt Syafniwati
Nim : 10 202 055
Tempat/Tanggal Lahir : Batusangkar/ 18 Mai 1992
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul "Pelaksanaan Tabungan TAMARA pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, Kecamatan Ampek Angkek, Kabupaten Agam" adalah **benar karya saya sendiri bukan plagiat** kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 26 Februari 2015

 yang Menyatakan

RIRIT SYAFNIWATI
NIM. 10 202 055

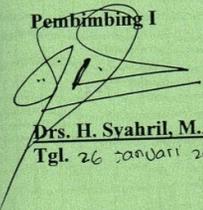
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi nama RIRIT SYAFNIWATI, NIM 10 202 055 dengan judul: "PELAKSANAAN TABUNGAN TAMARA PADA KJKS BMT AGAM MADANI BATU TABA" memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk *dimunafasyahkan*.

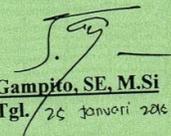
Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 26 Januari 2015

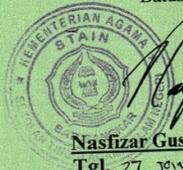
Pembimbing I


Drs. H. Svahril, M.A
Tgl. 26 Januari 2015

Pembimbing II


Gampito, SE, M.Si
Tgl. 25 Januari 2015

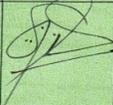
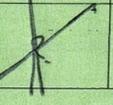
Mengetahui,
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
Batusangkar




Nasfizar Guspendri, SE., M.Si
Tgl. 27 Januari 2015

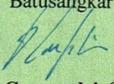
PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang ditulis oleh **RIRIT SYAFNIWATI** Nim **10 202 055** berjudul **“PELAKSANAAN TABUNGAN TAMARA PADA KJKS BMT AGAM MADANI NAGARI BATU TABA KECAMATAN AMPEK ANGKEK KABUPATEN AGAM”** telah diujikan dalam Sidang *Munaqasyah* Skripsi Sekolah Tinggi Agama, Islam Negeri Batusangkar pada hari kamis tanggal 12 Februari 2015 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar sarjana Ekonomi Syariah(SE.Sy) Strata Satu (S.1) dalam Ilmu Perbankan Syariah

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1	Drs. H. Syahril Tanjung, M.A.	Ketua/ Pembimbing I		25/2/2015
2	Gampito, S.E., M.Si.	Sekretaris/ Pembimbing II		24/2/2015
3	Iza Hanifuddin, Ph.D.	Anggota/ Penguji I		24/2/2015
4	Dr. Asyari Hasan., S.HI.,M.Ag.	Anggota/ Penguji II		23/2/2015

Mengetahui,
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
Batusangkar




Nasfizar Guspndri, SE., M. Si
Tgl. 26 Februari 2015

ABSTRAK

Ririt Syafniwati, 10 202 055, judul skripsi “**Pelaksanaan Tabungan Tamara Pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba**”, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar, Tahun akademik 2015.

Permasalahan yang Penulis teliti dalam skripsi ini adalah bagaimana perkembangan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dan apa faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

Tujuan dari penelitian ini adalah bagaimana pelaksanaan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

Jenis penelitian adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat *deskriptif kualitatif*. Teknik pengumpulan data adalah wawancara, dan dokumentasi untuk mendapatkan data- data yang diperoleh berupa data jumlah nasabah dan jumlah total tabungan nasabah pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba. Kemudian membaca dan menelaah, selanjutnya menganalisis data yang diperlukan dengan berbagai landasan teori dan terakhir menarik kesimpulan.

Berdasarkan analisis Penulis, tabungan Tamara berkembang dengan baik, hal ini diketahui bahwa BMT Agam Madani Nagari Batu Taba telah melakukan sistem pelaksanaan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dengan produk yang unggul serta pelayanan nasabah dengan baik, yaitu dengan sistem jemput bola. BMT Agam Madani Nagari Batu Taba telah mampu menjual produknya serta memberikan layanan jemput bola kepada nasabah dengan baik.

BMT Agam Madani Nagari Batu Taba terletak berdekatan dengan lembaga keuangan lain seperti BPR Sungai Pua. Sebagai sebuah lembaga keuangan mikro, BMT Agam Madani Nagari Batu Taba juga mempunyai posisi yang lemah, letak BMT yang kurang strategis dengan menjorok kedalam dan tanpa papan nama, sehingga masih ada masyarakat sekitar yang belum mengetahui adanya BMT tersebut. Walaupun adanya persaingan dengan lembaga keuangan lain, serta adanya beberapa kekurangan namun dilihat dari tabel yang ada pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dapat beroperasi dengan baik khususnya pada pelaksanaan Produk Tabungan Tamara. Pelaksanaan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba tidak ada ketentuan atau syarat yang mengatur tentang jangka waktu penarikan tabungan sehingga nasabah boleh mengambil dana kapan saja mereka membutuhkan. Kendatipun dananya belum tersalurkan, jadi menurut Penulis pelaksanaan tabungan Tamara tersebut sudah memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba. Hal ini terlihat dari meningkatnya jumlah nasabah tabungan tersebut setiap tahunnya.

KATA PENGANTAR



Segala puji senantiasa diucapkan ke hadirat Allah Swt. yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada Penulis, sehingga Penulis dapat menyelesaikan Penulisan skripsi yang berjudul “**Pelaksanaan Tabungan Tamara Pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, Kecamatan Ampek Angkek, Kabupaten Agam**” dengan baik.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E, Sy) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.

Ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada kedua orang tua Penulis Ibu dan Bapak tercinta (*ibu Darmawati dan Bapak Syafruddin*) yang selalu menjadi inspirasi dalam hidup Penulis dan selalu memberikan semangat serta dukungan baik moril dan materil. Terimakasih atas segala do'a dan kasih sayang yang tulus pada setiap langkah Penulis. Semua harapan beliau akan menjadi janji yang akan Penulis tunaikan. Semoga Penulis selalu diberi kekuatan oleh Allah untuk mewujudkannya.

Dalam Penulisan skripsi ini Penulis dibantu oleh berbagai pihak, baik secara moril maupun materil. Oleh karena itu, Penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar- besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Kasmuri, M.A. Selaku ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.
2. Bapak Nasfizar Guspendri, S.E.,M.Si. Selaku ketua jurusan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.
3. Bapak Elfadhli, S.E.I.,M.Si. Selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.
4. Bapak Drs. H. Syahril, M.A. Selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu, tenaga dan ilmunya dalam memberikan bimbingan, arahan dan saran dalam penyusunan skripsi ini.

5. Bapak Gampito, S.E.,M.Si. Selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga dan ilmunya dalam memberikan bimbingan, arahan dan saran dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Dr. Asyhari Hasan, S.H.I.,M.Ag. dan Bapak Iza Hanifuddin, Ph.D. Sebagai penguji.
7. Bapak Drs. Hafulyon.,M.M. Selaku penasehat akademik yang telah memberikan arahan selama perkuliahan serta yang telah meluangkan waktu, tenaga dan ilmunya dalam memberikan bimbingan, arahan dan saran dalam penyusunan skripsi ini denagn berbagai ilmu dan arahan-arrahannya.
8. Seluruh Dosen Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar khususnya seluruh Dosen Jurusan Syariah yang telah membekali ilmu kepada Penulis.
9. Seluruh keluarga Penulis yang telah memberikan perhatian dan kasih sayangnya kepada Penulis.
10. Manager BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, Miftahul Ilmi, A. Md. yang telah memberikan Penulis kesempatan untuk melakukan penelitian di Lembaga yang beliau pimpin.
11. Teller BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, Reni Susanti, A.Md. yang telah memberikan bantuan dan kerjasamanya selama Penulis melakukan penelitian.
12. Seluruh teman- teman seperjuangan di Prodi perbankan Syariah '10 yang selalu bersama- sama mengukir kenangan indah selama mengikuti perkuliahan di STAIN.
13. Semua pihak yang telah membantu Penulis menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Semoga Allah membalas semua kebaikan dan memberikan pahala atas semua bantuan yang telah diberikan kepada Penulis..

Tak ada yang sempurna di dunia ini. Skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang konstruktif sangat diperlukan

demi tercapainya hal yang lebih baik. Penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi berbagai pihak, *amiin*.

Batusangkar, 26 Februari 2015

Ririt Syafniwati
10 202 055

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
DAFTAR ISI	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Batasan dan Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
BAB II KAJIAN TEORITIS DAN KERANGKA BERPIKIR	
A. Baitul Maal Wa Tamwil	
1. Pengertian dan Sejarah BMT	8
2. Fungsi dan Peranan BMT	9
3. Ciri- ciri BMT	10
4. Prinsip Operasional BMT	12
5. Produk- produk BMT	13
B. Tabungan	
1. Pengertian Tabungan	15
2. Tujuan Menabung di Bank	16
3. Faktor- faktor yang mempengaruhi tabungan	17
C. Sistem yang Digunakan dalam Tabungan Tamara	
1. Sistem jemput bola dan pengertiannya	18
2. Dokumen yang Digunakan pada Tabungan Tamara dengan Sistem Jemput Bola	20

3.	Kelebihan dan Kelemahan dari Sistem Jemput Bola	22
D.	Jenis Akad Dalam Tabungan	
1.	Akad <i>Wadiah</i>	
a.	Pengertian akad <i>Wadiah</i>	23
b.	Rukun dan syarat <i>Wadiah</i>	24
c.	Jenis- jenis <i>Wadiah</i>	24
2.	Akad Mudharabah	
a.	Pengertian <i>Mudharabah</i>	26
b.	Rukun dan Syarat <i>Mudharabah</i>	26
c.	Jenis- jenis <i>Mudharabah</i>	27
E.	Strategi Promosi	29
a.	Periklanan	29
b.	Promosi penjualan	30
c.	Publisitas	32
d.	Penjualan peribadi	32
F.	Strategi Produk	32
a.	Penentuan Logo dan Motto	33
b.	Menciptakan Merk	33
c.	Menciptakan Kemasan	34
d.	Keputusan Label	34
G.	Definisi Operasional	35
H.	Penelitian yang Relevan	36
I.	Kerangka Berpikir	37

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A.	Pertanyaan Penelitian	38
B.	tujuan Penelitian	38
C.	Waktu dan Tempat Penelitian	38
D.	Sumber data	39
E.	Teknik pengumpulan data	39
F.	Analisis data	39

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum BMT Agam Madani Batu Taba	
1. Sejarah Singkat	40
2. Struktur Organisasi	41
3. Visi dan Misi BMT Agam Madani Batu Taba	43
4. Produl- produk yang ada pada BMT Agam Madani Batu Taba ...	44
B. Perkembangan Tabungan Tamara Pada BMT Agam Madani Batu Taba	50
C. Faktor Pendukung dan Penghambat yang dihadapi KJKS BMT Agam Madani Batu Taba	52

BAB V HASIL PENUTUP

A. Kesimpulan	59
B. Saran	59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Hal

Tabel 1.1 Laporan Jumlah Nasabah dan total tabungan Tabungan Tamara pada
KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba

..... 4

DAFTAR GAMBAR

Hal

Tabel 2.1 Kerangka Berfikir.....	37
Tabel 4.1 Struktur Organisasi.....	49

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sejak awal kelahirannya Perbankan Syariah, tidak lain tujuan utamanya yaitu sebagai upaya kaum muslimin untuk mendasari aspek kehidupan ekonominya berlandaskan Al- Qur'an dan As- Sunnah.¹ Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya adalah menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat dan jasa- jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip syariah.²

Bank syariah merupakan bank yang aktifitasnya meninggalkan masalah riba. Dengan demikian, penghimpunan harga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang dihadapi dunia Islam saat ini. Belakangan ini para ekonomi muslim telah mencurahkan perhatian besar, guna menemukan cara untuk menggantikan sistem bunga dalam transaksi perbankan dan keuangan yang lebih sesuai dengan etika Islam. Hal ini dilakukan dengan upaya upaya untuk membangun model teori ekonomi yang bebas bunga dan pengujiannya terhadap pertumbuhan ekonomi, alokasi dan distribusi pendapatan. Oleh karena itulah mekanisme perbankan bebas bunga didirikan yang didasarkan pada filosofis maupun praktis.³

Pada masa Rasulullah SAW pusat atau tempat pengumpulan keuangan negara disebut dengan *Baitul Maal*, dan *Baitul Maal* ini masih

¹ M. Syafe'i Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 17

² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), cet II, hal. 27

³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2002), hal. 7

ada pada masa Khulafah al Rasyidin, dimana dana *Baitul Maal* diperoleh dari Zakat, Infak, Sedekah dan lain sebagainya.

Sementara pada zaman modern ini *Baitul Maal* sudah dikembangkan mmenjadi BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) dimana fungsi *Baitul Maal* dititik beratkan pada aspek sosial (Zakat, Infak, Dan Sedekah) yang dimaksudkan mampu menjangkau lapisan masyarakat yang paling bawah dan tidak mungkin disentuh dana- dana komersial produk jasa (*fee*).

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabahnya. Dalam prinsip ini bank berperan sebagai pemberi jasa kepada nasabah yang membutuhkan. Bank akan memperoleh imbalan berupa *fee*(imbalan jasa) dari nasabah yang memanfaatkan jasa- jasa yang ditawarkan oleh bank, baik dari sisi tabungan, investasi, atau pembiayaan.⁴

Islam mengisyaratkan dan membolehkan kerjasama dalam kebaikan untuk member keringanan kepada manusia, terkadang sebagaimana orang memiliki harta tetapi tidak mampu memproduksi hartanya. Untuk itu diperlukan kemitraan satu pihak dengan pihak lainnya, dalam hal ini, Allah SWT berfirman dalam surat Al- Nisa ayat 29 yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”⁵

⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah...*, hal. 118

⁵Departemen Agama RI, *Al- Hikmah, Al- Qur'an dan terjemahannya*, (Bandung: cv Penerbit Diponegoro, 2010).

