

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT As-Salam Demak

1. Sejarah dan Letak Geografis¹

1. Nama Koperasi : KSU "BMT AS-SALAM"
2. Tanggal berdiri : 10 Mei 2004
3. Nomor Badan Hukum : 68/BH.Kop.11-03/X/2004
4. Tanggal Badan Hukum : 28 Oktober 2004
5. SIUP : 503.11.2/01465/III/2010
6. TDP : 1.022.650.016
7. NPWP : 02.771.831.1.515.000
8. Alamat Kantor Pusat : Mangunrejo Rt 01/01 Kebonagung Demak
9. Alamat Kantor Cabang :
 - a. Cab. Kramat : Kramat RT. 04/01 Dempet Demak
 - b. Cab. Pem. Sarimulyo : Sarimulyo RT. 10/01 Kebonagung Demak
 - c. Cab. Pem. Sambung : Sambung RT. 02/04 Godong Grobogan
10. Nomor Telp/HP : 085225619933 / 081225529501

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah sebuah lembaga keuangan mikro syariah yang visinya adalah menjadi bagian dari kegiatan-kegiatan *Maal* (harta sosial) yang orientasinya kepada kegiatan sosial, baik produktif maupun konsumtif (penghimpunan dan pemberdayaan ZIS-Zakat, Infaq, Shadaqah). Selain itu, visi bisnis BMT yaitu yang orientasi kegiatannya lebih kepada *profit* (keuntungan) dengan sistem bagi hasil sehingga dapat menumbuhkan kembangkan usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.

¹ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak dikutip tanggal 10 Mei 2017

Lingkup kerja BMT adalah dari sisi sosial dan bisnis syariah. Sisi sosial yaitu penghimpunan dana ZIS yang diperuntukkan bagi delapan asnaf pembangunan fasilitas umum, dan kegiatan-kegiatan sosial. Sementara itu, sisi bisnis syariahnya yaitu pengembangan usaha kecil menengah baik produktif maupun konsumtif dengan menggunakan transaksi akad-akad syariah.

Seperti yang jamak kita ketahui, banyak BMT berdiri karena merupakan aspirasi masyarakat kecil yang ingin mendapatkan kesetaraan kelayakan hidup dan ekonomi sehingga kehadiran BMT sangatlah mendukung pengusaha-pengusaha kecil yang berada di pedesaan, di perkampungan kota atau pun di pasar-pasar tradisional. Hal ini terdorong karena banyak perbankan syariah, instansi-instansi besar, baik pemerintah maupun swasta, yang kurang perhatian dalam membantu permodalan untuk usaha kecil. Banyak pedagang kecil tidak bisa mendapatkan modal karena tidak adanya sistem usaha yang baik, manajemen laporan keuangan yang kurang terkontrol, legalitas usaha yang belum ada, serta surat berharga lainnya untuk dijadikan agunan (jaminan) pinjaman modal usaha. Sementara, kalau kita lihat lebih dalam, pedagang-pedagang kecil sangat berpotensi dalam mengembangkan usahanya dengan resiko kerugian kecil dan kesadaran untuk membayar cukup baik melalui pembinaan-pembinaan dan dengan konsep kekeluargaan yang profesional.²

Berangkat dari sebuah kerinduan untuk berjuang fisabilillah, memberdayakan ekonomi ummat, dengan merujuk pada sabda Nabi bahwa sebaik baik manusia adalah yang bisa memberi manfaat pada orang lain, dari itulah keinginan untuk bisa membantu sesama adalah tujuan dan harapan yang melatarbelakangi berdirinya sebuah Koperasi BMT As Salam.

Dengan belajar dari Koperasi-koperasi lain dan dengan pembinaan dan bimbingan dari Kantor Koperasi dan UKM, maka Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT As salam dapat berdiri dengan keanggotaan masyarakat sekitar, dan tepatnya pada tanggal 28 Oktober 2004 Koperasi Serba Usaha (KSU)

² Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak dikutip tanggal 10 Mei 2017

BMT As Salam mendapat legimitasi dari Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Demak dengan SK Nomor : 68/BH.Kop.11-03/X/2004 dengan nama KSU As Salam yang berkedudukan di Desa Mangunrejo 01/01 Kecamatan Kebonagung Kabupaten Demak

Koperasi Serba Usaha (KSU) BMT Assalam terletak di Desa Mangunrejo RT. 01/01 Kecamatan Kebonagung Kabupaten Demak. Berada di Jalan Raya Demak – Godong km. 1 Godong. BMT Assalam berdiri tahun 2004 dengan menggunakan gedung atau tempat yang masih sederhana. Dengan kemajuan yang begitu pesat, maka pada tahun 2011 telah dibangun gedung baru bertingkat dengan fasilitas standar nasional sebagai lembaga keuangan yang mampu memberikan pelayanan prima bagi masyarakat.

BMT As-Salam memberikan banyak pelayanan bagi masyarakat khususnya bidang keuangan syariah yaitu berupa Assiba, Simjaka, Tarissa dan kerja sama dengan Departemen Agama dalam pelaksanaan Tabungan Haji dan pendaftaran haji selain itu juga membuka Loker PLN dan masih banyak lagi pelayanan yang diberikan. Dengan perkembangan zaman dan teknologi yang begitu cepat BMT Assalam dalam melaksanakan kegiatan dan transaksi sehari-hari tidak lagi memakai program manual tetapi sudah menggunakan jaringan internet dan memakai program keuangan dari PT.USSI Bandung yang telah diakui dunia keuangan secara nasional. Hal ini mampu mempermudah dan mempercepat pelaksanaan transaksi keuangan yang terjadi di BMT Assalam.³

2. Visi dan Misi BMT As Salam Demak

a. Visi

Terwujudnya Koperasi Serba Usaha yang mandiri, syari'ah dan tangguh dengan berlandaskan amanah dalam memberdayakan ekonomi umat sebagai sarana pengabdian terhadap Allah SWT.

³ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

b. Misi

1. Upaya untuk mewujudkan VISI, Koperasi Serba Usaha BMT Assalam melakukan aktifitas sebagai berikut :

- a. Mengajak seluruh potensi yang ada dalam masyarakat dengan tanpa membedakan suku,ras,golongan dan agama, agar mereka dapat bersama -sama, bersatu padu dan beritikad baik dalam membangun ekonomi kerakyatan secara bergotong royong dalam bentuk koperasi.
- b. Membantu para pedagang kecil dan menengah didalam mobilisasi permodalan demi kelancaran usaha sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan mereka.
- c. Turut membantu pembangunan ekonomi dan menunjang pelaksanaan kegiatan usaha secara aktif dengan mengajak mitra usaha lainnya baik BUMN, swasta, perbankan maupun gerakan koperasi lainnya.

