

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah

1. Sejarah KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah

Dengan perkembangan zaman ini, persaingan berbisnis juga semakin meningkat, terkhusus bisnis pada focus lembaga keuangan syariah. Sejarah berdirinya BMT ada di Indonesia, ini itu ditandai dengan berdirinya lembaga pembiayaan syariah kecil yang dikembangkan oleh salah satu mahasiswa ITB di Masjid Salman pada tahun 1984 BMT ini telah menjalin kerjasama dengan lembaga pembiayaan lain yang berbasis syariah. BMT terus berkembang dan berproses serta berupaya untuk terus memajukan perekonomian rakyat (kemaslahatan umat).¹

BMT Yaummi berkantor pusat di Pati yang berawal dari Bapak Muhammad Jatmiko Muda yang awal mulanya meneliti di Teknosa ITB Bandung yang hasilnya sangat luar biasa. Beberapa tahun kemudian, mereka collabs dan melakukan pencarian dengan terus berlanjut dan akhirnya ditemukannya BMT Binama. Pada saat November 1994, itu diadakan perekrutan pelatihan karyawan BMT yang menjalin kerjasama dengan Dompot Dhuafa Republika.

Lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Ass'adah tidak hanya berfokus pada *profit oriented* saja, melainkan juga berfokus pada usaha non profit, seperti penghipunan ZISWAF. Dalam hal ini lembaga KSPPS Yaummi ini menjadi pihak *mudharib* atas zakat, infaq, shadaqoh, dan wakaf dari masyarakat yang akan disalurkan di Dompot Dhu'fa Republik Jakarta.

Pelatihan angkatan kedua ini ternyata dimonitori oleh Mas Ery Sudewo dan Mas Jamil Azzaini (pelatih terbaik). Ternyata dengan waktukurang lebih 1 bulan setelah pelatihan, Bapak Muhammad Jatmiko, telah menjadi ketua pengurus BMT Yaummi dan telah

¹ Hasil Dokumentasi dari, *Company Profil Kspss Yaummi Maziyah Assa'adah*, dikutip pada 15 November, 2021, pukul 08.00 WIB, 2.

membentuk sebuah BMT dengan nama koperasi Yaummi dengan dibantu dengan beberapa ustad dan ustadzah TPA Yaummi Mas dan beberapa tenaga profesional iannya. Dari Forum Ekonomi Syariah (FES) inilah juga meghadirkan beberapa BMT yang sangat berkembang, diantaranya BMT Bima di Muntilan, BMT Beringharjo di Jogja, BMT Binamas di Purworejo BMT Yaummi Mas di Pati.

Dan saat bersamaan juga pemerintah juga menghadirkan UU perbankan dimana UU tersebut menjelaskan bahwa dibolehkannya perbankan dalam menentukan bunga sendiri sampai ke bunga 0%. Dari inspirasi inilah sebesar 29 ummat Islam untuk menetaskan Bank Muamalat Indonesia sebagai pelopor Bank Syariah pertama di Indonesia.

KSPPS merupakan LKS yang aktifitas operasionalnya dilakukan dengan berpedoman syariah. Selain itu KSPPS Yaummi Fatimah memiliki dua keutamaan yaitu simpanan dan pembiayaan syariah. KSPPS Yaummi Maziyah Ass'adah Cabang Demak bertempat di Bintoro Lantai 2 No. A2-9-10 Demak. Dan untuk kantor pusat bertempat di Jl. KH. Ahmad. Dahlan 23B Pati, dengan No. Badan Hukum 13426/BH/KWK.II/X/1997.²

Dan saat bergulirnya waktu, hal tersebut dirasa sudah efektif maka seluruh jaringan BMT disatukan didalam Badan Hukum KJKS. Pada 2012 penyatuan Badan Hukum telah membuahkan hasil dan dilaksanakan dengan SK PAD 02/PAD/XIV/II/2012 tertanggal 14 Febuari 2012, lalu dengan adanya alasan tersebut BMT Yaummi berubah nama Menjadi KJKS Yaummi Fatimah. Berdasarkan terbitnya Pemenkop dan UKM No. 16/2015 tentang usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah, telah berubah nama KJKS menjadi nama KJKS/USPPS koperasi. Maka dari itu KJKS BMT Yaummi Fatimah ini telah berubah nama menjadi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah mulai awal 2016, dengan ketentuan pemerintah untuk menetapkan tiga suku kata dan tidak diperbolehkannya *trade mark* BMT

² Ahmad Pri Kuntoro, Wawancara Oleh Penulis, 23 November 2021, Pukul 08.00 WIB, Wawancara Informasi, Transkrip.

dan berjalan dengan prinsip syariah. Kspp Yaummi Maziyah Ass'adah memiliki arti sebagai yayasan amalan umat Islam yang menguntungkan dan membahagiakan. Dikatakan menguntungkan karena semua *stakeholders* diharap bisa merasakan langsung keuntungan itu, dan membahagiakan karena kemasannya syariah tentu saja mendatangkan rezeki yang bersih dari riba dan keberkahan Allah diharapkan akan mendatangnya.³

Selain melayani kegiatan penghimpun dan penyaluran dana, lembaga KSPPS Yaummi Maziyah juga menyediakan layanan tiket pesawat murah melayani transfer uang dari seluruh dunia, dan juga menyediakan jasa-jasa pembayaran lainnya.⁴

Dilihat dari profil perusahaan bahwa KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah memiliki beberapa kantor cabang di wilayah Jawa Tengah dan DIY yaitu sebagai berikut:⁵

- 1) Kantor Kas Pusat : Jl KH Ahmad Dahlan 23B Pati.
- 2) Kantor Kas Pusat : Jl Diponegoro 155 Pati.
- 3) Puri : Ruko Pasar Baru Nmor 10 Pati.
- 4) Tayu : Jl Yos Sudarso Nomor 103 Tayu
- 5) Trangkil : Komplek Pasar Trangkil Kios Nomor 5 Pati.
- 6) Juwana : Komplek Ruko Pasar Porda Nomor 10 Juwana.
- 7) Karaban : Jl Raya Pati - Kayen Km 12 Karaban.
- 8) Kayen : Jl Raya Pati - Kayen Km.17 Kayen.

³ *Company Profil Kspps Yaummi Maziyah Assa'adah*, 5.

⁴ Ahmad Pri Kuntoro, Wawancara Oleh Penulis, 23 November 2021, Pukul 08.30 WIB, Wawancara Informasi, Transkrip.

⁵ Hasil Dokumentasi dari, *Profil Kspps Yaummi Mziyah Assa'adah*, dikutip pada 16 November, 2021, pukul 09.30 WIB, 5.

- 9) Gabus : Jl Raya Gabus – Tlogoayu Km 1 Rt.004/006.
- 10) Kuniran : Jl Raya Batangan – Jaken km 5 Kayen.
- 11) Rembang : Jl Diponegoro Nomor 70 H Rembang.
- 12) Bulumanis : Jl Ampera Nomor 3 Bulumanis, Depan Polsek.
- 13) Gombang : Pasar Wonokriyo Blok M Nomor 3 Gombang.
- 14) Magelang : Pasar Gotong Royong Kios Nomor 2 Magelang.
- 15) Tegal : Jl Teuku Umar Nomor 142 Tegal.
- 16) Cilacap : Jl Tidar Nomor 40 B Cilacap.
- 17) Kas Cilacap Sampang : Jl Gerilya Sebelah Balai Desa Sampang.
- 18) Klaten : Jl Melati Nomor 26 Mlinjon Tonggalan Klaten.
- 19) Kudus : Pasar Jekulo Kios Nomor 2.
- 20) Jepara : Jl Pati – Jepara Km 36 Kelet.
- 21) Demak : Kios Pasar Bintoro Lantai 2 No A2-9, A2-10 Demak.
- 22) Semarang : Perum Panca Karya Blok III No 14.

2. Moto, Visi dan Misi serta Tujuan KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah

Untuk lebih jelasnya berikut merupakan Moto, Visi dan Misi, serta Tujuan dari KSPPS Yaummi Maziyah Ass’adah yaitu:⁶

a. Moto:

“Aman Duniawi dan Ukhrawi”

⁶ Hasil Dokumentasi dari, *Company Profil Kspss Yaummi Maziyah Assa’adah*, dikutip pada 17 November, 2021, pukul 08.30 WIB, 2.

- b. Visi:
 “Menjadikan suatu lembaga keuangan yang selalu mengedepankan pkeuntungan yang berlandaskan prinsip syariah”
- c. Misi:
 - 1) Mengedepankan dan membudayakan transaksi ekonomi sesuai dengan nilai-nilai syariah.
 - 2) Selalu menjunjung tinggi akhlak yang baik dalam mengelola umatnya.
 - 3) Selalu memprioritaskan kepuasan para anggotanya.
 - 4) Menjadikan KSPPS Yaummi Maziyah ass’adah agar terus berkembang dengan sehat dan menjadi tolok ukur dalam batas kewajaran LKS.
 - 5) Terus mengutamakan kesejahteraan dan kemaslahatan umat, terutama bagi kaum dhuafa.
- d. Tujuan:
 - 1) Meningkatkan kemaslahatan umat dengan menjunjungtinggi nilai syariah.
 - 2) Menjunjung tinggi Akhlaq yang baik.