Firman Allah SWT diatas berisi dorongan bagi setiap manusia untuk melakukan perjalanan usaha. Apalagi dalam dunia modern seperti sekarang ini, akan menjadi mudah untuk melakukan kerjasama dalam bentuk investasi yang benar- benar sesuai dengan prinsip syariah dengan menggunakan produk BMT, yaitu tabungan Tamara.⁶

Tabungan atau simpanan sangat populer dikalangan masyarakat umum, pada awalnya menabung atau menyimpan masih secara sederhana, menyimpan uang dibawah bantal atau celengan dan disimpan dirumah, sesuai dengan perkembangan zaman menabung atau menyimpan dewasa ini telah beralih dari rumah ke lembaga keuangan.⁷

Menabung atau menyimpan adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam karena dengan menabung atau menyimpan berarti seorang muslim telah mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan dimasa yang akan datang. Produk perbankan di bidang penghimpunan dana, tabungan Tamara mengacu pada ketentuan undang- undang nomor 21 tahun 2008 tentang perubahan undang- undang nomor 10 tahun 1998.

Disamping itu juga telah mendapatkan pengaturan dalam fatwa DSN No. 02/ DSN- MUI/ IV/ 2000 tanggal 12 Mei 2000 yang intinya menyatakan bahwa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan dan dalam menyimpan kekayaan, memerlukan jasa perbankan. Salah satu produk di bidang penghimpunan dana dari masyarakat adalah tabungan, yaitu simpanan dana pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat- syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan alat lain yang dipersamakan dengan itu. Berdasarkan fiqh muamalah- MUI ini tabungan yang diberikan secara syariah adalah yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadiah*.⁸

⁶ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), Jilid 4, hal 18

⁷ sumarno zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikruh Hakim, 2003), hal. 182

⁸ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada Universiti Press, 2007), hal. 89-90

KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba merupakan salah satu Lembaga Keuangan syariah yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, KJKS BMT tersebut mempunyai produk penghimpun dana dalam bentuk tabungan Tamara. Di Nagari Batu Taba telah beroperasi sebuah koperasi syariah yaitu Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

Koperasi ini telah berdiri selama kurang lebih lima tahun. Adapun peranan KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba sama halnya dengan lembaga keuangan syariah yaitu menghimpun, mengelola dan menyalurkan dana dari, oleh, dan untuk masyarakat. Salah satu produk penghimpun dana yang ada pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba yaitu tabungan Tamara (Tabungan Mandiri Sejahtera). Tabungan Mandiri Sejahtera (TAMARA) adalah simpanan pihak ketiga yang dihimpun untuk masyarakat yang ingin menabung dan menarik tabungannya pada setiap saat.

Di KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Tabamenawarkan produk tabungan mandiri sejahtera (TAMARA) guna merencanakan masyarakat yang sejahtera untuk nasabah.TabunganTamara ini sudah ada sejak tahun 2009, yaitu sejak BMT tersebut berdiri.Tabungan ini tidak mempunyai jangka waktu dan bisa di ambil kapan saja.

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Tabungan Tamara
pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba

Tahun	Jumlah Nasabah	Total tabungan	Persentase nasabah	Persentase total tabungan
2009	49	3. 429. 683	0 %	0 %
2010	92	26. 240. 085	88 %	66 %
2011	158	32. 784. 187	72 %	24 %
2012	176	96. 626. 096	11 %	19 %
2013	184	99. 326. 187	5 %	3 %
Rata- rata			35 %	22 %

Sumber: BMT Agam Madani Nagari Batu Taba

Berdasarkan data diatas, Penulis melihat bahwa jumlah Tabungan Tamara di KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba mengalami peningkatan dari tahun ketahun. Pada tahun 2009 terlihat jumlah nasabah 49 orang dan total uang tabungannya Rp. 3.249.683, tahun 2010 berjumlah 92 orang dan total uang tabungannya Rp. 26.420.085, tahun 2011 berjumlah 158 orang dan total uang tabungannya Rp. 32.784.187, tahun 2012 berjumlah 176 orang dan total uang tabungannya Rp. 96.262.096, tahun 2013 berjumlah 184 dan total uang tabungannya Rp. 99.326.187.

Salah satu strategi yang menarik yang dilakukan oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dalam penghimpunan dana produk tabungan Tamara adalah strategi “ Jemput Bola”. Berdasarkan fenomena tersebut, Penulis berhipotesis bahwa strategi “ Jemput Bola” memberikan kontribusi yang signifikan bagi peningkatan dana tabungan Tamara. Strategi jemput bola tergolong unik karena dari sekian banyaknya jenis tabungan yang terdapat pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, tabungan Tamara itulah yang paling menarik untuk diteliti, karena menunjukkan sesuatu kreatifitas dari KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba yang sesuai pula dengan karakter dan keadaan masyarakat setempat.

Berdasarkan data diatas, patut untuk diketahui bagaimana perkembangan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, dan apa saja factor pendukung dan penghambat yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.⁹ Cara kerja tabungan Tamara pada dasarnya sama dengan tabungan lainnya, kelebihan disini yaitu nasabah dimudahkan dalam proses penyimpanan, dimana nasabah tidak perlu lagi datang ke BMT, nasabah hanya menunggu karyawan datang ke rumahnya untuk menjemput tabungan.

Selain itu, pada saat karyawan menjemput tabungan, nasabah yang ingin menarik tabungannya dapat dilakukan saat itu. Pada tabungan Tamara

⁹ Miftahul Ilmi, A. Md, Manajer KJKS BMT Agam Madani Batu Taba, (wawancara langsung, tanggal 5 Mei 2014)

ini, nasabah tidak dapat melakukan penyetoran ataupun penarikan melalui hubungan telepon tetapi nasabah hanya bisa menelepon karyawan untuk menjemput tabungan ke rumahnya.

Berdasarkan paparan diatas, Penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dan mengetahui lebih dalam lagi bagaimana Perkembangan Tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba serta Faktor Pendukung dan penghambat yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dalam pelaksanaan tabungan Tamara.

Dalam hal ini, Penulis menuangkan dalam sebuah karya tulis ilmiah yang berjudul **“Pelaksanaan Tabungan Tamara Pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang Penulis paparkan di atas dapat Penulis identifikasikan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan tabungan tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba apakah sudah efisien dan sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI.
2. Bagaimana perkembangan tabungan tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba ini.
3. Apa faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dalam pelaksanaan tabungan Tamara ini.
4. Apa langkah-langkah yang dilakukan dalam pelaksanaan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.
5. kendala apa saja yang di hadapi dalam pelaksanaan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.
6. Bagaimana strategi promosi dan strategi produk tabungan tamara KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba ini.

C. Batasan dan Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan Identifikasi masalah diatas, maka Penulis membatasi permasalahan penelitian yaitu:

1. Perkembangan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.
2. Faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dalam pelaksanaan tabungan Tamara.

Dari batasan masalah di atas, selanjutnya Penulis dapat merumuskan permasalahan yang akan Penulis teliti adalah bagaimana Pelaksanaan Tabungan Tamara Pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

a. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui perkembangan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.
2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dalam pelaksanaan tabungan Tamara.

b. Kegunaan Penelitian

1. Sebagai pengembangan dan pembinaan disiplin ilmu ekonomi Islam (Perbankan Syariah).
2. Sebagai sumbangan terhadap almamater sekaligus tambahan bagi perpustakaan (STAIN) Batusangkar.
3. Bagi penulis untuk melangkapi persyaratan dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE. Sy) Perbankan Syariah pada STAIN Batusangkar.
4. Bermanfaat bagi penulis untuk menembangkan ilmu pengetahuan yang sesuai dengan disiplin ilmu yang penulis tekuni.

BAB II

KAJIAN TEORITIS DAN KERANGKA BERFIKIR

A. *Baitul Maal Wa Tanwil* (BMT)

1. Pengertian dan sejarah *Baitul Maal Wa Tanwil* (BMT)

a. Pengertian *Baitul Maal Wa Tanwil* (BMT)

Baitul Maal Wa Tanwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul mal* dan *baitul tanwil*. *Baitul mal* lebih mengarah pada usaha- usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang *non profit*, seperti zakat, sedekah, infak. Sedangkan *baitul tanwil* merupakan suatu wadah yang lebih mengarah pada usaha- usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang bersifat *profit and loss sharing*, seperti pemberian pembiayaan *murabahah*, *mudharabah* dan lain sebagainya.¹⁰

Baitul maal wa tanwil (BMT) adalah lembaga ekonomi atau keuangan syariah non perbankan yang sifatnya informal, karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya.¹¹

b. Sejarah *Baitul Maal Wa Tanwil* (BMT)

Latar belakang berdirinya BMT bersamaan dengan usaha pendirian Bank Syariah di Indonesia. BMT semakin berkembang tatkala pemerintah mengeluarkan kebijakan hukum ekonomi UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan dan PP No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Bagi Hasil.

¹⁰ Syukri Iska dan Rizal, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Batusangkar: STAIN Batusangkar Press, 2005), hal. 82

¹¹ A. Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga- Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 183

Terbentuknya *baitul Maal Wa Tanwil* (BMT) di Indonesia, karena adanya peran aktif Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) yang melakukan pengkajian intensif tentang pengembangan ekonomi Islam di Indonesia.

Dari berbagai penelitian dan pengkajian tersebut, maka terbentuklah BMT- BMT di Indonesia. Disamping ICMI, beberapa organisasi massa Islam seperti Nahdatul Ulama (NU), Muhammadiyah, persatuan Islam (Persis) dan ormas Islam lainnya mendukung upaya pengembangan BMT- BMT diseluruh Indonesia. Hal tersebut dilakukan untuk membangun system ekonomi Islam melalui pendirian Lembaga- Lembaga Keuangan Syariah.¹²

2. Fungsi dan Peranan *Baitul Maal Wa Tanwil* (BMT)

a. Fungsi *Baitul Maal Wa Tanwil* (BMT)

BMT memiliki beberapa fungsi yaitu:

- 1) Penghimpunan dan penyaluran dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit *surplus* (pihak yang kelebihan dana) dan unit *deficit* (pihak kekurangan dana).
- 2) Pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/ perorangan.
- 3) Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan member pendapatan kepada para pegawainya.
- 4) Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai resiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.

¹² Ahmad Hasan Ridwan, *BMT dan Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), hal. 28

- 5) Sebagai suatu lembaga keuangan mikro Islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi (UKMMK) dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UKMMK tersebut.¹³

Adapun fungsi BMT di Masyarakat adalah:

- 1) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti penting system ekonomi Islam.
- 2) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan penyuluhan dan pengawasan terhadap usaha- usaha nasabah.
- 3) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera.

Selain itu peran BMT di masyarakat adalah:

- 1) Motor penggerak ekonomi dan sosial masyarakat banyak.
- 2) Ujung tombak pelaksanaan sistem ekonomi Islam.
- 3) Penghubung antara kaum *aghina* (kaya) dan *dhu'afa* (miskin).

3. Ciri- Ciri *Baitul Maal Wa Tanwil* (BMT)

Adapun ciri- ciri dari BMT diungkapkan dalam redaksi yang berbeda- beda oleh para ilmuwan, yaitu sebagai berikut:

Muhammad menjelaskan bahwa BMT memiliki ciri- ciri sebagai berikut:

- a. Lembaga ini haruslah mudah untuk didirikan, artinya lembaga- lembaga ini harus cukup sederhana untuk dapat ditangani dan

¹³ Muhamma Heykal dan Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: kencana, 2010), hal. 235- 236

dimengerti oleh pengusaha yang sebagian besar berpendidikan SD atau setingkat dengannya.

- b. Semua yang terlibat memiliki motivasi yang kuat untuk bukan saja mendirikan tetapi juga membina dan mengembangkan lebih lanjut, oleh karena itu lembaga tersebut harus terkait dengan kepentingan yang paling dasar dari pemiliknya.
- c. Lembaga ini tidak saja memiliki aturan- aturan bekerja yang lentur, efisien dan efektif tetapi juga mandiri.
- d. Transaksi- transaksi bisnis semuanya dilakukan atas dasar bagi hasil.

Baihaqi Abd. Madjid dkk menjelaskan bahwa ciri- ciri BMT tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Usahanya dimaksud untuk mendorong sikap dan perilaku menabung dari masyarakat banyak dengan menerima simpanan atas dasar balas jasa berdasarkan bagi hasil.
- b. Pengelolaannya secara profesional persis mengikuti administrasi pembukuan dan prosedur perbankan (namun bukan lembaga perbankan) dengan pengecualian tidak mengharuskan pakai jaminan atau uang atau harta benda untuk jumlah pinjaman kecil misalnya, di bawah Rp 500.000.
- c. Modal awal untuk mendirikan BMT lebih kurang Rp 3.000.000, sampai dengan Rp 10.000.000, ditambah fasilitas sarana sekitar Rp 1.000.000, sampai Rp 1.500.000.
- d. Pendirian sebagai anggota inti yang mau menyimpan modal awal.
- e. Biaya operasional sangat rendah, antara lain karena kecilnya jumlah staf dan dapat beroperasi pada kondisi yang tidak mewah.

Dalam redaksi lain A. Djazuli dkk mengemukakan bahwa ciri- ciri utama BMT adalah:

- a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.

- b. Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan penyaluran dana zakat, infak, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat disekitarnya.¹⁴

Selain itu ciri utama diatas, BMT menurut A. Djazuli juga memiliki ciri khas sebagai berikut:

- a. Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, berpandangan produktif, tidak menunggu tetapi menjemput nasabah, baik sebagai penyector dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha.
- b. Kantor dibuka dalam jamgka waktu yang tertentu dan ditunggu oleh sejumlah staffyang terbatas, karena sebagian besar staff harus bergerak dilapangan untuk mendapatkan nasabah penyector dana, memonitor dan mensupervisi usaha nasabah.
- c. Manajmen BMT diselenggarakan secara professional dan Islami.

