



**PELAKSANAAN LAYANAN SISTEM *BAJAPUIK* PADA PRODUK
TABUNGAN PT. LKMS BMT AL MABRUK BATUSANGKAR**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Perbankan Syariah*

Oleh:

**RUDI AFRIANTO
NIM. 1730401133**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
1444 H/2022 M**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rudi Afrianto
Nim : 1730401133
Tempat/Tanggal Lahir : Mayang Taurai/ 19 April 1999
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI yang berjudul: "**Pelaksanaan Layanan Sistem *Bajapuik* Pada Produk Tabungan PT. LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar**", adalah hasil karya sendiri, bukan plagiat. Apabila dikemudian hari terbukti sebagai plagiat, maka penulis bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, 16 juli 2022



Rudi Afrianto
NIM. 1730401133

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Rudi Afrianto** NIM: **1730401133** dengan judul **“Pelaksanaan Layanan Sistem Bajapuik Pada Produk Tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar”** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana perlunya.

Batusangkar, 11 Juli 2022

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Elmiliyani Wahyuni, ME.Sy
NIP. 198803302018012002

Pembimbing



Drs. Hafulyon, MM
NIP . 195703011983031002

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

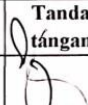



Dr. H. Rizal, M. Ag., CRP®
NIP.19731007 2002121 001

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama **Rudi Afrianto**, NIM: 1730401133, judul: “Pelaksanaan Layanan Sistem *Bajapuik* Pada Produk Tabungan PT. LKMS BMT Al **Mabruk Batusangkar**”, telah diuji dalam Ujian Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar yang telah dilaksanakan pada hari Senin tanggal 8 Agustus 2022 dan dinyatakan telah lulus dan dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) program Strata Satu (S.1) dalam Bidang Perbankan Syariah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan Dalam Tim	Tanda tangan	Tanggal persetujuan
1	Drs. Hafulyon, MM NIP. -	Ketua sidang/ Pembimbing		22/8/22
2	Husni Shabri, M.Si NIK. 201701011009	Anggota/ Penguji I		22-08-2022
3	Suhatri Mariko, SE.I, M.Si NIP.-	Anggota/ Penguji II		19/8-22

Batusangkar, Agustus 2022

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP

NIP. 19731007 200212 1 001

ABSTRAK

RUDI AFRIANTO, NIM 1730401133, dengan judul skripsi **“Pelaksanaan Layanan Sistem *Bajapuik* Pada Produk Tabungan PT. LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar”** Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar, 2022.

Pokok pembahasan dalam penelitian ini adalah tabungan wadiah umum yang menggunakan layanan sistem bajapuik mengalami penurunan pada 2020. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan layanan sistem bajapuik pada produk tabungan PT LKMS BMT AL faktor pendukung dan faktor penghambat dalam pelaksanaan layanan sistem bajapuik pada produk tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang penulis lakukan adalah wawancara dan dokumentasi dengan pimpinan dan marketing BMT Al-Mabruk Batusangkar.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan sistem *bajapuik* pada produk tabungan di PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar yaitu: Pelaksanaan layanan sistem *bajapuik* pada produk tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk dilakukan sesuai dengan SOP BMT Al Mabruk Namun, Penurunan jumlah tabungan wadiah tahun 2020 dampak dari terjadinya pandemi Covid-19 yang mengakibatkan penurunan pendapatan masyarakat dan layanan sistem bajapuik tidak berjalan dengan maksimal. Faktor pendukung pelaksanaan layanan sistem bajapuik adalah aktor pendukung dalam layanan sistem bajapuik adalah terciptanya silaturahmi yang baik antara BMT dan nasabah, mudahkan nasabah, meningkatkan jumlah tabungan dan nasabah. Sedangkan yang menjadi faktor penghalang, seperti ketika menjemput nasabah tidak ada di rumah, cuaca yang buruk seperti hujan deras, dan kurangnya uang yang di setor serta pandemi Covid 19 yang mengharuskan untuk *social distancing*.

Kata Kunci: Sistem Bajapuik, Tabungan, BMT

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah rabbi'l' alamin segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Shalawat beserta salam semoga tetap tercurah salawat besertakan salam kepada Rasulullah Muhammad SAW, sehingga kita termasuk salah satu orang yang dirindunya serta mendapatkan syafaatnya di hari akhir kelak, aamiin. Alhamdulillah atas pertolongan dan kekuatan dari Allah SWT, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pelaksanaan Layanan Sistem Bajapuk Pada Produk Tabungan PT. LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar”**

Skripsi ini penulis susun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelas Sarjana Ekonomi pada Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar. Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, baik secara moril maupun materil. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ucapkan terimakasih dengan tulus terutama kepada kedua orang tua dan keluarga tercinta serta rasa hormat atas segala bimbingan nasehat yang telah diberikan kepada penulis tanpa rasa bosan, putus asa dan penuh kesabaran setiap saat dengan cucuran keringatnya dan dalam setiap nafas doanya yang telah mendidik dan membesarkan penulis dalam rangka penulis dalam suka maupun duka, terimakasih untuk segala perjuangan dan pengorbanannya.

Selain itu pada kesempatan kali ini penulis juga menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Marjoni Imamora, M.Sc. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.
2. Dr. H. Rizal, M.Ag. CRP selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.

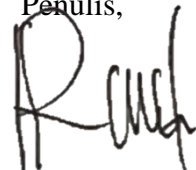
3. Elmiliyani Wahyuni, S M.E.SY selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah yang banyak memberikan dorongan, masukan agar penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Drs. Hafulyon, MM selaku Pembimbing skripsi yang telah membimbing penulis hingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Husni Shabri, M.Si selaku penguji satu dan Suhatri Mariko, SE,I., M.Si selaku penguji 2 yang telah memberikan masukan dan saran serta dukungan kepada penulis
6. Kepala perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar beserta karyawan yang telah membantu dan menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu karyawan/wati Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar yang telah memberikan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Kepada Pimpinan dan Marketing PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar yang memberikan bantuan penelitian skripsi ini.
9. Seluruh teman-teman seperjuangan Mahasiswa Perbankan Syariah khususnya angkatan 2017 yang tidak dapat disebutkan satu per satu,

Terimakasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu. Ketek indak disabuik namo gadang indak disabuik gala, yang telah sukarela memberikan bantuannya dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis berdoa semoga segala bantuan dan pertolongan yang telah diberikan dapat menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT hendaknya dan dibalas dengan pahala yang berlipat ganda, *Aamiin ya rabbal alamin.*

Batusangkar, 8 Juli 2022

Penulis,



Rudi Afrianto
NIM.173040113

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Masalah	7
C. Pertanyaan Penelitian	7
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat dan Luaran Penelitian	8
F. Definisi Operasional	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	10
1. Sistem <i>Bajapuik</i>	10
a. Pengertian Sistem Jemput Bola	10
b. Penjelasan Sistem Jemput Bola	11
c. Standar Operasional Prosedur(SOP) dalam pelayanan Sistem jemput bola PT LKMS BMT AL Mabruk.....	13
2. Tabungan	13
a. Pengertian Tabungan	13
b. Macam-macam Tabungan	14
3. BMT	33
a. Pengertian BMT	33
b. Tujuan BMT	33
c. Visi dan Misi BMT.....	33
d. Ciri-ciri BMT.....	34

e. Sifat BMT	35
f. Fungsi BMT.....	36
g. Prinsip Utama BMT	37
B. Penelitian Relevan	37
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	41
B. Waktu dan Tempat Penelitian	41
C. Sumber Data	42
D. Teknik Pengumpulan Data	42
E. Teknik Analisis Data	43
F. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian	45
1. Sejarah Singkat PT LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar.....	45
2. Struktur Organisasi	47
3. Visi dan Misi	47
4. Produk-Produk BMT	48
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan	50
1. Pelaksanaan Layanan Sistem Bajapuik di PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.....	50
2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat dalam Pelaksanaan Layanan Sistem Bajapuik pada Produk Tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar	54
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	57
B. Saran	57
DAFTAR KEPUSTAKAAN	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rekap Tabungan <i>Wadiah</i> Umum PT. LKMS BMT Al Mabruk tahun 2015-2020.....	6
Tabel 3.1 Jadwal Waktu Penelitian.....	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. LKMS Al-Mabruk Batusangkar	48
---	----

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

BMT adalah lembaga ekonomi atau keuangan syariah nonperbankan yang sifatnya informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya. Selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga bisa berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan, ia bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) dan menyalurkannya kepada masyarakat (anggota BMT). Sebagai lembaga ekonomi, ia juga berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti perdagangan, industri, dan pertanian. (Huda N, 2016, p. 35)

Baitul Maal Wa Tamwil Adalah Lembaga keuangan yang menerapkan pola syariah. Berbeda dengan lembaga keuangan atau perbankan dengan sistem konvensional yang berbasis bunga. Pembiayaan atau penyaluran dana oleh BMT kepada nasabah menggunakan akad Bagi hasil (Mudharabah), sehingga transaksi ini tidak akan mendhalimi kedua belah pihak baik Baitul Maal wa Tamwil (BMT) maupun nasabah debitur. Akad bagi hasil akan sama-sama memberikan keuntungan kedua belah pihak karena transaksi ini merupakan transaksi mitra atau kerjasama, bagi hasil yang diberikan tidak tetap tetapi berfluktuatif bisa lebih besar atau lebih kecil berdasarkan penghasilan yang diperoleh nasabah. Sedangkan akad jual beli akan memberikan keamanan bagi kedua belah pihak walaupun suku bunga naik atau turun tidak akan mempengaruhi nilai pembiayaan, karena nilai pembiayaan ditentukan berdasarkan harga beli dan harga jual yang telah disepakati. Nasabah juga tidak dibebankan denda dan finalti bunga yang berganda, sehingga nasabah lebih mudah dan tenang dalam membayar kewajibannya (Huda N. d., 2017, p. 128).

Berdirinya lembaga keuangan syariah sejenis *Baitul Mal Wa Tamwil* di Indonesia merupakan jawaban terhadap tuntutan dan kebutuhan kalangan umat Islam mengharapkan adanya lembaga keuangan yang menggunakan

prinsip-prinsip syariah dan bebas dari unsur riba yang diasumsikan haram (Ridwan, 2004, p. 47).

Diskursus ekonomi Islam, BMT dapat pula dikategorikan dengan koperasi syariah yakni lembaga ekonomi yang berfungsi untuk menarik, mengelola dan menyalurkan dana dari, oleh dan untuk masyarakat. Jika demikian, berarti BMT dapat disebut sebagai lembaga swadaya ekonomi umat yang dibentuk dari dan oleh masyarakat (Suhendi, 2004, p. 29). Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini merupakan usaha menghimpun dana anggota dan nasabah serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan (Muhammad, Manajemen Bank Syariah, 2005, p. 359).

Baitul Mal Wat Tanwil (BMT) hadir di tengah masyarakat atas kegelisahan yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro, yang seringkali terhambat dengan kebutuhan modal. Suntikan dana dibutuhkan oleh UMKM untuk berlangsungnya usahanya, yang diharap dapat diperoleh dana atau pembiayaan dari lembaga keuangan. Gagasan adanya lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariat Islam berkaitan erat dengan gagasan terbentuknya sistem Ekonomi Islam, sehingga sistem operasinya mengacu pada prinsip-prinsip Islam. Oleh karenanya tidak terjadi benturan-benturan dalam implementasinya (Alma, 2005., p. 172)

BMT tidak hanya mengejar keuntungan guna meningkatkan pertumbuhan asetnya, tetapi BMT harus mengembangkan aktivitas yang berorientasi pada tujuan-tujuan sosialnya sehingga dapat memberikan sumbangan manfaat kepada masyarakat di sekitarnya (*outreach* atau manfaat sosial). (Widiyanto, 2016, p. 33)

BMT dalam menghimpun dana hanya menawarkan produk berupa tabungan dan deposito saja. Dalam BMT tidak terdapat giro karna giro hanya ada pada Bank Umum dan Bank Umum Syariah saja. Prinsip operasional syari'ah yang diterapkan dalam penghimpunan dana dari masyarakat adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah* (Karim A. , 2010, p. 107).