3. Struktur Organisasi

Susunan engurus dan dewan pengawas syariah KSPPS Yaummo Maziyah Assa’adah periode 2017 sampai 2021:

- a) Pengurus
 - Ketua Umum : Ahyar
 - Ketua I : Ahmad Majuri
 - Ketua II : Kartono
 - Sekretaris : Dwi Setyaningrum
 - Bendahara : Sri Wahyuni
- b) Pengawas
 - Koordinator : Slamet Budi Santoso
 - Anggota : Suroto
 - Anggota : Wiji Mulyono
- c) Dewan Pengawas Syariah
 - Ketua : KH. Abdul Wahid Hasyim
 - Anggota : Muh. Faqih Immadudin
 - Anggota : Suparman
- d) Kantor Cabang
 - Ketua : Ahamad Pri Kuntoro

Administrasi : Anisatul Laili
 Teller : Nor Alfi Hidayati
 Marketing I : Ahmad Saerozi
 Marketing II : Azka Khilmi Fuad

Gambar 4. 1 Struktur



Berikut tugas, wewenang, dan tanggung jawab karyawan dalam KSPPSYaummi Maziyah Ass'adah Cabang Demak yaitu sebagai berikut:

1) Kepala Cabang

Bertugas, memimpin organisasi dan kegiatan usaha kantor cabang masing-masing, bertanggung jawab kepada bagian-bagian atas tugas-tugasnya. Kepala cabang juga mempunyai tugas untuk melakukan evaluasi, pengawasan dari kinerja para bawahannya. Kepala cabang juga berwenang untuk memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon anggota. Kepala cabang akan menyampaikan laporan pengelolaan kantor cabang yang dipimpinnya kepada manajer kepada manajer setiap bulan sekali.

2) Administrasi

Administrasi memiliki tugas dalam penyiapan buku tabungan bagi calon nasabah baru, melakukan pencatatan saldo tabungan dimonitoring tabungan, dan melakukan pemindah bukuan bagi hasil serta memberikan informasi deposito jatuh tempo kepada anggotanya.

3) Teller

Teller memiliki tugas untuk menerima uang setoran dari anggota, menarik simpanan yang diinginkan oleh anggota disertai dengan membuat bukti (slip) pembayaran/pengambilan uang. Teller juga bertugas untuk membuka kas dipagi hari dan menutup kas di akhir.

4) Marketing

Marketing memiliki tugas dalam pemasaran produk barang dan jasa yang dimiliki oleh KSPPS Yaummi Maziyah Ass'adah, membuat buku tabungan, dan menjemput bola angsuran dan simpanan para anggota serta melakukan penyetujuan permohonan pembiayaan.

4. Tata Kelola Perusahaan

Tata kelola lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Ass'adah ada tiga yaitu kode etik, keyakinan inti, dan nilai dasar:⁷

- 1) Kode Etik, yang dimiliki lembaga keuangan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah selalu berlandas Al-Qur'an yang di praktikkan dalam kesehariannya.
- 2) Keyakinan Inti, yang diterapkan lembaga keuangan KSPPS untuk mencapai visi dan misi lembaga dengan menerapkan kunci dasar 4H yaitu Ishlahi, Fallah, Jamaah, dan Mujahadah.
- 3) Nilai Dasar, lembaga keuangan KSPPS Yaummi Maziyah Ass'adah terdiri dari 5H yaitu Ibadah, Fathonah, Tabligh, Amanah, dan Maslahah.

⁷ Hasil Dokumentasi dari, *Company Profil Yaummi Maziyah Assa'adah*, dikutip pada 20 November, 2021, pukul 08.00 WIB.

5. Keunggulan KSPPS Yaummi Maziyah Ass’adah

KSPPS Yaummi Maziyah Ass’adah memiliki keunggulan dibanding dengan lembaga keuangan yang lainnya, antara lain sebagai berikut:⁸

- 1) Lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Ass’adah senantiasa terus mengutamakan pelayanan yang baik dengan menjunjung tinggi akhlakul karimah.
- 2) Menerapkan pelayanan yang ramah, professional, amanah serta mudah dalam kegiatan transaksinya.,
- 3) Lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Ass’adah sangat erat dengan ekonomi masyarakat menengah kebawah, terkhusus pada masyarakat yang berada diwilayah Demak,
- 4) Lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Ass’adah menerapkan sistem syariah yang diberlakukan pada setiap transaksi, sehingga transaksinya menjadi lebih berkah,
- 5) Lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Ass’adah adalah lembaga yang mengedepankan profit berlandas syariah, dimana setiap tahunnya KSPPS ini wajib membagikan SHU sekitar 24%-30% kepada anggota pendanaan.

6. Produk-produk KSPPS Yaummi Maziyah Ass’adah Cabang Demak

Lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Ass’adah memiliki beberapa produk, diantaranya.⁹

a. Produk Simpanan

Produk simpanan yang dimiliki oleh lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Ass’adah yakni:

1) Si Rel (Simpanan Sukarela Berjangka)

Produk simpanan ini memiliki keunggulan yaitu bisa disetorkan dan bisa diambil kapanpun (sewaktu-waktu) dengan akad wadi’ah yadhomanah. Keuntungan tabungan SI RELA bagi penyimpan yakni amanah, bebas riba, transaksi

⁸ Hasil Dokumentasi dari, *Profil Yaummi Maziyah Assa’adah*, dikutip pada 20 November, 2021, pukul 10.00 WIB.

⁹ Hasil Dokumentasi dari, *Brosur Kspps Yaummi Maziyah Assa’adah*, dikutip pada 23 November, 2021, pukul 08.30 WIB.

mudan dan sesuai dengan prinsip syariah, tidak ada pungutan biaya bulanan, dan akan selalu mendapatkan keuntungan perbulannya. Syarat pengajuan Si Reli ini dengan membawa:

- a) Fotocopy KTP dan SIM
 - b) Awal setornya itu minimal 10 ribu dan berikutnya minima 5 ribu
- 2) Sidik Amal (Simpanan Pendidikan Amanah dan Leluasa)

Produk ini bertujuan untuk merencanakan tabungan pendidikan putra putri anggota dikemudian hari. Keuntungan dengan membukanya tabungan ini yaitu setiap bulannya mendapatkan keuntunga, bebas biaya administrasi per bulan dan juga akan mendapatkan hadiah special dari pihak KSPPS setiap bulan Juli. Syarat pembukaan simpanan ini antara lain:

- a) Melakukan setoran awal minimal sebesar 25 ribu dan kelipatannya dengan janga waktu 3-6 tahun,
 - b) Penarikannya dapat dilakukan saat jatuh tempo.
- 3) Si Mapan (Simpanan Masa Depan)

Produk ini merupakan produk yang telah deprogram sesuai dengan jangka waktu terserah kita. Keuntungannya yaitu anggota dapat mendapatkan profit setiap bulannya. Sedangkan ketentuan simpanan SI MAPAN yakni:

- a) Dalam jangka waktu 3 bulan, setoran awal minimlanya yaitu 50 ribu/bulannya,
 - b) Dan setelah jangka waktu 6 bulan, setoran awal minimalnya yaitu 25 ribu perbulannya..
- 4) Simwapres (Simpanan Siswa Berprestasi)

Produk ini didesain oleh KSPPS yang dikhususkan bagi kaum pelajar guna melatih mental keberanian siswa untuk memiliki hubungan dengan lembaga KSPPS. Keuntungan memiliki simpanan ini yaitu bisa membelanjakan dana tersebut sewaktu-waktu untuk keperluan sekolah dan siswa bisa menghemat dengan adanya simpanan ini

(mendapatkan keuntungan). Ssiwa akan mendapatkan hadiah setiap bulan Januari dan Juli. Ketentuan simpanan ini yakni:

- a) Setoran awalnya itu minimal 10 ribu dan setoran berikutnya itu minimal sebesar 5 ribu,
- b) Penarikan hanya dapat dilakukan di bulan Juni dan Desember.

5) Si Suka (Simpanan Sukarela Berjangka)

Produk ini hamper mirip dengan produk investasi deposito. Keuntungan tabungan ini yaitu anggota akan mendapatkan bagi hasil yang lumayan, lebih besar dari simpanan lain dan bebas dari biaya administrasi per bulan. Porsi Nisbah (bagi hasil) penyimpanannya yaitu apabila anggota memilih jangka waktu 3 bulan, maka nisabah keuntungannya sebesar 50:50. Dan jangka waktu 6 bulan, nisbah yang didapatkan sebesar 60:40.

6) Si Haji (Simpanan Haji)

Produk simpanan haji memiliki tujuan pelaksanaan ibadah haji atau umroh dengan akad wadi'ah yadhomanah. Ketentuan simpanan haji ini yakni

- a) Setoran awalnya minimal 100 ribu dan setoran berikutnya minimal 100 ribu
- b) Penarikan hanyadapat dilakukan untuk keperluan haji/umroh.

7) Si Qurban (Simpanan Qurban)

Produk simpanan qurbanbertujuan untuk memudahkan kita untuk ber qurban. Simpanan ini memiliki keuntungan bagi penyimpan yakni mendapatkan keuntungan setiap bulannya. sedangkan ketentuan simpanan yakni:

- a) Setoran awalnya minimal 25 ribu dengan jagka waktu 1 tahun.,
- b) Penarikan hanya bisadilakukan saat berkurban.

8) Simpanan Arisan Wisata Ukhwah

Produk ini bertujuan untuk memberikan solusi secara tepat bagi anggota yang ingin rekreasi bersama keluarga.Produk ini memiliki keuntungan dengan mendapatkan souvenir cantik dan

mendapatkan sebuah hadiah wisata pada pertengahan periode. Sedangkan ketentuan simpanan yakni:

- a) Setoran awalnya inimal 100 ribu – 50 ribu dalam jangka waktu 36 bulan,
- b) Pencairannya dilakukan pada akhir periode.

b. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan yang terdapat di KSPPS Yaummi Maziyah yakni:

1) Pembiayaan Mudharabah (Modal Kerja)

Pembiayaan modal kerja dapat diartikan sebagai suatu pembiayaan yang dikhususkan untuk tambahan modal kerja bagi anggota yang masih kekurangan modal usaha. Bidang pembiayaan modal kerja ini meliputi perdagangan pertanian, jasa, perikanan, industri, dan lainnya. Syarat dari pembiayaan mudharabah ini diantaranya:

- a) Anggota harus jujur dan memiliki bisnis yang jelas (halal),
- b) Mengisi formulir permohonan pembiayaan, dan membawa berkas-berkas pendukung seperti fotokopi KTP suami, istri, kk, surat nikah, kwitansi pembayaran listrik (2 lembar), fotokopi surat jaminan sebanyak (2 Lembar) seperti: sertifikat tanah, bpkb, stnk, dan gesekan nomor rangka dan mesin,
- c) Anggota harus mau di survey usaha ataupun rumah serta bersedia memenuhi aturan yang ada.