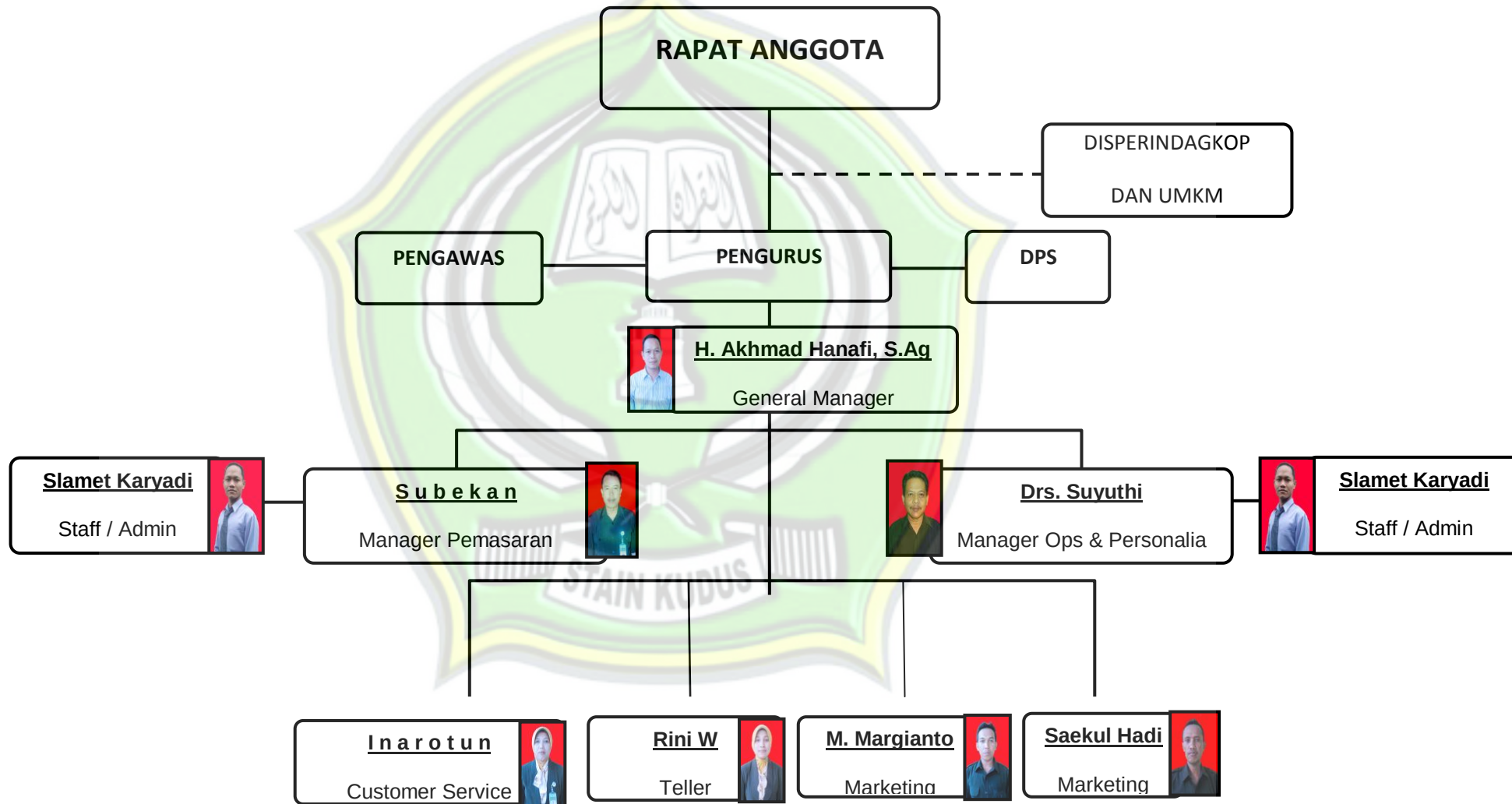
c. Komitmen⁴

1. Tumbuh dan berkembangnya Aset.
2. Memperluas Jaringan.
3. Memakmurkan karyawan
4. Memberikan manfaat kepada anggota / Nasabah yang sebesar-besarnya.
5. Bertekad untuk meningkatkan dan mengembangkan disiplin ilmu.
6. Memberikan pelayanan yang terbaik.

⁴ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

3. Struktur Organisasi

**Struktur Organisasi BMT As Salam Demak
Tahun 2016**



Job description :

1. Rapat Anggota Tahunan⁵
 - a. Hubungan organisasi : bertanggung jawab kepada rapat anggota BMT As-Salam dan membawai pengelolaan BMT.
 - b. Ringkasan Pekerjaan : ikut serta dalam mensosialisasikan BMT agar sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang telah disetujui dalam rapat anggota, guna mencapai Tujuan, Visi, Misi dan komitmen dalam Anggaran Dasar Rumah Tangga BMT.
 - c. Tugas dan tanggung jawab
 - 1) Ikut serta dalam mensosialisasikan BMT.
 - 2) Menyelenggarakan rapat anggota tahunan;
 - 3) Mendengarkan, menerima atau menolak laporan pertanggung jawaban pengurus.
 - 4) Membebas tugaskan pengelolaan dan mengangkat pengelolaan baru jika tiba masa akhir tugasnya.
 - 5) Membahas rancangan anggaran BMT dan rencana kerja tahunan yang akan datang.
 - 6) Menyusulkan pembagian keuntungan tahunan BMT pada rapat Anggota
2. Pengurus
 - a. Hubungan Organisasi

Bertanggung jawab kepada rapat anggota tahunan (RAT) KSU BMT As-Salam
 - b. Ringkasan Pekerjaan

Memimpin jalannya BMT agar sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang telah disetujui dalam rapat anggota, guna mencapai Tujuan, Visi, Misi dan komitmen dalam Anggaran Dasar Rumah Tangga BMT.
 - c. Tugas dan tanggung jawab

⁵ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

- 1) Merumuskan dan mengusulkan kebijakan umum untuk mendapatkan persetujuan Rapat Anggota.
- 2) Mengawasi dan mengevaluasi kegiatan BMT agar tercipta kinerja yang sehat dengan AD-ART.
- 3) Ikut serta mensosialisasikan BMT.
- 4) Menyelenggarakan rapat pengurus pengelola untuk :
 - a) Mendiskusikan laporan kemajuan bulanan dan tingkat kesehatan BMT.
 - b) Membicarakan segala masalah, terutama masalah-masalah dan pemecahannya.
 - c) Mempersiapkan bahan-bahan untuk RAT.
 - d) Menyelenggarakan Rapat Anggota Tahunan BMT untuk :
 - (1) Mendengarkan, menerima atau menolak laporan pertanggung jawaban pengurus.
 - (2) Membahas rancangan anggaran pendapatan dan belanja BMT serta rencana kerja tahun yang akan datang.
 - (3) Mengusulkan pembagian keuntungan tahunan atau SHU BMT pada rapat anggota.
 - (4) Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan kepada BMT yang jumlahnya melebihi jumlah maksimal yang diputuskan oleh pengelola.
 - e) Memberi persetujuan laporan berkala dari pengelola meliputi: Laporan keuangan, Laporan pembiayaan baru, Neraca, Transaksi slip harian, memasukkan transaksi ke aplikasi ibss dijadikan satu dikantor pusat untuk dijadikan laporan akhir bulan.

3. Pengawas⁶

- a. Hubungan organisasi : bertanggung jawab dan mengawasi jalannya organisasi.
- b. Ringkasan pekerjaan

⁶ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

Mengawasi dan memonitor jalannya BMT agar sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang telah disetujui dalam rapat anggota, guna mencapai Tujuan, Visi, Misi dan komitmen Anggaran Dasar Rumah Tangga BMT.

c. Tugas dan Tanggung Jawab

- 1) Mengawasi dan mengevaluasi kerja BMT sesuai ART
- 2) Ikut serta mensosialisasikan BMT
- 3) Mengusulkan dan merumuskan kebijaksanaan untuk mendapatkan persetujuan rapat anggota.
- 4) Menyelenggarakan RAT guna laporan pertanggung jawaban penguas membahas anggaran dan rencana kerja yang akan datang serta mengusulkan pembagian keuntungan.

4. Direktur dan Manager⁷

- a. Hubungan organisasi: bertanggung jawab kepada pengurus KSU BMT As-Salam
- b. Ringkasan pekerjaan

Memimpin jalannya BMT agar sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang telah digariskan pengurus dan telah disetujui dalam rapat anggota, guna mencapai Tujuan, Visi, Misi dan komitmen dalam Anggaran Dasar Rumah Tangga BMT.

c. Tugas dan tanggung jawab

- 1) Menentukan sasaran atau target jangka panjang dan jangka pendek.
- 2) Merencanakan dan menyusun rencana kerja kepada pengurus.
- 3) Memonitor dan memberikan arahan atau masukan terhadap upaya pencapaian Tujuan, Visi, dan Misi serta mengevaluasi.
- 4) Merencanakan dan merancang sistem hubungan kerja yang memotivasi karyawan untuk kerja sama dalam upaya mencapai tujuan lembaga.

⁷ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

- 5) Mencari peluang dan membuka kerjasama dengan pihak lain secara langsung dan tidak langsung memenuhi kebutuhan lembaga,.
 - 6) Mengupayakan terjaganya *likuiditas* dengan mengatur manajemen dana seoptimal mungkin.
 - 7) Dibantu bagian pembukuan melakukan kontrol terhadap seluruh harta BMT yaitu buku besar.
 - 8) Menyaksikan dan menandatangani akad.
 - 9) Menentukan atau menyetujui pengajuan pembiayaan yang diajukan pemohon pembiayaan dan ataupun menolak pengajuan pembiayaan disertai dengan alasan yang rasional dan jelas.
 - 10) Menyetujui pengeluaran kas sesuai dengan batasan kewenangannya.
 - 11) Menyetujui atau menolak penggunaan keuangan yang diajukan yang tidak memenuhi prosedur.
 - 12) Memberikan teguran dan sanksi atas pelanggaran yang dilakukan bawahan.
 - 13) Melakukan penilaian prestasi terhadap karyawannya.
 - 14) Mengusulkan promosi, *rolling job* sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - 15) Mengadakan kerja sama dengan pihak lain untuk kepentingan lembaga dalam upaya mencapai target proyeksi dan tidak merugikan lembaga.
 - 16) Memutuskan, menolak, atau menerima kerja sama dengan pihak lain sesuai dengan kegiatan utama BMT dengan atas alasan jelas.
5. Bagian *Customer Service* (CS) dan *Teller*⁸
- a. Hubungan Organisasi

Bertanggung jawab terhadap manajer, bekerja sama dengan bagian pembukuan, kabag *marketing* dan pembiayaan, *supervisor*, dan staf-staf.
 - b. Ringkasan Pekerjaan

Bertanggung jawab mempromosikan produk dan meningkatkan Citra pelayanan BMT, baik pembiayaan maupun simpanan serta membina,

⁸ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

mengatur, mengawasi dan melaksanakan kegiatan, menyelamatkan dan mengamankan posisi BMT dalam hal pembiayaan dan simpanan anggota sesuai AD-ART KSU BMT As-Salam serta pengaturan organisasi lainnya.

c. Tugas dan tanggung jawab

- 1) Memberikan pelayanan terhadap pembukaan dan penutupan simpanan simpanan serta angsuran pembiayaan.
- 2) Melayani anggota dan memberikan penjelasan mengenai produk simpanan Tarissa, Simpanan Assiba, Simpanan Haji dan Simpanan Qurban, serta pembiayaan baik Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, dan Qardhul Hasan serta dapat melayani pembayaran listrik, pulsa dan lain sebagainya yang terdapat di KSU BMT As-Salam.
- 3) Mendata registrasi simpanan Tarissa, Simpanan Assiba, Simpanan Haji dan Simpanan Qurban, serta pembiayaan baik Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, dan Qardhul Hasan serta dapat melayani pembayaran listrik, pulsa dan lain sebagainya baik di komputer maupun dibuku induk registrasi.
- 4) Melakukan pengarsipan bagi anggota BMT yang mengajukan pembiayaan atas persetujuan yang berwenang.
- 5) Melakukan pengarsipan pada stopmap khusus pertanggal untuk permohonan simpanan, angsuran serta pembiayaan.
- 6) Melakukan pengarsipan dan perhitungan bagi hasil pada simpanan biasa, simpanan berjangka serta angsuran pada pembiayaan.
- 7) Pada saat jatuh tempo, anggotanya tidak bisa melunasi maka dilakukan perpanjangan akad.