Tabungan *Wadiah* merupakan transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak

yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu nasabah bertindak sebagai penitip, sedangkan lembaga keuangan bertindak sebagai pihak yang ditipti yang disertai hak untuk menggunakan atau memanfaatkan dana atau barang tersebut, sebagai konsekuensinya, lembaga keuangan bertanggung jawab terhadap keutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikannya kapan saja pemiliknya menghendaki (Karim A. , 2010, p. 108).

Mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, tabungan atau deposito digunakan hingga terdapat profit yang akan dibagi antara pihak BMT dengan nasabah. Hasil usaha dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Hasil yang diperoleh tersebut didapat saat dana telah diputar pada pembiayaan yang diberikan kepada nasabah pembiayaan. Dari aktifitas penyaluran dana ini BMT memperoleh pendapatan dalam bentuk margin keuntungan yang berasal dari pembiayaan dengan akad jual beli atau kerjasama usaha (Ismail, 2011, p. 52).

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. 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. (Zulkifli, 2003, p. 182).

Sejalan dengan meningkatnya nasabah, menjadi tantangan tersendiri bagi lembaga keuangan syariah untuk tetap mempertahankan nasabahnya dengan pelayanan semaksimal mungkin. Kepuasan konsumen jasa dipengaruhi oleh interaksi mereka dengan tenaga yang memberi jasa, fasilitas pelayanan, dan ciri khas dari konsumen lain yang juga menerima jasa yang sama. Maka lokasi dan penjadwalan menjadi penting kalau konsumen jasa harus hadir secara langsung pada awal/akhir transaksi jasa. Kalau konsumen jasa tidak harus hadir, maka proses pelayanan tidak begitu penting tetapi hasil dari pelayanan menjadi sangat penting (J.Spillane, 2016, p. 2)

Salah satu yang menjadi pemuas nasabah adalah sistem marketing dari sebuah lembaga keuangan. Suatu lembaga keuangan syariah, harus memiliki sistem *marketing* atau pemasaran yang baik untuk diterapkan di dalam lembaga. Pemasaran menurut Kotler adalah suatu proses sosial dan manajerial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dalam menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Muhammad, 2002, p. 194).

Salah satu strategi pemasaran yang dilakukan untuk memberikan kepuasan dan meningkatkan nasabah adalah melalui sistem jemput bola atau *Bajapuik (door to door)* atau melalui pemasaran langsung. Lembaga keuangan syariah mikro seperti BMT (*Baitul Mal Wattamwil*) menggunakan sistem strategi pemasaran tersebut. Dalam sebuah artikel menjelaskan bahwa strategi jemput bola merupakan strategi di mana kita sebagai penyedia jasa/penjual produk melakukan secara aktif kegiatan Pemasaran dengan menghubungi calon pelanggan kita satu demi satu.

Sistem jemput bola atau *bajapuik* masih merupakan andalan utama dalam melayani nasabah. Sistem ini dirasakan sangat mempermudah nasabah dan nasabah cenderung mau mengadopsi terus bank syariah dengan adanya kemudahan tersebut (Muhammad, 2002, p. 202).

Hampir disemua lembaga keuangan syariah mikro memakai sistem strategi pemasaran jemput bola atau *bajapuik*. Sebagai salah satu fasilitas untuk memberikan kemudahan kepada nasabah untuk menyimpan dana yang mereka miliki setiap harinya sebagai investasi di masa depan secara rutin. Sistem jemput bola juga atau sistem *bajapuik* merupakan salah satu pelayanan langsung yang diberikan oleh BMT baik pelayanan pendanaan, pembiayaan, maupun *customer servise* kepada nasabah. Kemudahan dalam mendapatkan pelayanan yang maksimal menumbuhkan sikap kepuasan terhadap pelayanan yang diberikan oleh BMT.

Kualitas pelayanan sangat bergantung pada tiga hal yaitu sistem, teknologi, dan manusia. Faktor manusia ini memberikan kontribusi 70%. Tidak mengherankan, kepuasan terhadap kualitas pelayanan sulit ditiru.

Pembentukan *attitude* dan perilaku yang seiring dengan keinginan perusahaan bukanlah pekerjaan mudah. Pembentukan harus dilakukan mulai dari proses rekrutmen, *training*, dan budaya kerja (J.Spillane, 2016, p. 66).

Dalam perspektif syariah, jemput bola atau *bajapuik* juga dapat pula dipahami sebagai upaya BMT/Koperasi Syariah membangun tradisi *silaturahmi* yang menurut keterangan Rasulullah SAW dapat menambah rezeki, memanjangkan umur, serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. Bukan hanya mengenai *silaturahmi* akan tetapi juga tolong menolong. (Ilmi, 2002, p. 61).

PT. Lembaga Keuangan Mikro Syariah(LKMS) BMT AL MABRUK merupakan salah satu Lembaga Keuangan Mikro Syariah non Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, Dalam menghimpun dana, PT. LKMS BMT AL MABRUK juga melakukan sistem jemput bola atau *bajapuik* pada produk tabungannya, pelaksanaan pelayanan sistem *bajapuik* pada operasional lembaga, baik itu pelayanan terhadap produk penghimpunan dana, penyaluran dana, maupun jasa. Dalam operasional produk penghimpunan dana (funding) sistem *bajapuik* mereka berikan.

Layanan sistem *bajapuik* merupakan salah satu fasilitas untuk memberikan kemudahan kepada Nasabah untuk menyimpan dana yang mereka miliki setiap harinya sebagai investasi di masa depan secara rutin namun terhalang dengan kesibukan usaha yang dijalankannya sehingga tidak bisa datang langsung ke kantor untuk bertransaksi. Layanan sistem *bajapuik* juga merupakan salah satu pelayanan langsung yang diberikan BMT Al Mabruk baik pelayanan pendanaan. Sehubungan dengan tujuan BMT Al Mabruk yang ingin memberikan solusi kepada masyarakat dan keinginan Utama untuk mendapatkan pasar, menguasai, mempertahankan, bahkan menerapkan pasar, dan hal tersebut harus direncanakan dengan baik. Dalam hal ini strategi yang digunakan PT LKMS BMT Al Mabruk untuk memberikan motivasi nasabah dalam menabung, menambah jumlah nasabah, serta meningkatkan loyalitas nasabah yaitu dengan tetap menerapkan layanan sistem *bajapuik* tersebut..

Alasan utama BMT Al Mabruk menggunakan layanan sistem *bajapuik* ialah karena mayoritas nasabah BMT Al Mabruk berprofesi sebagai pedagang. Seseorang yang berprofesi sebagai pedagang setiap hari pasti akan mempunyai penghasilan, walaupun penghasilan yang mereka peroleh setiap harinya tidak tetap. Alasan tersebut BMT Al Mabruk mengambil strategi pelayanan sistem *bajapuik* dalam rangka mewujudkan pelayanan terbaik kepada nasabah penabung. Para nasabah dapat menabung setiap hari kemudian mereka juga dapat menarik tabungannya sewaktu-waktu tanpa harus datang ke kantor. Sehingga tidak akan mengganggu aktivitas mereka. Nasabah cukup menunggu petugas BMT Al Mabruk datang menghampiri dan melayani secara langsung. Pada sistem *Bajapuik* ini, jumlah marketing yang menjemput tabungan di PT. LKMS BMT AL MABRUK yang bertempat di Lima kaum ini berjumlah tiga orang tetapi marketing yang menjemput tabungan hanya dua orang saja dengan wilayah yang berbeda setiap harinya. Masing-masing marketing menjemput tabungan sesuai dengan wilayah yang telah ditentukan oleh pihak BMT tersebut.

Jenis tabungan yang menggunakan layanan sistem *bajapuik* adalah tabungan wadiah umum karena mayoritas nasabah dari PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar adalah pedagang. berikut ini adalah data tabungan wadiah umum tahun 2015-2020.

Tabel 1.1

Rekap Tabungan Wadiah Umum PT. LKMS BMT Al Mabruk tahun 2015-2020

No	Tahun	Total	
		Jumlah Tabungan	Jumlah Nasabah
1.	2015	Rp. 315.068.532	334 orang
2.	2016	Rp. 503.106.322	539 orang
3.	2017	Rp. 552.978.814	809 orang
4.	2018	Rp. 761.887.628	1.015 orang
5.	2019	Rp. 833.814.479	1.154 Orang
6	2020	Rp. 784.232.005	1.250 Orang

Sumber : Laporan keuangan PT. LKMS BMT Almabruk Batusangkar

Berdasarkan tabel diatas penulis melihat bahwasanya jumlah nasabah BMT Al Mabruk mengalami peningkatan dari tahun ke tahun,dan jumlah tabungan juga mengalami peningkatan dari tahun ke tahun,hanya mengalami penurunan di tahun 2020,diketahui bahwasanya tabungan wadiah umum ini dilaksanakan menggunakan layanan sistem bajapuik, dimana nasabah tidak perlu lagi datang ke BMT, nasabah hanya menunggu para marketing datang ke rumah maupun tempat usahanya untuk menjemput tabungan. Untuk itu penulis ingin mengetahui bagaimana pelaksanaan layanan sistem bajapuik ini dan apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam pelayanan sitem bajapuik ini serta apakah ada kaitanya pelayanan sistem bajapuik dengan menurun nya jumlah tabungan wadiah umum pada tahun 2020 ini Atas dasar inilah penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini guna untuk mengetahui lebih dalam lagi bagaimana pelaksanaan layanan sistem *bajapuik* pada produk tabungan PT. LKMS BMT AL MABRUK Batusangkar.

Berdasarkan masalah di atas maka penulis tertarik untuk membahas dan melakukan penelitian dalam bentuk karya tulis ilmiah yang berjudul **“Pelaksanaan Layanan Sistem *Bajapuik* Pada Produk Tabungan PT. LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar”**

B. Fokus Masalah

Berdasarkan latar belakang yang penulis paparkan di atas, maka fokus masalah yaitu: Pelaksanaan layanan sistem *bajapuik* pada produk tabungan PT. LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.

C. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan Fokus Penelitian di atas, maka pertanyaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Pelaksanaan Layanan sistem *bajapuik* pada produk tabungan PT. LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar?
2. Apa saja yang menjadi faktor pendukung dan faktor penghambat dalam pelaksanaan layanan sistem bajapuik pada produk tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar?

D. Tujuan penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan layanan sistem *bajapuik* pada produk tabungan PT. LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.
2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat dalam pelaksanaan layanan sistem *bajapuik* pada produk tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

- a. Manfaat Teoris Penelitian ini diharapkan ini diharapkan dapat menjadi masukan dan motivasi dalam pengembangan ilmu khususnya mengenai Pelaksanaan layanan sistem *bajapuik* pada produk tabungan PT. LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.
- b. Manfaat praktis penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada PT. LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah agar dapat diterbitkan dalam jumlah ilmiah dan bisa menambah khazanah pustaka IAIN Batusangkar.

F. Definisi Operasional

Sebagai antisipasi terjadinya kesalahpahaman terhadap istilah yang digunakan dalam penelitian ini, maka penulis perlu menjelaskan pengertian sebagai berikut:

Sistem *Bajapuik* adalah istilah dari bahasa minang yang berarti menjemput, yaitu sistem yang digunakan oleh kebanyakan lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT dan koperasi lainnya. Sistem *Bajapuik* digunakan untuk memudahkan nasabah dalam melakukan tabungan atau pembiayaan.

Sebagai lembaga keuangan yang belum lama lahir, BMT membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produk BMT merupakan komponen terpenting diantara komponen-komponen lainnya yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk

mencapai target-target pemasaran produk BMT di awal operasionalnya adalah dengan melakukan pendekatan “Jemput Bola”. Pendekatan ini dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi calon nasabah dan petugas leluasa menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional BMT.