4. Prinsip Operasional *Baitul Maal Wa Tanwil* (BMT)

Dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh berbeda dengan BPR Syariah, yakni:¹⁵

- a. Prinsip bagi hasil. Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT.

Jenis usaha yang memakai prinsip bagi hasil ini adalah:

- 1) *Al- Mudharabah*
- 2) *Al- Musyarakah*
- 3) *Al- Muzaraah*
- 4) *Al- Musaqah*

- b. Sistem jual beli. Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yangdiberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT,

¹⁴Muhammad Heykal dan Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam tinjauan teoritis dan praktis...*, hal. 364- 365

¹⁵Syukri Iska dan Rizal, *Lembaga Keuangan Syariah...*, hal. 83

dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut dengan ditambah *mark-up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana.

Jenis usaha yang memakai prinsip jual beli ini adalah:

- 1) *Bai al- salam*
- 2) *Bai al- Murabahah*
- 3) *Bai al- Istisna*

- c. Sistem non- profit. Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan yang bersifat sosial dan non- komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.
- d. Akad bersyarikat, yaitu kerja sama antara dua pihak atau lebih dan masing- masing pihak mengikutsertakan modal dengan perjanjian pembagian keuntungan atas kerugian yang disepakati.

Contoh usaha bersyarikat adalah:

- 1) *Al- Musyarakah*
- 2) *Al- Mudharabah*

- e. Produk pembiayaan. Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan kesepakatan pinjam meminjam diantara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

Jenis pembiayaan adalah:

- 1) Pembiayaan *al- Murabahah*
- 2) Pembiayaan *al- ba'I bitsaman ajil*
- 3) Pembiayaan *al- Mudharabah*
- 4) Pembiayaan *al- Musyarakah*

5. Produk- produk *Baitul Maal Wa Tanwil* (BMT)

Ada dua fungsi pokok yang berkaitan dengan kegiatan perekonomian masyarakat. Dimana kedua fungsi tersebut adalah fungsi penghimpunan dana (*funding*) dan fungsi penyaluran dana (*financing*).

Bentuk produk simpanan adalah:

- a. Tabungan pokok, dibayar hanya satu kali, yaitu pada saat akan masuk menjadi anggota BMT yang jumlahnya lebih besar dari tabungan wajib yang bisa dibayar sekaligus atau dapat diangsur sesuai ketentuan anggaran rumah tangga BMT yang bersangkutan.
- b. Tabungan wajib, yaitu tabungan yang secara teratur dibayar oleh anggota sesuai dengan waktu yang ditentukan dan besarnya ditetapkan melalui musyawarah.
- c. Tabungan sukarela, yaitu jenis tabungan yang sifatnya bebas, untuk mengenai jumlah maupun waktu menyetorkannya.
- d. Tabungan mudharabah, yaitu bentuk tabungan yang dapat disetor dan ditarik sewaktu-waktu, setiap saat.
- e. Tabungan wajib pinjam, yaitu setiap anggota menerima permodalan dari BMT, maka permodalan tersebut langsung dikurangi sejumlah tertentu untuk tabungan.
- f. Tabungan pendidikan, yaitu tabungan khusus biaya pendidikan yang disetor secara bebas. Tabungan pendidikan dapat dikembangkan menjadi:
 - 1) Tabungan pendidikan siswa, yaitu untuk tabungan taman kanak-kanak sampai tingkat sekolah atas.
 - 2) Tabungan pendidikan mahasiswa, yaitu untuk mahasiswa yang sedang belajar di perguruan tinggi.
- g. Tabungan kesehatan, yaitu tabungan yang disediakan untuk pembiayaan kesehatan dan keluarganya pada saat terkena musibah atau sakit.
- h. Tabungan walimah, yaitu tabungan yang digunakan untuk keperluan resepsi pernikahan, khitanan dan acara lainnya.
- i. Tabungan qurban, yaitu tabungan yang semata-mata untuk melaksanakan ibadah qurban.
- j. Tabungan akikah, yaitu tabungan yang kegunaannya untuk keperluan akikah.

- k. Tabungan haji, yaitu tabungan yang kegunaannya untuk persiapan haji.
- l. Produk tabungan lainnya yang dikembangkan sesuai dengan lingkungan dimana BMT itu berada.

Sedangkan produk pembiayaan BMT lebih diarahkan pada pembiayaan usaha mikro. Diantara lain produk pembiayaan tersebut adalah:

- a. Pembiayaan mudharabah yaitu pembiayaan modal kerja yang diberikan BMT kepada anggota, dimana pengelola usaha sepenuhnya diserahkan kepada anggota sebagai nasabah debitur.
- b. Pembiayaan musyarakah yaitu pembiayaan berupa sebagian modal yang diberikan kepada anggota dari modal keseluruhan pihak.
- c. Pembiayaan murabahah yaitu pembiayaan yang diberikan kepada anggota untuk pembelian barang-barang yang akan dijadikan modal kerja. Pembiayaan ini diberikan untuk jangka pendek.
- d. Pembiayaan ba'i bitsaman ajil yaitu hampir sama dengan pembiayaan murabahah, tapi yang berbeda adalah pola pembayarannya yang dilakukan dengan cicilan dalam jangka waktu yang agak panjang. Pembiayaan ini lebih cocok untuk pembiayaan investasi.
- e. Pembiayaan *al-qardhul hasan* yaitu pinjaman lunak yang diberikan kepada anggota yang benar-benar kekurangan modal atau kepada mereka yang sangat membutuhkan untuk keperluan-keperluan yang sifatnya darurat.

B. Tabungan

1. Pengertian Tabungan

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk

pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan.¹⁶

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, Tabungan adalah 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 atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.¹⁷

Menurut Mandala Manurung dan Pratama Rahardja dalam bukunya berjudul “Uang, Perbankan dan Ekonomi Moneter”, tabungan adalah simpanan pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, *bilyet giro*, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

2. Tujuan Menabung dibank adalah :

- a. Penyisihan sebagian hasil pendapatan nasabah untuk dikumpulkan sebagai cadangan hari depan.
- b. Sebagai alat untuk melakukan transaksi bisnis atau usaha individu / kelompok.

3. Sarana Penarikan Tabungan :

- a. Buku Tabungan.
- b. Slip penarikan.
- c. ATM (Anjungan Tunai Mandiri).

¹⁶ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 153

¹⁷ Lihat Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, tentang Perbankan Syariah, ayat 21 pasal 1, hal. 3

d. Sarana lainnya (*Formulir Transfer, Internet Banking, Mobile Banking, dll*).

4. Prosedur pembukaan tabungan:¹⁸

a. Syarat- syarat pembukaan tabungan:

1. Fotocopy identitas diri (SIM/ KTP/ Paspor).
2. Mengisi formulir pembukaan tabungan.
3. Ada setoran awal.

b. Pembukaan tabungan

- 1) Menjelaskan kepada calon penabung syarat- syarat umum tabungan (misalnya setoran awal, saldo minimum, maksimum frekuensi penarikan, minimum jumlah penarikan, dan lain sebagainya)
- 2) Meminta calon penabung untuk mengisi dan menandatangani:
 1. Permohonan pembukaan rekening tabungan
 2. Syarat- syarat umum tabungan
 3. Kartu tandatangan
- 3) Meminta kartu tanda pengenal/ identitas diri calon penabung yang sah dan masih berlaku seperti KTP, SIM atau Paspor.
- 4) Mencatat nomor serta dikeluarkannya pada formulir dan cocokkan tandatangannya dengan tandatangan yang tertera di atas formulir lakukan pembukuan rekening pada komputer.
- 5) Memeriksa kembali dokumen- dokumen tersebut dan serahkan kepada pejabat bank yang berwenang untuk disetujui.
- 6) Membubuhkan nomor dan nama pemegang rekening dengan menggunakan pensil.
- 7) Meminta nasabah membubuhkan tandatangan penabung pada tempat yang ada di buku tabungan.

¹⁸ Muhammad,,*Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal. 67

- 8) Periksa dan yakinkan bahwa tandatangan penabung tersebut sama dengan yang tercantum dalam kartu identitas dan kartu contoh tandatangan (aplikasi pembukaan).
- 9) Mintakan supervisor untuk mengotorisasi pembukaan rekening tabungan tersebut dan menandatangani buku tabungan sebagai pejabat bank yang akan diserahkan ke nasabah.
- 10) Menyerahkan buku tabungan tersebut kepada bagian kas untuk dicetak transaksi.

C. Sistem yang Digunakan dalam Tabungan Tamara yaitu Sistem Jemput Bola

a. Pengertian jemput bola

1) Jemput bola

Arti dari “jemput bola” adalah mendatangi atau mencari pelanggan (dengan cara apapun dan efektif tanpa harus mengeluarkan banyak tenaga). Dalam bisnis *online*, kita bias menjemput bola dengan cara sering- sering promosi di situs- situs iklan baris gratis, serta banyak melakukan komentar pada blog rekan- rekan kita.¹⁹

Jadi, tabungan jemput bola adalah sesuatu yang disimpan atau dititipkan berupa uang didalam lembaga keuangan yang dilakukan dengan mendatangi atau mencari nasabah melalui *caradoor to door* atau dengan karyawan menjemput langsung dana atau uang yang akan disimpan oleh nasabah.²⁰

2) Strategi jemput Bola

Strategi pemasaran yang saat ini adalah ketika para pebisnis baik yang menjual produk atau pun jasa tidak lagi menjual produk jasanya tersebut hanya dengan menunggu kedatangan pelanggan tanpa

¹⁹ <http://syaamilcorporation.blogspot.com/2009/11/jemput-bola.html>, pada tanggal 19 januari 2015, jam 10.00.

²⁰ <http://syaamilcorporation.blogspot.com/2009/11/jemput-bola.html>, pada tanggal 19 januari 2015, jam 10.00.

melakukan apapun, melainkan mereka akan menghubungi pelanggannya satu per satu dan secara langsung menanyakan kebutuhan akan produk atau jasa. Menghubungi di sini bisa dengan cara melakukan hubungan melalui telepon atau langsung mendatangi pelanggan ke rumahnya atau ke tempat usahanya.²¹

Strategi yang saat ini sangat efektif di mana nasabah sebagai pebisnis akan berusaha mendekatkan perusahaan atau bisnis nasabah ini dengan para pelanggan nasabah. Nasabah sebagai pemilik bisnis juga bisa langsung berinteraksi dengan para pelanggan kita dan secara langsung dapat mengetahui kebutuhan mereka akan berbagai produk, jasa atau layanan.

3) Manfaat Penerapan Strategi Jemput Bola

Jika mulai menerapkan strategi pemasaran dengan sistem jemput bola ini, maka akan ada banyak sekali manfaat yang bisa di ambil misalnya:

- a) Hubungan kita dengan pelanggan akan semakin dekat, di mana kita akan sering berinteraksi dengan pelanggan baik untuk menawarkan produk atau hanya sekedar menanyakan kabar.
- b) Keluhan pelanggan akan dapat diatasi dengan mudah karena hubungan baik akan membuka peluang terbangunnya sikap saling percaya, pengertian, dan empati.
- c) Rumor yang terjadi di luar bisa kita ketahui dengan segera karena ketika rumor itu terjadi biasanya tanpa segan pelanggan akan langsung menghubungi kita untuk bertanya dan secara tak langsung membuat kita juga ikut mengetahui rumor kenaikan harga, tentang pesaing A yang menjual harganya dibawah harga pasar dan lain sebagainya.

²¹<http://www.Kabarukm.Com/strategi-jemput-bola-meningkatkan-penjualan.html>, pada tanggal 12 Januari 2015, jam 09.00 WIB.

4) Cara Melaksanakan Strategi Jemput Bola

Ada banyak cara untuk melaksanakan strategi jemput bola ini agar tepat pada sasaran dan mencapai hasil yang diharapkan sebagai berikut:

a) Layanan Pesan Antar

Sebenarnya layanan pesan antar ini sudah bisa kita lihat dengan jelas karena sudah mulai banyak yang melakukan sistem penjualan seperti ini. Layanan pesan antar jelas akan memudahkan pelanggan kita untuk mendapatkan produk kita tanpa harus datang sendiri ke BMT. Kemudahan ini akan dimanfaatkan dengan baik oleh pelanggan kita sehingga omset penjualan kita akan meningkat dengan mudah.

b) Penawaran produk menggunakan teknologi komunikasi

Dengan perkembangan teknologi komunikasi yang sangat pesat membuat kita memiliki banyak pilihan untuk memanfaatkan teknologi tersebut untuk menawarkan dan menjual produk- produk kita.

c) Terjun langsung ke lapangan

Terjun langsung ke lapangan bisa dengan memanfaatkan jasa penjual produk, baik secara freelance atau dengan memanfaatkan tenaga kerja yang sudah kita miliki untuk secara rutin berkeliling mendatangi para pelanggannya.²²

2. Dokumen yang Digunakan pada Tabungan Tamara dengan Sistem Jemput Bola.

Dokumen yang digunakan dalam transaksi tabungan dengan menggunakan sistem jemput bola adalah sebagai berikut:

a. Surat permohonan pembukaan

²²[http:// www.Kabarukm. Com/ strategi- jemput-bola-meningkatkan-penjualan.html](http://www.Kabarukm.Com/strategi-jemput-bola-meningkatkan-penjualan.html), pada tanggal 12 januari 2015, jam 09.00 WIB.