6. Kabag Marketing⁹

- a. Hubungan organisasi: bertanggung jawab melakukan pemasaran atau promosi kepada calon anggota BMT.
- b. Ringkasan pekerjaan

⁹ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

Bertanggung jawab memperkenalkan produk dan meningkatkan citra pelayanan BMT, baik pembiayaan maupun simpanan serta membina, mengatur, mengawasi dan melaksanakan kegiatan mengamankan posisi BMT dalam hal pembiayaan dan simpanan anggota sesuai AD-ART BMT As-Salam serta pengaturan organisasi lainnya.

c. Tugas dan tanggung jawab¹⁰

- 1) Mengatur, mengkoordinasi dan mengawasi semua aktivitas yang berhubungan dengan pembiayaan dan simpanan.
- 2) Mencari sumber dana dengan melihat kemungkinan dan peluang dana murah yang dapat dihimpun baik dari anggota maupun simpanan pihak ketiga.
- 3) Mencari calon mitra anggota penyimpanan baru dan usaha-usaha anggota yang potensial untuk diberikan pembiayaan.
- 4) Mengamati posisi setiap pembinaan anggota, memantau dan memberikan pembinaan serta mengusahakan agar pelunasannya sesuai dengan akad yang telah disepakati.
- 5) Melakukan penagihan ke setiap anggota yang diberikan pembiayaan sesuai dengan tanggal dan waktu yang telah disepakati bersama secara efektif.
- 6) Mengikuti perkembangan proses permohonan pembiayaan terutama dalam pemeriksaan kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan.
- 7) Menilai kelayakan jaminan yang diajukan oleh pemohon pembiayaan.
- 8) Dibantu bagian jasa mitra mengklarifikasikan pembiayaan yang telah diberikan ke dalam pembiayaan lancar, kurang lancar, diragukan dan macet.
- 9) Menganalisa dan memberikan nasehat-nasehat lebih dini terhadap peminjam kurang lancar dan diragukan, memberikan nasehat agar usahanya lebih berhasil dan mampu membayar angsuran dan bagi hasil.

¹⁰ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

- 10) Memberikan masukan-masukan kepada manajer dalam rangka memperluas pemasaran.
- 11) Bersama manajer membicarakan peluang-peluang pasar yang ada kemungkinan perkembangannya.
- 12) Menentukan target *funding* dan *lending* bersama manajer.
- 13) Melaksanakan tugas pekerjaan lain yang diberikan oleh manajer atau pengelola.

4. Ruang Lingkup Produk

BMT AS-SALAM mempunyai beberapa produk antara lain : produk simpanan (*funding*), produk pembiayaan (*leanding*). Selain itu BMT As-Salam juga mempunyai layanan dan jasa keuangan seperti:¹¹

a. Produk Simpanan meliputi :

1) Simpanan Tarissa (Tabungan Harian As-salam)

Simpanan Tarissa adalah simpanan tabungan harian as-salam dengan sistem *wadi'ah* (balas jasa) yang diperuntukan bagi perorangan maupun lembaga dengan maksud investasi, keamanan maupun perencanaan keuangan masa depan.

- a) Pembukaan rekening dapat dilakukan dengan mendaftar menjadi anggota baru dengan menyetor biaya pendaftaran sebesar Rp. 10.000.
- b) Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja sesuai dengan jam kerja kantor.
- c) Penyetoran dapat dilakukan oleh siapapun dan penarikan hanya boleh dilakukan oleh pemegang kuasa rekening tabungan.
- d) Pemilik rekening simpanan Tarissa memperoleh buku tabungan yang dapat dijadikan bukti transaksi dan bukti kepemilikan rekening.
- e) Dana yang terhimpun akan disalurkan dalam bentuk pembiayaan usaha produktif yang halal maupun sektor rill BMT.

¹¹ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

- f) BMT As-Salam memberikan imbalan berupa balas jasa kepada seluruh anggota simpanan dari pendapatan BMT dalam satu bulan.
- g) Perhitungan besaran imbalan atau balas jasa ditentukan dari laba kotor BMT (*revenue sharing*) yang bersumber dari pendapatan bagi hasil pembiayaan, margin pembiayaan dan *sector riil* BMT dan didasarkan pada saldo rata-rata harian dibukukan pada setiap akhir bulan.

2) Simpanan Assiba (As-salam Simpanan Berjangka/Deposito)¹²

Simpanan Assiba adalah simpanan As-salam Berjangka atau wadi'ah dana titipan yang di manfaatkan untuk menyalurkan dana kepada usaha produktif atau pihak yang membutuhkan dana dengan sistem *wadi'ah* (balas jasa) ada beberapa jangka waktu yang diberikan ada 3 bulan, 6 bulan, 8 bulan, 12 bulan, atau 24 bulan.

- a) Simpanan Assiba adalah simpanan berjangka dengan akad *wadi'ah* (balas jasa) yang diperuntukan bagi perorangan maupun lembaga untuk maksud investasi, keamanan maupun perencanaan keuangan kedepannya.
- b) Yang dapat menjadi penabung investasi Assiba adalah anggota dan calon anggota.
- c) Pembayaran bagi hasil dilakukan setiap bulan sekali.
- d) Invetasi Assiba tidak bisa ditarik kecuali pada jangka waktu tertentu sesuai dengan isi perjanjian.

3) Simpanan Haji

Simpanan haji adalah tabungan anggota pada koperasi dengan akad Mudharabah Al- Mutlaqoh diperuntukkan yang telah berniat untuk menunaikan ibadah haji ke tanah suci. Syarat dan ketentuan membuka rekening simpanan adalah dengan mengisi aplikasi pembukaan rekening simpanan dan melampirkan identitas diri. Simpanan untuk keperluan ibadah haji penarikan dapat dilakukan menjelang keberangkatan Haji,

¹² Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

dengan setoran awal minimal Rp. 100.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000

4) Dana Talangan Haji

Dana talangan haji adalah pinjaman dari Lembaga Keuangan Syariah kepada nasabah untuk menutupi kekurangan dana, guna memperoleh kursi haji pada saat pelunasan BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji). Nasabah wajib mengembalikan sejumlah uang yang dipinjam itu dalam jangka waktu tertentu. Kemudian lembaga keuangan syariah ini menguruskan pembiayaan BPIH berikut berkas-berkasnya sampai nasabah tersebut mendapatkan kursi haji tersebut.

b. Produk pembiayaan meliputi:¹³

1) Pembiayaan *Mudharabah* (bagi hasil)

BMT AS-SALAM membuka produk *mudharabah* dengan ketentuan sebagai berikut :

- a) Penggunaan pembiayaan hal ini adalah untuk kebutuhan usaha produktif yang diprioritaskan pada sektor perdagangan, home industry dan jasa.
- b) Dalam pembiayaan ini BMT berlaku sebagai pemilik modal dan anggota sebagai pelaksana usaha.
- c) Keuntungan yang diperoleh BMT adalah sebagai hasil.
- d) Pembiayaan ini bersifat *trusty financing* (kepercayaan penuh) dimana BMT memberikan kepercayaan bagi anggota untuk mengelola dana yang direalisasikan.
- e) Untuk memastikan anggota menjalankan usaha dengan baik, pembiayaan ini wajib disertai dengan agunan berupa BPKB atau sertifikat.
- f) BMT tidak mengintervensi pengelolaan usaha yang dijalankan oleh anggota.

¹³ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

- g) BMT dan anggota melakukan transaksi bagi hasil sesuai kesepakatan nisbah kedua pihak dengan prinsip bagian terbesar adalah bagian mudhorib atau anggota.
- h) Proses bagi hasil dilakukan selama modal dari BMT AS-SALAM masih ada pada anggota, sehingga jika anggota melunasi kewajiban sebelum jangka waktu yang disepakati bersama maka BMT hanya mengambil hak bagi hasil sampai pada bulan berikutnya.
- i) Pengembalian pokok pembiayaan dan bagi hasil disesuaikan karakteristik usaha yang dijalankan, berupa angsuran maupun jatuh tempo.
- j) Apabila terjadi kerugian bukan atas kelalaian anggota maka kerugian dalam bentuk uang ditanggung oleh BMT sedangkan anggota menanggung kerugian atas kelalaian yang dilakukan anggota dalam bentuk kehilangan usaha dan nama baik.
- k) Pengajuan pembiayaan wajib didahului dengan registrasi anggota dan membuka simpanan wajib pembiayaan.
- l) Realisasi pembiayaan akan dikenakan biaya administrasi tergantung dari jumlah pinjaman yang dilakukan. Misalnya jika meminjam uang 5.000.000,00, ada beban CR 1% dan biaya administrasi sebesar 2%. Perinciannya sebagai berikut :

$$CR = 5.000.000,00 \times 1\% = 50.000$$

$$Adm = 50.000 \times 2 = 100.000.$$

Jadi biaya administrasinya adalah : $100.000 + 50.000$ yaitu 150.000.