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

Tabungan disebut *saving* yang berarti bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi. Tabungan yang dimaksudkan adalah sejumlah uang yang disimpan kepada bank dalam istilah lainnya “hoarding” yang berarti simpanan seseorang baik dalam bentuk uang maupun bentuk barang seperti emas, surat-surat berharga yang disimpannya sendiri (Kasmir, 2003, hal. 56).

Tabungan yang penulis maksud adalah tabungan wadiah, tabungan wadiah adalah tabungan yang menggunakan syariaah islam dalam pengelolaannya tabungan ini berdasarkan prinsip Yad Dhamanah dimana pengguna nasabah yang menggunakan tabungan ini tidak akan mendapatkan pembagian keuntungan dari BMT selaku penyedia layanan.

LKMS adalah lembaga keuangan mikro yang beroperasi pada masyarakat menengah dan bawah, umat muslim di Indonesia mulai sadar untuk melakukan kegiatan ekonomi dan mengolah sumber daya yang dimilikinya sesuai dengan prinsip syariah. keberadaan LKMS diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dan memberikan kemudahan sehingga dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak

PT. LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar adalah lembaga keuangan mikro non bank yang berfungsi menghimpun dan menyalurkan dana kepada nasabahnya dan beroperasi dalam skala mikro dengan menyediakan produk-produk dan jasa-jasa keuangan baik berupa tabungan maupun pembiayaan yang operasional dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah yang berlaku.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Sistem Jemput Bola

a. Pengertian Sistem Jemput Bola

Menurut Hendry Simamora (2000, p. 758) jemput bola adalah presentasi atau penyajian lisan dalam suatu percakapan dengan satu atau lebih calon pembeli dengan tujuan agar melakukan suatu pembelian. Dalam jemput bola terjadi kontrak antara pribadi secara eksklusif, seseorang melakukan presentasi penjualan kepada orang atau sekelompok pembelipotensial lainnya. Jemput bola juga merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah.

Makna dari *bajapuik* dalam bisnis atau berdagang yaitu jemput yang berarti mendatangi, mencari, mencari pelanggan. *Bajapuik* dikatakan SUKSES bila cara yang ditempuh efektif, efisien, dan menghasilkan banyak bola.

Sistem jemput bola (*door to door*) biasa disebut dengan sistem pemasaran langsung, yaitu sistem pemasaran yang bersifat interaktif, yang memanfaatkan satu atau beberapa media iklan untuk menimbulkan respon yang terukur dan atau transaksi di sembarang lokasi. Dalam sistem jemput bola, komunikasi promosi ditujukan langsung kepada konsumen individual, dan tujuan agar pesan-pesan tersebut ditanggapi konsumen yang bersangkutan, baik melalui telepon, pos atau dengan datang langsung ke tempat pemasar. Teknik ini berkembang sebagai respon terhadap demasifikasi (pengecilan) pasar, dimana semakin banyak ceruk pasar (*market niche*) dengan kebutuhan serta pilihan yang sangat individual (Anggraini, 2017, p. 21).

Setiap perusahaan membina hubungan dalam beberapa cara dengan para pelanggannya, dan intensitas hubungan tersebut bervariasi bergantung pada jenis produk atau jasa yang disediakan perusahaan dan cara penyediaannya. Pembelian yang melibatkan risiko yang lebih besar

bagi si pembeli cenderung meningkatkan kualitas hubungan. Intensitas hubungan dapat digambarkan sebagai rangkaian komitmen pelanggan terhadap perusahaan. Kekuatan komitmen di antara beberapa pihak semakin berkembang, seperti individu dari tingkat terendah hingga tingkat tertinggi (Herdiana, 2013, p. 317)

Sistem jemput bola merupakan salah satu bentuk bauran pemasaran (*marketing mix*), bauran pemasaran merupakan strategi yang dijalankan perusahaan yang berkaitan dengan penentuan bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produk pada segmen pasar tertentu yang merupakan sasaran pasarnya. Bauran pemasaran ini memiliki empat variabel yang terdiri dari strategi produk, strategi harga, strategi penyaluran (distribusi) dan strategi promosi (Abdullah, 2014, p. 223)

Sehingga dapat menyimpulkan, arti dari jemput bola adalah mendatangi atau mencari pelanggan (dengan cara apapun yang efektif tanpa harus mengeluarkan banyak tenaga). Dalam bisnis *online*, *bajapauik* dapat dilakukan dengan cara sering-sering promosi di situs-situs iklan baris gratis, serta banyak melakukan komentar pada *blog* rekan-rekan kita.

b. Penjelasan Sistem Jemput Bola

Sebagai lembaga keuangan yang belum lama lahir, BMT membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produk BMT merupakan komponen terpenting diantara komponen-komponen lainnya yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran produk BMT di awal operasionalnya adalah dengan melakukan pendekatan jemput bola. Pendekatan ini dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi calon nasabah dan petugas leluasa menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional BMT. Dari perspektif syariah, jemput bola atau dapat pula dipahami sebagai upaya BMT mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut Rasulullah SAW

dapat menambah rezeki, memanjangkan umur serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. (Huda N. d., 2017, p. 167).

Dari perspektif syariah, jemput bola dapat pula dipahami sebagai upaya BMT mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut Rosulullah SAW dapat menambah rezeki, memanjangkan umur serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. Dari Abu Hurairah r.a. bahwa Rasulullah s.a.w. bersabda: "Belajarlah tentang nasab keturunan kamu sehingga kamu dapat menyambung silaturahmi. Karena sesungguhnya silaturahmi menjadi sebab (timbulnya) kecintaan terhadap keluarga (kerabat dekat), banyaknya harta dan bertambahnya usia." (riwayat Imam Ahmad, Tirmidzi dan al-Hakim)

Beberapa hadist yang lain juga menyebutkan "Barang siapa yang senang dipanjangkan umurnya, diluaskan rezekinya, dan dijauhkan dari kematian yang buruk, maka hendaklah bertakwa kepada Allah dan menyambung silaturahmi." (HR Imam Bazar, Imam Hakim)

"Belajarlah dari nenek moyangmu bagaimana caranya menghubungkan rahim-rahim itu, karena silaturahmi menimbulkan kecintaan dalam keluarga, meluaskan rezeki, dan menunda kematian." (HR Imam Tirmidzi) "Tidak akan masuk surga orang yang memutuskan hubungan silaturahmi." (HR Imam Muslim)

Sistem jemput bola bukan hanya dilakukan untuk menambah jumlah nasabah sehingga mampu meningkatkan pendapatan operasional suatu lembaga keuangan namun juga dilakukan untuk membuat nasabah setia dengan memberikan pelayanan yang baik serta maksimal. Keloyalan petugas *marketing* menjadi ujung terwujudnya kesetiaan anggota pada lembaga keuangan, ketika nasabah merasa dihormati dan dihargai maka mereka akan memberikan perlakuan yang sama.

Penggunaan sistem jemput bola bukan hanya untuk memasarkan produk yang dimiliki oleh suatu lembaga keuangan, namun juga menjual lembaga keuangan itu sendiri kepada masyarakat. Sehingga, anggota tidak hanya mempercayai dana yang mereka titipkan kepada petugas *marketing* namun juga mempercayakan kepada semua elemen

operasional yang ada didalamnya. Pada kondisi persaingan usaha yang semakin ketat, metode pemasaran dengan jemput bola sudah merupakan kebutuhan yang tidak bisa di hindari. Bahkan pelayanan pemerintahan pun kini sudah mulai jemput bola. Tujuannya tak lain dan tak bukan memberikan kemudahan dan kenyamanan pelanggan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. (Annisa, 2018, p. 43)

c. Standar Operasional Prosedur(SOP) dalam Layanan Sistem Bajapuik PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar

Sistem Bajapuik di PT LKMS BMT Al Mabruk memiliki standar operasional prosedur (SOP), SOP nya yaitu seperti yang dijelaskan di atas yaitu untuk dengan mekanisme bahwa lebih mengutamakan tabungan pembiayaan dan tabungan biasa, bahwasanya lebih menutamakan kebutuhan nasabah ini dengan melakukan antar jemput baik itu nasabah yang ingin menabung maupun nasabah yang ingin menarik tabungan. Adapun SOP nya yaitu:

- 1) Sebelum melakukan penjemputan tabungan, pada pagi hari melakukan *briefing* dengan pimpinan bmt, tentang apa yang harus dilakukan di hari itu.
- 2) Marketing melakukan penjemputan tabungan mulai dari jam 09.00 wib dan mentetorkan nya ke officer pada sore hari.
- 3) Membawa alat alat seperti brosur, slip pentetoran tabungan, slip penarikan, bukti setor dan bukti kas keluar.(Rahmad, wawancara 6 Juli 2022)

2. Tabungan

a. 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 (Antonio, 2001, p. 153)

Tabungan dalam istilah lainnya disebut *saving* yang berarti bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi. Tabungan yang dimaksudkan adalah sejumlah uang yang disimpan kepada bank dalam istilah lainnya “hoarding” yang berarti simpanan seseorang baik dalam

bentuk uang maupun bentuk barang seperti emas, surat-surat berharga yang disimpannya sendiri (Kasmir, 2003, hal. 56).

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, Tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau 26 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 (UU Nomor 21. 2008 : 3).

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan alat lainnya, yang dipersamakan dengan itu".Dari istilah yang didefinisikan di atas jelaslah bahwa tujuan menabung bukanlah semata-mata untuk menyimpan sejumlah uang atau barang, tetapi memenuhi kebutuhan yang akan datang (Kasmir, 2003, hal. 57).

b. Macam-macam Tabungan

1) Tabungan *Wadi'ah*

(a) Pengertian *wadiah*

Tabungan wadiah merupakan jenis simpanan yang menggunakan akad wadiah/titipan yang penarikannya dapat dilakukan sesuai perjanjian. Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008, tabungan adalah *simpanan berdasarkan akad wadiah 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.* (Ismail, 2011, hal. 74)

Dalam kajian fiqh islam, prinsip titipan atau simpanan dikenal dengan prinsip *al-Wadi'ah*. Hal ini dapat diartikan

sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lainnya, baik individu ataupun kelompok, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja sipenitip menghendaknya. Menurut pendapat lainnya, *wadi'ah* adalah akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai uang atau barang dengan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan uang atau barang (Sunarto, 2007, p. 37)

Tabungan *wadi'ah* merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *wadi'ah*, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan produk tabungan *wadi'ah*, bank syariah menggunakan akad *wadi'ah yad adh-dhamanah*. Dalam hal ini, nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada Bank Syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan uang titipan tersebut, sedangkan Bank Syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi dana, dan berhak untuk menggunakan atau memanfaatkan uang tersebut. Sebagai konsekuensinya, bank bertanggung jawab terhadap keutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikan kapan saja pemiliknya mengkehendaki. Di sisi lain, bank juga berhak sepenuhnya atas keuntungan dari hasil penggunaan atau pemanfaatan dana atau barang tersebut. (Ascarya, 2008, hal. 110)

Wadiah dalam segi bahasa adalah meninggalkan atau meletakkan, atau meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara atau dijaga. Dari aspek teknis, *wadi'ah* dapat diartikan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja penitip kehendaki. *Wadi'ah* 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 (Sumarudin, 2012, p. 79)

(b) Dasar Hukum Tabungan

(1) Dalam Q.S an-Nisa' ayat 58:

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴾

Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.

(2) Hadits

“Sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu.”

(3) Ijma'

Para tokoh ulama Islam jalan telah melakukan ijma (konsensus) terhadap legitimasi *al-wadiah* karena kebutuhan manusia terhadap hal ini jelas terlihat, seperti dikutip oleh Dr. Azzuhaily dalam *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu* dari kitab *al-Mughni wa Syarh Kabir li Ibni Qudhamah* dan *Mubsuth li Imam Sarakhsy*.

(4) Fatwa DSN 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan

Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan *Wadi'ah*:

(a) Bersifat simpanan

(b) Simpanan bisa diambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan

(c) Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.

(c) Macam-macam *Wadi'ah*

Berdasarkan sifat akadnya, *wadi'ah* dapat dibagi menjadi dua bentuk, yaitu (M.Syafi'iAntonio, 2001, pp. 148-150).