2) Pembiayaan Musyarakah (Penyertaan)

Pembiayaan musyarakah ini definisikan sebagai pembiayaan yang diberikan oleh KSPPS kepada anggota yang sudah memiliki modal tetapi masih kurang. Keuntungan dan kerugian dari pembiayaan ini akan dibagi berdasar penyertaan modal dan perjanjian diawal. Syarat-syarat pembiayaan mudharabah antara lain:

- a) Anggota harus jujur dan memiliki bisnis yang jelas (halal),

- b) Mengisi formulir permohonan pembiayaan, dan membawa berkas-berkas pendukung seperti fotokopi KTP suami, istri, kk, surat nikah, kwitansi pembayaran listrik (2 lembar), fotokopi surat jaminan sebanyak (2 Lembar) seperti: sertifikat tanah, bpkb, stnk, dan gesekan nomor rangka dan mesin,
- c) Anggota harus mau di survey usaha ataupun rumah serta bersedia memenuhi aturan yang ada.

3) Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli Barang)

Pembiayaan jual beli ini di diperuntukkan bagi calon anggota yang menginginkan suatu barang untuk aktifitas sehari-harinya. KSPPS akan memberikan pembiayaan ini kepada anggota yang telah memenuhi persyaratan. Pihak bank harus mengungkapkan harga pokok barang dan menyepakati margin yang telah ditentukan kedua belah pihak. Pembayaran dapat dilakukan berangsur sesuai dengan kesepakatan awal.¹⁰

- a) Anggota harus jujur dan memiliki bisnis yang jelas (halal),
- b) Mengisi formulir permohonan pembiayaan, dan membawa berkas-berkas pendukung seperti fotokopi KTP suami, istri, kk, surat nikah, kwitansi pembayaran listrik (2 lembar), fotokopi surat jaminan sebanyak (2 Lembar) seperti: sertifikat tanah, bpkb, stnk, dan gesekan nomor rangka dan mesin,
- c) Anggota harus mau di survey usaha ataupun rumah serta bersedia memenuhi aturan yang ada.

7. Manfaat Program Pembiayaan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah

Adapun manfaat program pembiayaan berkah KSPPS Yaummi Maziyah yakni bermanfaat untuk

¹⁰ Syukri Iska, *Sistem Perbankan di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi* (Yogyakarta: Fajaj Media Press, 2014), 200.

memenuhi kebutuhan dana tunai seperti, tambahan modal usaha, biaya renovasi rumah, beli kendaraan (mobil atau motor), biaya pendidikan, dan kebutuhan lainnya.

Selain manfaat program pembiayaan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah juga memiliki keunggulan yakni proses cepat, persyaratan mudah, dan nisbah bagi hasil atau margin bersaing.¹¹

B. Deskripsi Data Penelitian

Berdasar hasil observasi & wawancara di lapangan yang dilakukan, maka peneliti menerapkan data sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Yaummi Maziyah Cabang Demak

Strategi pemasaran merupakan wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal. KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak menggunakan beberapa strategi dalam menjajakan produk pembiayaan *murabahah*. Strategi pemasaran yang digunakan yaitu dengan cara melihat pangsa pasar yang menjadi target pasar dari KSPPS Yaummi Maziyah Cabang Demak. Pihak marketing KSPPS akan mengenalkan produk dengan cara pembagian brosur dan mini *marketing* ke calon anggota. Divisi *marketing* akan memperkenalkan dan menjelaskan ke calon anggota secara detail terkait dengan kelebihan, manfaat ataupun kekurangan dari produk pembiayaan *murabahah* secara transparan. Pihak *marketing* akan menjelaskan secara terbuka mengenai ketentuan akad pembiayaan *murabahah*. Sebagaimana kutipan dari hasil wawancara peneliti dengan bapak Ahmad Pri Kuntoro selaku Kepala Cabang KSPPS Yaummi Assa'adah Cabang Demak menyatakan bahwa:¹²

“Strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS Yaummi ini dilakukan dengan melihat potensial pasar dan potensial dari anggota yang menjadi target. Lalu, divisi marketing saya akan melakukan

¹¹ Brosur Pembiayaan Kspps Yaummi Maziyah Assa'adah, 2.

¹² Ahmad Saerozi, *Selaku Marketing 1 KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak*, Wawancara Oleh Penulis, 24 November, 2021, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informasi, Transkrip Pembiayaan.

pemasaran produk dengan cara pembagian brosur dan *mini marketing* ke calon anggota pembiayaan. Pihak marketing dari KSPPS saya ini akan menjelaskan secara detail dan transparan terkait dengan produk yang ditawarkan. Mereka akan menjelaskan bagaimana konsep akad yang dipakai, harga pokok barang, jumlah margin serta mekanisme pembiayaan *murabahah*.”

Sedangkan untuk pengajuan pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan melalui *marketing* atau *customer service* di kantor pusat maupun kantor cabang. Bagi anggota/anggota yang ingin mengajukan pembiayaan, maka diharuskan untuk melengkapi data dan membawa berkas persyaratan. Setelah itu, pihak lembaga akan melakukan analisa kredit terlebih dulu, seperti penilaian kelayakan usaha, penilaian jaminan, permohonan informasi anggota ke bagian administrasi pembiayaan dan setelah itu pihak lembaga akan melakukan pengecekan keaslian data, survei lokasi, dan seleksi data. Setelah semua berkas pengajuan diproses dan di nyatakan berhak mendapatkan pembiayaan, maka pihak lembaga akan melakukan realisasi pembiayaan serta monitoring pembiayaan selama anggota masih terikat dalam kontrak pembiayaan dengan akad *murabahah*.

Seperti yang sudah dijelaskan diatas, bahwa untuk mencapai target pasar, KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Demak menggunakan konsep *segmentasi*, *targeting*, dan *positioning*. Segmentasi ini dilakukan dengan cara mengelompokkan pangsa pasar kedalam kelas-kelas tertentu berdasarkan umur, kelas sosial, daerah, dan tingkat penghasilan dari target pasar tersebut. Sedangkan *targeting* ini dilakukan dengan evaluasi beragam segmen tersebut dan memutuskan segmen yang menjadi targetnya. Setelah melakukan *targeting*, KSPPS akan melakukan *positioning*, yaitu dengan melakukan perancangan produk dan pembaruan pemasaran yang unggul, sehingga mampu menciptakan suatu kesan dan pesan pada ingatan konsumen. Sebagaimana pernyataan dari bapak Ahmad Pri Kuntoro

selaku Kepala Cabang KSPPS Yaummi Assa'adah Cabang Demak yang menyatakan bahwa:¹³

“Konsep pemasaran KSPPS Yaummi Assa'adah Cabang Demak sesuai dengan konsep pemasaran pada umumnya, dimana tahapannya yaitu dengan melakukan segmentasi pasar terlebih dahulu. Nah, setelah kita sudah tau segmentasi pasar yang menjadi target kami (misalnya petani, pedagang), kami akan melakukan *targeting* dimana saat itu kami akan memutuskan target mana yang harus kami ambil. Setelah itu, baru kami melakukan *positioning* dengan membuat produk unggul yang mampu melekat dibenak konsumen.”

Promosi dilakukan dengan tujuan untuk memperkenalkan produk pembiayaan *murabahah* ke ranah masyarakat. Pihak *marketing* KSPPS Yaummi Assa'adah Cabang Demak akan melakukan promosi secara maksimal dengan medsos website dan aplikasi Yaummi Mobile yang dapat memudahkan transaksi antar wilayah dengan mempertimbangkan efisien waktu dan biaya untuk memaksimalkan pemasaran. Sebelum melakukan promosi, pihak KSPPS akan melakukan analisis strategi pemasaran. Seperti yang diungkapkan bapak Ahmad Pri Kuntoro selaku Kepala Cabang KSPPS Yaummi Assa'adah Cabang Demak juga menyatakan bahwa:¹⁴

“Seperti yang kamu ketahui kalau memasarkan produk ke masyarakat itu susah-susah gampang. Untuk itu, sebelum kami melakukan promosi terhadap produk pembiayaan, kami akan melakukan analisis strategi pemasaran terlebih dulu. Tujuan dari analisa strategi pemasaran KSPPS ini adalah untuk melihat dukungan yang diperlukan lembaga supaya calon anggota

¹³ Ahmad Saerozi, *Selaku Marketing 1 KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak*, Wawancara Oleh Penulis, 24 November, 2021, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informasi, Transkrip Pembiayaan.

¹⁴ Ahmad Saerozi, *Selaku Marketing 1 KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak*, Wawancara Oleh Penulis, 24 November, 2021, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informasi, Transkrip Pembiayaan.

berpotensi atau mau beli produk yang dipasarkan oleh kami, terutama dalam kondisi persaingan yang sangat ketat ini.”

Tujuan dari pemasaran untuk KSPPS atau BMT ini adalah untuk membuat memaksimalkan konsumsi dan memudahkan konsumsi, sehingga dapat menarik calon anggota untuk membeli produk yang ditawarkannya. Hal ini dapat membuat anggota puas akan layanan yang diberikan oleh KSPPS. KSPPS menyediakan berbagai ragam produk-produk sehingga calon anggota memiliki berbagai pilihan untuk memutuskan pilihannya. Produk-produk yang ditawarkan oleh marketing pemasaran meliputi Produk Simpanan (tabungan) seperti Simpanan Arisan Wisata Ukhuwah, Si Rela, Si Mapan, Simwapres, Si Suka, Si Haji, Si Qurban serta Sidik Amal. Sedangkan produk pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan mudharabah (modal kerja), pembiayaan musyarakah (pernyataan), dan pembiayaan murabahah (jual beli).

Pihak lembaga KSPPS Yaummi Maziyah selalu memperhatikan dan menerapkan prinsip syariah, dimana pembiayaannya itu dianalisa menggunakan konsep 5C *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition Of Economic*.

