

**STRATEGI BAITUL MAAL WATTAMWIL (BMT) USAHA
GABUNGAN TERPADU SIDOGIRI SAWANGAN DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA**

Skripsi Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Hukum (SH) dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah



Oleh:

**ILMA FITRIYAH
(14110723)**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH)
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT ILMU AL-QUR'AN (IIQ) JAKARTA
1439 H/2018 M**

**STRATEGI BAITUL MAAL WATTAMWIL (BMT) USAHA
GABUNGAN TERPADU SIDOGIRI SAWANGAN DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA**

Skripsi Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Hukum (SH) dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah



Oleh:

**ILMA FITRIYAH
(14110723)**

Pembimbing:

Dra. Hj. Muzayyanah, MA

PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH)

FAKULTAS SYARIAH

INSTITUT ILMU AL-QUR'AN (IIQ) JAKARTA

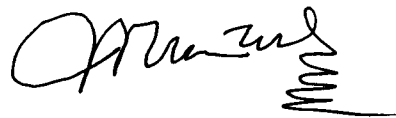
1439 H/2018 M

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul **“STRATEGI BAITUL MAL WA TAMWIL (BMT) USAHA GABUNGAN TERPADU SIDOGIRI SAWANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA”** yang ditulis oleh Ilma Fitria, 14110723, telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan ke sidang munaqasah.

Jakarta, 20 Agustus 2018

Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Muzayyanah', with a stylized flourish at the end.

Dra. Muzayyanah, M.A.

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul Skripsi dengan Judul “Strataegi Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota” oleh Ilma Fitria dengan Nim 14110725 telah diujikan pada sidang Munaqasyah Fakultas Syariah Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta pada tanggal 21 Agustus 2018. Skripsi telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH).

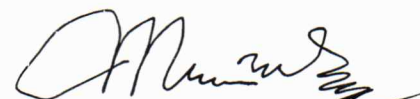
Jakarta, 21 Agustus 2018

DekanFakutasSyariah


nstitutIlmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta


Dra. Muzayyanah, M.A.
SidangMunaqasayah


KetuaSidang


Dra. Muzayyanah, M.A.


SekretarisSidang


Putri Nurhayati, S.Sy

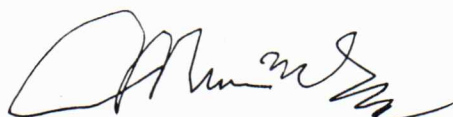
Penguji I


H. M. Ziyad Uhaq, SQ, M.A, Ph.D

Penguji II


Dr. Hendra Kholid, MA

Pembimbing


Dra. Muzayyanah, M.A.

PERNYATAAN PENULIS

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

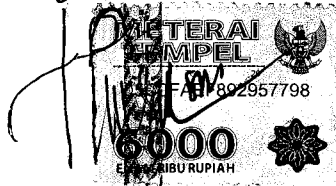
Nama : Ilma Fitriah

Nim : 14110723

Tempat/Tanggal Lahir : Lamongan 06 Desember 1995

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“STRATEGI BAITUL MAAL WATTAMWIL USAHA GABUNGAN TERPADU SIDOGIRI SAWANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA”** adalah benar-benar asli karya saya kecuali kutipan-kutipan yang sudah disebutkan. Kesalahan dan kekurangan di dalam karya ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Jakarta, 20 Agustus 2018



ILMA FITRIA

MOTTO

It Only Takes a Smile to Hide a Million Tears

hanya dibutuhkan sebuah senyuman untuk menyembunyikan satu juta air mata

**No Matter How Plain a Women May Be If Truth and Honesty
are Written Across Her Face, She Will be Beautiful**

Tidak peduli seberapa tidak menarik seseorang wanita, jika kesungguhan dan kejujuran tertulis diwajahnya, dia akan cantik

BELIAVE IT,,,

KATA PENGANTAR

الرَّحِيمِ الرَّحْمَنِ اللَّهُ بِسْمِ

Segala puji dan syukur kepada Allah Swt yang telah memberikan Rahmat, Taufiq dan Hidayah-Nya kepada kita semua. Shalawat serta salam tetap tercurahkan kepada Rasulullah Saw yang telah memberikan tauladan dalam kehidupan ini sehingga kita dapat tertuntun dari jaman Jahiliyah menuju zaman yang terang benderang penuh dengan iman dan islam.

Atas nikmat Allah Swt yang telah diberikan, skripsi yang berjudul ***“Strategi Biatul Maal Wattamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota”*** ini dapat terselesaikan oleh penulis. Skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Strata (S1) Fakultas Syari’ah Institut Ilmu Al-Qur’an (IIQ) Jakarta.

Dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan terimakasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, kepada yang terhormat :

1. Rektor Institut Ilmu Al-Qur’an (IIQ) Jakarta Prof. Dr. Hj.Khuzaemah Tahido Yanggo beserta jajaranya, penulis ucapkan terimakasih atas segala sarana dan prasarana yang disediakan di kampus, Semoga IIQ akan semakin maju dan terus maju.
2. Dekan Fakultas Syari’ah Institut Ilmu Al-Qur’an (IIQ) Jakarta sekaligus pembimbing penulis yaitu Dra. Hj. Muzayyanah, M.A yang telah rela memberikan bimbingan dan meluangkan waktu serta tenaganya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, untuk ibu Muzayyanah penulis

ucapkan beribu maaf dan terimakasih pengorbanan ibu akan selalu tertanam dan terekam dalam hati dan memori hidup penulis.