2) Murabahah (jual beli)¹⁴

BMT AS-SALAM membuka produk Murabahah dengan ketentuan sebagai berikut:

- a) Pembiayaan ini merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli dimana BMT selaku penjual dan anggota sebagai pembeli, produk ini

¹⁴ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan barang untuk modal maupun untuk konsumsi.

- b) Sasaran produk ini adalah penawaran barang-barang produksi bagi para pelaku usaha dan barang konsumsi atau perabot.
- c) Untuk menjamin kepastian pembiayaan maka wajib disertakan agunan dalam setiap pengajuan berupa BPKB, sertifikat maupun barang itu sendiri.
- d) Pengajuan pembiayaan didahului dengan registrasi anggota dan membuka simpanan wajib pembiayaan.
- e) Harga jual BMT kepada anggota adalah harga dasar barang ditambah dengan margin keuntungan BMT. Besarnya ditentukan oleh BMT dan anggota dalam negosiasi, sehingga antara satu anggota dengan yang lain bisa jadi berbeda.

3) Pembiayaan Al-Qardh

- a) Peminjam Qardh, sebagai produk pelengkap untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak, atau untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan lainnya yang tidak bersifat komersial. Qardh diberikan dengan jangka waktu yang sangat pendek. Sumber dana pinjaman qardh ini diperoleh dari modal BMT As-Salam sendiri. Penyajian pinjaman qardh ini dilakukan dalam aktiva lain-lain.
- b) Al-Qurdhu Hasan, untuk memenuhi kebutuhan bersifat sosial. Sumber dana diperoleh dari dana ekstern dan bukan berasal dari dana BMT As-Salam sendiri. Melainkan dari dana kebajikan seperti infaq, sodaqoh, zakat dll.

4) Layanan¹⁵

- a) Tagihan layanan umum seperti PLN, PAM.
- b) Isi ulang pulsa handphone seperti : Simpati, Kartu AS, XL, Prabayar, Mentari, StarOne, IM3, Fren, Asia, Flexi, Trendy, Smart, HEPI, 3 dan Axis.

¹⁵ Hasil Dokumentasi dari Standar Operasional Pelayanan BMT As-Salam Demak, dikutip pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Data Keputusan Anggota Memilih Produk Tarissa (Tabungan Harian As-Salam) di BMT As-Salam Demak

Data yang peneliti peroleh tentang keputusan anggota memilih produk tarissa di BMT As-Salam Demak kepada karyawan dan juga anggota adalah :

Wawancara penulis diantaranya adalah kepada Bapak Selamat Karyadi selaku anggota dan juga karyawan di BMT As-Salam Demak, beliau berkata :

“Keputusan yang mempengaruhi saya memilih produk tarissa yaitu sewaktu-waktu uangnya bisa disimpan dan juga bisa diambil serta bisa untuk kebutuhan sehari-hari, karena keuangan saya bersifat harian, dan dana yang saya simpan dapat dimanfaatkan BMT untuk membantu anggota yang lain. Disamping saya karyawan di BMT As-Salam Demak, saya juga bekerja di sawah dan mempunyai toko di rumah. Dengan adanya produk tarissa yang ada di BMT As-Salam Demak bisa bermanfaat bagi saya sendiri khususnya keluarga saya dan juga anggota yang lain.”¹⁶

Dilihat dari data yang ada di lapangan, bahwasannya simpanan tarissa sangat diminati anggota seperti pengakuan Bapak Selamat Karyadi yang memilih produk tarissa, karena produk tersebut bagi beliau dananya dapat diambil dan disimpan sewaktu-waktu.

Wawancara penulis kepada Ibu Zuliyana selaku anggota BMT As-Salam Demak, beliau berkata :

“Saya senang dengan adanya produk tarissa di BMT As-Salam Demak yang menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* karena dananya bisa diambil sewaktu-waktu dan juga balas jasanya yang besar dibandingkan dengan produk simpanan yang ada di lembaga keuangan lainnya. Meskipun di BMT As-Salam juga terdapat beberapa produk simpanan juga seperti simpanan tarissa, simpanan assiba dan lain sebagainya, tetapi saya lebih memilih produk tarissa, salah satu alasannya ya bisa diambil dan disimpan sewaktu-waktu apabila saya membutuhkan dan kapan pun saya mau, dan pihak BMT bisa memberikan dana yang saya butuhkan itu.”¹⁷

Dilihat dari data yang penulis peroleh dari lapangan, bahwasannya Ibu Zuliyana juga mengatakan hal yang sama dengan Bapak Selamat Karyadi yaitu produk tarissa dapat diambil dan disimpan sewaktu-waktu sesuai.

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Selamat Karyadi selaku anggota dan karyawan BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

¹⁷ Wawancara dengan Ibu Zuliyana, selaku anggota BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

Wawancara penulis kepada Ibu Puji selaku anggota BMT As-Salam Demak, beliau berkata :

“Saya puas dengan adanya produk tarissa karena aman dan mudah diambil sesuai dengan perjanjian awal, serta menyimpannya bisa berapa saja terserah anggotanya dengan minimal Rp 10.000, sehingga saya bisa menabung dengan nominal sedikit atau pun besar, dan pihak BMT pun tidak memberatkan anggotanya dalam menabung. Menabung berapa saja pihak BMT pun tetap menerima. Selain itu, saya bisa mengambil simpanan jika sewaktu-waktu saya membutuhkannya. Dana yang saya simpan di BMT juga merasa aman dan tenang karena uang tersebut bisa dikelola dan dimanfaatkan oleh BMT untuk keperluan yang lainnya, misalnya jika ada anggota yang membutuhkan dana, dan pihak BMT bisa memberikannya dalam bentuk pinjaman.”¹⁸

Dilihat dari data yang diperoleh di lapangan, bahwasannya Ibu Puji memilih produk tarissa karena produk tersebut bagi beliau dananya dapat diambil dan disimpan sewaktu-waktu jika membutuhkannya, selain itu dananya bisa dimanfaatkan dan disalurkan pihak BMT kepada anggota lain.

Wawancara penulis kepada Ibu Umi Kholifah selaku anggota BMT As-Salam Demak, beliau mengatakan :

“Keputusan saya memilih produk simpanan tarissa di BMT As-Salam Demak yang menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* membuat saya senang sekali, karena saya mendapatkan balas jasa sebab dana tersebut digunakan sesuai dengan kebutuhan lembaga, dan dana yang disimpan tersebut pun bisa di manfaatkan BMT untuk hal-hal yang baik, seperti menyalurkan dananya jika sewaktu-waktu ada anggota yang membutuhkan dana tersebut, dan pihak BMT pun bisa memberikan dana tersebut dengan ketentuan-ketentuan yang diberikan BMT dalam produk pembiayaan, dan anggota pun menyetujui ketentuan tersebut”.¹⁹

Dilihat dari wawancara Ibu Umi Kholifah, bahwasannya beliau memilih produk tarissa karena dananya digunakan sesuai kebutuhan lembaga, selain itu dana dari simpanan tarissa tersebut akan BMT salurkan kepada anggota yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan.

¹⁸ Wawancara dengan Ibu Puji selaku anggota BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Umi Kholifah, selaku anggota BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

Wawancara penulis kepada Bapak Sutrisno selaku anggota di BMT As-Salam Demak, beliau berkata :

“Keputusan saya memilih produk tarissa dibandingkan produk assiba di BMT As-Salam Demak karena dana tersebut digunakan sesuai dengan kebutuhan lembaga terutama untuk disalurkan pada anggota lain, meskipun di assiba dananya sama-sama d salurkan kepada anggota lain, tetapi di produk tarissa ini saya bisa mengambil dan menyimpan sewaktu-waktu tanpa ada jangka waktu sehingga bisa mengambil kapan pun saya mau, dibandingkan dengan produk assiba yang ada jangka waktunya, apabila saya mau mengambil dana tersebut dan belum jangka waktunya maka pihak BMT tidak memberikannya. Jadi saya lebih memilih produk tarissa dibandingkan dengan produk assiba yang ada di BMT, karna sesuai kebutuhan saya.”²⁰

Dilihat dari wawancara Bapak Sutrisno yang peneliti peroleh dari lapangan, bahwasannya beliau memilih produk tarissa karena dananya bisa diambil sewaktu-waktu, dibandingkan dengan produk assiba hanya bisa diambil sesuai jangka waktunya saja, dan dana dari simpanan tersebut juga digunakan sesuai kebutuhan lembaga, dan juga dapat membantu anggota yang lain.

Wawancara penulis kepada Bapak Sadimin selaku anggota BMT As-Salam Demak, beliau mengatakan :

“Saya senang dengan produk tarissa yang menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* karena balas jasanya yang besar serta aman, pelayanannya juga cepat, ramah dan memuaskan. Terkadang pelayanan di lembaga lain lama sekali dan harus menunggu waktu lama, tetapi di BMT As-Salam Demak pelayanan yang diberikan cepat, sehingga membuat saya merasa puas yang diberikan pihak BMT karena pelayanannya membuat saya nyaman, dan tidak tertarik dengan lembaga mana pun selain BMT As-Salam Demak. Balas jasa yang diberikan pihak BMT pada produk tarissa pun besar dibandingkan lembaga keuangan lainnya yang pemberian balas jasanya masih di bawah BMT As-Salam Demak. Selain balas jasa yang diberikan, saya juga mendapatkan pahala, karena dana yang saya titipkan disalurkan dan membantu anggota lain, karena membantu orang yang lagi kesusahan akan mendapatkan pahala, tetapi itu hanyalah kehendak Allah SWT semata, dan saya menabung di BMT As-Salam Demak tidak semata-mata untuk keuntungan di dunia tetapi juga di akhirat. Dengan menabung di BMT As-

²⁰ Wawancara dengan Bapak Sutrisno selaku anggota BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

Salam Demak bisa membantu anggota lain dan berjaga-jaga untuk masa depan atau masa tua saya.”²¹

Dilihat dari wawancara Bapak Sadimin yang peneliti peroleh dari lapangan, bahwasannya Produk simpanan yang banyak diminati anggota di BMT As-Salam Demak adalah produk tarissa, dimana pihak BMT memberikan pelayanan yang ramah kepada anggota, serta dananya menjadi aman bila disimpan di BMT As-Salam Demak.