(1) *Wadiah yad amanah*

adalah akad penitipan barang di mana pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima. *Wadi'ah* jenis ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

- (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.
- (c) Sebagai kompensasi, penerima titipan diperkenankan untuk membebaskan biaya kepada yang menitipkan.
- (d) Mengingat barang atau harta yang tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan, aplikasi perbankan yang memungkinkan untuk jenis ini adalah jasa penitipan atau *save deposit box* (Dewi, 2007, p. 82).

(2) *Wadiah yad dhamanah*: Akad penitipan barang di mana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang dapat memanfaatkan barang titipan dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang tersebut menjadi hak penerima titipan (Sunarto, 2007, p. 36). *Wadi'ah* jenis ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

- (a) Harta dan barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh yang menerima titipan.
- (b) Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang dititipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat. Sekalipun demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil pemanfaatan kepada si penitip.
- (c) Produk perbankan yang sesuai dengan akad ini yaitu giro dan tabungan.
- (d) Bank konvensional memberikan jasa giro sebagai imbalan yang dihitung berdasarkan persentase yang telah ditetapkan. Adapun pada bank syariah, pemberian bonus (semacam jasa giro) tidak boleh disebutkan dalam kontrak ataupun dijanjikan dalam akad, tetapi benar-benar pemberian sepihak sebagai tanda terima kasih dari pihak bank.
- (e) Jumlah pemberian bonus sepenuhnya merupakan kewenangan manajemen bank syariah karena pada prinsipnya dalam akad ini penekanannya adalah titipan.
- (f) Produk tabungan juga dapat menggunakan akad *wadi'ah* karena pada prinsipnya tabungan mirip dengan giro, yaitu simpanan yang bisa diambil setiap saat. Perbedaannya, tabungan tidak dapat ditarik dengan cek atau alat lain yang dipersamakan.

(d) Praktek *Wadi'ah* dalam Perbankan

Tabungan *wadi'ah* merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip *wadi'ah*, yaitu titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan akad *wadi'ah*, bank syariah menggunakan prinsip *wadi'ah yad-Dhamanah*. Dalam hal ini, nasabah sebagai penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk memanfaatkan atau menggunakan uangnya. Sedangkan bank syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi

dana disertai hak untuk memanfaatkan dana tersebut. Sebagai konsekuensinya bank bertanggung jawab terhadap keutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikannya kapan saja pemiliknya menghendaki. Selain itu bank juga berhak atas keuntungan dari hasil pemanfaatan harta tersebut.

Mengingat *Wadi'ah yad Dhamanah* ini mempunyai implikasi hukum sama dengan *qard*, maka nasabah penitip dan bank tidak boleh saling menjanjikan untuk menghasilkan keuntungan harta tersebut, namun demikian, bank diperkenankan memberikan bonus kepada pemilik harta titipan selama tidak disyaratkan dimuka. Dengan kata lain pemberian bonus merupakan kebijakan bank syariah semata yang bersifat sukarela.

2) Tabungan *Mudharabah*

a) Pengertian *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, artinya memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang menggerakkan kakinya dalam menjalankan usaha. *Mudharabah* merupakan bahasa penduduk Iraq, sedangkan menurut bahasa penduduk Hijaz disebut dengan istilah *qirad*. Secara teknis, tabungan *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) yang menyediakan seluruh modal (100%), sedangkan pihak lainnya sebagai pengelola usaha (*mudharib*). Dalam kata lain tabungan *mudharabah* merupakan tabungan yang dijalankan dengan akad kerjasama antara nasabah dan pihak bank yang telah bersepakat serta mengenai proporsi bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Keuntungan usaha yang di dapatkan dari akad *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, dan biasanya dalam bentuk persentase (M.Syafi'i Antonio, 2001, p. 151).

Mudharabah adalah jenis khusus kemitraan di mana salah satu pasangan memberikan uang kepada orang lain untuk berinvestasi di perusahaan komersial. Investasi berasal dari mitra pertama yang disebut “*shahibul mal*”, sementara pengelolaan dan bekerja adalah tanggung jawab eksklusif yang lain, yang disebut “*mudharib*” (ilmi, 2002, p. 32).

Jika usaha yang dijalankan mengalami kerugian, maka kerugian itu ditanggung oleh *shahibul maal* sepanjang kerugian itu bukan akibat dari kelalaian *mudharib*. Sedangkan *mudharib* menanggung kerugian atas upaya, jerih payah dan waktu yang telah dilakukan untuk menjalankan usaha. Namun, jika kerugian diakibatkan karena kelalaian *mudharib*, maka *mudharib* harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

b) Rukun *Mudharabah*

Al-Mudharabah seperti usaha pengelolaan usaha lainnya memiliki tiga rukun:

- (1) Adanya dua atau lebih pelaku yaitu investor (pemilik modal) dan pengelola (*mudharib*).
- (2) Objek transaksi kerja sama yaitu modal, usaha dan keuntungan.
- (3) Pelafalan perjanjian (ijab dan Qobul).

Sedangkan menurut imam Al Syarbini dalam Syarh Al Minhaaj menjelaskan bahwa rukun *Mudharabah* ada lima, yaitu Modal, jenis usaha, keuntungan, pelafalan transaksi dan dua pelaku transaksi. Ini semua ditinjau dari perinciannya dan semuanya tetap kembali kepada tiga rukun di atas.

c) Syarat Sah *Mudharabah*

Syarat – syarat sah *mudharabah* berkaitan dengan (dua orang yang akan berakad) modal dan laba.

- (1) Syarat *aqidani* : di syaratkan bagi orang yang akan melakukan akad, yakni pemilik modal dan pengusaha adalah ahli yang mewakilkan atau menjadi wakil. Sebab

mudharib mengusahakan harta pemilik modal, yakni menjadi wakil.

- (2) Syarat modal : modal harus berupa uang, modal harus diketahui dengan jelas dan memiliki ukuran, modal harus ada. Modal harus diberikan kepada pengusaha.
- (3) Syarat – syarat laba : laba harus memiliki ukuran dan laba harus berupa bagian yang umum.
- (4) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan pihak yang bersangkutan (Ansori, 2007, p. 90).

d) Landasan Hukum Tabungan *Mudharabah*

(1) Landasan Hukum Positif

Dasar hukum atas produk perbankan syariah berupa tabungan dalam hukum positif Indonesia adalah UU No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. Di samping itu juga dapat kita temukan dalam pasal 36 huruf a poin 2 PBI Nomor 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah. Intinya menyebutkan bahwa bank wajib menerapkan prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian dalam kegiatan usahanya melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan investasi antara lain berupa tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* dan atau *mudharabah*.

(2) Al-Qur'an

(a) Q.S Al-Muzzamil ayat 20

﴿ إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِن ثُلُثِي اللَّيْلِ
وَنَصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَائِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ
الَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۚ عَلِمَ أَن لَّنْ نَّحْصُوهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ ۗ

فَأَقْرَهُوْا مَا تَيْسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۚ عَلِمَ أَنْ سَيَكُونُ
 مِنْكُمْ مَّرْضَىٰ ۚ وَءَاخِرُونَ يَضُرُّونَ فِي الْأَرْضِ
 يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ۚ وَءَاخِرُونَ يُقْتَلُونَ فِي سَبِيلِ
 اللَّهِ ۚ فَأَقْرَهُوْا مَا تَيْسَّرَ مِنْهُ ۚ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا
 الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا ۚ وَمَا تُقَدِّمُوا
 لِأَنْفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ
 أَجْرًا ۚ وَاسْتَغْفِرُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴿٢٠٠﴾

Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, Maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai Balasan yang

paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.

(b) Q.S Al- Jumuah ayat 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا

مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.

(c) Q.S An-Nisa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ

بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا



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. Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan.

(d) Q.S Al-Maidah ayat 1-2

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ؕ أَحَلَّتْ لَكُمْ
 بِهِمَّةَ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ
 وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ تَحَكَّمٌ مَا يُرِيدُ ﴿١٦٦﴾ يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ
 ءَامَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعْبِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا
 أَهْدَىٰ وَلَا الْقَلْبِدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ
 فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ؕ وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا ؕ
 وَلَا تَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ
 الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا ۗ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ
 وَالتَّقْوَىٰ ۗ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ؕ وَاتَّقُوا
 اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿١٦٧﴾

1. Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang di kehendaki-Nya.

2. Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah[389], dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah

menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya. Aqad (perjanjian) mencakup: janji prasetia hamba kepada Allah dan Perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya. Syi'ar Allah Ialah: segala amalan yang dilakukan dalam rangka ibadat haji dan tempat-tempat mengerjakannya. Maksudnya antara lain Ialah: bulan Haram (bulan Zulkaidah, Zulhijjah, Muharram dan Rajab), tanah Haram (Mekah) dan Ihram., Maksudnya Ialah: dilarang melakukan peperangan di bulan-bulan itu.

Ialah: binatang (unta, lembu, kambing, biri-biri) yang dibawa ke ka'bah untuk mendekatkan diri kepada Allah, disembelih ditanah Haram dan dagingnya dihadiahkan kepada fakir miskin dalam rangka ibadat haji.

Ialah: binatang had-ya yang diberi kalung, supaya diketahui orang bahwa binatang itu telah diperuntukkan untuk dibawa ke Ka'bah. Dimaksud dengan karunia Ialah: Keuntungan yang diberikan Allah dalam perniagaan. keredhaan dari Allah Ialah: pahala amalan haji.

(3) Hadits

(a) Hadis Nabi riwayat Ibnu Abbas:

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً
 اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْأَلَكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ
 وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةَ دَاتٍ كَيْدِ رَطْبَةِ، فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ
 ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ
 وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ

(رواه الطبراني في الأوسط عن ابن عباس)

“Abbas bin Abdul Muthallib jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya” (HR. Thabrani dari Ibnu Abbas).

(b) Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ
 الْبُرْكَاءُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ النَّبْرِ بِالشَّعِيرِ
 لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

(رواه ابن ماجه عن صهيب)

“Nabi bersabda, ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.’” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

(c) Hadis Nabi riwayat Tirmidzi:

الْصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ
 حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا
 أَوْ أَحَلَ حَرَامًا

(رواه الترمذي عن عمرو بن عوف)

“Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram” (HR. Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf).

e) Macam-macam Mudharabah

(1) Mudharabah Muthlaqah

Yang dimaksud di sini adalah bentuk kerja sama antara pemilik modal (*shahibul mal*) dan pengelola (*mudharib*) yang cakupannya sangat luas dan tidak

dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqh ulama salafus shaleh seringkali dicontohkan dengan ungkapan “*if'al ma syi'ta*”(lakukanlah sesukamu) dari *shahib ul mal* ke *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar.

(2) *Mudharabah Muqayyadah*

Mudharabah jenis ini disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul mal* dalam memasuki jenis dunia usaha (M.Syafi'Antonio, 2001, p. 97).

(3) *Mudharabah Musytarakah*

Mudharabah Musytarakah adalah *mudharabah* dimana pengelola dana menyertakan modal atau dananya dalam kerja sama investasi. Di awal kerjasama, akad yang disepakati adalah akad *mudharabah* dengan modal 100% dari pemilik dana, setelah berjalannya operasi usaha dengan pertimbangan tertentu dan kesepakatan dengan pemilik dana, pengelola dana ikut menanamkan modalnya dalam usaha tersebut (Islam, 2013)

f) Aplikasi *Mudharabah* dalam Perbankan Syariah

Mudharabah di dunia bank syariah merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan. Aplikasi *mudharabah* pada bank syariah cukup kompleks, namun secara global dapat diklasifikasikan menjadi dua:

- (1) Akad *mudharabah* antara nasabah penabung dengan bank
- (2) Akad *mudharabah* antara bank dengan nasabah peminjam

Berikut ini uraian sekaligus tinjauan syar'i terhadap aplikasi tersebut :

- (1) Akad *mudharabah* antara nasabah penabung dengan bank. Aplikasinya dalam perbankan syariah adalah:
- (2) Tabungan berjangka yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus seperti tabungan qurban, tabungan pendidikan anak, dan sebagainya.