2. Penerapan 5C Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing Di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak

Sebelum melakukan realisasi pembiayaan, pihak bank pasti akan menilai anggota pembiayaan. KSPPS akan menganalisa pembiayaan yang diajukan oleh anggota (layak/tidak layak dibiayai). Bila pembiayaannya layak, maka pihak lembaga akan memberikan pembiayaan kepada calon anggota. Dalam hal ini, pihak KSPPS Yaummi Assa'adah Cabang Demak menerapkan 5C dalam menganalisis pembiayaan calon anggota, khususnya pada pembiayaan *murabahah*. Hal ini diungkapkan oleh Bapak

Ahmad Pri Kuntoro selaku kepala cabang, yang mengatakan bahwa:¹⁵

“Lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Demak, menerapkan konsep 5C pada pembiayaan yang kami miliki, khususnya pada pembiayaan *murabahah*. Seperti yang kalian ketahui bahwa pembiayaan *murabahah* ini merupakan pembiayaan yang banyak peminatnya. Di KSPPS Yaummi pembiayaan *murabahah* ini menjadi pilihan dan banyak dicari oleh calon anggota. Untuk itu, dengan banyaknya peminat dari pembiayaan *murabahah* ini pasti tidak terlepas dari adanya suatu risiko yang muncul (pembiayaan bermasalah). Untuk meminimalisir risiko tersebut, maka kami akan menganalisis calon pembiayaan *melalui* 5C terlebih dulu.

Bapak Ahmad Pri Kuntoro selaku kepala cabang, juga mengatakan bahwa:¹⁶

“Penerapan 5C terhadap pembiayaan *murabahah* ini akan berdampak pada peningkatan keunggulan bersaing pada KSPPS Yaummi ini. Hal ini dikarenakan KSPPS selektif dalam menganalisis pembiayaan dan akan selalu mengedepankan kualitas pelayanan yang baik terhadap calon anggota.”

Dari hasil wawancara diatas ada prinsip dasar yang perlu diterapkan sebelum menyetujui pembiayaan prinsip tersebut dikenal dengan sebutan prinsip 5C yakni sebagai berikut:

1) Character (Karakter)

Karakter calon anggota sangat penting untuk diketahui karena untuk mengetahui pribadi dan itikad baik anggota dalam memenuhi kewajibannya Karakter adalah factor yang sangat penting untuk diketahui,

¹⁵ Ahmad Pri Kuntoro, *Selaku Kepala Cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Demak*, Wawancara Oleh Penulis, 23 November, 2021, Pukul 10.00 WIB, Wawancara Informasi, Transkrip.

¹⁶ Ahmad Pri Kuntoro, *Selaku Kepala Cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Demak*, Wawancara Oleh Penulis, 23 November, 2021, Pukul 10.00 WIB, Wawancara Informasi, Transkrip.

karena dengan karakter/sifat dari anggota inilah akan menentukan nasib bank pada waktu pelunasan pembiayaan.

Penilaian *character* yang dilakukan oleh KSPPS Yaummi dengan cara melakukan *survei* dan wawancara secara langsung kepada calon anggota pembiayaan *murabahah*. Pihak KSPPS juga akan mencari informasi melalui tetangga tentang bagaimana watak atau sifat dari calon anggota, dan melihat capakah calon anggotanya itu memiliki riwayat yang baik ataukah tidak baik dalam mengangsur pembiayaan di bank lain.

Dengan melihat *histori* dari anggota, maka secara tidak langsung akan menterjemahkan *character* dari calon nasabah. Halini bisa ditelusuri oleh bank melalui penelusuran BI *checking*.

2) *Capacity* (Kemampuan)

Pihak KSPPS Yaumi Maziyah Cabang Demak akan akan mengetahui kemampuan bayar calon anggota dengan melihat cara anggota dalam mengelola kegiatan bisnis dalam menghasilkan profit. Kemampuan membayar calon anggota pembiayaan *murabahah* dapat dilihat dengan melakukan perhitungan pendapatan bulanannya dan kemudian KSPPS akan menetapkan jumlah angsuran yang dibayarkan perbulannya oleh anggota tersebut.

Dengan melakukan penilaian ini, maka KSPPS dapat melihat secara langsung apakah pendapatan yang dihasilkan anggota dari usaha tersebut dapat menutupi hutangnya di bank ataukah tidak.

3) *Capital* (Modal)

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak juga melakukan analisa pada modal dari calon anggota pembiayaan, modal ini berupa asset yang dimiliki oleh calon anggota (sawah, rumah, mobil, montor, dll).

Apabila anggota tidak dapat mengangsur pembiayaan padahal sudah jatuh tempo, maka KSPPS akan mengambil angsurannya melalui tabungan yang dimiliki oleh anggota.

4) *Collateral* (Jaminan)

Jaminan adalah suatu faktor yang sangat penting dikarenakan jaminan merupakan *second way out* (jalan keluar dalam pembayaran angsuran bila anggota tidak dapat mengangsur angsurannya).

Apabila terdapat calon anggota wanprestasi, maka pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak akan menyelesaikan permasalahan tersebut dengan cara kekeluargaan terlebih dahulu dengan cara memberikan SP1, SP2, SP3 dan restrukturisasi pembiayaan. Dan apabila cara kekeluargaan tidak bisa digunakan, maka pihak KSPPS Yaummi Maziyah akan melakukan eksekusi agunan anggota.

5) *Condition of Economic* (Kondisi Ekonomi)

Penilaian kondisi ekonomi dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi (situasi social, kebijakan pemerintah) terhadap usaha yang dijalankan calon anggota. Misalnya, calon anggota mempunyai usaha tanaman padi, cabe, dan bawang pada saat musim penghujan, hal ini akan mempengaruhi usaha dari calon anggota, karena mengalami gagal panen. Jika kondisi hujan terus menerus maka calon anggota mengalami gagal panen yang mengakibatkan calon anggota tidak bisa membayar angsuran pembiayaan *murabahah*. Sehingga hal ini akan menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah atau kredit macet.

Untuk lebih memperjelas analisis 5C terhadap pembiayaan *murabahah*, berikut merupakan ilustrasi pembiayaan yang telah diungkapkan oleh Bapak Ahmad:¹⁷

“Bapak Ahmad (calon anggota) membutuhkan motor, sehingga bapak tersebut mengajukan pembiayaan *murabahah* ke KSPPS karena ia belum

¹⁷ Ahmad, *Selaku Calon Anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak*, Wawancara Oleh Penulis, 23 November, 2021, Pukul 10.00 WIB, Wawancara Informasi, Transkrip.

memiliki cukup uang untuk membeli, dia hanya memegang uang Rp 6.000.000. Harga motor tersebut yaitu Rp 16.775.000. Dan kekurangan uang untuk membeli motor tersebut adalah Rp 10.775.000. Lalu, pak Ahmad mengajukan pembiayaan ke KSPPS dengan masa angsuran 12 bulan dan membawa agunan sertifikat rumah. Pak Ahmad adalah seorang karyawan pabrik dengan gaji Rp 2.500.000 per bulan.”

Perhitungannya yaitu:

Harga Beli (Montor) KSPPS	: Rp. 16.775.000,-
Margin Keuntungan	: Rp. <u>1.405.000,-</u> +
Harga Jual (Montor) KSPPS	: Rp. 18. 180.000,-
Urbun (Uang Muka)	: Rp. <u>6.000.000,-</u> +
Piutang Murabahah	: Rp. 12.180.000,-
Angsuran Perbualan	: Rp. <u>12. 180.000,-</u>
12 x	: Rp. 1.015.000,-

Jadi, pak Ahmad harus mengangsur sebesar Rp 1.015.000 setiap bulannya selama 12 bulan. Dengan persyaratan:

- Pak Ahmad harus jujur dan memiliki bisnis/pekerjaan yang jelas (halal),
- Mengisi formulir permohonan pembiayaan, dan membawa berkas-berkas pendukung seperti fotokopi KTP suami, istri, kk, surat nikah, kwitansi pembayaran listrik (2 lembar), fotokopi surat jaminan sebanyak (2 Lembar) seperti: sertifikat tanah, bpkb, stnk, dan gesekan nomor rangka dan mesin,
- Anggota harus mau di survey usaha ataupun rumah serta bersedia memenuhi aturan yang ada.

Analisa penilaian *character* yang dilakukan oleh KSPPS Yaummi itu dilalui dengan 3 cara, diantaranya wawancara langsung kepada pak Ahmad, bertanya kepada tetangga pak Ahmad melihat sejarah masa lalu Pak Ahmad apakah di masalalu mempunyai *Track Record* yang baik ataukah buruk di lembaga keuangan lainnya.

Analisa penilaian *capacity* disini ditujukan untuk mengetahui kemampuan dari Pak Ahmad dengan melihat usaha/pekerjaan dari pak Ahmad, apakah pendapatannya itu dapat menutupi hutangnya ataukah tidak. Dilihat dari pekerjaan Pak Ahmad sebagai swasta dengan gaji lebih besar dari angsuran, maka hal ini sangat mungkin bahwa Pak Ahmad bisa mengembalikan pembiayaan yang ada di KSPPS.

Analisa penilaian *capital* dilakukan dengan cara melihat modal yang dimiliki Pak Ahmad. Apakah jumlah modal yang dimilikinya itu lebih besar dari pinjaman Pak Ahmad ataukah tidak lebih besar. Pihak KSPPS Demak ini akan melakukan penilaian *capital* terhadap pak Ahmad, apakah dia memiliki asset-aset tetap pribadi seperti tanah, sawah, rumah, dll. Dari sinilah pihak KSPPS Yaummi Maziyah dapat menilai bahwa asset yang dipunyainya lebih besar dari pada jumlah pinjamannya di bank.