Wawancara penulis kepada Bapak Budi selaku anggota dan juga karyawan di BMT As-Salam Demak, beliau mengatakan :

“Saya memilih produk tarissa di BMT As-Salam Demak karena balas jasanya yang besar dibanding dengan lembaga keuangan lainnya, produk assiba pun balas jasanya lebih besar dibanding produk tarissa, tetapi tidak bisa diambil jika belum tiba jangkanya, sedangkan di produk tarissa saya bisa bebas mengambilnya kapan saja saya mau. Dan peningkatan anggota produk tarissa mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, semakin banyak minat anggota memilih produk tarissa maupun produk lainnya yang ada di BMT As-Salam Demak, maka semakin bagus pula pengelolaan yang dilakukan pihak BMT, supaya anggota merasa puas dan nyaman dengan apa yang kita lakukan kepada anggota.”²²

Dilihat dari wawancara Bapak Budi yang peneliti peroleh dari lapangan, bahwasannya Produk simpanan yang banyak diminati anggota di BMT As-Salam Demak adalah produk tarissa, dimana pihak BMT memberikan balas jasa yang besar kepada anggota, karena balas jasa atau bonus yang besar dapat mempengaruhi anggota memilih produk tarissa di BMT As-Salam Demak, selain itu pelayanan yang ramah serta pengelolaan yang baik akan membuat anggota merasa nyaman terhadap pelayanan yang diberikan pihak BMT.

Wawancara penulis kepada Ibu Siti Suharyanti selaku anggota di BMT As-Salam Demak, beliau mengatakan :

“Keputusan saya mengambil produk tarissa yang menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* karena bisa membantu pengembangan usaha saya jika sewaktu-waktu saya membutuhkannya, dan pihak BMT memberikan

²¹ Wawancara dengan Bapak Sadimin selaku anggota BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

²² Wawancara dengan Bapak Budi, selaku anggota dan karyawan BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

langsung dengan cepat dan sesuai kesepakatan, karena dalam menjalankan usaha sewaktu-waktu saya bisa mengalami kekurangan dana, maka dari itu saya bisa mengambil uang saya yang tersimpan di produk tarissa kapan pun saya mau untuk menambah kekurangan keperluan usaha yang saya jalankan. Pelayanan BMT yang ramah diberikan kepada anggota juga menjadi alasan saya memilih produk tersebut, apabila pelayanannya tidak memuaskan juga membuat anggota tidak nyaman dengan tersebut. Maka dari itu saya senang dengan produk tarissa yang ada di BMT As-Salam Demak serta pelayanan yang diberikan.”²³

Dilihat wawancara dari Ibu Siti Suharyani, bahwasannya beliau memilih produk tarissa di BMT As-Salam Demak karena dana yang beliau simpan dapat membantu pengembangan usaha beliau, jika sewaktu-waktu beliau membutuhkan dana secara mendesak, pihak BMT bisa memberikan dana tersebut sesuai kebutuhannya.

Data yang peneliti peroleh dari wawancara kepada pihak BMT As-Salam Demak adalah :

Wawancara penulis kepada Bapak Subekan selaku Manager Pemasaran di BMT As-Salam Demak, beliau mengatakan :

“Anggota memilih produk tarissa menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* yaitu balas jasanya yang besar serta pelayanan yang ramah pada anggota. Selain itu, anggota percaya terhadap kinerja yang BMT jalankan, karena dana dari para anggota kami manfaatkan dengan cara menyalurkan kepada anggota-anggota yang membutuhkan dana, sehingga dari itu dana yang BMT kelola menjadi produktif dan berjalan sesuai semestinya, dan dari situ pula anggota mendapatkan balas jasa serta dari situ pula BMT mendapatkan pendapatan.”²⁴

Dilihat data yang penulis peroleh dari pihak BMT As-Salam Demak yaitu Bapak Subekan, bahwasannya anggota memilih produk tarissa karena anggota merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan pihak BMT, dengan pelayanan yang bagus akan membuat anggota nyaman dan betah dengan BMT As-Salam Demak.

Wawancara penulis kepada Bapak Suyuthi selaku Manager Operasional dan Personalia BMT As-Salam Demak, beliau mengatakan :

²³ Wawancara dengan Siti Suharyanti, selaku anggota BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

²⁴ Wawancara dengan Bapak Subekan, selaku manajer pemasaran BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

“Keputusan yang mempengaruhi anggota memilih produk tarissa menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* karena pihak BMT memberikan pelayanan yang ramah pada anggota supaya anggota nyaman dengan kami. Dari sini BMT memaksimalkan pelayanan yang bagus untuk diberikan kepada anggota, selain balas jasa, pelayanan yang bagus juga nilai plus yang diberikan BMT kepada anggota supaya anggota merasa nyaman dengan pelayanan kami dan tidak tertarik dengan lembaga keuangan yang lainnya. Karena dengan pelayanan yang tidak ramah akan membuat anggota tidak nyaman. Untuk itu memberikan pelayanan yang ramah itu sangat utama yang diberikan kepada anggota.”²⁵

Dilihat data yang penulis peroleh dari pihak BMT As-Salam Demak yaitu Bapak Suyuthi, bahwasannya anggota memilih produk tarissa karena balas jasa yang besar sangat mempengaruhi anggota, banyak anggota yang memilih produk simpanan di BMT As-Salam Demak, karena balas jasa yang diberikan tinggi dibandingkan dengan lembaga keuangan syari'ah yang lainnya yang memberikan balas jasanya dibawah ketentuan yang diberikan BMT.

2. Data Perhitungan Balas Jasa Pada Produk Tarissa (Tabungan Harian As-Salam) Berdasarkan Akad *Wadi'ah Yad Dhamanah* di BMT As-Salam Demak

Ketika peneliti melakukan observasi secara langsung didapatkan bahwa di BMT As-Salam Demak terdapat beberapa produk simpanan yang menggunakan prinsip *wadi'ah yad dhamanah*, salah satunya yaitu produk tarissa (Tabungan Harian As-Salam), dimana akad ini memberikan pelayanan yang ramah dan memberikan balas jasa pada simpanan tarissa sesuai ketentuan BMT, dan pada produk ini pula dana anggota bisa dimanfaatkan pihak BMT untuk disalurkan kepada anggota yang membutuhkan dana guna mengembangkan usaha-usaha para anggota dalam bentuk pembiayaan, bahwasannya seperti pengakuan Bapak Subekan selaku manager pemasaran BMT As-Salam Demak dan Bapak Suyuthi selaku Manager Operasional dan Personalia BMT As-Salam Demak.

²⁵ Wawancara dengan Bapak Suyuthi, selaku Manager Operasional dan Personalia BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

Wawancara penulis kepada Bapak Subekan selaku manajer pemasaran di BMT As-Salam, beliau mengatakan :

“BMT As-Salam Demak terdapat berbagai macam produk simpanan, salah satunya adalah simpanan tarissa yang nota benenya menggunakan prinsip *wadi'ah yad dhamanah*, sebab simpanan ini memberikan kepercayaan pada kedua belah pihak antara anggota dan lembaga untuk dikembangkan bersama, guna disalurkan pada anggota lain yang membutuhkan penambahan modal usaha. Dan dengan produk tarissa yang ada di BMT As-Salam Demak sangat membantu sekali kebutuhan anggota atau pun penambahan modal usaha anggota. BMT juga siap melayani kebutuhan dan keinginan anggota kapan pun jika kas buka. Dana yang ada di BMT akan kami kelola dengan baik, supaya dananya menjadi produktif dan juga mendapatkan keuntungan, pihak BMT dan anggota sama-sama senang jika mendapatkan keuntungan, karena dengan adanya keuntungan yang diterima menandakan bahwa lembaga keuangan yang ada di BMT dinyatakan sehat dan tidak mengalami kerugian, sehingga para anggota tidak usah khawatir jika dananya di manfaatkan atau disalurkan pihak BMT kepada anggota lain untuk keperluan anggota lain yang membutuhkan dana tersebut.”²⁶

Dilihat dari data yang ada di lapangan, bahwasannya simpanan tarissa sangat diminati anggota seperti pengakuan Bapak Subekan, bahwasannya anggota memilih produk tarissa, karena produk tersebut bagi anggota dananya dapat di kelola BMT dengan baik, pengelolaan serta pelayanan yang baik membuat anggota percaya terhadap pihak BMT.