Sistem atau teknisnya adalah nasabah penabung memiliki ketentuan-ketentuan umum yang ada pada bank seperti syarat-syarat pembukaan, penutupan rekening, mengisi formulir, menyertakan fotokopi KTP, specimen tanda tangan, dan lain sebagainya. Lalu menyebutkan tujuan dia menabung, misal untuk pendidikan anaknya, lalu disepakati nominal yang disetor setiap bulannya dan tempo pencairan dana.

Pada praktiknya, dana akan cair pada saat jatuh tempo plus bagi hasil dari usaha *mudharabah*. Secara kenyataan di lapangan, pihak bank bisa langsung memberikan hasil *mudharabah* secara kredit tiap akhir bulan.

- (a) Deposito biasa, Ketentuan teknisnya sama seperti ketentuan umum yang berlaku di semua bank. Pada produk ini, pihak penabung bertindak sebagai *shahibul maal* (pemodal) dan pihak bank sebagai *mudharib* (amil). Pada praktiknya harus ada kesepakatan tenggang waktu antara penyeteroran dan penarikan agar modal (dana) dapat diputar. Sehingga ada istilah deposito 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.

Juga dibicarakan nisbah (persentase) bagi hasilnya dan biasanya dana akan cair saat jatuh tempo. Secara kenyataan, semua akad pada tabungan berjangka dan deposito tertuang pada formulir yang disediakan pihak bank di setiap *Customer Service* (CS)nya.

(b) Deposito khusus (special investment), Di mana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu. Keumuman bank syariah tidak menerapkan produk ini.

(3) Akad *mudharabah* antara bank dan nasabah peminjam

Pada umumnya banyak bank syariah yang tidak mengalokasikan dana pembiayaan ke produk *mudharabah* dikarenakan risiko yang cukup tinggi, di antaranya:

- (a) *Side streaming*, nasabah menggunakan dana itu tidak seperti yang disebut dalam akad
- (b) Lalai dan kesalahan nasabah yang disengaja
- (c) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila dia tidak jujur.

Bank syariah lebih banyak mengalokasikan pembiayaan ke produk *murabahah*. Pihak bank akan mengadakan akad dengan skema *mudharabah* dengan masalah melalui proses yang cukup ketat, di antaranya:

- 1) Melihat reputasi nasabah dalam dunia usaha
- 2) Melakukan pembiayaan pada usaha-usaha yang dapat diprediksi pendapatannya seperti:
 - (a) *mudharabah* dengan koperasi yang melakukan akad *murabahah* untuk memenuhi kebutuhan karyawannya.
 - (b) *mudharabah* dengan pihak yang bergerak di bidang rental officer.

(4) Untuk usaha-usaha yang kurang bisa diprediksi pendapatannya,seringkali dialihkan ke akad *murabahah*. Pada akad *mudharabah* ini pihak bank bertindak sebagai *shahibul maal* (pemodal) dan nasabah sebagai *mudharib* (amil) Saat akad, nasabah dan bank melakukan kesepakatan tentang:

- (a) Biaya yang dikeluarkan

- (b) Nisbah (persentase) bagi hasil Nisbah ini bisa berubah-ubah, misal: 3 bulan pertama 60:40, tiga bulan kedua 50:50.
 - (c) Tenggang waktu *mudharabah*
 - (d) Pihak nasabah memberikan dokumen tentang reputasi dia, pendapatan usahanya, dan lain-lain yang dibutuhkan pihak bank
 - (e) Setiap tiga bulan, pihak nasabah membayar kepada bank keuntungan usaha dengan membuat laporan realisasi pendapatan (LRD)
 - (f) Pada umumnya pihak bank tidak terlibat dalam usaha nasabah, pihak bank hanya terlibat dalam pembiayaan
 - (g) Akad *mudharabah* ini disertai adanya jaminan dari pihak nasabah (zulkifli, 2007, p. 58).
- g) Sistem *Mudharabah* dan Perkembangannya di Perbankan Syari'ah

Sistem *Mudharabah* perbankan syari'ah dalam mengaplikasikan sistem *mudharabah* sebagai berikut :

- (1) Didalam praktik perjanjian dilaksanakan dalam bentuk perjanjian baku (standart contract). Hal ini membatasi atas kebebasan kontrak. Adanya pembatasan dimaksud, berkaitan dengan kepentingan umum agar perjanjian baku itu diatur dalam undang-undang atau setidaknya tidaknya diawasi oleh pihak dewan pengawas nasional.
- (2) Bentuk akad produk *mudharabah* di bank syari'ah dimaksud, dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis yang disebut perjanjian bagi hasil.
- (3) Dalam perjanjian tertulis akad perjanjian *mudharabah* disebutkan nisbah bagi hasil pemilik dana (*shahibul mal*) dan untuk pengelola dana (*mudharib*). Nisbah bagi hasil ini berlaku sampai berakhirnya perjanjian.

Perhitungan bagi hasil tabungan *mudharabah* dilakukan berdasarkan saldo rata-rata harian yang dihitung tiap akhir bulan dan dibukukan langsung pada tiap-tiap rekening masing-masing. Rumus perhitungan bagi hasil *mudharabah* adalah sebagai berikut:

$$\frac{\text{Hari bagi hasil} \times \text{saldo rata-rata harian} \times \text{tingkat bagi hasil}}{\text{Hari kalender yng bersangkutan}}$$

Dalam memperhitungkan bagi hasil tabungan *mudharabah* tersebut, hal-hal yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut:

- a) Hasil perhitungan bagi hasil dalam angka satuan bulat tanpa mengurangi hak nasabah.
- b) Hasil perhitungan pajak dibulatkan ke atas sampai puluhan terdekat.

Ketentuan umum tabungan *mudharabah*:

- a) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- b) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam bentuk akad pembukaan rekening.
- c) Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.

Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan (Karim A. A., 2009, hal. 299-301).

3. BMT

a. Pengertian BMT

BMT merupakan kependekan dari *Baitul Mal wa Tamwil* atau dapat ditulis dengan *baitul mal wa baitul tamwil*. Secara *harfiah/lughowi baitul mal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha (Ridwan, 2005: 126).

Dalam pengertian lain *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi perusahaan kecil kebawah dan kecil, dengan tujuan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, *Baitul Mal wa Tamwil* juga bisa menerima titipan zakat, infak, dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya (Soemitra, 2010, p. 452).

Dalam diskursus ekonomi Islam, BMT dapat pula dikategorikan dengan koperasi syariah yakni lembaga ekonomi yang berfungsi untuk menarik, mengelola dan menyalurkan dana dari, oleh dan untuk masyarakat. Jika demikian, berarti BMT dapat disebut sebagai lembaga swadaya ekonomi umat yang dibentuk dari dan oleh masyarakat (Suhendi, 2004, p. 29). Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini merupakan usaha menghimpun dana anggota dan nasabah serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan (Muhammad, 2005: 359).

b. Tujuan BMT

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) didirikan dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) beorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Dengan demikian anggota harus diberdayakan supaya bisa mandiri dan masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.

c. Visi dan Misi BMT

1) Visi BMT

Menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat dan kuat, yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa, sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah,

memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya (Soemitra, 2010, p. 453)

2) Misi BMT

Mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur, maju dan gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil dan makmur berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT (Soemitra, 2010: 453).

d. Ciri-Ciri BMT

Menurut Djazuli (Djazuli, 2010, p. 363) BMT memiliki ciri-ciri utama sebagai berikut:

- 1) Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
- 2) Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengaktifkan pengumpulan dan pentasyarufan dana zakat, infaq dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- 3) Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitarnya.
- 4) Milik bersama masyarakat bawah, bersama dengan orang kaya disekitar BMT, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat.

Di samping ciri-ciri utama di atas, BMT juga memiliki ciri-ciri khusus, yaitu:

- 1) Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, berpandangan produktif, tidak menunggu tetapi menjemput nasabah, baik sebagai penyeter dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha.
- 2) Kantor di buka dalam waktu tertentu dan ditunggu oleh sejumlah staf yang terbatas, karena sebagian besar staf harus bergerak di

lapangan untuk mendapatkan nasabah penyeter dsns memonitor, dan mensupervisi usaha nasabah.

- 3) BMT mengadakan pengajian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya, biasanya di madrasah, masjid atau mushalla, ditentukan sesuai dengan kegiatan nasabah dan anggota BMT. Setelah pengajian biasanya dilanjutkan dengan perbincangan bisnis dari para nasabah BMT
- 4) Menurut Andri Soemitra (2010, pp. 454-455) manajemen BMT diselenggarakan secara profesional dan islami, dimana:
 - a) Administrasi keuangan, pembukuan dan prosedur ditata dan dilaksanakan dengan sistem akuntansi sesuai dengan standar akuntansi Indonesia yang diselenggarakan dengan prinsip syariah.
 - b) Aktif, menjemput bola, proaktif, menemukan masalah dengan tajam dan menyelesaikan masalah dengan bijak, bijaksana, yang menenangkan semua pihak.
 - c) Berpikir bersikap dan berperilaku *ahsanu amala (service excellence)*.

e. Sifat BMT

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) bersifat usaha bisnis, mandiri, ditumbuhkembangkan secara swadaya dan dikelola secara profesional. Aspek BMT dikembangkan untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Sifat usaha BMT yang berorientasi pada bisnis dimaksudkan supaya pengelolaan BMT dapat dijadikan secara profesional sehingga mencapai tingkat efisiensi tertinggi. Aspek sosial BMT berorientasi pada peningkatan kehidupan anggota yang tidak mungkin dijangkau dengan prinsip bisnis. Aspek bisnis BMT menjadi kunci sukses mengembangkan BMT. Dari sinilah BMT akan mampu memberikan bagi hasil yang kompetitif kepada para deposannya serta mampu meningkatkan kesejahteraan para pengeloannya sejajar dengan lembaga lain (Muhammad, 2005: 129).

f. Fungsi BMT

Menurut Nurul Huda (2010, p. 363) *Baitul Mal wa Tamwil* memiliki beberapa fungsi, yaitu:

- 1) Penghimpun dana dan penyaluran dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki kelebihan dana) dan unit defisit (pihak yang kekurangan dana).
- 2) Pencipta dan 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 memberi pendapatan kepada pegawainya.
- 4) Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
- 5) Sebagai satu lembaga keuangan mikro Islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UMKMK tersebut.

Adapun fungsi BMT di masyarakat menurut Muhammad Ridwan (2005, p. 131), adalah:

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (pokusma) dan daerah kerjanya.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM (sumber daya manusia) anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- 3) Menggalang dan memobilisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- 4) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara *aghniya* (orang yang berkecukupan) sebagai *shohibulmaal* dengan *du'afa* (orang yang kurang berkecukupan) sebagai *mudharib*,

terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf dan hibah dan lain-lain.

- 5) Menjadi perantara keuangan (*financial Intermediary*), antara pemilik dana (*shohibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.

g. Prinsip Utama BMT

Dalam menjalankan usahanya, *baitul mal wa tamwil* (BMT) berpegang teguh pada prinsip utama. Menurut Andri Soemitra (2010: 453) prinsip utama BMT tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.
- 2) Keterpaduan yaitu nilai-nilai spritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlak mulia.
- 3) Kekeluargaan yaitu mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya, serta anggota dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- 4) Kebersamaan yaitu kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- 5) Kemandirian yaitu mandiri diatas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
- 6) Profesionalisme yaitu semangat kerja yang tinggi yang dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada

kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akhirat.

- 7) *Istiqomah* yaitu konsisten, konsekuen, kontinuitas atau berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maka maju lagi ketahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT kita berharap.