Surat permohonan pembukaan tabungan diisi oleh calon penabung, dan memuat data calon penabung dan ahli warisnya. Data ahli waris ini dimaksudkan untuk mengambil atau melanjutkan tabungan apabila calon penabung tersebut meninggal dunia. Surat permohonan ini dilengkapi dengan contoh tanda tangan.

b. Slip setoran tabungan

Dalam penyetoran tabungan, slip setoran tabungan ini dibuat rangkap dua. Rangkap pertama slip setoran tabungan diserahkan untuk karyawan yang bertugas menjemput tabungan nasabah. Rangkap kedua diserahkan kepada nasabah setelah divalidasi oleh teller. Slip setoran diisi sebesar uang yang diterima dari nasabah.

c. Slip penarikan tabungan

Dalam penarikan tabungan, slip penarikan ini diisi berdasarkan jumlah nominal yang diminta nasabah dan dibuat rangkap dua. Rangkap pertama slip tersebut diserahkan untuk karyawan yang bertugas menjemput tabungan nasabah, rangkap ke dua diserahkan kepada nasabah setelah divalidasi oleh teller.

d. Buku tabungan

Buku tabungan berfungsi sebagai catatan jumlah saldo penyetoran maupun penarikan tabungan yang dilakukan oleh nasabah, dan diserahkan kembali ke kantor kas, pada saat nasabah menutup rekening tabungannya.

e. Bukti setor

Bukti setor yang diperoleh dari penyetoran uang oleh karyawan yang bertugas menjemput tabungan nasabah yang datang ke BMT.

f. Bukti kas keluar

Bukti kas keluar digunakan sebagai lampiran bukti setor yang akan diserahkan ke bagian pembukuan oleh karyawan yang bertugas menjemput tabungan nasabah.

3. **Kelebihan dan Kelemahan dari Sistem Jemput Bola**

Kelebihan dari sistem jemput bola adalah:

- a. Syarat pembukaan tabungan sangat mudah dan sudah memenuhi standar operasional yang ditetapkan.
- b. Adanya register nasabah dan register mutasi tabungan mempermudah untuk mengetahui informasi data nasabah.
- c. Adanya pemisahan fungsi, sehingga setiap fungsi saling mengecek dan tidak ada yang melakukan satu transaksi secara keseluruhan.
- d. Telah adanya kerjasama yang baik antar fungsi yang terkait, sehingga dapat memperkecil kecurangan yang mungkin terjadi.
- e. Dokumen yang dipergunakan sudah dibuat rangkap dan divalidasi oleh bagian yang berwenang.
- f. Catatan akuntansi yang digunakan telah menggunakan sistem komputerisasi sehingga data yang diperoleh lebih akurat.

Kelemahan dari sistem jemput bola adalah:

- a. Terdapat petugas bank yang tidak menyerahkan tabungan nasabah ke teller.
- b. Slip yang digunakan tidak bernomor urut tercetak, sehingga penggunaannya tidak dapat dipertanggungjawabkan.²³

²³<http://eprints.uns.ac.id/6813/1/153452008201001001.pdf>, tanggal 26 januari 2015, jam 13.00 WIB

D. Jenis Akad dalam Tabungan

1. Akad *Wadiah*

a) Pengertian Akad *Wadiah*

Wadiah dalam segi bahasa adalah meninggalkan atau meletakkan, atau meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara atau dijaga. Dari aspek teknis, *wadiah* dapat diartikan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja penitip kehendaki.

Wadiah adalah transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dan atau barang titipan sewaktu-waktu.²⁴

Tabungan *Wadiah* adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*savings account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya.²⁵

Berdasarkan fatwa DSN MUI, tabungan yang dibenarkan secara syariah adalah berdasarkan prinsip wadiah adalah sebagai berikut:

- 1) Bersifat simpanan.
- 2) Simpanan dapat diambil kapan saja atau berdasarkan kesepakatan.
- 3) Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari pihak bank.²⁶

²⁴ Sumar'in, Konsep Kelembagaan Bank Syariah Cetakan Pertama, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hal. 79

²⁵ Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, Edisi Pertama, Cetakan ketiga, (Jakarta: Rajawali Press, 2011), hal. 115

²⁶ Abdul Ghafur Anshari, Perbankan Syariah di Indonesia, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press), hal. 90

b) Rukun dan Syarat *Wadiah*

Rukun dari akad titipan wadiah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa hal berikut:

- 1) Pelaku akad, yaitu penitip dan penyimpan atau penerima titipan.
- 2) Objek akad, yaitu barang yang dititipkan.
- 3) *Shighah* yaitu ijab Kabul.

Syarat *wadiah* yang harus dipenuhi adalah syarat bonus sebagai berikut:

- 1) Bonus merupakan kebijakan penyimpanan.
- 2) Bonus tidak disyaratkan sebelumnya.

c) Jenis-Jenis *Wadiah*

1) *Wadiah al Amanah*

Adalah penitipan barang atau uang dimana pihak penerima tidak diperkenankan menggunakan barang atau uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima titipan.²⁷

Dengan prinsip ini, pihak penyimpan tidak boleh menggunakan atau memanfaatkan barang atau asset yang dititipkan, melainkan hanya menjaganya. Selain itu, barang atau asset yang dititipkan tidak boleh dicampuradukkan dengan barang atau asset lain, melainkan harus dipisahkan untuk masing-masing barang atau asset penitip.²⁸

Karakteristik *Wadiah al Amanah*:

- a. Harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan oleh penerima titipan.
- b. Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa boleh memanfaatkannya.

²⁷ Wirdianingsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hal.

²⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank yariah...*, hal. 43

- c. Sebagai kompensasi, penerima titipan diperkenankan untuk membebaskan biaya kepada yang menitipkan.²⁹

2) *Wadiah Yad Dhamanah*

Dalam prinsip *wadiah yad dhamanah* dimana pihak penerima titipan dapat memanfaatkan barang yang dititipkan dan bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang yang dititipkan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang titipan tersebut menjadi hak penerima titipan. Berdasarkan pengamatan awal, BMT Agam Madani Nagari Batu Taba ini menggunakan akad *Wadiah Yad Dhamanah*, dimana barang yang dititipkan bisa dimanfaatkan. Dan jika besar pendapatannya bagi BMT maka besar pula bagi hasil yang di dapatkan oleh si penabung, berdasarkan kesepakatan awal.³⁰

Karakteristik *wadiah yad dhamanah*:

- a) Harta dan barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh yang menerima titipan.
- b) Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang dititipkan tersebut dapat menghasilkan manfaat. Sekalipun demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil pemanfaatannya kepada si penitip.

²⁹ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press), hal. 148

³⁰ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait (BAMUI, TAKAFUL, PASAR MODAL SYARIAH) di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 32

2. Akad Mudharabah

a) Pengertian Mudharabah

Mudharabah adalah prinsip bagi hasil dan bagi kerugian ketika nasabah sebagai pemilik modal (*shahibul mal*) menyerahkan uangnya kepada bank sebagai pengusaha (*mudharib*) untuk diusahakan.³¹

Berdasarkan fatwa DSN MUI, tabungan yang dibenarkan secara syariah adalah berdasarkan prinsip mudharabah adalah 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 syari'ah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya 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 operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
6. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

b) Rukun dan Syarat Mudharabah

Faktor-faktor yang harus ada (rukun) dalam akad mudharabah adalah sebagai berikut:

- 1) Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)
- 2) Objek Mudharabah (modal dan kerja)
- 3) Persetujuan kedua belah pihak (ijab dan qabul)
- 4) Nisbah keuntungan³²

³¹Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah...*, hal. 117

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

- 1) Modal berupa uang
- 2) Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya
- 3) Modal harus tunai bukan utang
- 4) 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.³³

c) Jenis-Jenis Mudharabah

1) Mudharabah Muthlaqah

Pada mudharabah mutlaqah pemodal tidak mensyaratkan kepada pengelola untuk melakukan jenis usaha tertentu. Jenis Usaha yang akan dijalankan oleh mudharib secara mutlak diputuskan oleh *mudharib* yang dirasa sesuai sehingga disebut mudharabah tidak terikat atau tidak terbatas.³⁴

Dalam aplikasi perbankan penerapan mudharabah muthlaqah dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis penghimpun dana, yaitu: tabungan *mudharabah* dan deposito mudharabah.³⁵

2) Mudharabah *Muqayyadah*

Pada mudharabah muqayyadah pemodal mensyaratkan kepada pengelola untuk mengelola dana tersebut sesuai dengan batasan yang diberikan oleh *shahibul maal* untuk melakukan jenis usaha tertentu, pada tempat dan waktu tertentu.³⁶ *Mudharabah muqayyadah* dapat dibagi atas dua jenis, yaitu:

³² Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Edisi Ketiga, (Jakarta: Rajawali Press, 2009), hal. 205

³³ Ascarya, *Akad dan Produk...*, hal. 62-63

³⁴ Ascarya, *Akad dan Produk...*, hal. 65

³⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hal.

³⁶ Ascarya, *Akad dan Produk...*, hal. 65

1. Mudharabah Muqayyadah *on balance sheet*

Jenis mudharabah ini merupakan simpanan khusus (*retricted investment*) dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi bank.³⁷

Karakteristik jenis simpanan ini adalah sebagai berikut:

- a. Pemilik dana wajib menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank.
- b. Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan.
- c. Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana ini dari rekening lainnya.
- d. Untuk deposito mudharabah, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan (bilyet) deposito kepada deposan.

2. Mudharabah Muqayyadah *off balance sheet*

Jenis mudharabah ini merupakan penyaluran dana mudharabah langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara (*arranger*) yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi oleh bank dalam mencari bisnis (pelaksana usaha).³⁸

Karakteristik jenis simpanan ini adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus.
- b. Bank wajib memisahkan dana ini dari rekening lainnya.
- c. Bank menerima komisi atas jasa mempertemukan kedua belah pihak.
- d. Antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.³⁹

³⁷Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis...*, hal. 110

³⁸Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis...*, hal. 111

³⁹Muhammad, *Manajemen Bank Syariah, ...*, hal. 92

E. Strategi Promosi

Dalam kegiatan promosi setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi nasabah tidak akan mengenal bank, oleh karena itu promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik nasabah dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru.⁴⁰ Ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya, yaitu:⁴¹

a. Periklanan

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh bank. Informasi yang diberikan adalah manfaat produk, harga produk serta keuntungan-keuntungan produk dibandingkan pesaing. Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik dan mempengaruhi calon nasabahnya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media, seperti lewat:

- a. Pemasangan papan nama di jalan-jalan strategis.
- b. Pencetakan brosur baik disebar di setiap cabang atau pusat-pusat perbelanjaan.
- c. Pemasangan spanduk di lokasi tertentu yang strategis.
- d. Melalui Koran.
- e. Melalui majalah.
- f. Melalui televisi.
- g. Melalui radio.
- h. Dan menggunakan media lainnya.

⁴⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 213

⁴¹ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), hal. 176

Agar iklan yang dijalankan efektif dan efisien maka perlu dilakukan program pemasaran yang tepat. Dalam praktiknya program periklanan yang harus dilalui adalah sebagai berikut:

- a. Identifikasikan pasar sasaran dan motif pembeli.
- b. Tentukan misi yang menyangkut sasaran penjualan dan tujuan periklanan.
- c. Anggaran iklan yang ditetapkan.
- d. Merancang pesan yang akan disampaikan.
- e. Memilih media yang akan digunakan.
- f. Mengukur dampak dari iklan.

Tujuan penggunaan dan pemilihan media iklan tergantung dari tujuan bank. Masing-masing media memiliki tujuan yang berbeda. Ada lima macam tujuan penggunaan iklan sebagai media promosi, yaitu sebagai berikut:

- a. Untuk pemberitahuan tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan produk dan jasa yang dimiliki oleh suatu bank.
- b. Untuk mengingatkan kembali kepada nasabah tentang keberadaan atau keunggulan jasa bank yang ditawarkan.
- c. Untuk menarik perhatian dan minat para nasabah baru dengan harapan akan memperoleh daya tarik dari para calon nasabah.
- d. Mempengaruhi nasabah saingan agar berpindah ke bank yang mengiklankan.
- e. Membangun citra perusahaan untuk jangka panjang, baik untuk produk yang dihasilkan maupun nama perusahaan.

b. Promosi Penjualan

Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Tentu saja agar nasabah tertarik untuk membeli, maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang semenarik mungkin.

Bagi bank promosi penjualan dapat dilakukan melalui:

- a. Pemberian bunga khusus untuk jumlah dana yang relatif besar walaupun hal ini akan mengakibatkan persaingan tidak sehat (misalnya, untuk simpanan yang jumlahnya besar).
- b. Pemberian insentif kepada setiap nasabah yang memiliki simpanan dengan saldo tertentu.
- c. Pemberian cinderamata, hadiah kenang- kenangan lainnya kepada nasabah yang loyal.
- d. Dan promosi penjualan lainnya.

Bagi Bank, promosi penjualan dilakukan melalui:

- a. Pemberian bunga khusus (*special rate*) untuk jumlah dana yang relatif besar walaupun hal ini akan mengakibatkan persaingan tidak sehat (misalnya: untuk simpanan yang jumlahnya besar).
- b. Pemberian intensif kepada setiap nasabah yang memiliki simpanan dengan saldo tertentu..
- c. Pemberian cideramata, hadiah serta kenang- kenangan lainnya kepada nasabah yang loyal.
- d. Promosi dan penjualan lainnya.