Analisa penilaian *collateral* juga tidak kalah penting untuk dianalisa, hal ini karena bila Pak Ahmad tidak mampu memenuhi kewajibannya, pihak KSPPS Yaummi Demak akan menyelesaikannya dengan cara kekeluargaan terlebih dahulu. Begitupun sebaliknya, jika Pak Ahmad tidak mempunyai itikad baik dengan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak, maka Pak Ahmad akan di kenai surat peringatan pertama, kedua dan ketiga dan bila pak Ahmad masih saja tidak bisa diberi peringatan dengan baik, maka jaminan pak Ahmad akan dieksekusi lebih lanjut guna untuk melunasi pembiayaannya. Jaminan pada Pak Ahmad yaitu sertifikat rumah.

Analisa penilaian *condition of economic* disini dapat diketahui dari lamanya Pak Ahmad bekerja sebagai karyawan (masih karyawan kontrak atau sudah tetap). Bila Pak Ahmad masih karyawan kontrak, KSPPS bisa menganalisisnya dari jangka habisnya kontrak dengan jangka angsuran yang telah diambil. Jikalau jangka kontrak kerja dari pak Ahmad ini lebih panjang dibanding dengan jangka waktu angsuran pembiayaannya, maka dapat diketahui bahwa Pak Ahmad dapat menyelesaikan pembiayaan itu.

Terkait dengan ungkapan tentang ilustrasi penerapan 5C terhadap pembiayaan *murabahah* diatas, Bapak Ahmad selaku kepala cabang KSPPS Yaummi mengungkapkan bahwa:

“Setelah calon anggota memenuhi persyaratan dan lolos dalam survey 5C yang dilakukan oleh marketing saya, maka calon anggota tersebut akan menandatangani dan melakukan persetujuan akad pembiayaan *murabahah*. Kemudian, pihak KSPPS akan membelikan barang yang dibutuhkan anggota. Akan tetapi, jikalau di dalam perjanjian *murabahah* tadi itu ditambahi dengan akad wakalah, maka anggota haruslah membeli barang yang dibutuhkan sendiri dan pencairan dananya itu dilakukan setelah penandatanganan akad. Hal ini dilakukan dengan catatan bahwa calon anggota ini wajib memberikan bukti transaksi (nota pembelian) barang kepada KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Demak.”

Seperti pernyataan yang diungkapkan oleh Bapak Ahmad, perealisasi pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Demak sesuai dengan tahapan pembiayaan *murabahah* pada umumnya. Setelah dilakukan realisasi pembiayaan kepada anggota, maka KSPPS Yaummi Maziyah Demak tidak lepas tangan begitu saja. Melainkan, akan melakukan pengontrolan angsuran dalam selalu memonitor kelancaran angsuran pembiayaan sampai dengan pembiayaannya dikatakan lunas oleh pihak KSPPS.

C. Analisa Data Penelitian

Setelah data terkumpul serta adanya teori yang mendasari, maka langkah selanjutnya yang dilakukan oleh peneliti adalah melakukan analisa terhadap data tersebut sebagai berikut:

1. Analisa Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Demak

Analisa strategi marketing diartikan sebagai sebuah aktifitas pemasaran yang tidak kalah pentingnya harus dilaksanakan KSPPS Yaummi Demak. Hal ini dikarenakan

bahwa pemasaran merupakan ujung tombak suatu lembaga KSPPS Yaummi Demak. Jikalau pemasaran dari produknya itu dinyatakan berhasil, maka kegiatan operasional dari lembaga KSPPS juga dapat dikata berhasil. Tanpa adanya marketing yang baik oleh pihak KSPPS, maka lembaga akan seperti kehilangan jati dirinya untuk bertahan dan bersaing dengan lembaga keuangan lain.

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah adalah LKS yang telah menawarkan macam-macam produk dan jasa. KSPPS Yaummi Maziyah Demak memerlukan strategi pemasaran yang baik dalam memasarkan produknya. Oleh karena itu perumusan dari strategi pemasaran ini mempunyai tujuan yang sangat spesifik, salah satunya adalah untuk emmpengaruhi calon anggotanya untuk menggunakan produk dan jasa yang telah ditawarkannya. Dengan dilakukannya strategi pemasaran tersebut, secara tidak langsung juga akan berdampak pada keunggulan bersaing lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Demak dengan kompetitorinya.

Strategi pemasaran yang di terapkan yaitu dengan cara pembagian brosur dan *mini marketing* ke calon anggota pembiayaan. *Marketing* KSPPS Yaummi Maziyah Demak akan memperkenalkan dan menjelaskan produk pembiayaan *murabahah* secara *detail*. Oleh karena itu, sebelum memasarkan produk, seorang marketing pembiayaan wajib mengetahui dan menguasai beberapa kelebihan ataupun kekurangan dari produk dan jasa lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Demak terlebih dahulu.

Analisa strategi marketing ini ditujukan untuk mengetahui dorongan apa saja yang dibutuhkan lembaga supaya calon anggota berpotensi atau mau beli produk yang dipasarkan oleh marketing pemasaran terutama dalam keadaan persaingan yang semakin ketat dan bervariasi.

Tujuan dari pemasaran KSPPS atau BMT yaitu untuk memaksimalkan konsumsi dan mempermudah konsumsi, sehingga para calon anggota itu akan berdatangan menggunakan rproduk dan jasa yang telah ditawarkan marketing.

KSPPS Yaummi Maziyah Demak menyediakan berbagai ragam produk, sehingga calon anggota memiliki

berbagai pilihan untuk memutuskan pilihannya. Produk-produk yang ditawarkan oleh marketing pemasaran meliputi Produk Si Mapan seperti Si Rela, Simpanan Arisan Wisata Ukhuwah, Simwapres, Sidik Amal, Si Haji, Si Qurban, Dan Si Suka. Sedangkan produk pembiayaan Mudharabah, pembiayaan Musyarakah dan pembiayaan Murabahah.

Untuk pengajuan pembiayaan dapat dilakukan melalui marketing atau customer service di kantor pusat maupun kantor cabang. Mengenai usulan pembiayaan diproses setelah calon anggota melengkapi data dan membawa berkas persyaratan. Maka pihak lembaga akan melakukan analisa kredit terlebih dahulu seperti penilaian layak/tidaknya usaha, menilai jaminan, permohonan informasi calon anggota ke bagian administrasi pembiayaan dan setelah itu pihak lembaga akan melakukan pengecekan keaslian data, survei lokasi, dan seleksi data. Setelah semua berkas pengajuan diproses dan di nyatakan berhak mendapatkan pembiayaan (Acc), maka pihak lembaga akan melakukan realisasi pembiayaan serta monitoring pembiayaan selama anggota masih terikat dalam kontrak pembiayaan dengan akad murabahah.

Dalam memudahkan lembaga KSPPS dalam mencapai targetnya dalam hal pemasaran, lembaga KSPPS Yaummi selalu menjalankan perumusan dalam pemilihan dan penetapan pasar yang ditinjau dari segi *segmentaisnya*, *targetingnya*, dan *positioningnya*. Pada pemasarannya, KSPPS juga menerapkan sistem promosi yang menggunakan arketing mix diantaranya periklanan, personal seling, dan publisitas. Promosi juga dapat dijalankan secara maksimal dilihat dari pengembangan jumlah anggota yang sangat fluktuatif, sehingga KSPPS lebih menrapkan system promosi yang mengedepankan penggunaan website dan aplikasi Yaummi Mobile untuk mempermudah pemasarannya.

Selain itu pihak lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah juga memperhatikan dan menerapkan prinsip utama terkait dengan keadaan yang sesuai dengan koridor syariah. Prinsip tersebut dikenal dengan sebutan prinsip 5C yakni *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*

Of Economic. Sedangkan untuk memudahkan KSPPS Yaummi Mayizah Assa'adah Cabang Demak dalam mencapai target pemasarannya yang telah dirumuskan sebelumnya KSPPS Yaummi Mayizah Assa'adah Cabang Demak melakukan perumusan dalam memilih dan menetapkan pasar yang akan dituju dengan menggunakan *segmentasi, targeting, dan positioning* sebagai berikut:

a. *Segmentasi*

Tjiptono menyatakan segmentasi pasar adalah suatu proses pengelompokan pasar keseluruhan heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam kebutuhan, keinginan, perilaku terhadap program pemasaran spesifik. Segmentasi yang dilakukan KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak dipilih berdasarkan variabel geografis wilayah pelayanan KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak yang mencakup Kota Demak dan sekitarnya

Segmentasi demografis hal ini dilakukan agar produk jasanya akan mudah dipasarkan oleh marketing serta lebih terkontrol sehingga pemasaran jauh lebih efektif dan efisien dengan melakukan segmentasi ini diharapkan strategi pemasaran akan terarah dan berjalan sesuai dengan tujuan pemasaran yang ingin dicapai. Penentuan segmen pasar dikelompokkan kepada masyarakat yang memiliki jenis pekerjaan pedagang atau wirausaha dari tingkat mikro, kecil dan menengah.

Segmentasi pasar yang dilakukan KSPPS Yaummi Mayizah Assa'adah Cabang Demak dengan cara mengelompokkan anggota kedalam rentang umur, kelas sosial, daerah atau lokasi, dan tingkat penghasilan calon anggota. Setiap marketing pemasaran mendapatkan tekanan atau target dalam memasarkan produk-produk lembaganya. Maka untuk itu marketing pemasaran harus fokus dalam menjalankan aktifitas kegiatan-kegiatan supaya target pasar tercapai atau terpenuhi sesuai permintaan lembaga. Segmen pasar dipilih berdasarkan wilayah pelayanan yang mencakup kantor kota pusat pati

dan kantor cabang perusahaan. Segmentasi ini akan memudahkan pemasaran oleh marketing serta pemasarannya jauh lebih terkontrol (lebih terarah dan sistematis). Segmen pasar ini dilakukan dengan mengelompokkan anggota yang memiliki pekerjaan pedagang ataupun wiraswasta.