B. Penelitian Relevan

Di Indonesia terdapat beberapa penelitian yang menggunakan strategi sistem jemput bola untuk melihat bagaimana pelaksanaannya di dalam sebuah perusahaan, ada beberapa karya ilmiah yang relevan dan mendukung penelitian yang penulis lakukan, yaitu:

Safitri Nur Annisa, Mahasiswa sekolah tinggi agama islam negeri (STAIN) Salatiga pada tahun 2013 dengan judul penelitian *Persepsi Nasabah Terhadap Sistem Jemput Bola Pada BMT Anda Salatiga*. Dengan hasil penelitian yaitu memberikan kepuasan yang maksimal pula. Pelayanan bukan hanya dilakukan didalam kantor namun juga dilapangan. Salah satu sistem yang dilakukan oleh pemasaran di lapangan adalah sistem jemput bola. Sistem ini merupakan sistem pemasaran dimana tim *marketing* menghampiri anggota untuk menabung atau mengansur. Dalam sistem jemput bola, seorang *marketing* bukan hanya menjual produk namun juga menjual lembaga keuangan itu sendiri, yang mana dalam hasil penelitian sistem jemput bola pada lembaga ini berimbang pada, kesetiaan seseorang sebagai anggota, kesesuaian tim *marketing* terhadap standar operasional prosedur yang diberlakukan, dan peningkatan kas masuk pada BMT ANDA Salatiga.

Nurul Fadillah, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Riau (UIN Suska riau) tahun 2013 dengan judul *Implementasi Sistem Jemput Bola Terhadap Masyarakat UMKM Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping*. Dengan hasil penelitian yang di peroleh dapat di simpulkan bahwa sistem jemput bola merupakan salah satu strategi yang sangat efektif dalam kegiatan dalam kegiatan pemasaran bagi Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping.

Ervina Lili Saadah mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, tahun 2016 dengan judul *Sistem Layanan Jemput Bola Dalam*

Meningkatkan Motivasi Menabung Nasabah Pada BMT MUDA (Mandiri Ukhwah Persada) Surabaya. Dengan hasil penelitian menjelaskan bahwa sistem layanan jemput bola merupakan sistem tabungan yang efektif untuk pemasaran, sistem tabungan yang memudahkan nasabah, sistem yang simpel atau sederhana, sistem yang tidak memaksa nasabah untuk selalu menabung, sistem yang menguntungkan, sistem yang aman, dan sistem yang mendidik. Motivasi menabung nasabah setelah adanya sistem layanan jemput bola adalah mengacu pada kebutuhan Maslow. Jika dikaitkan dengan teori tersebut kebutuhan nasabah akan menabung adalah kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, dan kebutuhan cinta memiliki-dimiliki. Sementara untuk kebutuhan selanjutnya yaitu kebutuhan penghargaan dan kebutuhan aktualisasi diri nasabah belum sampai pada tahap tersebut karena notabene nasabah masih tergolong menengah kebawah, jadi belum terpikirkan untuk motif lebih dari pelayanan yang mudah dalam menabung di BMT MUDA (Mandiri Ukhwah Persada) melalui sistem layanan jemput bola.

Abdul Aziz, Mahasiswa IAIN Batusangkar tahun 2018 dengan judul penelitian ***Pelaksanaan Produk Tabungan Dengan Sistem Jemput Bola Pada BMT Al Fataya Cabang Guguak Lima Puluh Kota.*** Dalam hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pelaksanaan produk tabungan yang diterapkan dengan sistem jemput bola pada BMT Al Fataya cabang Guguak Lima Puluh Kota masih belum sesuai dengan apa yang diharapkan oleh BMT Al Fataya, yaitu dari penelitian yang penulis lakukan jumlah nasabah dengan jumlah tabungan yang diperoleh belum begitu besar kenaikannya, yaitu jumlah nasabah yang banyak, namun jumlah tabungannya tidak seimbang dengan jumlah nasabah yang ada.

Anugrah Anggraini yang berjudul ***“EVALUASI PELAYANAN SISTEM JEMPUT BOLA DALAM MENINGKATKAN LOYALITAS ANGGOTA PADA BMT AMANAH KUDUS”***, hasil dari penelitian ini adalah mengetahui pelayanan sistem jemput bola pada BMT Amanah Kudus dan pelaksanaan pelayanan sistem jemput bola dalam meningkatkan loyalitas anggota pada BMT Amanah Kudus. Penelitian yang penulis teliti berbeda dengan penelitian terdahulu, yaitu masalah yang akan penulis teliti yaitu mengenai bagaimana pelaksanaan

layanan sistem bajapuk pada produk tabungan PT. LKMS BMT al Mabruk Batusangkar.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan analisis kualitatif yaitu penelitian yang berusaha menggambarkan suatu gejala, peristiwa dan kejadian yang terjadi saat sekarang.

B. Waktu dan Tempat Penelitian

Lokasi penelitian yang penulis lakukan adalah di PT. LKMS BMT Al MABRUK BATUSANGKAR.

**Tabel 3.1 Jadwal Waktu Penelitian
Februari 2021- Agustus 2022**

Uraian Kegiatan	2021					2022							
	Feb	Ma	Apr	Mei	Jun	Jan	Feb	Ma	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu
Observasi Awal	■												
Membuat Proposal Skripsi		■											
Bimbingan Proposal			■	■	■	■	■	■	■	■	■		
Seminar Proposal											■		
Revisi Proposal Skripsi											■		
Penelitian												■	
Bimbingan Setelah Penelitian												■	
Sidang Munaqasah													■

C. Sumber Data

Adapun sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sumber data primer

Sumber data primer adalah informan yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh organisasi yang menerbitkannya atau menggunakannya. Dalam penelitian ini yang menjadi informan yaitu Peminpin dan Marketing PT. LKMS BMT Al MABRUK Batusangkar serta nasabah yang dapat memberikan informasi-informasi mengenai permasalahan yang akan penulis teliti.

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder yang penulis peroleh berasal dari dokumen-dokumen, berkas, arsip PT. LKMS BMT Al MABRUK untuk mendapatkan informasi, guna untuk mendapatkan informasi-informasi dengan penelitian penulis.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam rangka memperoleh data-data yang diperlukan untuk menunjang penelitian ini, penulis menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang terdiri dari:

1. Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan data berbentuk pengajuan pertanyaan secara lisan, dan pertanyaan yang diajukan dalam wawancara itu lebih dipersiapkan secara tuntas, dilengkapi dengan instrumennya. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara langsung dengan mengajukan pertanyaan kepada pihak BMT seperti Pimpinan dan marketing yang dapat memberikan informasi mengenai permasalahan yang terkait dengan penelitian ini.

2. Dokumentasi

Yaitu teknik pengumpulan informasi dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen yang berhubungan yang di teliti. Dalam penelitian ini dokumen yang di maksud dalam penelitian ini berbentuk seperti foto,

surat, SOP, laporan tahunan, brosur, SK, dan arsip-arsip yang berkaitan dengan penelitian pada PT LKMS BMT AL MABRUK Batusangkar.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data dalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang lebih penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Penulis menganalisa data dengan menggunakan analisis kualitatif. Adapun dalam menganalisa data penulis menggunakan analisis data model dari Matwe G. Miles dan Michael Huberman, meliputi tiga tahap yaitu dilakukan secara interaktif yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan(Sugiyono, 2018: 245-253).

1. Reduksi Data

Reduksi data dilakukan dengan merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan kepada hal yang penting dari lapangan sejak awal sampai akhir. Dengan demikian data yang diperoleh akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya mengenai pelaksanaan sistem bajapuik pada produk tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan proses pemberian sekumpulan informasi yang sudah disusun, dimana memungkinkan untuk mengambil kesimpulan mengenai pelaksanaan sistem bajapuik pada produk tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.

3. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh dari hasil interpretasi data penelitian yang diperoleh dari lapangan. Sehingga memberikan informasi lengkap tentang pelaksanaan sistem bajapuik pada produk tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.

F. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian ini yang peneliti gunakan adalah triangulasi. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu(Sugiyono,2018: 273)

Triangulasi yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Teknik triangulasi sumber dilakukan dengan cara mengecek informasi/ data yang diperoleh melalui wawancara dengan informan, kemudian data tersebut ditanyakan kepada informan lain yang masih terkait satu sama lain. Informan yang diwawancarai adalah pimpinan BMT yaitu bapak Rahmad Ade Putra beserta Marketing dari PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tempat Penelitian

1. Sejarah Singkat PT LKMS BMT AL-MABRUK Batusangkar

BMT ALMABRUK pada awal berdiri bernama BMT Muhammad Yunus yang di prakarsai oleh beberapa orang dosen IAIN Batusangkar pada saat itu, yang ingin mengembangkan lembaga keuangan syariah di lingkungan IAIN Batusangkar pada khususnya dan daerah sekitar pada umumnya pada tanggal 1 April 2001. Karena keinginan untuk mengembangkan BMT maka dosen- dosen pada umumnya dan karyawan lainnya tersebut mengajak untuk bersama mengembangkan lembaga keuangan ini. Pengenalan usaha BMT ini diarahkan untuk sektor real dan target pasar adalah masyarakat yang kurang mampu dengan tujuan utamanya meningkatkan ekonomi masyarakat. Adapun jenis usaha yang berkembang pada waktu itu, berbentuk penyediaan jasa seperti rental komputer pengadaan alat tulis kantor dan kerjasama dalam bentuk pertanahan. Pada awal berdirinya, pemerintah daerah ikut menempatkan dananya di BMT ALMABRUK Batusangkar

Untuk memperkokoh legalitas BMT sebagai lembaga keuangan maka secara resmi kelembagaan BMT sudah di akuisisi oleh koperasi pada RUPM tutup buku 2010 yaitu pada tanggal 14 Juni 2011, namun kepemimpinan BMT secara resmi diserahkan ke koperasi pada RUPM tutup buku 2011 yaitu pada tanggal 14 April 2012. Dengan demikian BMT sudah menjadi unit usaha dari koperasi. Sebagai bagian dari koperasi maka saat ini koperasi telah menempatkan dana sebagai modal awal sebesar Rp.15.000.000 (Lima Belas Juta Rupiah).

Sesuai dengan hasil rapat umum pemegang saham modal (RUPM) tutup buku tahun 2015 tanggal 14 Januari 2016, BMT kembali mengelola lembaga secara mandiri dan sesegera mungkin memiliki badan hukum sendiri. Dalam perjalannya, berbagai upaya telah dilakukan untuk

memperoleh legalitas hukum sesuai dengan harapan pemegang saham yaitu menjadi lembaga keuangan mikro dengan bentuk perseroan terbatas.

Sejalan dengan pengurusan legalitas BMT, dalam amanat RUPM tersebut juga dibahas mengenai nama dan semua atribut yang berhubungan dengan BMT termasuk dengan kepengurusan BMT. Untuk keperluan kepengurusan badan hukum segera di tahun 2016 lalu, maka BMT mengajukan perubahan nama kepada notaris yang semulabernama BMT Muhammad Yunus Batusangkar kemudian berganti nama menjadi BMT ALMABRUK atau segala legalnya diharapkan memiliki nama lembaga keuangan mikro syariah PT. BMT ALMABRUK.