Wawancara penulis kepada Bapak Suyuthi selaku Manager Operasional dan Personalia di BMT As-Salam Demak, beliau mengatakan :

“BMT As-Salam Demak mempunyai beberapa produk simpanan, produk simpanan tersebut yaitu simpanan tarissa, simpanan assiba, simpanan haji, dan simpanan yang lainnya. Produk simpanan yang ada di BMT As-Salam Demak terutama pada produk tarissa menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*, karena dinilai akad ini cenderung bahwa anggota hanya menitipkan uangnya kepada lembaga dan pihak anggota sepenuhnya diserahkan kepada lembaga untuk dimanfaatkan untuk membantu orang yang membutuhkan dana guna pengembangan usaha atau dapat disalurkan pada anggota.”²⁷

²⁶ Wawancara dengan Bapak Subekan, selaku Manajer Pemasaran BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

²⁷ Wawancara dengan Bapak Suyuthi, selaku Manager Operasional dan Personalia BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

Dilihat dari data yang didapat penulis dari lapangan, bahwasannya simpanan tarissa diminati anggota seperti pengakuan Bapak Suyuthi, bahwa anggota memilih produk tarissa karena anggota cenderung hanya menitipkan uangnya kepada lembaga dan pihak anggota sepenuhnya menyerahkan kepada lembaga untuk dimanfaatkan, dengan cara membantu anggota yang membutuhkan dana guna pengembangan usaha atau dapat disalurkan kepada anggota lainnya.

Prosedur yang diberikan kepada anggota tidak terlalu rumit. Adapun prosedur yang diberikan BMT As-Salam Demak pada produk tarissa yaitu :²⁸

1. Mengisi formulir anggota baru yang diberikan BMT
2. Menyerahkan fotocopy kartu identitas (KTP/SIM) yang masih berlaku
3. Setoran awal anggota Rp 10.000,-
4. Setoran dapat dilakukan sewaktu-waktu pada saat kas buka.
5. Dan selanjutnya akan dapat menikmati bonus atau balas jasa.

Wawancara penulis kepada Ibu Inarotun selaku customer service di BMT As-Salam Demak, mengatakan bahwa :

“Balas jasa yang diberikan anggota setiap bulannya yaitu 0.5%, dan hasil yang diterima anggota tergantung pada saldo anggota sendiri. Balas jasa yang diterima anggota otomatis langsung masuk dalam rekening anggota. Balas jasa yang diberikan kepada anggota itu berasal dari pendapatan yang diterima BMT As-Salam Demak setiap bulannya. Yang kemudian dananya dikelola pihak BMT dengan baik supaya dananya selalu produktif. Sehingga dana yang dititipkan anggota bisa dikelola pihak BMT sesuai semestinya. Banyak respon positif atau baik dari anggota untuk BMT, baik dengan produk yang ada di BMT maupun pelayanan yang diberikan pihak BMT. Mereka merasa nyaman dengan pelayanan yang kami berikan. Dengan adanya respon yang positif dari para anggota, membuat pihak BMT semakin semangat mengelola dana-dana yang ada tersebut.”²⁹

Dilihat dari data yang penulis peroleh dari lapangan, bahwasannya Ibu Inarotun mengatakan balas jasa yang diberikan kepada anggota 0.5% setiap bulannya, balas jasa yang diberikan itu hanya bonus yang diberikan BMT karena anggota sudah menitipkan dananya guna dimanfaatkan BMT.

²⁸ Wawancara dengan Bapak Subekan, selaku Manajer Pemasaran BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

²⁹ Wawancara dengan Inarotun, selaku CS BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

Wawancara penulis kepada Mbak Rini selaku Teller di BMT As-Salam Demak mengatakan bahwa :

“Untuk perhitungan balas jasanya dari pendapatan yang diterima BMT As-Salam Demak, balas jasa yang diberikan anggota setiap bulannya adalah 0.5%, perhitungannya yang ditetapkan oleh pihak BMT yaitu dengan cara saldo anggota dikalikan dengan balas jasa yang diberikan, dan hasil dari itu yang diberikan kepada anggota. Dengan adanya balas jasa yang diberikan kepada anggota cukup besar dibandingkan dengan lembaga keuangan syari’ah lainnya, agar para anggota menjadi semangat menyimpan atau menabung di BMT As-Salam Demak. Karena membuat anggota semangat dalam menyimpan atau menabung tidak lah mudah, serta kepercayaan juga mendasari anggota dalam memilih produk yang ada di BMT”.³⁰

Dilihat dari data yang penulis peroleh dari lapangan, bahwasannya Ibu Rini juga mengatakan hal yang sama, bahwasannya balas jasa yang diberikan kepada anggota 0.5% setiap bulannya. Dengan adanya balas jasa tersebut akan membuat anggota semakin semangat dalam menitipkan dananya kepada BMT supaya dikelola atau disalurkan kepada anggota yang membutuhkan.

Dibawah ini pihak BMT memberikan ilustrasi dari salah satu data anggota yang mengambil produk tarissa di BMT As-Salam Demak dengan identitas sebagai berikut :

Nama : Abdul Fatah Yasin
Alamat : Dk. Ambil-Ambil Mangunrejo Kebonagung Demak
Agama : Islam

Bapak Abdul Fatah Yasin membuka rekening tarissa di BMT As-Salam Demak, dan sekarang saldo tabungan yang dimilikinya sebesar Rp 1.105.000. Bonus setiap bulannya dari BMT As-Salam Demak adalah 0.5%. Maka jumlah bonus atau balas jasa yang diterima Bapak Abdul Fatah Yasin adalah sebagai berikut :

Diketahui :

Saldo Tabungan : Rp 1.105.000

Bonus bulanan : 0.5%

Bonus yang dibagikan ke anggota yaitu :

³⁰ Wawancara dengan Rini, selaku Teller BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

$$\begin{aligned}
 &= \text{Bonus bulanan} \times \text{Nominal saldo} \\
 &= 0.5\% \times 1.105.000 \\
 &= 5.525
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, anggota tarissa atas nama Bapak Abdul Fatah Yasin mendapatkan bonus Rp 5.525,- jika saldo tabungan yang dimilikinya sebesar Rp 1.105.000,-.

Praktek balas jasa simpanan tarissa di BMT As-Salam Demak adalah berdasarkan pada kesepakatan antara anggota dengan BMT. Kesepakatan tersebut adalah kesepakatan perolehan besar kecilnya balas jasa yang akan diterima anggota. Pemberian bonus atau balas jasa dari BMT yang diberikan kepada anggota adalah sebesar 0.5% setiap bulannya.³¹

Wawancara penulis kepada Ibu Sutiah selaku anggota di BMT As-Salam Demak, beliau mengatakan :

“Dengan adanya produk simpanan tarissa yang ada di BMT As-Salam Demak dan produk tersebut menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* membuat saya senang sekali, karena saya mendapatkan pahala juga mendapatkan balas jasa yang besar dari BMT As-Salam Demak, sebab dana yang saya simpan di BMT tersebut digunakan sesuai dengan kebutuhan lembaga terutama disalurkan pada anggota lain. Apabila ada yang mau mengambil uang simpanan di BMT, pihak lembaga bisa memberikan langsung dengan cepat sesuai kesepakatan antara anggota dan pihak BMT. Pelayanan memuaskan yang diberikan dari pihak BMT kepada anggota juga menjadi alasan utama saya memilih produk yang ada di BMT As-Salam Demak, karena saya nyaman dengan pelayanan yang BMT berikan kepada saya, dan membuat saya semakin semangat menyimpan di BMT”³²

Dilihat dari wawancara Ibu Sutiah, bahwasannya beliau memilih produk tarissa karena mendapatkan balas jasa dari dana yang ia simpan, selain balas jasa yang diterima beliau juga mendapatkan pahala, serta dana yang ia simpan bisa dimanfaatkan untuk kebutuhan lembaga guna membantu anggota yang membutuhkan. Selain itu, apabila anggota membutuhkan dananya tersebut, pihak BMT bisa memberikannya dengan cepat sesuai dengan kesepakatan bersama antara pihak BMT dan anggota. Pelayanan yang ramah juga

³¹ Wawancara dengan Bapak Subekan selaku Manajer Pemasaran BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

³² Wawancara dengan Sutiah selaku Anggota BMT As-Salam Demak, pada hari rabu tanggal 10 Mei 2017

mempengaruhi anggota memilih produk yang ada di BMT, dengan pelayanan yang ramah membuat anggota nyaman dengan perlakuan yang diberikan BMT kepada anggota, baik simpanan maupun pembiayaan pelayanan yang ramah juga tetap diutamakan dari pihak BMT.

C. Analisis dan Pembahasan

1. Analisis tentang Keputusan Anggota Memilih Produk Tarissa (Tabungan Harian As-Salam) di BMT As-Salam Demak

Salah satu lembaga keuangan syari'ah yang tidak menggunakan sistem riba tetapi menggunakan sistem balas jasa adalah BMT As-Salam Demak yaitu tepatnya pada produk tarissa, berupa simpanan harian. Simpanan ini banyak diminati atau dimanfaatkan oleh anggota karena adanya beberapa faktor yang mendukung, salah satunya adalah aman, pelayanan yang ramah, mudah diambil sesuai kesepakatan, balas jasa dan sebagainya. Ini terlihat dari data yang didapat oleh peneliti bahwa jumlah anggota simpanan harian dari tahun 2015 adalah 863 anggota, dan di tahun 2016 adalah 1.237 anggota.