Strategi pemasaran terhadap pembiayaan murabahah inilah akan memberikan hasil yang pasti dalam praktiknya, lembaga menerapkan strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah. Adanya pembiayaan murabahah ini merupakan suatu pembiayaan yang bertujuan sebagai modal kerja (usaha) untuk mengembangkan usaha, biaya renovasi rumah, beli kendaraan (motor atau mobil), biaya pendidikan, dan kebutuhan lainnya. Dimana calon anggota berkewajiban membayar jumlah harga pokok barang dan margin yang telah disepakati antara pihak lembaga dengan pihak anggota, serta pengembalian pembiayaan dilakukan secara angsuran sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

b. Targeting

Setelah segmentasi atas produk telah ditetapkan, selanjutnya adalah targeting atau membidik pasar yang telah dipilih sesuai dengan analisa segmentasi pasar. Targeting adalah kegiatan memilih satu pasar yang akan dimasuki. Untuk target pasar, KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak menetapkan yang menjadi targetnya dan tentu target pasar yang dituju KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak Berbeda-beda dalam setiap produknya, untuk produk Murabahah KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak membidik segmentasi pasarnya sebagian besar pedagang dan anggota yang memerlukan pembiayaan murabahah untuk pembelian barang tertentu karena pasar tersebut yang dirasa cocok menjadi pangsa pasar produk murabahah dan untuk produk wadiah sendiri seperti wadiah simpanan pendidikan target pasarnya yaitu anak sekolah atau orangtua yang mempunyai anak yang sedang menempuh pendidikan dan untuk

target pasar produk wadiah, mudrabah, ijarah dan hiwalah memiliki target masyarakat- masyarakat sekitar yang membutuhkan produk tersebut.

c. *Positioning*

Positioning adalah tindakan merancang produk dan citra perusahaan agar dapat tercipta kesan yang unik dalam benak pasar sasaran sedemikian rupa sehingga dipersepsikan unggul dibanding dengan para pesaing. Dalam rangka menciptakan kesan tersendiri dalam pikiran anggota sesuai yang diharapkan KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak mensosialisasikan dirinya sebagai KSPPS yang mandiri dan sejahtera sesuai dengan mottonya “Aman Duniawi dan Ukhrawi”.

Dapat mencapai posisi tersebut ada beberapa hal yang harus dilakukan oleh Yaummi Maziah Cabang Demak yaitu dengan memberikan pelayanan yang prima kepada anggota, memperkuat tim marketing, menjaga integritas, mengutamakan penghimpun dana anggota dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM, meningkatkan kualitas sumber daya insani, mengembangkan nilai-nilai syariah, meningkatkan kerja sama antar lembaga keuangan, menyelenggarakan operasional yang sehat dan transparan dan terus melakukan pengembangan pemasaran secara berkelanjutan dengan tata kelola yang baik, tangguh dan modern menuju kesejahteraan anggota yang di ridhoi oleh Allah SWT. untuk dapat memberikan kesan baik dan memperkuat posisi KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak pada diri anggota sehingga anggota berfikir KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak lebih unggul dengan pesaing yang ada.

Adapun *positioning* dari produk lembaga yang menciptakan suatu kesan dan citra yang baik yang tersimpan dalam pikiran calon anggota. Untuk menciptakan kesan tersendiri yang melekat dibenak anggota, lembaga KSPPS akan mensosialisasikan dirinya sebagai KSPPS yang aman duniawi dan ukhrawi sesuai dengan mottonya dan menjadikan lembaga yang senantiasa mengedepankan profit dengan berdasarkan syariah sesuai visinya.

Untuk mencapai beberapa tersebut, lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Demak selalu memberi pelayanan prima pada semua anggotanya, memperkuat marketingnya, menjaga integritas, mengutamakan penghimpunan dana anggota serta menyalurkan pembiayaan pada segmen mikro kecil menengah. Selain itu, pihak KSPPS harus mengedepankan transaksi ekonomi sesuai dengan nilai syariah, menjunjung ahlak yang mulia dalam mengelola dana masyarakat dan selalu memprioritaskan kemaslahatan umum, terutama bagi masyarakat menengah kebawah. KSPPS Yaummi Demak terus tumbuh dan berkembang secara sehat dan dapat bersaing dengan kompetitor yang ada.

Selain itu, promosi juga sangat penting karena untuk memberi info terkait dengan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon anggota-anggotanya. Dalam menawarkan produknya ke calon anggota lembaga dapat melakukannya melalui bauran promosi. Bauran promosi ini dapat diterjemahkan sebagai seperangkat alat yang digunakan lembaga untuk mengoptimalkan produk dan jasanya kepada calon anggota. Dalam menghadapi persaingan yang semakin kesini ini semakin ketat, lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Demak melakukan strategi pemasaran dengan menerapkan bauran promosi yaitu menerapkan strategi pemasaran melalui sistem online atau *E-marketing*. Untuk strategi pemasarannya menggunakan website, facebook, instagram, twitter, surat elektronik, metode dari mulut kemulut. Sedangkan untuk strategi pemasaran syariahnya lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak menggunakan diferensiasi atau membuat konten dan saran yang menarik terkait produk-produknya, menetapkan bauran pemasaran seperti produk, harga, pembagian, dan pemasaran, untuk sistem penjualan menggunakan akad-akad syariah, terdapat orang yang berakad (calon anggota), dan benda yang diakadkan.

Berdasarkan hasil wawancara sebelumnya peneliti menjelaskan bahwa dalam memasarkan dan mempromosikan produk-produknya KSPPS itu mengikuti marketing mix yang meliputi, periklanan, publisitas, dan penjualan pribadi.

Media iklan inilah yang nantinya akan digunakan untuk menginformasikan dan mempengaruhi calon anggota supaya berminat untuk membeli produk yang dimiliki oleh KSPPS Yaummi Demak. KSPPS juga melakukan e-marketing dengan menggunakan sponsorship acara. Sponsorship ini merupakan strategi yang tergolong baik dikarenakan, setiap masyarakat yang datang pada acara tersebut (*car free day*) ataupun berbagai acara lomba, masyarakat dapat mudah mengenali KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak dan tertarik untuk bergabung menjadi bagian mereka. Selain sponsorship, media periklanan yang digunakan juga dapat berupa brosur dari KSPPS Yaummi. Brosur tersebut nantinya akan diberikan pada setiap calon anggota yang mendatangi kantor ataupun pada saat marketing melakukan pemasaran kepada calon anggota. Selain itu, media pemasaran yang digunakan oleh KSPPS ini yaitu dengan memanfaatkan medsos facebook sebagai media promosi dari KSPPS itu sendiri.

Melalui personal selling lembaga KSPPS Yaummi Demak telah menerapkan strategi jemput bola baik dalam penarikan pembiayaan ataupun dalam penarikan simpanan anggota bagi anggota yang tidak sempat datang ke kantor KSPPS. Strategi ini dilakukan pada saat memasarkan produk KSPPS Yaummi Demak, yang dilakukan dengan memberi tugas karyawannya untuk menawarkan berbagai macam produk kepada calon anggota. Dengan jemput bola yang dilakukan karyawan tersebut maka akan memudahkan anggota dalam melakukan transaksi di KSPPS Yaummi Demak. Dalam system jemput bola ini, marketing diharapkan harus mampu menjelaskan terkait produk dengan baik kepada calon anggota. Dengan itu, pihak anggota pasti akan tertarik dan akan menggunakan produk yang ditawarkan oleh KSPPS Yaummi Cabang Demak.

Selanjutnya terkait dengan kegiatan publisitas. Seperti yang diketahui bahwa publisitas merupakan suatu kegiatan mempromosikan produk dengan cara mengadakan kegiatan seperti pameran, bakti sosial, perlombaan yang dilakukan dimedia offline ataupun online. Publisitas yang diterapkan oleh KSPPS ini yaitu dengan cara

memaksimalkan peranannya sebagai lembaga keuangan syariah mikro yang selalu mendukung dan berpartisipasi aktif dalam meningkatkan perekonomian masyarakat kecil.

2. Analisa Penerapan 5C dalam Proses Pembiayaan Murabahah Dapat Meningkatkan Keunggulan Bersaing Di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak

Sebelum merealisasikan suatu pembiayaan, KSPPS Yaummi akan melakukan analisa kelayakan usaha calon anggota melalui prinsip 5C. Analisa pembiayaan murabahah adalah salah satu perjanjian yang disepakati KSPPS Yaummi dengan calon anggota, yang mana KSPPS Yaummi akan menyediakan pembayaan dalam bentuk modal kerja bagi calon anggota. Pembiayaan ini akan diberikan kepada anggota dan nantinya anggota mempunyai kewajiban untuk mengangsur pembiayaan tersebut sebesar harga pokok beserta margin yang telah disepakati kedua belah pihak. Dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak memiliki prosedur dan langkah-langkah berikut ini:

Pertama, calon anggota datang ke KSPPS Yaummi Cabang Demak guna mengajukan pembiayaan murabahah.

Kedua, calon anggota mengisi formulir permohonan pembiayaan yang di sediakan KSPPS Yaummi Demak dan calon anggota harus memenuhi persyaratan sebagai berikut: calon anggota harus jujur dan memiliki usaha/pekerjaan yang halal, calon anggota wajib mengumpulkan berkas persyaratan pendukung fotocopy ktp (suami, istri), kartu keluarga (kk), surat nikah, kwitansi pembayaran listrik, surat jaminan atau anggunan (sertifikat tanah, rumah, bpkb montor, mobil) disertai dengan kwitansi pembelian apabila belum balik nama, stnk, nomer rangka dan mesin, dan surat pajak, calon anggota harus bersedia di survey (rumah atau lokasi usaha), dan mematuhi aturan yang telah di terapkan oleh KSPPS Yaummi Cabang Demak.

Ketiga, setelah calon anggota harus memenuhi persyaratan yang disyaratkan, setelah datanya lengkap maka kemudian bagian AO melakukan survey ke rumah dan usaha yang dimiliki oleh calon anggota dengan cara

menganalisis 5C-nya, yang meliputi *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition of economic*. Analisa ini bertujuan untuk menilai layak atau tidak layaknya pembiayaan yang diajukan oleh calon anggota ke KSPPS Yaummi Demak.