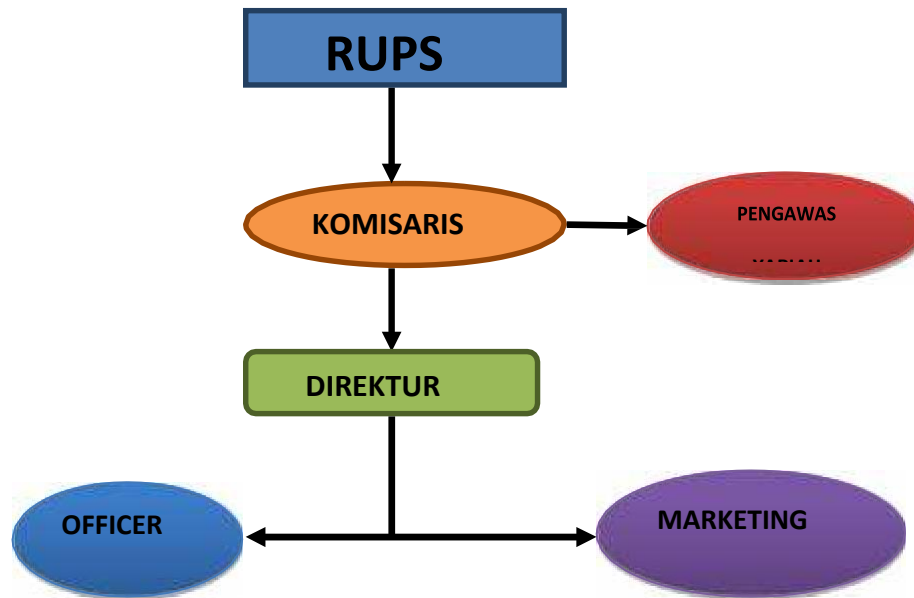
Sesuai amanat RUPM tutup buka 2016 pada 1 Februari 2017 untuk menuntaskan persoalan legalitas BMT, maka pada tahun 2017 BMT telah memperoleh pengakuan hukum melalui keputusan menteri hukum dan hak asasi manusia AHU-0156546.AH.01.11 tahun 2017 tanggal 9 Desember 2017 dengan nama PT. LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH (PT.LKMS ALMABRUK)

Segala bentuk kegiatan usaha, permodalan dan kepengurusan BMT juga di tuangkan dalam Akta Notaris No. 53 tanggal 10 November 2017 yang dikeluarkan oleh notaris dan PPAT Syahrul Nizam, SH., M.KN di Payakumbuh. Tanda daftar perusahaan PT.LKMS pada pemda tanah datar adalah nomor NO. 03.12.1.64.00194 dengan NPWP 83.366.443.6-204.000 tahap terakhir untuk perizinan BMT secara penuh adalah mendapatkan legalitas usaha simpanan dan pembiayaan dari OJK. Pengurusan izin ini akan dituntaskan segera, sebagai mana tertuang di dalam akta notaris dan juga telah disampaikan dalam RUPM sebelumnya. Organisasi BMT memiliki susunan yang terdiri dari, komisaris, pengawas syariah, direktur, officer dan marketing.

2. Struktur organisasi

PT.LKMS BMT AL MABRUK BATUSANGKAR

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. LKMS Al-Mabruk Batusangkar



Keterangan :

- a. Komisaris terdiri dari 2 orang yaitu: Satu Komisaris utama yaitu Dr.H.Syukri Iska.,M.Ag dan satu orang anggota komisaris yaitu Dr.Irma Suryani.,MH
- b. Pengawas syariah terdiri dari dua orang yaitu Dr. Eficandra. M.A, dan Ifelda Nengsih, SEI., MA
- c. Direktur terdiri dari satu orang yaitu Rahmad Ade Putra,SE,M.E
- d. Officer terdiri dari satu orang yaitu WidyaSusanti.,SP
- e. Dan marketing terdiri dari 3 orang yaitu Alber Syah Pagado, SE.,Sy, Lidia Puspita Sari,SE.,Sy dan Rudi Satria.Z.SE

3. Visi dan Misi

Adapun Visi dan misi BMT ALMABRUK Batusangkar yaitu:

- a. Visi
Membumikan transaksi keuangan berdasarkan prinsip syariah.”

b. Misi

- 1) Memberdayakan mahasiswa sebagai mahasiswa sebagai intelektual akademis, berpartisipasi dalam ekonomi
- 2) Membina usaha riil dengan memanfaatkan jasaBMT dalam pertransaksi

4. Produk-produk BMT

a. Pokok penghimpunan dana

1) Tabungan dengan prinsip titipan(*Wadi'ah*)

a) Tabungan *wadi'ah* umum

Adalah tabungan yang di buka untuk umum dengan prinsip titipan.

b) Tabungan *wadi'ah* mahasiswa

Prinsip pelaksanaan sama dengan tabungan *wadi'ah* umum, namun produk ini dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa.

c) Tabungan *wadi'ah* pelajar

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

2) Tabungan dengan prinsip bagi hasil(*Mudharabah*)

a) Tabungan pendidikan

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

b) Tabungan qurban

Yaitu tabung an yang direncanakan untuk *qurban*, sehingga pengambilannya hanya dapat dilakukan ketika waktu qurban saja. Sementara untuk tabungannya dapat dilakukan kapan saja.

c) Deposito mudharabah

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

b. Produk pembiayaan

1) Pembiayaan dengan prinsip jualbeli

Pembiayaan *Murabahah* adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli. Pemanfaatan produk ini dapat digunakan oleh masyarakat yang membutuhkan pembiayaan untuk membeli barang konsumtif. Pembiayaan dengan prinsip bagihasil

2) Pembiayaan *Mudharabah* adalah produk pembiayaan khusus usaha.

BMT memberikan pembiayaan berupa modal kerja dengan perhitungan bagi hasil yang bisa di sepakati dalam bentuk nisbah.

3) Pembiayaan dengan prinsipsewa

Pembiayaan dengan prinsip sewa adalah produk pembiayaan *ijarah*. Fasilitas pembiayaan ini dapat dimanfaatkan untuk keperluan penyewaan atau kontrakan begitu juga untuk biaya pendidikan dan segala jasa lainnya.

c. Syarat dan ketentuan

Untuk yang berminat dan ingin menabung untuk memanfaatkan layanan BMT ALMABRUK dalam bentuk simpanan, di persilahkan untuk bergabung dan menyerahkan

1) Foto copy KTP

2) Mengisi formulis permohonan

Dan bagi yang berminat untuk memanfaatkan pembiayaan BMT ALMABRUK Batusangkar daftarkan diri dengan menyerahkan:

1) Pas photo 3x4 sebanyak 1lembar

2) Photo copy KTP suami istri dan jika belum menikah lengkapi dengan photo KTP orang tua

3) Foto copy Kartu Keluarga

Dan bagi mahasiswa di lingkungan IAIN batusangkar yang ingin memanfaatkan fasilitas pembiayaan IAIN Batusangkar, bergabung dengan memiliki penjamin dari dosen/ karyawan yang sudah PNS di lingkungan kampus IAIN Batusangkar (File Dari PT. LKMS BMT Al-Mabruk).

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Pelaksanaan Layanan Sistem Bajapuik di PT LKMS BMT AL Mabruk

Layanan sistem bajapuik merupakan jasa pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT kepada nasabahnya untuk memudahkan nasabah agar nasabah tidak perlu repot-repot lagi datang ke BMT untuk menabung maupun menarik tabungan. Sistem pelayanan bajapuik ini terdapat pada dua produk yaitu produk tabungan dan produk tabungan pembiayaan, jika di produk tabungan pembiayaan ini nasabah tidak perlu pergi ke BMT dan marketing menjemputnya setiap hari, dan nanti setelah sampai dengan jatuh temponya, pihak BMT hanya tinggal memotong dari jumlah tabungan yang di jemput setiap hari oleh marketing sesuai dengan jumlah angsuran nasabah tersebut. Hal tersebut merupakan sistem yang efektif dan efisien bagi nasabah maupun pihak BMT dalam keberlangsungan kelancaran angsuran pembiayaan bagi nasabah. (Rahmad, wawancara 6 Juli 2022).

Sistem Bajapuik di PT LKMS BMT Al Mabruk lebih mengutamakan tabungan pembiayaan dan tabungan biasa, bahwasanya lebih menutamakan kebutuhan nasabah ini dengan melakukan antar jemput baik itu nasabah yang ingin menabung maupun nasabah yang ingin menarik yang sesuai dengan kriteria yang di atas.

Akad tabungan wadiah yang ada di BMT itu ada tiga akad tabungan wadiah, yaitu wadiah umum, wadiah pelajar dan wadiah mahasiswa, tetapi yang lebih untuk dilakukannya sistem bajapuik ini itu ada pada akad wadiah umum, karena wadiah umum ini yang banyak jumlah tabungan dan jumlah nasabahnya dan mayoritas nasabah dari BMT adalah pedagang umkm dimana selain mereka menabung mereka juga melakukan pembiayaan dengan BMT. Nasabah ini menabung setiap hari dengan sistem bajapuik agar meringankan dalam angsuran Pembiayaan nya, jadi ketika nasabah jatuh tempo nasabah tidak susah susah untuk membayarnya karena sudah langsung di potong di dalam tabungan. maka dari itu jumlah

nasabah dan tabunan wadiah umum lebih banyak dari pada tabungan lainnya. (Rudi, wawancara 6 Juli 2022).

Layanan sistem bajapuik yang dilakukan pihak BMT ini lebih diutamakan tabungan wadiah umum yang mereka juga melakukan pembiayaan di sana, karena banyak nasabah yang melakukan mereka menabung sekaligus melakukan pembiayaan kepada BMT, mereka menabung setiap hari agar tidak terlalu berat dalam membayar angsuran setiap bulannya. ini dilakukan karena jumlahnya sangat banyak yang melakukan nya sangat banyak. Layanan sistem bajapuik ini juga ada di dalam produk tabungan murni dan tidak melakukan pembiayaan, tetapi nasabah yang melakukan ini tidak banyak, oleh karena itu pihak BMT lebih selektif, tabungan bisa menggunakan sistem bajapuik ini minimal Rp. 50.000., per hari dan juga pihak BMT melihat jangka waktu penarikan dari nasabah tersebut, jadi misal jangka waktu nasabah menarik tabungan 2 minggu sekali, maka bisa dilakukan sistem bajapuik. tetapi jika nasabah nya tidak konsisten dalam menabung maupun dalam menarik tabungan, misalnya hari ini seorang nasabah menabung dua puluh ribu rupiah lalu di besok harinya ia menariknya kembali, itu pihak BMT tidak memfasilitasi menggunakan tabungan dengan sistem bajapuik. Karena itu bisa lebih dapat menghabiskan waktu dan tenaga para marketing nya. dan dana yang dihimpun itu tidak efektif dan efisien jika dilakukan penarikan secara tepat (Rahmad, wawancara 6 Juli 2022).

Adapun hal-hal yang dilakukan sebelum melakukan penjemputan tabungan di antara lain:

- a. Pimpinan BMT melakukan pengarahan kepada marketing tentang apa saja yang harus dilakukan tugas nya hari itu dan Persiapan Sumber Daya Manusia (SDM), karena seorang *marketing* di BMT Al Mabruk diharuskan mampu menguasai keseluruhan produk yang dimiliki oleh BMT, dengan tujuan dapat menawarkan dan menjelaskan segala produk yang ada di BMT Al Mabruk kepada nasabah maupun calon nasabah.

- b. Menentukan sasaran yaitu kepada siapa produk akan ditawarkan, serta menentukan produk yang sesuai dengan sasaran yaitu produk yang sesuai dengan kapasitas calon nasabah baru.

Setelah itu Marketing mulai melakukan penjemputan tabungan dan jalan ke lapangan jam 09.00 pagi dari kantor BMT dan menuju ke tempat-tempat nasabah melakukan kegiatan sehari-hari yakni penghimpunan dana tabungan dengan sistem bajapuik. Tata cara dalam pelaksanaan penghimpunan dana ini, nasabah menabung setiap hari dan nasabah pun boleh menarik tabungannya. Sehingga dengan strategi yang seperti ini nasabah akan selalu giat untuk menabung di BMT karena adanya sistem saling keterbukaan dan kepercayaan antara nasabah dengan pihak BMT. Dan bagi marketing yang tugas di lapangan yang melakukan penghimpunan dana tabungan penyetorannya dilakukan setiap harinya, yakni mulai marketing tugas pagi di lapangan dan penyetoran sore di kantor dan di inputkan oleh teller di kantor BMT.(Alber, wawancara 6 Juli 2022).

Dalam melakukan penjemputan tabungan, ada beberapa dokumen yang harus dipersiapkan untuk melakukan tabungan dengan sistem bajapuik, diantaranya sebagai berikut:

- a. Slip setoran tabungan

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

- b. 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 marketing yang bertugas menjemput tabungan nasabah, rangkap ke dua diserahkan kepada nasabah setelah divalidasi oleh officer atau teller.

c. Bukti setor

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

d. Bukti kas keluar

Bukti kas keluar digunakan sebagai lampiran bukti setor yang akan diserahkan ke officer oleh marketing yang bertugas menjemput tabungan nasabah. (Rudi, wawancara 6 Juli 2022).