Sama seperti halnya dengan iklan, promosi penjualan juga memiliki program tersendiri. Dalam praktiknya program promosi penjualan memiliki tiga macam cara, yaitu:

- a. Promosi konsumen, seperti penggunaan kupon, sample produk, hadiah atau bentuk undian.
- b. Promosi dagang yaitu berupa bantuan peralatan atau intensif.
- c. Promosi wiraniaga, melalui kontes penjualan.

c. Publisitas

Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, kegiatan amal, sponsorship kegiatan, serta kegiatan lain melalui berbagai media. Tujuannya adalah agar nasabah mengenal bank lebih dekat. Kegiatan publisitas ini dapat meningkatkan pamor bank dimata para nasabahnya,

baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu kegiatan publisitas perlu diperbanyak lagi.

d. Penjualan Pribadi

Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara langsung umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari cleaning service, satpam sampai pejabat bank. Secara khusus penjualan pribadi dilakukan oleh customer service atau service asistensi. Penjualan pribadi akan memberikan beberapa keuntungan bank, yaitu antara lain:

- a. Bank dapat langsung bertatap muka dengan nasabah atau calon nasabah, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.
- b. Dapat memperoleh informasi langsung dari nasabah tentang kelemahan produk kita langsung dari nasabah, terutama keluhan yang nasabah sampaikan termasuk informasi dari nasabah tentang bank lain.
- c. Petugas bank dapat langsung mempengaruhi nasabah dengan berbagai argument yang kita miliki.
- d. Memungkinkan hubungan terjalin akrab antara bank dengan nasabah.
- e. Petugas bank yang memberikan pelayanan merupakan citra bank yang diberikan nasabah apabila pelayanan yang diberikan baik dan memuaskan.
- f. Membuat situasi seolah-olah mengharuskan nasabah mendengarkan, memperhatikan, dan menanggapi bank.

F. Strategi Produk

Secara umum produk diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Sedangkan menurut Philip Kotler produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.

Setiap produk yang diluncurkan ke pasar tidak selalu mendapat respon yang positif. Bahkan cenderung mengalami kegagalan jauh lebih besar dibandingkan keberhasilannya. Untuk mengantisipasi agar produk yang diluncurkan berhasil sesuai tujuan yang diharapkan, maka peluncuran produk diperlukan strategi produk. Dalam dunia perbankan strategi produk yang dilakukan adalah mengembangkan suatu produk adalah sebagai berikut:

1. Penentuan Logo dan Moto

Logo merupakan ciri khas suatu bank sedangkan moto merupakan serangkaian kata-kata yang berisikan misi dan visi bank dalam melayani masyarakat. Logo dan moto sering disebut sebagai ciri produk. Baik logo maupun moto harus dirancang dengan benar. Pertimbangan pembuatan logo dan moto adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki arti (dalam arti positif).
- b. Menarik perhatian.
- c. Mudah diingat.

2. Menciptakan Merk

Karena jasa memiliki beraneka ragam, maka setiap jasa harus memiliki nama. Tujuannya agar mudah dikenal dan diingat pembeli. Nama ini dikenal dengan merek. Untuk berbagai jenis jasa bank yang ada perlu diberikan merek tertentu. Pengertian merek sering diartikan sebagai nama, istilah, symbol, desain, atau kombinasi dari semuanya. Penciptaan merek harus mempertimbangkan faktor-faktor, antara lain:

- a. Mudah diingat.
- b. Terkesan hebat dan modern.
- c. Memiliki arti (dalam arti positif)
- d. Menarik perhatian.

3. Menciptakan Kemasan

Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Dalam dunia perbankan kemasan lebih diartikan kepada pemberian pelayanan atau jasa kepada para nasabah disamping juga sebagai pembungkus untuk beberapa jenis jasanya seperti buku, tabungan, cek, bilyet, giro, atau kartu kredit.

4. Keputusan Label

Label merupakan sesuatu dilengketkan pada produk ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan. Di dalam label menjelaskan siapa yang membuat, dimana dibuat, kapan dibuat, cara menggunakannya dan informasi lainnya.⁴²

G. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam judul skripsi ini, perlu Penulis paparkan terlebih dahulu istilah- istilah yang mungkin terjadinya perbedaan pemahaman dalam pembaca yaitu:

Pelaksanaan adalah proses, cara, pembuatan melaksanakan (rancangan, keputusan, dll).⁴³

Tabungan adalah simpanan dari pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainya yang dapat dipersamakan dengan itu.⁴⁴

Tabungan Tamara adalah simpanan pihak ketiga yang dihimpun untuk masyarakat yang ingin menabung dan menarik tabungannya pada setiap saat.⁴⁵

Lembaga Keuangan Syariah adalah lembaga yang beroperasi dengan tidak mengandalkan bunga.⁴⁶

⁴² Kasmir, *pemasaran...*, hal.186- 191

⁴³ Heri Darsono, *Bank ...*, Hal. 93

⁴⁴ Ahmad Hasan Ridwan, *BMT...*, Hal. 116

⁴⁵ Lihat laporan pertanggungjawaban pengurus dan pengawas KJKS BMT Agam Madani Batu Taba.

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) adalah suatu lembaga ekonomi rakyat kecil yang berupaya mengembangkan usaha- usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil berdasarkan prinsip syariah dan prinsip koperasi.⁴⁶

Berdasarkan pengertian diatas, yang Penulis maksud secara keseluruhan adalah bagaimana Pelaksanaan Tabungan Tamara Pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

H. Penelitian yang Relevan

Ada beberapa penelitian Penulis lain yang tidak jauh berbeda dengan apa yang akan Penulis teliti seperti, **Pelaksanaan Tabungan Investa Cendikia pada Bank Syariah Mandiri Kantor Kas Batusangkar**, oleh **Yuni Astuti NIM 227 071**. Hasil penelitiannya adalah tabungan investa adalah tabungan pendidikan yang didalamnya ada perlindungan asuransi. Ketika seseorang ingin menjadi nasabah dari tabungan investa cendikia maka ia harus memiliki tabungan induk terlebih dahulu. Jadi, nasabah tabungan investa cendikia memiliki dua rekening. Bagi hasil pada tabungan investa cendikia BSM lebih besar dari pada tabungan lain. Tabungan investa cendikia merupakan tabungan yang diasuransikan, dan nasabah membayar premi setiap bulannya.

Penelitian lainnya, **Pelaksanaan Tabungan Qurban pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pada KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah)** oleh **Lanni Lestari NIM 08 202 019**. Hasil penelitiannya adalah bahwa pelaksanaan akad tabungan Qurban pada BMT Al- Hikmah Tabek Patah tidak ada ketentuan atau syarat yang mengatur tentang jangka waktu penarikan dana sehingga nasabah boleh mengambil dananya kapanpun mereka membutuhkan, kendatipun dananya belum tersalurkan, dan BMT Al- Hikmah Tabek Patah lebih menekankan perhitungan bagi hasil berdasarkan saldo rata- rata tercatat.

⁴⁶ Ahmad Djazuli, Yadi Janwari, *Lembaga- Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 183

⁴⁷ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003), hal. 23

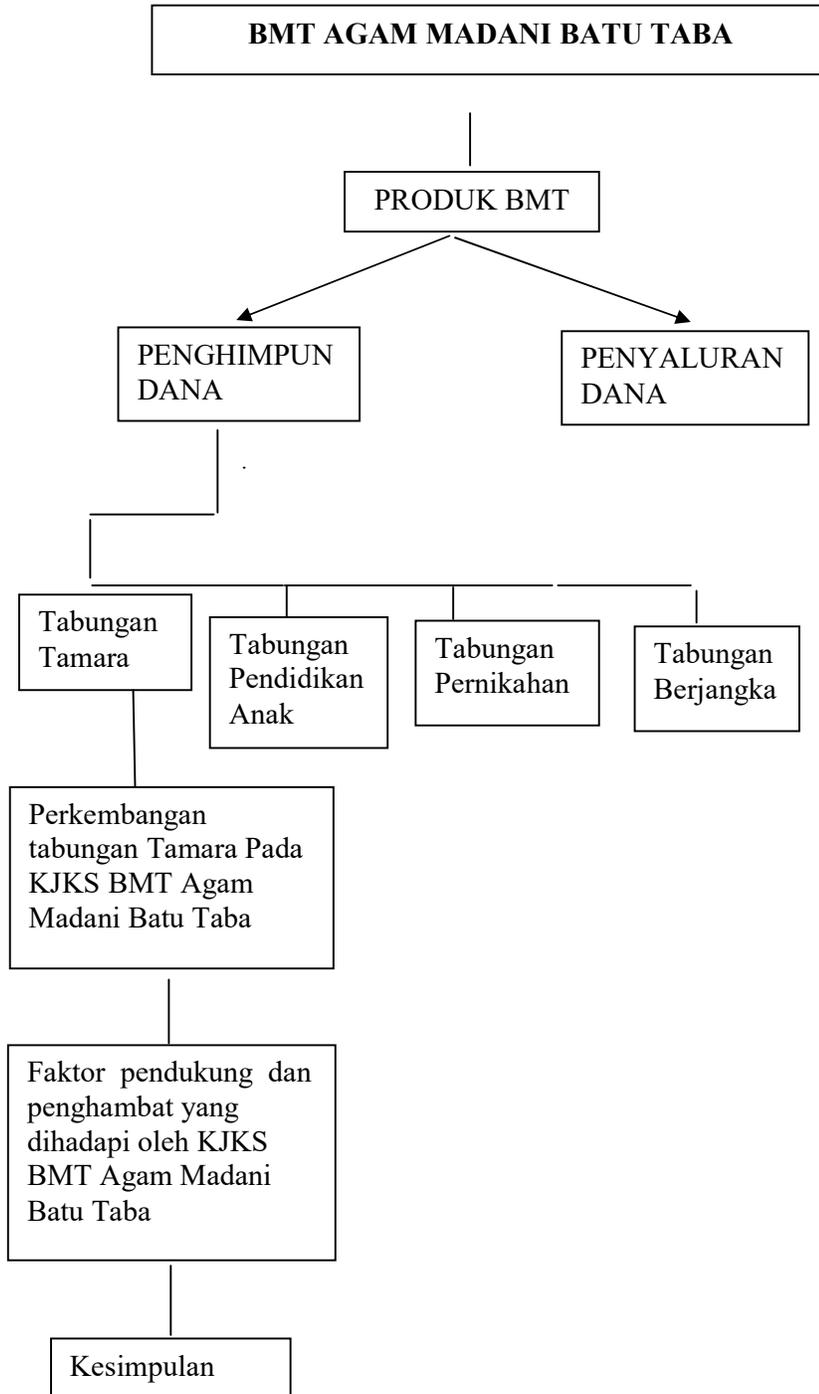
Penelitian selanjutnya, **Pengaruh Tabungan Tamara Terhadap Pendapatan Pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba** oleh **Eliza Fatmi L.S NIM 227 010**. Hasil penelitiannya adalah pengaruh tabungan Tamara terhadap pendapatan KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba mempunyai hubungan yang sempurna di mana apabila terjadi penambahan tabungan Tamara akan dapat meningkatkan pendapatan KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

Penelitian yang Penulis teliti berbeda dengan penelitian terdahulu, yaitu masalah yang akan Penulis teliti adalah mengenai bagaimana perkembangan tabungan Tamara Pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, dan apa saja faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi oleh BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

I. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir ini dapat Penulis jelaskan bahwa dalam BMT Agam Madani Nagari Batu Taba memiliki produk penghimpun dan penyaluran dana, Produk penghimpun dana pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba salah satunya adalah, tabungan Tabungan Mandiri (TAMARA), disini Penulis melihat bagaimana Tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba apakah sudah sesuai dengan hukum. Tabungan Tamara mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun. Jumlah tabungan Tamara juga mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun. Setelah itu kita lihat bagaimana perkembangan Tabungan Tamara Pada KJKS BMT Agam Manadi Nagari Batu Taba dan apa Faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang Penulis gunakan menggunakan metode *field research* (Penelitian Lapangan), yaitu penelitian yang dilakukan pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba. Metode penelitian yang dipakai adalah metode *deskriptif* kualitatif. Dimana metode ini menggambarkan tentang bagaimana Pelaksanaan Tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

A. Pertanyaan penelitian

1. Bagaimana Perkembangan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
2. Apa saja Faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dalam pelaksanaan tabungan Tamara?

B. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan gambaran umum tentang bagaimana perkembangan Tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
2. Dan untuk menjelaskan apa saja faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dalam pelaksanaan tabungan Tamara.

C. Waktu dan Tempat Penelitian⁴⁸

Penelitian ini dilakukan dari bulan November 2014 samapi dengan Januari 2015 dengan lokasi penelitian yang Penulis lakukan adalah di

⁴⁸ Pedoman Penulisan Skripsi STAIN Batusangkar, Tahun 2013

KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba Ampek Angkek Kabupaten Agam.

D. Sumber data

- a. Sumber data primer, yaitu sumber data yang berupa hasil wawancara dengan manager serta karyawan BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.
- b. Sumber data sekunder, yaitu sumber data yang berupa dokumen serta data-data tertulis lainnya yang terdapat pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba yang berkaitan dengan permasalahan yang Penulis teliti.

E. Teknik pengumpulan data

Dalam penelitian ini, Penulis menggunakan beberapa cara dalam memperoleh data yang dibutuhkan, diantaranya:

- a. Wawancara yaitu tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung yaitu dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada sumber data yaitu Manajer dan karyawan di KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.
- b. Dokumentasi yaitu pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen- dokumen, yaitu data- data tertulis berupa laporan jumlah nasabah periode 2009- 2013 di KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

F. Analisis Data

Setelah data terkumpul, Penulis akan mengelolanya dengan mengadakan seleksi terhadap data, kemudian diklarifikasikan sesuai dengan masalah yang telah disusun, selanjutnya dianalisis dengan menggunakan teori- teori dan konsep- konsep yang berhubungan dengan pelaksanaan tabungan tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. GAMBARAN UMUM BMT AGAM MADANI NAGARI BATU TABA

1. SEJARAH SINGKAT

BMT Agam Madani Nagari Batu Taba adalah Salah satu BMT dari 82 BMT Agam Madani yang ada di daerah Kabupaten Agam, yang berada dibawah naungan Pemerintahan Daerah Kabupaten Agam. BMT Agam Madani Nagari Batu Taba telah berdiri sejak tanggal 15 januari 2009, dan diresmikan oleh Menti Koperasi dan UKM RI Bapak Suryadharma Ali, pada tanggal 05 Maret 2009. BMT Agam Madani Nagari Batu Taba berdiri dengan modal awal Rp 20.050.000,- dengan jumlah pendiri 38 orang.