Keempat, setelah pembiayaan yang diajukan oleh anggota disetujui pihak KSPPS, maka tahap selanjutnya adalah penandatanganan akad murabahah. KSPPS akan membelikan barang yang dibutuhkan oleh anggota dan diserahkan oleh KSPPS ke anggota setelah penandatanganan akad selesai. Tetapi, jikalau dalam perjanjian murabahah ditambah dengan akad wakalah, maka calon anggota bisa membeli barang yang dibutuhkan itu secara sendiri dan pencairan dananya akan dilakukan setelah penandatanganan akad juga. Pihak anggota harus menyerahkan bukti transaksi/nota pembelian barang kepada KSPPS Yaummi Maziyah Demak sebagai barang bukti kalau dana tersebut digunakan untuk membeli barang yang telah didiskusikan diawal perjanjian..

Selanjutnya setelah barang sudah ditangan anggota, KSPPS akan tetap melakukan pengawasan angsuran pembiayaan untuk memastikan angsuran dari anggota tidak macet. Jika ada anggota yang wanprestasi, tetapi anggota tersebut masih memiliki iktikad baik untuk membayar, pihak KSPPS akan memberikan keringanan berupa restrukturisasi pembiayaan, misalnya perpanjangan jangka waktu angsuan. Tetapi, jikalau anggota yang sudah masuk dalam kategori anggota macet, tetapi mereka tidak memiliki iktikad baik, maka KSPPS akan memberikan surat peringatan 1 sampai dengan 3, dan apabila anggota tersebut masih menyepelkan, maka KSPPS akan melakukan tindakan eksekusi jaminan/agunan.

Sedangkan untuk menilai layak atau tidaknya pembiayaan murabahah ini, KSPPS melakukannya dnegan menganalisa 5C melalui karakter, modal, kemampuan, jaminan dan kondisi ekonomi dari anggota tersebut, yaitu antara lain:

a. *Character*

Penilaian karakter anggota adalah untuk mengetahui itikad baik anggota dalam memenuhi

kewajibannya (*willingness to pay*) dan untuk mengetahui moral, watak, maupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Karakter merupakan faktor yang dominan dan penting, karena walaupun calon anggota tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan utangnya, tetapi jika tidak mempunyai itikad baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari.

Gambaran tentang karakter calon anggota dapat diperoleh dengan upaya antara lain:

- 1) Meneliti riwayat hidup calon anggota.
- 2) Verifikasi data dengan melakukan interview.
- 3) Meneliti reputasi calon anggota tersebut di lingkungan usahanya.
- 4) Bank Indonesia Checking dan meminta informasi antar bank.
- 5) Mencari informasi atau *trade checking* kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon anggota berada dan mencari informasi tentang gaya hidup dan hobi calon anggota.

Menurut Bapak Ahmad Pri Kuntoro selaku Kepala Cabang, Penilaian *Character* di KSPPS YAUMMI MAZIAH CABANG DEMAK untuk menilai watak anggota. Penilaian *Character* di KSPPS YAUMMI MAZIAH CABANG DEMAK diperoleh dengan cara: yang pertama: Survey langsung ke rumah anggota dan wawancara langsung dengan anggota/calon anggota dengan melihat mimik muka, cara berbicara, dan tingkah lakunya. Kemudian bertanya kepada tetangga, bagaimana watak atau sifat dari anggota/ calon anggota. Selanjutnya, melihat sejarah masa lalu, seperti apakah pernah bermasalah dengan Bank lain dalam hal angsuran pembiayaan. Dengan melihat *history* seseorang, secara tidak langsung sejarah anggota bisa membuktikan *Character* anggota, jika anggota melakukan pembayaran dengan tepat waktu, maka bisa dinilai bahwa *Character* anggota tersebut bagus, begitu pula sebaliknya jika anggota mengangsur sering jatuh tempo, maka bisa dinilai *Character* anggota tersebut kurang bagus. Hal ini bisa

ditelusuri oleh KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak dengan cara Bank Indonesia Checking.

Analisa karakter yang dilakukan oleh KSPPS Yaummi dengan cara melakukan *survei* dan wawancara secara langsung kepada calon anggota pembiayaan *murabahah*. Pihak KSPPS juga akan mencari informasi melalui tetangga tentang bagaimana watak atau sifat dari calon anggota, dan melihat capakah calon anggotanya itu memiliki riwayat yang baik ataukah tidak baik dalam mengangsur pembiayaan di bank lain. Dengan melihat sejarah riwayat hidup anggota, pasti KSPPS akan lebih selektif dalam mencairkan pembiayaan kepada anggota. Penilaian karakter ini dapat dilakukan dengan menggunakan BI Checking.

Penilaian character merupakan penilaian yang sangat penting untuk mengetahui watak dan sifat calon anggota/ anggota, karena lancar atau tidaknya pembiayaan tergantung dari watak atau sifat calon anggota/ anggota, jika watak atau sifat calon anggota baik maka anggota tersebut akan bertanggung jawab untuk menyelesaikan pembiayaan dengan tepat waktu. Begitupula sebaliknya, jika watak calon anggota tidak baik walaupun mempunyai uang untuk mengangsur, memungkinkan calon anggota tersebut sering menunda-nunda pembayaran pembiayaan.

b. *Capacity*

Capacity artinya kemampuan anggota untuk menjalankan usaha guna memperoleh laba yang diharapkan sehingga dapat mengembalikan pembiayaan yang diterima, untuk mengukur *capacity* dilakukan melalui berbagai pendekatan, yaitu:

- 1) Pendekatan historis, yaitu menilai past performance, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu (minimal 2 tahun terakhir).
- 2) Pendekatan profesi, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini untuk perusahaan-perusahaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang melakukan profesionalisme tinggi.

- 3) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon anggota mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- 4) Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan dan ketrampilan anggota melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- 5) Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon anggota mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, bahan baku, peralatan/mesin-mesin, administrasi keuangan, industry relation, hingga kemampuan merebut pasar.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Ahmad Pri Kuntoro selaku Kepala Cabang di KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak dalam menilai *Capacity* dari anggota/ calon anggota dengan cara melihat kemampuan anggota/ calon anggota dalam mengelola kegiatan usahanya guna memperoleh laba yang dihasilkan. Untuk dapat mengetahui usaha yang dijalankan dan kemampuan membayar calon anggota, dapat dilihat dengan menghitung dari pendapatan perbulan kemudian menilai seberapa besar jumlah angsuran yang harus dibayar anggota tiap bulannya. Selain itu, KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak juga melihat pembukuan belanja calon anggota/ anggota, jika dalam pembukuan belanja anggota dalam waktu sebulan bisa belanja 8 kali bisa di nilai bahwa usaha anggota lancar, begitupula sebaliknya jika pembukuan belanja calon anggota dalam waktu sebulan cuma belanja 1 kali memungkinkan usaha anggota tidak lancar. Dengan menilai kemampuan calon anggota/ anggota dalam mengelola usahanya yang di jalankan, akan terlihat apakah penghasilan anggota/ calon anggota dapat mengembalikan jumlah pinjaman pembiayaan.

Analisa penilaian *capacity* yang dilakukan oleh marketing dan kepala cabang yaitu dengan menanyakan pendapatan yang dihasilkan oleh calon anggota. KSPPS akan menanyakan pekerjaan dan usaha yang sedang dijalankan oleh anggota pada waktu itu. Dengan

mengetahui pekerjaan dan pendapatan yang dihasilkan oleh anggota tersebut, maka hal ini akan menjadi pertimbangan disetujui/tidak disetujuinya pembiayaan yang diajukan. Bila anggota memiliki kemampuan bayar yang baik maka pembiayaan yang diajukan tersebut akan di acc, dan sebaliknya jika anggota tidak mempunyai kemampuan bayar, maka pembiayaan yang diajukan akan ditolak pihak KSPPS Yaummi Demak. KSPPS bisa melihat kemampuan bayar anggota ini dengan melihat slip gaji ataupun laporan keuangan usaha dari anggota.

Dalam hal ini, penilaian *Capacity* yang dilakukan oleh Kepala Cabang yakni membuat pertimbangan dengan melakukan wawancara kepada anggota/ calon anggota mengenai pendapatan yang diperoleh baik pendapatan sampingan dan berapa pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan keluarganya perbulan. Yang dirumuskan dengan Pendapatan bersih = pendapatan-pengeluaran. Jika pendapatan bersih lebih besar dari jumlah pinjaman, maka anggota tersebut lolos penilaian *Capacity* dan pembiayaan disetujui. Begitupula sebaliknya, jika pendapatan bersih lebih kecil dari jumlah pinjaman, maka anggota tersebut tidak lolos penilaian *Capacity* dan tidak disetujui.

c. *Capital*

Capital adalah menilai jumlah modal sendiri yang diinvestasikan oleh anggota dalam usahanya termasuk kemampuan untuk menambah modal apabila diperlukan sejalan dengan perkembangan usahanya.

Menurut Bapak Ahmad Pri Kuntoro selaku Kepala Cabang, dalam penilaian tentang modal yang telah dimiliki oleh anggota/calon anggota, KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak melihat seberapa besar asset yang dimiliki oleh anggota/ calon anggota seperti sawah, rumah, mobil, stok barang dan lain-lain. Karena jika anggota/ calon anggota tidak bisa membayar angsuran/ jatuh tempo, pembayaran angsuran bisa di ambil dari tabungan yang dimiliki anggota di KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak.

KSPPS juga menganalisa *capital* dari anggota sebelum mencairkan pembiayaannya. KSPPS menilai modal yang dimiliki oleh anggota. Karena, jikalau *capital* ini tidak diperhatikan dan dipertimbangkan oleh pihak KSPPS, maka akan berdampak buruk bagi perusahaan yaitu akan menyebabkan pembiayaan bermasalah dan akan mempengaruhi keberlangsungan KSPPS. Yaummi Maziyah Demak. Penilaian modal memiliki tujuan untuk menjadi penentu posisi keuangan dari pihak anggota, mengetahui sumber dan penggunaan dana anggota dan juga digunakan untuk mengukur tingkat *ratio* likuiditas serta kemampuan bayar oleh anggota.