Layanan sistem *bajapuik* merupakan suatu strategi yang dilakukan oleh PT LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar untuk memudahkan nasabah dalam menabung maupun menarik tabungan serta membayar angsuran pembiayaan. Dengan adanya layanan sistem bajapuik ini nasabah tidak perlu lagi datang ke BMT untuk menabung, dan tujuan lainya dari layanan sistem bajapuik ini adalah meningkatkan jumlah tabungan dan meningkatkan jumlah nasabah. Dengan pelaksanaan layanan sitem bajapuik yang maksimal dan baik, juga akan meningkat pula jumlah tabungan dan nasabah nya. sehingga keduanya saling berkaitan,

Pada tahun 2020 itu pihak BMT, terutama marketing juga melakukan penjemputan tabungan seperti biasanya sesuai dengan apa yang ada di SOP PT LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar. namun, pada tahun 2020 itu terjadi pandemi Covid 19, dengan adanya covid ini dimana pemerintah membatasi rakyat nya agar tidak melakukan kegiatan di luar rumah, seperti berdagang, sehingga berkuranglah jumlah tabungan yang ada karena mayoritas dari nasabah wadiah umum yang menggunakan layanan sistem bajapuik adalah pedagang, karena mereka tidak berdagang maka mereka tidak ada pemasukan untuk menabung ,sehingga jumlah tabungan wadiah umum berkurang. Jadi bukan sepenuhnya kesalahan dari pihak BMT karena berkurangnya jumlah tabungan, melainkan karena pandemi Covid 19. (Rahmad, wawancara 20 agustus 2022)

Saat pandemi 2020 pihak BMT berusaha semaksimal mungkin dalam meningkatkan tabungan dengan menjemput tabungan secara maksimal sesuai dengan SOP yang ada di dalam BMT Al Mabruk Batusangkar. namun, disaat pandemi covid 19 dimana kebanyakan massyarakat yang

menjadi nasabah itu adalah berdagang, dan mereka tidak berdagang, walaupun mereka berdagang penghasilannya pun tidak seperti biasanya sebelum covid 19. Oleh karena itu penjemputannya pun tidak maksimal karena nasabah yang menabung sedikit maka marketing yang menjemputnya pun tidak memerlukan waktu yang sesuai dengan SOP yaitu jam 09.00 sampai dengan sore hari, namun karena pandemi covid 19 marketing bisa menyelesaikan penjemputan tabungan dari siang hari sampai sore hari, karena tabungan yang dijemput tidak sebanyak biasanya sebelum covid 19, karena jumlah yang berdagang sedikit dan jumlah tabungannya juga sedikit sehingga mengakibatkan Jumlah tabungan wadiah umum di PT LKMS BMT Al Mabruk Batusngkar menurun.

Jadi, yang menyebabkan menurunnya jumlah wadiah umum pada tahun 2020 adalah dampak dari pandemi covid 19 yang mengakibatkan menurunnya pendapatan yang diperoleh masyarakat atau nasabah sehingga dalam pelaksanaan layanan sistem bajapuk di PT LKMS BMT Al Mabruk pun tidak maksimal.

2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat dalam pelaksanaan layanan sistem *bajapuk* pada produk tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar.

Faktor pendukung dalam pelaksanaan layanan sistem bajapuk pada produk tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk batusangkar adalah sebagai berikut

- a. Terjalin silaturahmi yang baik serta terciptanya tali persaudaraan yang baik antara pihak BMT dan nasabah sehingga terciptanya rasa saling percaya antara para nasabah dengan pihak BMT Al Mabruk. Karena ketika marketing menjemput tabungan yang secara langsung, mereka sering bertukar cerita ataupun bercanda sehingga hubungan silaturahmi nya terjaga dengan baik.
- b. Layanan Sistem bajapuk yang ada di PT. LKMS BMT AL Mabruk ini memudahkan nasabah dalam menyimpan uangnya maupun dalam membayar angsuran tanpa harus datang ke kantor BMT, jadi nasabah tidak harus bersusah payah dan dapat menghemat biaya dan waktu

nasabah. Karena banyak nasabah yang tidak mau repot harus setiap saat ketika hendak menabung mereka harus ke BMT dulu, dengan adanya layanan sistem bajapuik ini sangat membatu sekali nasabah dalam menabung ataupun menarik tabungan.

- c. Dapat meningkatkan jumlah tabungan dan jumlah nasabah.

Dengan mengguakan layanan sistem bajapuik ini dapat meningkatkan jumlah tabungan dan jumlah nasabah karena dengan kemudahan dan keramahan dari marketing sehingga nasabah menjadi rajin dalam menabung.

- d. Memudahkan *marketing*/kolektor untuk melakukan penawaran dan memberikan informasi mengenai berbagai macam produk, ataupun prosedur operasional yang ada di PT LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar kepada nasabah ataupun calon Nasabah.

- e. Bukan hanya sebagai petugas tabungan/pembiayaan, namun dengan sistem jemput bola seorang *marketing*/kolektor mampu menjadi *customer servise* yang bisa melayani berbagai pertanyaan anggota mengenai prosedur operasional, pendanaan, pembiayaan, maupun mengenai pengenalan produk baru yang ditawarkan di PT LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar. Sehingga mampu memperkenalkan lembaganya juga bukan hanya memperkenalkan *marketing*nya saja. (Rahmad, wawancara 6 juli 2022)

Adapun yang menjadi faktor penghambat dalam pelaksanaan layanan sistem bajapuik pada produk tabungan PT LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar yaitu:

- a. Dalam pelaksanaan sistem bajapuik ini, ketika marketing mendatangi nasabah ke rumah nasabah ataupun ke tempat usahanya, nasabah sedang tidak ada di rumah maupun di tempat usahanya. Hal ini menjadi kendala karena marketing sudah bersusah payah untuk mendatangi tempat nasabah ternyata tidak ada, ini akan sedikit menghabiskan waktu maupun tenaga marketing.
- b. Kendala cuaca yang buruk seperti adanya hujan yang sangat deras sehingga membuat semangat *marketing* menurun, karena marketing di

PT LKMS BMT AL Mabruk Batusangkar menggunakan sepeda menurun, karena hujan deras menjadi faktor penghambat dalam penjemputan tabungan.

- c. Kurangnya jumlah uang yang disetor oleh petugas *marketing* akibat tidak menghitung uang yang diberikan oleh anggota dikarenakan uang yang disetor merupakan uang koin yang jumlahnya cukup banyak sehingga menghabiskan waktu jika dihitung di tempat.

Faktor penghambat dalam pelaksanaan layanan sistem bajapuik pada produk tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk pada tahun 2020 yang menyebabkan menurunnya jumlah tabungan wadiah umum adalah pandemi covid 19 dimana itu sangat menghambat karena diharuskan untuk *social distancing* yang dimana kita harus berjaga jarak dan memakai masker, sehingga komunikasi marketing dengan nasabah sedikit terhambat karena suara tidak begitu jelas dan juga nasabah yang menabung jumlah nasabah dan jumlah tabungannya juga berkurang dari biasanya sebelum covid 19. (Alber, wawancara 7 juli 2022).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian di atas, tentang Pelaksanaan Layanan Sistem *Bajapuik* pada Produk Tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar dapat disimpulkan bahwa:

Pertama, Pelaksanaan layanan sistem *bajapuik* pada produk tabungan PT LKMS BMT Al Mabruk dilakukan sudah sesuai dengan SOP yang ada di BMT. Namun, karena di tahun 2020 itu pandemi covid 19 Nasabah BMT terdampak covid 19, sehingga pendapatan mereka menurun sehingga pelaksanaan layanan sistem *bajapuik* di PT LKMS BMT AL Mabruk tidak maksimal.

Kedua, faktor pendukung dalam layanan sistem *bajapuik* adalah terciptanya silaturahmi yang baik antara BMT dan nasabah, memudahkan nasabah, meningkatkan jumlah tabungan dan nasabah. Sedangkan yang menjadi faktor penghalang, seperti ketika menjemput nasabah tidak ada di rumah, cuaca yang buruk seperti hujan deras, dan kurang nya uang yang di setor dan pandemi covid 19 yang mengharuskan untuk *social distancing*.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran kepada pihak BMT, terkhusus kepada Marketing PT LKMS BMT Al Mabruk Batusangkar agar memaksimalkan layanan sistem *bajapuik* dan meningkatkan kinerja dalam kegiatan menjemput tabungan agar lebih meningkat jumlah tabungan dan jumlah nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M. (2014). *Manajemen Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Alma, B. (2005.). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Edisi Revisi. Cet.Ke 2 Bandung: Alfabeta.
- Annisa, S. N. (2018). Persepsi Nasabah Terhadap Sistem Jemput Bola pada BMT Anda Saltiga. *Doctoral dissertation, IAIN Salatiga*, 42-43.
- Anshori, A. G. (2007). *Payung Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: UII Pres.
- Ansori, A. G. (2007). *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gajah Mada Universiti Press.
- Anugrah Anggraini. (2017). Anugrah Anggr“Evaluasi Pelayanan Sistem Jemput Bola dalam Meningkatkan Loyalitas Anggota pada BMT Amanah Kudus”, Skripsi, . *Anugrah Anggraini, “Evaluasi Pelayanan Sistem Jemput Bola dalam Meningkatkan LEprints.stainkudus*, 21.
- arifin, Z. (2002). *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Alvabet.
- Arni, T. E. (2017, mai 5). Wawancara awal. (L. Afriani, Interviewer)
- Ascarya. (2008). *Akad Dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grfindo Persada.
- Aziz, A. (2019). PELAKSANAAN PRODUK TABUNGAN DENGAN SISTEM JEMPUT BOLA. SKRIPSI. *repo.iainbatusangkar.*, 35-40.
- Dewi, G. (2007). *Aspek-aspek Hukum Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Djazuli, H. (2010). *Lembaga-Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana.
- Herdiana, N. (2013). *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Huda, N. (2016). *Baitul Mal Wa Tamwil*. jakarta: amzah.
- Huda, N. d. (2017). *Pemasaran syariah*. Jakarta: Edisi Pertama dan Cetakan Pertama Kencana.
- Ilmi, M. (2002). *Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- ilmi, M. (2002). *Teori dan praktik lembaga mikro keuangan syari'ah*. Yogyakarta: UII press yogyakarta.

- islam, i. d. (2013, maret 20). Retrieved november 21, 2017, from <https://infodakwahislam.wordpress.com/2013/05/20/jenis-jenis-mudharabah/>
- Ismail. (2011). *Perbankan Syari'ah*. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- J.Spillane, J. (2016). *Managing Quality Customer Servise*. Yogyakarta: Univrsitas sanata Dharma.
- Karim, A. (2010). *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada.
- Karim, A. A. (2009). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* . Jakarta: Rajawali.
- Kasmir. (2003). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- M.Syafi'iAntonio. (2001). *Bank Syari'ah:dari Teori dan Praktek* . Jakarta: GemaInsani Press, Cet.I.
- Muhamad. (2007). *Lembaga Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Muhammad. (2002). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit danPercetakan AMPYKPN.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muhammad, R. (2008). *Akuntansi Keuangan Syariah dan Implementasi PSAK Syariah*. Yogyakarta: P3EI Press.
- Muhammad, S. A. (2001). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Ridwan, M. (2004). *Manajemen Baitul Maal Tanwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Pres.
- Soemitra, A. (2010). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Suhendi, H. (2004). *BMT dan Bank Islam*. Bandung: Pustaka Bani Quraisy.
- Sumar'in. (2012). *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sumitro, W. (2004). *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait(BAMUI, TAKAFUL, PASAR MODAL SYARIAH) di Indonesia*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sunarto, Z. (2007). *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.

- Syariah, D. P. (2008). Lampiran prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana. *kodifikasi produk perbankan syariah*, 3.
- Widiyanto. (2016). *BMT : Praktik dan Kasus*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Wirnyaningsih. (2005). *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Wiroso. (2005). *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT.Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Zulkifli. (2003). *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikruh Hakim.
- .