Dalam Ujang Sumarwan (2002), Schiffman dan Kanuk (1994) mendefinisikan suatu keputusan konsumen sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternative.³³

Keluasan pengambilan keputusan menggambarkan adanya proses yang berkesinambungan dari pengambilan keputusan menuju kebiasaan. Keputusan konsumen dibuat berdasarkan elemen kognitif dari pencarian dan evaluasi informasi terhadap pilihan merek. Proses dalam pengambilan keputusan konsumen selalu terkait dengan kepentingan pembelian baik tinggi maupun rendah. Keterlibatan kepentingan pembelian yang tinggi dari konsumen adalah penting bagi produsen dan pemasar. Karena pembelian berhubungan erat dengan kepentingan dan image konsumen terhadap suatu produk atau jasa.³⁴

Keputusan dibuat berdasarkan proses kognitif dari penyelidikan informasi dan evaluasi pilihan merek. Disisi lain, sangat sedikit atau tidak ada keputusan

³³ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2011, hlm. 357

³⁴ Ekawati Rahayu Ningsih, *Perilaku Konsumen*, Nora Media Enterprise, Kudus, 2010, hlm.

yang mungkin terjadi bila konsumen dipuaskan dengan merek khusus dan pembelian secara tetap.³⁵ Seperti halnya yang dilakukan BMT As-Salam dalam melayani anggotanya dengan cara memberikan pelayanan yang ramah, selain itu dana yang anggota titipkan kepada pihak BMT juga dikelola dengan baik, supaya anggota percaya terhadap pengelolaan pihak BMT.

Keputusan yang mempengaruhi anggota dalam memilih tarissa (tabungan harian As-Salam) dengan prinsip *wadi'ah yad dhamanah* adalah para anggota merasa aman menitipkan uangnya pada BMT As-Salam Demak dikarenakan lembaga menjaga amanah dari anggota yang menitipkan uangnya untuk keperluan membantu anggota yang lain dalam meningkatkan usahanya, hal ini dibuktikan dengan meningkatnya jumlah anggota dari tahun ke tahun.

Keputusan yang lainnya adalah mudah diambil, artinya bahwa anggota diberikan ruang gerak untuk mengambil uangnya sesuai dengan perjanjian awal antara anggota dengan BMT As-Salam Demak. Selain itu terdapat balas jasa, artinya bahwa balas jasa yang diberikan oleh BMT As-Salam Demak pada anggota dianggap lumayan lebih tinggi dibandingkan dengan lembaga yang lain, dimana balas jasanya adalah 0,5%.

Dalam kaitannya dengan hubungan antara konsumen dan produsen, pemerintah Indonesia pada tanggal 20 April 1999 telah mengundang Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen. Undang-Undang ini bertujuan untuk memberikan perlindungan konsumen berdasarkan manfaat, keadilan, keseimbangan, keamanan dan keselamatan konsumen serta kepastian hukum.³⁶

Sikap konsumen adalah faktor penting yang akan mempengaruhi keputusan konsumen. Konsep sikap sangat terkait dengan konsep kepercayaan (*belief*) dan perilaku (*behavior*). Sikap merupakan ungkapan perasaan konsumen tentang suatu objek apakah disukai atau tidak disukai, dan sikap juga bisa menggambarkan kepercayaan konsumen terhadap berbagai atribut dan manfaat dari objek tersebut. Kepercayaan konsumen adalah pengetahuan

³⁵ *Ibid*, hlm. 142

³⁶ Anita Rahmawaty, *Perilaku Konsumen Dalam Ekonomi Islam*, Idea Press, Yogyakarta, 2011, hlm.4

konsumen mengenai suatu objek, atribut dan manfaatnya. Kepercayaan, sikap dan perilaku juga terkait dengan konsep atribut produk.³⁷ Seperti halnya yang dilakukan BMT As-Salam telah memberikan pelayanan yang baik untuk anggotanya supaya nyaman dan juga telah memberikan kepercayaan penuh kepada pihak BMT, begitu pula sebaliknya untuk anggota. Keputusan konsumen biasanya sangat dipengaruhi oleh anggota keluarga.

Tak kalah pentingnya adalah prinsip syari'ah, artinya BMT As-Salam Demak memberikan keterbukaan dan menerima keinginan anggota sesuai standar dari lembaga dalam hal kerjasama, dimana BMT As-Salam Demak tidak memberikan paksaan pada anggota untuk melakukan simpanan *wadi'ah yad dhamanah*.

Ada tiga tipe pengambilan keputusan konsumen : (a) pemecahan masalah yang diperluas (b) pemecahan masalah yang terbatas , dan (c) pemecahan masalah rutin. Konsumen membutuhkan informasi yang banyak untuk menetapkan criteria dalam menilai merek tertentu. Konsumen juga membutuhkan informasi yang cukup mengenai masing-masing merek yang akan dipertimbangkan.³⁸

Dalam mengambil keputusan, konsumen akan mencari informasi yang tersimpan didalam ingatannya (internal) dan mencari informasi dari luar (eksternal). (Ujang Sumarwan, 2002). Konsumen juga mungkin mengkombinasikan antara pencarian internal dan eksternal agar informasi yang diperolehnya mengenai produk dan merek menjadi sempurna dan menyakinkan. Informasi yang dicari konsumen meliputi berbagai produk dan merek yang dianggap bisa memecahkan masalah atau memenuhi kebutuhan konsumen. Konsumen akan mendapatkan beberapa produk dan merek yang sangat dikenalnya, namun konsumen juga akan mengingat beberapa produk atau merek tetapi tidak dikenalnya secara baik. Produk dan merek yang diingat tersebut akan muncul dari memori jangka panjang konsumen.³⁹ Dalam hal ini anggota mencari informasi yang terkait dengan produk tarissa dengan

³⁷ *Ibid*, hlm. 32

³⁸ Ujang Sumarwan, *Op.Cit*, hlm. 375

³⁹ Ekawati Rahayu Ningsih, *Op.Cit*, hlm. 150

bertanya kepada teman, saudara atau anggota bisa datang langsung ke kantor BMT As-Salam Demak, anggota juga bisa baca brosur yang ada di BMT.

Inti dari pengambilan keputusan konsumen adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternative dan memilih salah satu diantaranya (Cohen, Miniard, & Dickson, 1980). Hasil dari proses pengintegrasian ini adalah suatu pilihan yang disajikan secara kognitif sebagai keinginan berperilaku. Kami mengasumsikan bahwa semua perilaku sengaja dilandaskan pada keinginan yang dihasilkan ketika konsumen secara sadar memilih salah satu diantara tindakan alternative yang ada. Ini tidak berarti bahwa suatu proses pengambilan keputusan sadar harus muncul setiap saat perilaku tersebut dinyatakan (Olshavsky & Granbois, 1979). Beberapa perilaku sadar dapat berubah menjadi kebiasaan. Perilaku tersebut didasarkan pada keinginan yang tersimpan di ingatan yang dihasilkan oleh proses pengambilan keputusan masa lampau. Ketika diaktifkan, keinginan atau rencana keputusan yang telah terbentuk sebelumnya ini secara otomatis mempengaruhi perilaku proses pengambilan keputusan konsumen.⁴⁰ Dalam hal ini, anggota memilih produk tarissa secara sadar sesuai keinginan anggota. Dengan memilih produk tarissa, anggota menjadi terbiasa melakukan penyimpanan atau menabung di BMT As-Salam Demak, dan dengan adanya produk tarissa di BMT, anggota mempunyai rencana yang telah dibentuknya sebelum mengambil produk tarissa yang ada di BMT As-Salam Demak.

Pembelian ulang juga dapat didasarkan pada kebiasaan yang terbentuk untuk menyederhanakan kegiatan proses keputusan dan memungkinkan konsumen menanggulangi secara lebih efektif tekanan dari kehidupan. Namun, kebiasaan pembelian berbeda dengan tajam bergantung kepada tingkat keterlibatan produk.⁴¹ konsumen meletakkan bobot lebih besar pada

⁴⁰ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen*, CAPS (Center of Academic Publishing Service), Yogyakarta, 2013, hlm. 90

⁴¹ James, dkk, *Perilaku Konsumen*, Binarupa Aksara, Jakarta, 1994, hlm. 37

beberapa sifat produk dibandingkan pada sifat lain ketika mereka memilih diantara merek-merek yang bersaing.⁴²

Persaingan antar merek setiap produk akan semakin tajam dalam merebut konsumen. Bagi konsumen, pasar menyediakan berbagai macam pilihan produk dan merek. Konsumen bebas memilih dan memutuskan berbagai produk dan merek yang akan dibelinya. Konsumen akan menggunakan berbagai kriteria dalam membeli produk dan merek tertentu. Konsumen tentu akan memilih produk yang berkualitas lebih baik dan harga yang lebih murah.⁴³ Seperti halnya anggota memilih produk tarissa diantara produk-produk lainnya yang ada di BMT As-Salam Demak, karena dalam produk tarissa balas jasa yang diberikan tinggi dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya, dan bentuk balas jasa yang diterima semata-mata hanyalah bonus dan juga memperoleh pahala dari Allah SWT karena telah membantu anggota yang membutuhkan, serta produk tarissa sesuai dengan kebutuhan anggota.