Penilaian *Capital* yang dilakukan oleh KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak mendapatkan porsi yang lebih sedikit, dibandingkan dengan penilaian *Character, Capacity, Collateral, dan Condition*, karena hanya penunjang saja. Hendaknya KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak juga memperhatikan penilaian *Capital*, karena jika modal anggota untuk mengoperasionalkan usahanya kembali kurang diperhatikan, maka hal ini dapat menyebabkan pembiayaan bermasalah dan mempengaruhi dari keberlangsungan KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak.

d. *Collateral*

Collateral, yaitu asset atau benda yang diserahkan anggota sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* tersebut harus dinilai oleh bank. Penilaian terhadap jaminan meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari segi sebagai berikut:

- 1) Segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan diagunkan.
- 2) Segi yuridis yaitu menilai apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Kelayakan agunan/ jaminan menurut Bapak Ahmad Pri Kuntoro selaku Kepala Cabang, merupakan

faktor yang dapat mempengaruhi pencairan pembiayaan di KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak. Jaminan juga merupakan faktor yang penting, karena jaminan merupakan second way out atau merupakan jalan keluar kedua dalam pembayaran angsuran kedua. Apabila terdapat anggota/ calon anggota tidak mampu memenuhi kewajibannya, KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak melakukan cara kekeluargaan terlebih dahulu jika anggota masih beritikad baik dan nantinya KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak mencari jalan keluar untuk menyelesaikannya. Begitu pula sebaliknya apabila anggota tidak mempunyai itikad baik dengan KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak, maka anggota akan di kenai SP1, SP2, SP3, sampai mengeksekusi Jaminan sebagai jalan keluar terakhir untuk menyelesaikan pembiayaan. Jaminan yang ditetapkan oleh KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak sendiri yaitu sertifikat rumah dan BPKB.

Jaminan sertifikat rumah dan BPKB dapat dipandang sebagai jaminan yang memenuhi kriteria penilaian Collateral, karena memiliki nilai ekonomis dan yuridis. Dari sinilah Staf Account Officer untuk meneliti jaminan secara lebih teliti dari segi kelengkapan surat dari yuridisnya. Standar nilai pinjaman di KSPPS YAUMMI MAZIAH CABANG DEMAK tidak boleh lebih dari 1/4 harga second jika yang dijaminan merupakan benda bergerak. Dalam memberikan pembiayaan jaminan sangat diperlukan untuk mengantisipasi jika calon anggota tidak mampu melunasi hutangnya dengan dana tunai, sebelumnya diberikan surat peringatan terlebih dahulu dengan jangka waktu yang ditentukan apabila masih belum bisa melunasi maka langkah selanjutnya adalah pengeksekusian jaminan, lembaga KSPPS Yaummi Maziah Assa'adah Cabang Demak tidak langsung mengambil alih jaminan tersebut, akan tetapi mencari jalan alternatif yang disepakati bersama dengan anggotanya. Lembaga KSPPS Yaummi Maziah Assa'adah Cabang Demak meminta jaminan bertujuan

sebagai pengganti plafon pembiayaan yang diberikan. Pada intinya jika terjadi *wanprestasi* bisa dilakukan pengeksekusian jaminan. Yang harus diperhatikan menyangkut jaminan yakni status hukum, kondisi jaminan, dan jenis pengikatan. Sebelum barang jaminan diterima jaminan pembiayaan maka perlu dilakukan analisa terlebih dahulu. Adapun faktor yang mempengaruhi tingkat penerimaan pembiayaan yakni nilai jaminan (naik atau turun harga), tingkat kepastian, dan kemungkinan penjualan jaminan, dan permintaan. Maka kepala cabang meneliti agunan secara selektif dari sisi kelengkapan surat hukumnya serta standar nilai pinjaman yang ada di KSPPS Yaummi Maziyah Demak.

e. *Condition*.

Condition, yaitu kondisi usaha anggota yang dipengaruhi oleh situasi sosial dan ekonomi. Yang memengaruhi kondisi antara lain peraturan-peraturan pemerintah, situasi politik dan perekonomian dunia, kondisi ekonomi yang memengaruhi pemasaran, produk, dan keuangan.

Berdasarkan wawancara dengan Ahmad Pri Kuntoro selaku Kepala Cabang, Penilaian *condition* di lakukan oleh KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan anggota dipengaruhi oleh situasi-situasi sosial, ekonomi, kebijakan pemerintah, pemasaran, dan lain-lain. Seperti, anggota mempunyai usaha tanaman tembakau pada waktu musim hujan, hal ini akan mempengaruhi usaha dari anggota, karena tanaman tembakau itu sendiri cocoknya ditanam pada musim kemarau, dan akan mengakibatkan gagal panen jika ditanam pada musim hujan, jika anggota gagal panen pastinya anggota akan kesulitan dalam pembayaran angsuran dan mengakibatkan pembiayaan bermasalah/macet. Dalam hal ini, penilaian *Condition* dilakukan dengan melihat apakah usaha yang dijalankan anggota/calon anggota prospek di masa yang akan datang atau tidak. Jika usaha yang dijalankan oleh anggota/ calon anggota prospek, pengajuan pembiayaan

akan di realisasikan. Begitupula sebaliknya, jika usaha yang dijalankan oleh anggota/ calon anggota, pengajuan pembiayaan akan di tolak.

Analisa penilaian kondisi ekonomi bertujuan untuk mengetahui pengaruh faktor luar terhadap pemberian kredit. Berdasarkan data da yang berkaitan dengan calon anggota, juga dapat dilakukan melalui wawancara dengan pihak-terkait yang mempengaruhi kegiatan bisnis calon anggota.

Ketentuan pemberian pembiayaan dilihat berdasarkan analisis yakni, setiap anggota pembiayaan dikenai biaya administrasi, biaya ZIS, biaya asuransi jiwa sesuai jangka waktu. Jangka waktu angsuran pembiayaannya itu paling lama kurang lebih 3 tahun (36 bulan) dan membayar biaya materai. Bagi anggota yang sudah dekat tanggal jatuh tempo masih diberi toleransi waktu pembayaran sesuai kesepakatan lembaga KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Demak, jika pembayaran melewati jatuh tempo calon anggota akan dikenakan denda (kafarat) 1% dari nilai angsuran. Bagi anggota yang dapat melunasi angsurannya sebelum jatuh tempo, maka anggota tersebut akan mendapatkan potongan bagi hasil, dan anggota hanya diwajibkan untuk melunasi pokoknya saja.

KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak sebagai lembaga dakwah yang menyeru/mengajak pada yang ma'ruf dalam penerapan prinsip 5C, bahwa KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak mengajak kepada anggota/ calon anggota pembiayaan Murabahah untuk melakukan pinjaman dengan baik, yakni dengan jujur, amanah, dan bertanggungjawab. Sedangkan dalam mencegah kemungkaran, KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak mencegah ketidakjujuran anggota/ calon anggota dalam melakukan pembiayaan Murabahah dan melakukan wanprestasi.

Menurut peneliti, Penerapan prinsip *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliwungu-Kendal belum sepenuhnya diterapkan dengan

maksimal, karena pernah terjadi pembiayaan bermasalah. Penilaian Capital di KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak porsinya lebih sedikit dibandingkan dengan penilaian *Character, Capacity, Collateral, dan Condition*, karena capital hanyalah penunjang saja untuk menilai kelayakan pembiayaan yang akan di berikan kepada calon anggota. Walaupun KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak dalam memberikan pembiayaan dilakukan secara selektif, ketidaksesuaian anggota dalam menggunakan dana pembiayaan seperti yang dijanjikan dalam akad Murabahah merupakan salah satu contoh ketidakjujuran anggota yang akan menyebabkan pembiayaan bermasalah. Selain itu, pembiayaan bermasalah juga disebabkan oleh hal yang diluar kendali manusia, seperti anggota terkena musibah yang mengakibatkan anggota mengalami kebangkrutan. Di KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak dalam menyalurkan pembiayaan tidak selalu menyetujui pengajuan pembiayaan Murabahah oleh anggota/ calon anggota. Ada juga anggota/calon anggota yang mengajukan pembiayaan Murabahah tidak di setujui, karena tidak memenuhi kelayakan penilaian 5C pada pembiayaan. Prinsip 5C merupakan prinsip kehati-hatian KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak untuk menilai layak atau tidaknya sebuah pembiayaan, karena jika salah dalam menganalisis calon anggota/ anggota yang akan dibiayai pasti akan berpengaruh pada keberlangsungan KSPPS Yaummi Maziah Cabang Demak. Sebagaimana dalam QS. Al Hujurat ayat 6 dijelaskan untuk kita berhati-hati dalam melakukan sesuatu/tindakan, yang artinya menyebutkan:

“Hai orang-orang yang beriman, jika seseorang yang fasik datang kepadamu membawa suatu berita, maka telitilah kebenarannya, agar kamu tidak mencelakakan suatu kaum karena kebodohan (kecerobohan, yang akhirnya kamu menyesali perbuatan itu.”

Ayat tersebut menjelaskan bahwa yang menjadi dasar hukum prinsip 5C, yang bertujuan agar lembaga keuangan syariah untuk berhati-hati dan teliti dalam hal memberikan pembiayaan kepada anggota/calon anggota agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah di kemudian hari.

Pemberian pembiayaan yang tidak tepat pasti akan menimbulkan suatu masalah, seperti tidak terbayarnya pembiayaan. Sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang memiliki kegiatan menyalurkan dana/ pembiayaan, maka sebuah lembaga tersebut hendaknya mampu mengelola usaha tersebut dengan prinsip kehati-hatian yang meliputi *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*. Oleh sebab itu perlu menerapkan prinsip 5C dengan maksimal guna meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah atau macet.