Dimana setoran awal pendiri adalah Rp 250.000,- dan kelipatannya. Dimana awal pendiriannya para pendiri mengadakan rapat awal di Kantor Wali Nagari Batu Taba, yang disebut dengan Rapat Pendiri. Bernama BMT Agam Madani Nagari Batu Taba karena BMT ini berada dibawah Pemerintah Daerah Kabupaten Agam dan terletak di Nagari Batu Taba Kecamatan Ampek Angkek.

Setelah terkumpulnya dana pendiri, dana tersebut diajukan ke Pemerintahan Daerah Kabupaten Agam dengan syarat-syarat yang diperlukan. Setelah diproses dan disetujui barulah Pemda mengucurkan dana Rp 300.000.000,- untuk BMT Nagari Batu Taba yang kemudian dana ini dijadikan sebagai dana bantuan kredit mikro bagi usaha produktif masyarakat Nagari Batu Taba.

Sebelum pencairan dana ini terlebih dahulu di adakan pelatihan wajib kelompok (LWK) yang beranggotakan keluarga, rumah tangga miskin yang masuk database Nagari Batu Taba, yang diadakan selama

1 minggu, dengan anggota 36 orang, dan yang lulus seleksi 26 RTS, dengan pencairan dana di mulai tanggal 17 juni 2009.

BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dilatar belakangi oleh kondisi masyarakat yang pada umumnya bermata pencarian di bidang industri rumah tangga yakni, konveksi.

Jumlah penabung pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba adalah 659 orang dengan jumlah tabungan Rp 258.406.238,-. Di BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dilakukan rapat komite, rapat komite adalah rapat yang dilakukan oleh Pengurus, Wali Nagari, Pengelola, dan DPS. Rapat ini dilakukan sekali sebulan dengan tujuan untuk menganalisa calon nasabah yang lulus atau yang tidak lulus dalam penyaringan pembiayaan yang berdasarkan prosedur-prosedur yang telah ditetapkan oleh BMT Agam Madani Nagari batu taba. Dan dalam tiap tahun dilakukanlah RAT bersama semua aparatur nagari hingga kecamatan membahas laporan tahunan dan membahas kerja dalam satu tahun mendatang.

2. STRUKTUR ORGANISASI

Struktur Organisasi Pengelola Pada BMT Agam Madani adalah sebagai berikut :

- a. Penanggung Jawab : Bupati dan Wakil Bupati
- b. Pembina :
 1. Tingkat Kabupaten : Asisten Pembangunan Dan Perekonomian, Dinas Koperasi UMKM dan Perindustrian dan perdagangan.
 2. Tingkat Kecamatan : Camat
 3. Tingkat Nagari : Ketua BAMUS dan Ketua KAN
- c. Penanggung Jawab Tingkat Nagari adalah Wali Nagari
- d. Dewan Pengawas Syariah.
- e. Pengawas
- f. Pengurus

g. Pengelola BMT (Manager dan Karyawan).

Penanggung Jawab BMT Agam Madani memiliki tugas mengkoordinir seluruh struktur organisasi dan meminta pertanggung jawaban operasional KJKS BMT Agam Madani melalui Tim Koordinasi BMT Agam Madani.

Pembina tingkat kabupaten bertugas membantu secara umum dan teknis kelembagaan KJKS BMT Agam Madani dan Anggota atau calon anggota untuk mengembangkan usahanya. Dan pembina tingkat kecamatan memiliki tugas membantu mengkoordinir dan mengawasi kegiatan operasional BMT Agam Madani agar lebih cepat berkembang dan terarah sesuai SOM dan SOP KJKS BMT Agam Madani.

Kemudian BAMUS Nagari selaku pembina BMT Agam Madani, mengawasi pelaksanaan kegiatan BMT Agam Madani dan pemanfaatan pembiayaan yang dilakukan oleh anggota ataupun calon anggota. Sedangkan Ketua KAN, memberikan masukan dan rekomendasi kepada pemda dalam pemberdayaan kepala suku (mamak). Mendorong kepala suku (mamak) agar kaumnya tidak menunggak dalam pembiayaan di KJKS BMT Agam Madani.

Wali Nagari selaku penanggung jawab KJKS BMT Agam Madani di setiap nagari setempat memiliki tanggung jawab mensosialisasikan KJKS BMT Agam Madani kepada masyarakat, bertanggung jawab terhadap operasional KJKS BMT Agam Madani, melakukan pembinaan dan pemberdayaan KJKS BMT Agam Madani sebagai lembaga perekonomian rakyat, mengevaluasi pelaksanaan operasional KJKS BMT Agam Madani setiap bulannya dan meminta pengurus atau pengelola menyampaikan laporan kegiatan, memberikan rekomendasi terhadap pinjaman serta membantu menyelesaikan tunggakan pinjaman dan masalah yang terjadi. DPS

mengawasi kegiatan operasional dan akad KJKS BMT Agam Madani agar selalu sesuai dengan aspek syariah.⁴⁹

Dan terakhir adalah pengelola KJKS BMT Agam Madani yang memiliki tugas dan tanggung jawab menjalankan operasional dan mengatur kegiatan KJKS BMT Agam Madani setiap jam kerjanya. Pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba pengelolanya adalah Miftahul Ilmi, A. Md bersama Reni Susanti, A. Md.

BMT Agam Madani Nagari Batu Taba merupakan salah satu lembaga keuangan yang ada di kanagarian Batu Taba dan tidak jauh dari BPRS Ampek Angkek Canduang yang juga merupakan salah satu lembaga keuangan syariah. Namun dengan tekad, kinerja dan kerja sama yang baik antara pengelola, pengurus, pengawas dan pendamping BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, BMT tersebut dapat berjalan dan berkembang dengan baik.

3. VISI DAN MISI BMT AGAM MADANI NAGARI BATU TABA

Dalam menjalankan operasionalnya BMT Agam Madani Nagari Batu Taba memiliki Visi Dan Misi sebagai berikut :

Visi : KJKS BMT Agam Madani mempunyai visi menjadi lembaga keuangan syari'ah yang amanah, profesional, mandiri, sehat dan tangguh dalam pemberdayaan rumah tangga miskin, usaha mikro kecil dan menengah.

Misi :

- a. Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang amanah dan profesional.
- b. Meningkatkan akses permodalan bagi anggota dan calon anggota.
- c. Pengentasan kemiskinan dan pengangguran.

⁴⁹ Profil BMT Agam Madani Batu Taba

- d. Mewujudkan gerakan pembebasan masyarakat khususnya anggota dan calon anggota dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi.
- e. Menanamkan kesadaran untuk hidup hemat dan bersahaja bagi masyarakat khususnya anggota dan calon anggota.
- f. Memfasilitasi terciptanya kerukunan hidup antara mamak dan kemenakan dalam rangka mewujudkan gerakan kembali kenagari dan kembali kesurau dengan filosofi adat basandi syarak, syarak basandi kitabullah.
- g. Meningkatkan produktivitas ekonomi masyarakat dari rumah tangga miskin menjadi usaha mikro, dari usaha mikro menjadi usah kecil dan seterusnya.
- h. Menjadikan BMT Agam Madani sebagai motor penggerak ekonomi produktif dan sosial di tingkat nagari.⁵⁰

4. Produk-produk yang ada pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba adalah sebagai berikut :

- a. Produk Penghimpunan Dana (Produk Tabungan).

Produk tabungan pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba ada beberapa macam,yaitu sebagai berikut :

- 1) Tabungan Mandiri (TAMARA)

Tabungan ini adalah tabungan bagi masyarakat yang ingin menabung dan menarik tabungannya setiap saat. Tabungan Tamara ini memiliki keunggulan yaitu menyejahterakan masyarakat, bisa diambil kapan saja, dan tidak memiliki jangka waktu.

- 2) Tabungan Pendidikan Anak (TADIKA)

Tabungan ini merupakan tabungan untuk persiapan pendidikan anak bagi masyarakat. Dan pengambilannya

⁵⁰ Pedoman peraturan bupati agam no 58 th 2009 tentang KJKS BMT Agam Madani Di kabupaten Agam. Hal 7

dilakukan pada tahun ajaran baru. Apabila ada tahun ajaran baru, maka tabungan TADIKA ini boleh diambil. Tabungan TADIKA ini hanya bisa diambil pada saat tahun ajaran baru.

3) Tabungan Pernikahan (WALIMAHAN).

Tabungan ini adalah tabungan untuk pernikahan dan pengambilannya dilakukan saat nasabah akan melakukan pernikahannya. Tabungan ini hanya bisa diambil pada saat nasabah akan melakukan pernikahan saja.

4) Tabungan Berjangka (TAJAKA).

Tabungan yang hanya dapat diambil berdasarkan jangka waktu yang disepakati nasabah diawal, seperti 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan. Tabungan ini hanya bisa diambil pada saat jangka waktu yang telah ditentukan oleh nasabah dan pihak BMT.

5) Tabungan Idul Fitri (TADURI).

Tabungan ini merupakan tabungan yang diniatkan untuk memenuhi kebutuhan idul fitri dan pengambilannya saat akan menjelang hari raya idul fitri. Tabungan ini hanya bisa diambil pada saat hari raya Idul Fitri saja. Selain hari raya idul fitri, maka tabungan ini tidak bisa diambil.

6) Tabungan Anggota Rumah Sehat (SARAS).

Tabungan ini menggunakan akad wadiah berjangka dan digunakan untuk pembangunan tempat tinggal. Tabungan ini hanya bisa diambil pada saat nasabah yang ingin membangun tempat tinggal, jika tidak ingin membangun tempat tinggal, maka tabungan ini tidak bisa diambil.

7) Tabungan Haji Berwujud (TAHAJUD).

Tabungan ini merupakan tabungan yang diniatkan untuk memenuhi kebutuhan haji dan dapat diambil menjelang musim haji. Tabungan ini hanya bisa diambil pada saat nasabah yang ingin melakukan pada saat melakukan ibadah Haji.

b. Produk penyaluran dana (Produk pembiayaan).

Secara umum produk-produk pembiayaan pada BMT Agam Madani Nagari Batu taba ada empat macam :

1) Pembiayaan Mudharabah.

Adalah pembiayaan yang diberikan untuk kegiatan usaha produktif anggota yang keseluruhan modalnya didanai oleh BMT, dengan pembagian bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

2) Pembiayaan Musyarakah.

Adalah pembiayaan usaha produktif anggota yang modalnya didanai secara bersama oleh BMT dengan anggota dan pembagian porsi bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

3) Pembelian Barang Bayar Jatuh Tempo (Murabahah).

Pembiayaan yang dilakukan ketika anggota membutuhkan sarana usaha namun belum mampu membelinya, maka BMT membelikan dan menjual kepada anggota tersebut dengan harga dan pembayaran jatuh tempo yang disepakati.

4) Pembelian Barang Bayar angsuran (Ba'i Bitsaman 'ajil (BBA).

Yakni pembiayaan bagi anggota yang membutuhkan sarana usaha. BMT membelikan dan menjualnya kepada yang bersangkutan dengan harga dan angsuran yang disepakati.

5) Al Qardh al Hasan.

Merupakan pembiayaan bagi anggota yang benar-benar kekurangan dan biasanya anggota tidak membagi keuntungan dengan BMT.

BMT Agam Madani Nagari Batu Taba memiliki syarat dalam membuka rekening tabungan ataupun dalam melakukan pembiayaan. Syarat membuka tabungan pada BMT Agam Madani Nagri Batu Taba yaitu:

- a. Mengisi formulir permohonan membuka rekening tabungan yang telah tersedia.
- b. Menyerahkan foto copy KTP/SIM/Kartu Keluarga atau pun identitas lainnya.
- c. Setoran awalnya minimal Rp. 10.000,- (untuk umum) dan Rp. 5.000,- (untuk pelajar) kemudian setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-.