Dalam teori perilaku konsumen bahwa proses keputusan konsumen akan dipengaruhi oleh 3 (tiga) faktor utama yaitu (1) Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh produsen dan lembaga lainnya (2) Faktor lingkungan konsumen, diantaranya adalah budaya, karakteristik sosial ekonomi, keluarga dan rumah tangga, kelompok acuan dan situasi konsumen, dan (3) Faktor perbedaan individu konsumen, diantaranya adalah kebutuhan dan motivasi, kepribadian, pengolahan informasi dan persepsi, proses belajar, pengetahuan dan sikap.⁴⁴

2. Analisis tentang Perhitungan Balas Jasa Pada Produk Tarissa (Tabungan Harian As-Salam) Berdasarkan Akad *Wadi'ah Yad Dhamanah* di BMT As-Salam Dema

Tabungan telah mendapatkan pengaturan dalam Fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 12 Mei 2000 yang intinya menyatakan bahwa untuk

⁴² *Ibid*, hlm. 67

⁴³ Anita Rahmawaty, *Ibid*, hlm. 2

⁴⁴ Anita Rahmawati, *Op.Cit*, hlm. 18-19

memenuhi kebutuhan masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan dan dalam menyimpan kekayaan, memerlukan jasa perbankan, salah satu produk di bidang penghimpunan dana dari masyarakat adalah tabungan.⁴⁵ Dalam hal ini produk tarissa di BMT As-Salam Demak menggunakan konsep balas jasa, yang mana telah banyak diterapkan oleh lembaga-lembaga keuangan syari'ah terutama koperasi syari'ah/BMT.

Seperti halnya BMT akan memberikan bonus kepada anggota yang memilih produk berupa tabungan *wadi'ah*.⁴⁶ *Wadi'ah* dapat juga diartikan akad seseorang kepada pihak lain dengan menitipkan suatu barang untuk dijaga secara layak. Dari pengertian ini, maka dapat dipahami bahwa apabila ada kerusakan pada benda titipan, padahal benda tersebut sudah dijaga sebagaimana layaknya, maka si penerima titipan tidak wajib menggantinya, tetapi apabila kerusakan itu disebabkan karena kelalaiannya, maka ia wajib menggantinya.⁴⁷ Lebih lanjut, *wadi'ah* menjadi dua jenis. Pertama, *wadi'ah yad amanah* yaitu pihak penerima titipan harus menjaga dan memelihara barang titipan dan tidak diperkenankan untuk memanfaatkannya. Kedua, *wadi'ah yad dhamanah* yaitu Pihak penerima titipan dapat memanfaatkan barang yang dititipkan. Penerima titipan wajib mengembalikan barang yang dititipkan dalam keadaan utuh. Penerima titipan diperbolehkan memberikan imbalan dalam bentuk bonus yang tidak diperjanjikan sebelumnya.⁴⁸

Bonus sama sekali berbeda dari bunga, baik dalam prinsip maupun sumber pengambilan. Dalam merangsang semangat masyarakat dalam menabung, sekaligus sebagai indikator kesehatan lembaga keuangan terkait, maka lembaga keuangan memberikan balas jasa berupa bonus. Hal ini karena semakin besar nilai keuntungan yang diberikan kepada penabung dalam bentuk bonus, semakin efisien pula pemanfaatan dana tersebut dalam investasi

⁴⁵ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, Rajawali Pers, Jakarta, 2016, hlm. 91

⁴⁶ *Ibid*, hlm. 93

⁴⁷ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2010, hlm. 87

⁴⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2011, hlm. 63

yang produktif dan menguntungkan.⁴⁹ Dengan prinsip ini pula, penyimpan boleh mencampur asset penitip dengan asset penyimpan atau asset penitip yang lain, dan kemudian kemudian digunakan untuk tujuan produktif mencari keuntungan. Pihak penyimpan berhak atas keuntungan yang diperoleh dari pemanfaatan asset titipan dan bertanggung jawab penuh atas risiko kerugian yang mungkin timbul.⁵⁰

Salah satu lembaga keuangan syari'ah yang tidak menggunakan sistem riba tetapi menggunakan sistem balas jasa adalah BMT As-Salam Demak yaitu tepatnya pada simpanan tarissa. Simpanan ini banyak diminati atau dimanfaatkan anggota karena adanya beberapa faktor yang mendukung, salah satunya adalah aman, pelayanan yang ramah, mudah diambil, balas jasa dan sebagainya.

Hal tersebut terjadi pada BMT As-Salam Demak, saat peneliti melakukan observasi secara langsung didapatkan bahwa di BMT As-Salam Demak terdapat beberapa produk simpanan yang menggunakan sistem *wadi'ah yad dhamanah*, di mana dalam prinsip ini memberikan pelayanan pada simpanan harian (tarissa).

Sebagai salah satu lembaga yang berfungsi untuk menghimpun dana masyarakat BMT As-Salam Demak harus memiliki sumber dana yang optimal sebelum disalurkan kembali ke masyarakat. Disamping itu, sebagai lembaga keuangan syari'ah yang dituntut untuk mempraktekkan kaidah syari'ah islam, maka perlu dipahami dulu transaksi-transaksi yang tidak bertentangan dengan syari'at islam.

BMT As-Salam Demak dalam menghimpun dananya selain bersumber dari modal dasar juga melalui produk tunggal yaitu produk tarissa (tabungan) namun dalam prakteknya setiap lembaga keuangan berbeda-beda, ada yang seperti deposito atau produk assiba. Sumber dana yang dihimpun dari masyarakat terdiri dari beberapa jenis dana, yaitu dana modal, dana dari pendiri BMT dan dari pemegang saham lembaga keuangan tersebut.

⁴⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah : Dari Teori Ke Praktik*, Gema Insan Press, Jakarta, 2001, hlm. 88

⁵⁰ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syari'ah*, Rajawali Pers, Jakarta, 2013, hlm.44

Tabungan merupakan salah satu bentuk simpanan yang diperlukan oleh masyarakat untuk menyimpanuangnya, karena merupakan jenis simpanan yang dapat dibuka dengan persyaratan yang sangat mudah dan sederhana. Persyaratan untuk dapat membuka rekening tabungan wadi'ah masing-masing bank syari'ah berbeda-beda.⁵¹

Adapun prosedur yang diberikan BMT As-Salam Demak yaitu :

1. Mengisi formulir anggota baru
2. Menyerahkan fotocopy kartu identitas (KTP/SIM) yang masih berlaku
3. Setoran awal Rp 10.000,-
4. Setoran dapat dilakukan sewaktu-waktu pada saat kas buka.
5. Dan selanjutnya akan dapat menikmati bonus atau balas jasa.

Sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank syari'ah kepada nasabah pemegang rekening tabungan *wadi'ah*, bank syari'ah memberikan balas jasa berupa bonus. Penentuan besarnya bonus tabungan *wadi'ah* dan cara perhitungannya tergantung masing-masing lembaga keuangan.⁵² Praktek balas jasa simpanan tarissa di BMT As-Salam Demak adalah berdasarkan pada kesepakatan antara anggota dengan BMT. Kesepakatan tersebut adalah kesepakatan perolehan besar kecilnya balas jasa yang akan diterima anggota. Dalam hal ini balas jasa yang diberikan anggota adalah sebesar 0.5% setiap bulannya.

Dibawah ini peneliti akan memberikan ilustrasi dari salahsatu data anggota yang mengambil produk tarissa di BMT As-Salam Demak dengan identitas sebagai berikut :

Nama : Siti Prihatin
 Alamat : Truko
 Agama : Islam

Ibu Siti Prihatin membuka rekening tarissa di BMT As-Salam Demak, dan sekarang saldo tabungannya sebesar Rp 5.104.000,-. Bonus setiap bulan yang

⁵¹ Ismail, *Op.Cit*, hlm. 74

⁵² *Ibid*, hlm. 79

diberikan dari BMT untuk anggota adalah sebesar 0.5%. Maka jumlah bonus atau balas jasa yang diterima Bapak Ahmad Jupri adalah :

Diketahui :

Saldo Tabungan : Rp 5.104.000

Bonus bulanan : 0.5%

Bonus yang dibagikan ke anggota yaitu :

= Bonus bulanan X Nominal saldo

= 0.5% X 5.104.000

= 25.520

Dari hasil perhitungan diatas, anggota tarissa atas nama Ibu Siti Prihatin mendapatkan bonus sebesar Rp 25.520,- jika saldo tabungan yang dimilikinya sebesar Rp 5.104.000,-.

Dengan demikian prosedur yang dijalankan oleh BMT As-Salam Demak sudah sesuai dengan syari'ah, karena Menurut Ismail simpanan ini mempunyai karakteristik yakni harta yang dititipkan boleh dimanfaatkan, bank mendapat manfaat atas harta yang dititipkan, oleh karena itu penerima titipan boleh memberikan bonus. Bonus sifatnya tidak mengikat, sehingga dapat diberikan atau tidak. Besarnya bonus tergantung pada pihak penerima titipan.⁵³ Dalam hal ini, anggota tidak menanggung risiko kerugian dan uangnya dapat diambil sewaktu-waktu secara utuh setelah dikurangi biaya yang telah ditentukan pihak BMT. Dan dengan demikian, dalam produk tarissa didasarkan pada akad *wadi'ah yad dhamanah*, sehingga pihak BMT yang menerima titipan dana diperbolehkan memproduktifkan dana tersebut.⁵⁴ Implementasi akad *wadi'ah* dalam lembaga keuangan salah satunya adalah melalui produk berupa tabungan. Dengan menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* pihak lembaga keuangan bisa memanfaatkan atau menggunakan dana yang dititipkan oleh anggota. Balas jasa yang digunakan bisa bagi keuntungan bersih atau pendapatan yang telah dikurangi dengan biaya-biaya

⁵³ Ismail, *Op.Cit*, hlm. 65

⁵⁴ Khotibul Umam, *Op.Cit*, hlm. 80

pun bisa memakai bagi pendapatan, artinya berapa pendapatan yang diperoleh lembaga keuangan langsung dibagi sesuai dengan kesepakatan yang ada.