Syarat mengajukan pembiayaan :

- a. Menjadi anggota penabung di BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.
- b. Memiliki tekad merubah cara hidup untuk keluar dari kemiskinan.
- c. Bersedia memperbaiki niat berusaha, bahwa berusaha bukan hanya mencari keuntungan tetapi meningkatkan kesejahteraan keluarga dan beribadah kepada Allah.
- d. Bersedia meningkatkan kedisiplinan dalam segala hal.
- e. Bersedia menjalin persahabatan sesama pengusaha kecil dan bersama mengembangkan usaha.
- f. Bekerja keras dan cerdas dalam menjalankan dan mengembagkan usaha serta mau mengikuti pertemuan berkala.
- g. Bersedia mengikuti dan mematuhi aturan yang ada pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.⁵¹

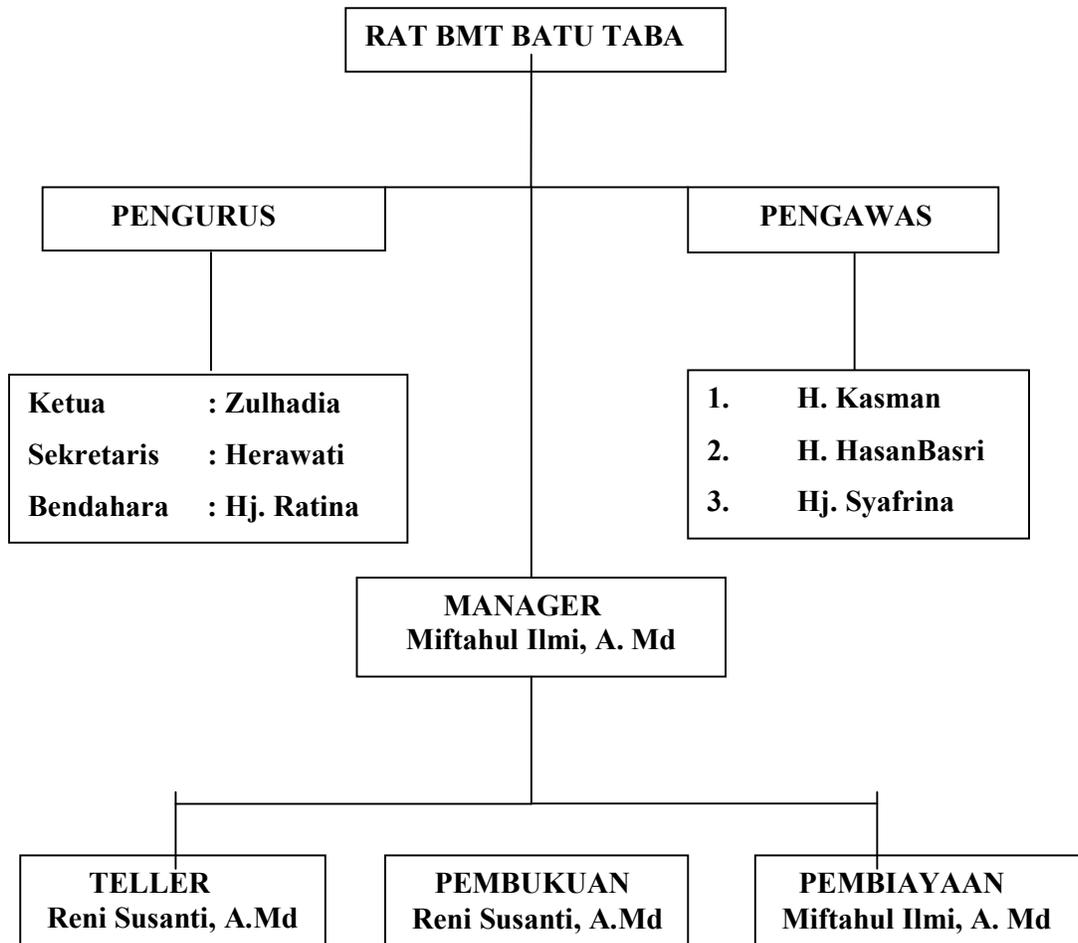
⁵¹ Profil BMT Agam Madani Batu Taba

Pelayanan lain yang diberikan oleh BMT Agam Madani Nagari Batu Taba adalah pelayanan online pembayaran listrik, air, telpon, dan speedy. Ini bekerja sama dengan POS Indonesia dan menggunakan sistem deposit.

BMT Agam Madani Nagari Batu Taba juga menjadi wadah bagi masyarakat kanagarian Batu Taba dalam mengalokasikan bantuan dari masyarakat berupa zakat, infaq dan shodaqah.

**5. STRUKTUR ORGANISASI BMT AGAM MADANI NAGARI
BATU TABA⁵²**

**STRUKTUR ORGANISASI
BMT AGAM MADANI NAGARI BATU TABA
Periode 2013– SEKARANG**



⁵² Struktur organisasi BMT Agam Madani Batu Taba.

B. Perkembangan Tabungan Tamara Pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba tentang perkembangan tabungan Tamara maka Penulis memperoleh hasil penelitian sebagai berikut:

Tabungan adalah simpanan dana pihak ketiga yang penarikannya bisa dilakukan pada saat nasabah menginginkannya tanpa harus memberitahukan pihak BMT terlebih dahulu.

Tabungan Tamara merupakan tabungan yang diperuntukkan untuk masyarakat yang dapat disetor setiap hari jam kerja dan dapat diambil kapanpun selama masih dalam jam kerja. Yang dilakukan dengan cara *door to door* atau jemput bola, dengan karyawan menjemput langsung dana atau uang yang akan disimpan oleh nasabah. Penjemputan ini dilakukan dengan mendatangi rumah- rumah yang menjadi nasabah tabungan Tamara sehingga dapat meringankan beban nasabah untuk menyimpan uangnya.

perkembangan tabungan Tamara dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Jika dilihat dari jumlah nasabah tabungan Tamara dari tahun 2009 sampai dengan 2013 mengalami peningkatan yang signifikan. Di bandingkan dengan produk tabungan yang ada di BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, maka jumlah nasabah tabungan Tamara lebih banyak dari jumlah nasabah produk tabungan lainnya yang ada di BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

Hal ini dikarenakan pada tabungan tamara ini memiliki beberapa keunggulan di bandingkan dengan produk tabungan lainnya yang ada di BMT Agam Madani Nagari Batu Taba. Ada beberapa keunggulan dari tabungan Tamara diantaranya yaitu:

1. Merencanakan masyarakat yang sejahtera untuk nasabah.
2. Bisa diambil kapan saja.
3. Tabungan ini tidak mempunyai jangka waktu.

Maka dari itulah kenapa nasabah lebih banyak memilih tabungan Tamara untuk menabung dibandingkan produk tabungan lainnya yang ada di KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, contoh produk tabungan lainnya yang ada di KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba adalah Tabungan Pendidikan Anak (TADIKA), Tabungan Pernikahan (WALIMAHAN), Tabungan Berjangka (TAJAKA), DLL.⁵³

Tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dilaksanakan mulai berdirinya BMT Agam Madani Nagari Batu Taba yaitu pada 15 Januari 2009 sampai dengan sekarang, sejak itu tabungan Tamara ini mulai dikenal oleh masyarakat. Pada saat membuka buku rekening tabungan karyawan menjelaskan syarat- syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah untuk menabung di BMT Agam Madani Nagari Batu Taba yaitu sebagai berikut:

- a. Mengisi formulir permohonan membuka rekening tabungan yang telah tersedia.
- b. Menyerahkan foto copy KTP/SIM/Kartu Keluarga atau pun identitas lainnya.
- c. Setoran awalnya minimal Rp. 13.000,- (untuk umum) dan Rp. 5.000,- (untuk pelajar) kemudian setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-.

Sewaktu pembukaan tabungan Tamara, setoran awal untuk tabungan ini adalah 13.000 dengan perincian saldo awal 10.000 dan 3.000 sebagai biaya pembelian buku tabungan dan selanjutnya minimal 5.000 tanpa administrasi. Pada awal pembukaan tabungan Tamara ini, kedua belah pihak membuat kesepakatan yaitu bahwa tabungan Tamara ini nisbah bagi hasilnya 30 % untuk nasabah dan 70 % untuk BMT. Dalam hal ini penabung sudah sepakat dengan nisbah bagi hasil yang sudah ditetapkan oleh pihak BMT tersebut.

Dalam pengisian blanko atau formulir tabungan seorang karyawan BMT menyerahkan blanko kepada nasabah, selanjutnya diisi oleh

⁵³ Wawancara dengan Miftahul Ilmi, Manager KJKS BMT Agam Madani Batu Taba, tanggal, 22 Desember 2014.

nasabah. Dalam pengisiannya harus menurut petunjuk yang telah disediakan oleh pihak BMT. Sesuatu yang tidak jelas dalam pengisian tersebut, maka nasabah dapat menanyakan kepada karyawan.

Berdasarkan persyaratan dan mekanisme pengisian blanko pembukaan rekening tabungan dari keterangan di atas, tidak ada ketentuan atau syarat yang mengatur tentang ketentuan atau syarat yang mengatur tentang jangka waktu penarikan dana tabungan sehingga nasabah boleh mengambil dananya kapanpun mereka membutuhkannya.

BMT Agam Madani Nagari Batu Taba melaksanakan tabungan Tamara di mana pada dasarnya cara kerja tabungan Tamara sama dengan tabungan lainnya, kelebihan disini, yaitu nasabah dimudahkan dalam proses penyimpanan. Dimana nasabah tidak perlu jauh-jauh lagi datang ke BMT, nasabah hanya menunggu karyawan datang ke rumahnya untuk menjemput tabungan. Selain itu di waktu karyawan menjemput tabungan, nasabah yang ingin menarik tabungannya dapat dilakukan pada waktu itu juga. Pada tabungan Tamara ini nasabah tidak dapat melakukan penyetoran maupun penarikan melalui telepon tetapi nasabah hanya bisa menelepon karyawan untuk menjemput tabungan ke rumahnya, pada tabungan Tamara ini karyawan yang ditugaskan untuk menjemput tabungan nasabah yaitu seluruh karyawan BMT secara bergantian setiap harinya berdasarkan jadwal yang sudah ditentukan oleh pihak BMT.

C. Faktor Pendukung dan Penghambat yang Dihadapi KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba Dalam Pelaksanaan Tabungan Tamara

1. Faktor Pendukung yang Dihadapi KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba Dalam Pelaksanaan Tabungan Tamara

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, yang menjadi faktor pendukung dalam pelaksanaan tabungan Tamara adalah:

a. Keunggulan produk

BMT Agam Madani Nagari Batu Taba memiliki keunggulan produk yaitu produk tabungan Tamara yang dilakukan dengan strategi Jemput Bola, dimana pada dasarnya cara kerja tabungan Tamara sama dengan yang lainnya, kelebihan disini yaitu nasabah dimudahkan dalam proses penyimpanan, dimana nasabah tidak perlu jauh- jauh lagi datang ke BMT, nasabah hanya menunggu karyawan datang ke rumahnya untuk menjemput tabungan, nasabah yang ingin menarik tabungannya dapat dilakukan waktu itu juga.

b. Pelayanan yang baik

Pada Tabungan Tamara ini, karyawan yang menjemput tabungan memberikan pelayanan yang baik terhadap nasabah dengan tutur kata yang halus dan bersikap sopan, sehingga nasabah merasa nyaman apabila berkomunikasi dengan karyawan tersebut. Dengan karyawan memberikan pelayanan yang baik terhadap nasaba, sehingga nasabah tertarik untuk menabung pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dengan produk tabungan Tamara yang dilakukan dengan strategi Jemput Bola.

c. Adanya kerjasama antar fungsi yang terkait

Kerjasama antar fungsi yang terkait sangat dibutuhkan dalam melaksanakan strategi Jemput Bola, karena untuk memudahkan proses pelaksanaannya. Dengan adanya kerjasama maka segala urusan mudah untuk dikerjakan.

d. Adanya registrasi nasabah dan mutasi tabungan mempermudah untuk mengetahui informasi data nasabah

Ini juga merupakan factor pendukung yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, karena dengan adanya registrasi dan mutasi tabungan maka akan mempermudah untuk mengetahui informasi data nasabah.

- e. Catatan akuntansi yang digunakan sudah menggunakan komputerisasi sehingga data yang diperoleh lebih akurat

Maksudnya yaitu dengan adanya sistem komputerisasi yang digunakan untuk membuat catatan akuntansi dapat terhindar dari data kecurangan dan penipuan terhadap data nasabah, sehingga data yang diperoleh lebih akurat dan dapat dipertanggungjawabkan.

- f. Syarat pembukaan tabungan sangat mudah dan sesuai standar operasional

Maksudnya yaitu pembukaan tabungan pada tabungan Tamarea ini syaratnya sangat mudah, yaitu hanya melampirkan sebagai berikut: fotocopi KTP/SIM, mengisi blangko permohonan simpanan, Setoran awalnya minimal Rp. 13.000,- (untuk umum) dan Rp. 5.000,- (untuk pelajar) kemudian setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-. Denag rinciansaldo awal RP. 10.000 dan Rp. 3000 sebagai biaya pembelian buku tabungan.

2. Faktor pendukung yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dengan Sistem *Door to Door*

Faktor pendukung yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba yaitu dengan adanya sistem *door to door*, maka pihak BMT Agam Madani Nagari Batu Taba memiliki faktor pendukung sebagai berikut:⁵⁴

⁵⁴ Wawancara dengan Reni Susanti, Teller KJKS BMT Agam Madani Batu Taba, 02 Januari 2015

1) Nasabah merasa sulit datang ke BMT

Nasabah merasa sulit datang ke BMT karena rumahnya jauh dan sibuk dalam pekerjaannya, serta membutuhkan biaya yang banyak. Dengan adanya tabungan Tamara ini nasabah hanya menunggu karyawan yang menjemput tabungannya.

2) Permintaan dari nasabah itu sendiri

Yaitu merupakan faktor penyebab dilaksanakan tabungan Tamara karena disini nasabah dapat dalam penyetoran dan penarikan uangnya. Biasanya apabila nasabah ingin menyetor dan menarik tabungannya dia yang datang ke langsung ke kantor, tetapi dengan adanya tabungan Tamara, dengan sistem *door to door* nasabah tidak perlu lagi datang ke kantor dan hanya saja menunggu karyawan yang menjemput tabungannya.

3) Kompetisi dalam mencari nasabah dan penabung

Dengan banyaknya Lembaga keuangan Syariah maka BMT Agam Madani Nagari Batu Taba melaksanakan tabungan Tamara dengan sistem *door to door* untuk menarik nasabah supaya mereka menabung di BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

Karyawan BMT Agam Madani Nagari Batu Taba menjemput tabungan Tamara pada nasabah yaitu setiap hari jam kerja, mulai senin sampai jum'at dimulai dari jam 09.00 WIB sampai 15.00 WIB. Dimana tempat nasabah yang dikunjungi oleh karyawan BMT yaitu di kenagarian Batu Taba.

BMT Agam Madani Nagari Batu Taba memberikan keringanan kepada nasabah tabungan Tamara, dimana mereka tidak harus menabung ketika karyawan datang menjemput tabungan kerumahnya, rata-rata nasabah menabung uangnya sebesar Rp. 10.000, dan minimal nasabah menabung uangnya sebesar Rp. 5.000, dan akad dari tabungan Tamara ini adalah akad Wadiah.

Akad dari tabungan Tamara ini yaitu langsung pada saat menabung dengan mengisi slip penyetoran yang ditanda tangani

oleh nasabah dengan menuliskan berapa jumlah uang yang akan ditabungnya, setelah itu karyawan mengisi jumlah uang yang ditabung oleh nasabah ke buku tabungan dan ditanda tangani langsung oleh karyawan yang diberi stempel BMT, gunanya yaitu sebagai tanda bukti supaya tidak terjadi kekeliruan serta penipuan. Sedangkan pada saat penarikan nasabah juga mengisi slip penarikan dengan jumlah uang yang akan ditariknya dengan memberikan tanda tangan sebanyak tiga buah, yaitu: di depan dan dua dibelakang slip penarikan.

Setelah uang terkumpul semuanya maka karyawan BMT memasukkan ke dalam computer agar tidak terjadi kekeliruan. BMT Agam Madani Nagari Batu Taba memperkenalkan tabungan Tamara dengan semua karyawannya terjun langsung ke lapangan atau dengan cara *door to door* yaitu karyawan mendatangi satu persatu rumah yang ada di nagari Batu Taba lalu menawarkan tabungan Tamara yang dilakukan dengan strategi "*door to door*". Hal ini dilakukan untuk meningkatkan jumlah nasabah yaitu nasabah tabungan Tamara. Pada saat karyawan menjemput tabungan, perlengkapan yang harus dibawa oleh karyawan yaitu sebagai berikut:⁵⁵

1. Buku tabungan nasabah.
2. Slip penyetoran.
3. Slip penarikan.
4. Buku permohonan simpanan.
5. Kartu tanda tangan nomor simpanan.

Pola bagi hasil tabungan Tamara tidak dibedakan dengan tabungan yang lainnya. Yaitu pola bagi hasil tabungan Tamara ini menggunakan pola bagi hasil yaitu keuntungan yang diperoleh dari pengelolaan dana pembiayaan yang nisbahnya dibagi berdasarkan akad

⁵⁵ Wawancara dengan manager KJKS BMT Agam Madani Batu Taba, tanggal 02 Januari 2015.

yang telah ditentukan di awal. Dalam hal tersebut juga ada pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dimana di BMT ini memberikan bagi hasil kepada nasabah yang menanamkan modalnya dalam bentuk tabungan dengan menggunakan prinsip revenue sharing. Jadi, menurut Penulis, berdasarkan keterangan di atas perkembangan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba secara substansi sudah cukup bagus karena sudah memenuhi syarat-syarat serta ketentuan yang ditetapkan oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dan juga dilihat dari meningkatnya jumlah nasabah setiap tahunnya.⁵⁶

3. Faktor Penghambat yang Dihadapi KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba Dalam Pelaksanaan Tabungan Tamara

Adapun faktor penghambat yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba adalah:

a. Rendahnya pertumbuhan pembiayaan

Merupakan kelemahan dari tabungan Tamara karena dengan rendahnya pertumbuhan pembiayaan maka nasabah tidak tertarik untuk menabung di KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba.

b. Terbatasnya jumlah karyawan

Ini juga merupakan kelemahan dari tabungan Tamara karena dengan terbatasnya jumlah karyawan KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba maka tidak dapat dilakukan penjemputan tabungan secara keseluruhan setiap harinya, dan juga dengan banyaknya jumlah nasabah penabung banyak juga calon nasabah yang belum tergarap.

⁵⁶ Wawancara dengan Miftahul Ilmi, Manajer KJKS BMT Agam Madani Batu Taba, 05 Januari 2015

c. Alat transportasi yang belum memadai

Pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba alat transportasi untuk penjemputan tabungan masih kurang sehingga ini merupakan kelemahan dari tabungan Tamara dengan sistem jemput bola, karena kurangnya alat transportasi maka karyawan tidak dapat bergerak keseluruhan kenagarian Batu Taba untuk menjemput tabungan.

d. Adanya persaingan dengan lembaga lain yaitu BPR Sungai Pua. Namun sejauh ini pihak BMT Agam Madani Nagari Batu Taba belum pernah mengalami hambatan yang berarti dalam kegiatan Tabungan Tamara. Ini terbukti dari tabel jumlah nasabah terlihat bahwa tabungan Tamara mengalami peningkatan nasabah pada setiap tahunnya.

e. tidak adanya strategi promosi yang diberikan kepada masyarakat terhadap tabungan Tamara tersebut, sehingga banyak masyarakat yang tidak mengetahui tentang tabungan Tamara ini. Letak BMT Agam Madani Nagari Batu Taba yang kurang strategis yaitu menjorok kedalam dan BMT Agam Madani Nagari Batu Taba juga tidak mempunyai papan nama didepan BMT, sehingga masih banyak dari masyarakat yang tidak mengetahui adanya keberadaan BMT tersebut.

Tabungan Tamara ini tidak ada menggunakan media promosi secara formal dalam memperkenalkan produknya pada masyarakat. Hanya saja, BMT Agam Madani Nagari Batu Taba menggunakan strategi promosi melalui pengumuman oleh bupati Agam dan juga pengumuman di mesjid- mesjid yang berada di sekitar kenagarian Batu Taba dan melalui RAT.⁵⁷

⁵⁷ Wawancara dengan Miftahul Ilmi, A. Md, manager KJKS BMT Agam Madani Batu Taba, 15 Januari 2015

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang Penulis uraikan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan Tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba mengalami peningkatan jumlah nasabah dan jumlah total tabungan yang signifikan.

Perkembangan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba sudah berjalan dengan tujuannya, hal ini dilihat dari meningkatnya total jumlah nasabah dan total tabungannya, karena BMT Agam Madani Nagari Batu Taba sudah mampu menjual produknya dengan baik, dan sudah mampu memberikan layanan jemput bola kepada nasabahnya dengan baik.

Kemudian dalam faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi oleh KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba yaitu di lihat dari faktor pendukungnya: keunggulan produk, pelayanan yang baik, adanya kerjasama antar fungsi yang terkait, di lihat dari faktor penghambatnya yaitu: Rendahnya pertumbuhan pembiayaan, Terbatasnya jumlah karyawan, Alat transportasi yang belum memadai, Adanya persaingan dengan lembaga lain yaitu BPR Sungai Pua.

B. Saran

1. Hendaknya pihak BMT agam Madani Nagari Batu Taba menggunakan media promosi dalam memasarkan produk produk tabungannya kepada masyarakat. Sehingga BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dapat lebih dikenal lagi oleh masyarakat.
2. Hendaknya pihak BMT Agam Madani Nagari Batu Taba menerapkan berbagai strategi, baik itu strategi pemasaran maupun strategi promosi, dengan memberikan informasi ke pasar, menyebarkan brosur, atau

membuat iklan. Sehingga masyarakat lebih mengenali atau mengetahui tentang tabungan Tamara itu sendiri.

3. Dalam Penulisan skripsi ini Penulis menyadari masih banyak terdapat kekhilafan dan kekurangan, untuk itu Penulis meminta kritik yang membangun kepada para pembaca semua sehingga dapat menjadi lebih baik untuk kedepannya, khususnya untuk Penulis sendiri.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Anshari, Abdul Ghafur, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press).
- Antonio, Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001).
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Edisi Pertama, Cetakan ketiga, (Jakarta: Rajawali Press, 2011).
- Departemen Agama RI, *Al- Hikmah, Al- Qur'an dan terjemahannya*, (Bandung: cv Penerbit Diponegoro, 2010).
- Djazuli, Ahmad, Yadi Janwari, *Lembaga- Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002).
- Heykal, Muhammad dan Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: kencana, 2010).
- Iska, Syukri dan Rizal, *Lembaga Keuangan syariah*, (Batusangkar: Stain Batusangkar Press, 2005).
- Karim, Adiwarmen A., *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Edisi Ketiga, (Jakarta: Rajawali Press, 2009).
- Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakta Wakaf, 1997).
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004).
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005).
- Lihat laporan pertanggungjawaban pengurus dan pengawas KJKS BMT Agam Madani Batu Taba
- Lihat Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, tentang Perbankan Syariah, ayat 21 pasal 1.
- Muhammad, *Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press, 2000).
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003).
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005).

Muhammad,, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000).

Pedoman peraturan bupati agam no 58 th 2009 tentang KJKS BMT Agam Madani Di kabupaten Agam.

Profil BMT Agam Madani Batu Taba

Ridwan, Ahmad Hasan, *BMT dan Bank Islam: instrument Lembaga keuangan syariah*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004).

Sabiq, Sayyid, *Fiqh Sunnah*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), Jilid 4.

Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2010).

Struktur organisasi BMT Agam Madani Batu Taba.

Sudarsono, Heri, *bank dan lembaga keuangan syariah deskripsi dan ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004).

Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah Cetakan Pertama*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012).

Sumitro, Warkum, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait(BAMUI, TAKAFUL, PASAR MODAL SYARIAH) di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004).

Wawancara dengan Miftahul Ilmi, Manajer KJKS BMT Agam Madani Batu Taba, 5 Mei 2014.

Wawancara dengan Miftahul Ilmi, Manajer KJKS BMT Agam Madani Batu Taba, 22 Desember 2014.

Wawancara dengan Miftahul Ilmi, Manajer KJKS BMT Agam Madani Batu Taba, 05 Januari 2015.

Wawancara dengan Reni Susanti, karyawan KJKS BMT Agam Madani Batu Taba, 09 Januari 2015.

Wirdianingsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005).

Zulkifli, sumarno, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikruh Hakim, 2003).

DAFTAR WAWANCARA

1. Bagaimana sejarah berdirinya BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
2. Apa saja visi, misi dan tujuan BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
3. Produk apa saja yang ditawarkan oleh BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
4. Bagaimana struktur organisasi BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
5. Bagaimana perkembangan Tabungan Tamara Pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
6. Apa faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi BMT Agam Madani Nagari Batu Taba dalam pelaksanaan tabungan Tamara?
7. Apa langkah-langkah yang dilakukan dalam pelaksanaan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
8. kendala apa saja yang di hadapi dalam pelaksanaan tabungan Tamara pada KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
9. Bagaimana strategi promosi dan strategi produk tabungan tamara KJKS BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
10. Sampai saat ini berapa jumlah nasabah Tabungan Tamara dari tahun 2009-2013 pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
11. Sampai saat ini berapa total jumlah uang Tabungan Tamara dari tahun 2009-2013 pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
12. Untuk Tabungan Tamara ini apakah ada petugas khusus untuk mempromosikannya?
13. Siapa saja sasaran atau target dari Tabungan Tamara pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?
14. Apa strategi yang digunakan untuk meningkatkan jumlah nasabah Tabungan Tamara pada BMT Agam Madani Nagari Batu Taba?



SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
BATUSANGKAR

Jl. Sudirman No.137 Kuburajo Lima Kaum Batusangkar 27213, Telp. (0752) 71150, Ext 135, Fcc. (0752) 71879
Website : www.stainbatusangkar.ac.id e-mail : info@stainbatusangkar.ac.id

Batusangkar, 14 Januari 2015

Nomor : Sti.02/IX/TL.00/ 78.8 /2015
Lamp : 1 (satu) cksemplar
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Kepada Yth.
Pimpinan BMT Agam Madani Batu Taba
di

Batu Taba

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.
Dengan hormat,

Dengan ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa Mahasiswa yang namanya tersebut di bawah ini:

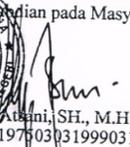
Nama / NIM : Ririt Syafniwati / 10 202 055
Tempat/Tanggal Lahir : Batusangkar, 18 Mei 1992
Kartu Identitas : NIK: 1304045805920003
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Alamat : Jorong Baringin Nagari Baringin Kecamatan Lima Kaum
Kabupaten Tanah Datar

akan melakukan pengumpulan data untuk proses Penulisan Laporan Hasil Penelitiannya sebagai berikut:

Judul : **Pelaksanaan Tabungan Tamara pada BMT Agam Madani Batu Taba**
Lokasi : BMT Agam Madani Batu Taba
Waktu : 15 Januari s/d 15 Maret 2015
Dosen Pembimbing 1 : Drs. Syahril, M.A.
2 : Gampito, SE., M.Si.

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

Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terimakasih.

a.n. Ketua
Pusat Penelitian dan
Pengabdian pada Masyarakat

M. H. H. H., SH., M.Hum. &
NIP. 197503031999031004

Tembusan disampaikan kepada Yth.

1. Ketua STAIN Batusangkar (Sebagai Laporan)
2. Wakil Ketua Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (Sebagai Laporan)
3. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Batusangkar.
4. Ketua Program Studi Perbankan Syariah STAIN Batusangkar.
5. Arsip.



KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH
BMT AGAM MADANI NAGARI BATU TABA
KECAMATAN AMPEK ANGKEK- KABUPATEN AGAM SUMBAR
Badan Hukum Nomor : / BH / DKPP / P1 / 1 / 2008
Alamat : Jorong Panca, Nagari Batu Taba Telp : 0752-8024078



SURAT KETERANGAN PENELITIAN
Nomor : 01/SKPL/BMT-BT/I/2015

Assalamualaikum Wr. Wb

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa:

Nama : RIRIT SYAFNIWATI
NIM : 10 202 055
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
STAIN BatuSangkar

Pernah melakukan penelitian di BMT Agam Madani Nagari Batu Taba, yang dilaksanakan pada tanggal 15 Januari s/d 15 Maret 2015, dengan judul:

"PELAKSANAAN TABUNGAN TAMARA pada BMT AGAM MADANI BATU TABA"

Demikianlah surat keterangan penelitian untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamualaikum Wr. Wb

BMT Agam Madani Nagari Batu Taba
Kecamatan Ampek Angkek

Miftahul Ilimi, A. Md
Manager