3. Pimpinan Kepala Cabang BMT ugt Sidogiri bapak Muhaimin, terimakasih karena sudi meluangkan waktunya, dan data-data yang diberikan dalam memudahkan penulis menulis skripsi ini, semoga semua yang telah bapak berikan bermanfaat bagi saya dan orang banyak.
4. Segenap Bapak dan Ibu Dosen dan Staf Fakultas Syari'ah Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) terimakasih atas segalanya.
5. Kedua orang tua penulis bapak Sumanan terima kasih telah menjadi ayah terhebat di dunia ini yang tak pernah lelah dengan tangan dan kakinya mencari rezeki, dengan nasehat dan do'a yang tak pernah berhenti, untuk almarumah Ibu ku tercinta terimakasih karena sudah melahirkan dan medidik ku hingga akhir dimana nafasmu berhenti, sehingga penulis bisa sampai berada di titik ini, keberhasilanku tidak akan bisa membalas semua yang telah bapak dan ibu perjuangkan.
6. Kepada kakak ku tercinta Iis Faridah terimakasih karena telah menggantikan posisi Ibu yang tak pernah lelah menasehati dan mendo'akan ku, terimakasih juga kepada mas Rudi yang telah menjadi bapak ke dua yang selalu memberikan dukungan moril serta materil.
7. Kepada kakak tertuaku acak farid dan kedua adik ku Fifin Indriana dan Muhammad Nailul Ishaq terimakasih karena senyum kalian telah menjadikan semangat yang tiada tara bagi penulis sehingga penulis menyelesaikan skripsi ini.
8. kepada teman teman seperjuangan di kota perantauan, mbak Fazat, cikla, mbak Zeni, Nada, Ummah, Ikha, Ancay, Mahyu, Ana, Mia, Ifa, Icha, Umplong (Wong Jowo) dan (geng gesrek) kak oby, kak dhea, Inay, Vira, Ivha, Atika, Ghina, ucy, teman teman kost Hilmi dan Iim, teman yang menemaniku kepada keberhasilan skripsi ini uzmah, terimakasih karena

sudah menjadi keluarga ke 2 ku, canda tawa dan kebersamaan dengan kalianlah yang akan selalu penulis rindukan.

9. Terimakasih kepada teman-teman muamalah IIQ 2014 atas doa dan kebersamaannya serta semangat yang kalian berikan, 4 tahun bersama kalian adalah moment yang tak terhapuskan.

Semoga semua yang telah kalian berikan kepada penulis menjadi ladang amal dan ibadah yang akan diterima oleh Allah, Mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna bagi kita semua khususnya penulis sendiri. Semoga Allah Swt akan memberikan taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua Amin Yaa Robbal Alamin.

Jakarta, 20Agustus2018

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN PENULIS	iii
MOTTO	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xi
ABSTRAK	xv
 BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pembatasan Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
E. Tinjauan Pustaka	8
F. Kerangka Teori Konseptual	14
G. Metodologi Penelitian	14
H. Sistematika Penulisan	17

BAB II : KAJIAN TEORI

1. BAITUL MAAL WATTAMWIL

A. Pengertian Baitul Maal Wattamwil	19
B. Dasar hukum.....	23
C. Ciri-Ciri BMT	26
D. Prosedur Pendirian BMT	28
E. Visi-Misi BMT.....	31
F. Tujuan dan Fungsi BMT	32
G. Peranan BMT	33
H. Jenis-Jenis Usaha BMT.....	35
I. Penghimpunan dan Penyaluran Dana	36
J. Prinsip-Prinsip BMT	38
K. Badan Hukum BMT.....	39
L. Struktur Organisasi BMT.....	40
M.Prinsip Organisasi BMT.....	42
N. Perbedaan BMT	43
O. Sejarah Perkembangan BMT.....	44
P. Kendala Perkembangan BMT.....	45
Q. Strategi Pengembangan BMT.....	46
R. Kebijakan Pengembangan BMT.....	47

2. Strategi

a. Pengrtian Strategi.....	48
b. Strategi Pemasaran.....	49
c. Jenis-Jenis Strategi Pemasaran.....	50
d. Tingkatan Strategi.....	51
e. Konsep Strategi.....	52
f. Bauran Pemasaran.....	53

g. Unsur-Unsur Bauran Pemasaran.....	54
h. Strategi Pemasaran Syariah.....	55
i. Pengertian Meningkatkan.....	56
j. Pengertian Anggota.....	57

BAB III : GAMBARAN UMUM

A. Sejarah Berdirinya Baitul Maal Wattamwil Sidogiri....	59
B. Visi-Misi Baitul Maal Wattamwil Sidogiri.....	60
C. Syarat-Syarat Anggota	61
D. Profil Instansi/Perusahaan.....	61
E. Produk-Produk ugt Sidogiri.....	62
F. Akad Yang Diterapkan.....	63
G. RuangLingkupKegiatan BMT.....	66
H. Perilaku yang Diterapkan oleh BMT.....	67
I. Struktur Organisasi.....	68
J. Tugas dan Wewenang	70

BAB IV : ANALISIS DATA

A. Analisis Strategi Baitul Mâl wa Tamwil ugt Sidogiri.....	72
B. Dampak Strategi Terhadap Perkembangan Anggota.....	75

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	78
B. Saran-saran.....	79

DAFTAR PUSTAKA.....	80
----------------------------	-----------

LAMPIRAN.....	84
----------------------	-----------

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi ini berpedoman pada buku penulisan skripsi, tesis dan disertasi Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta tahun 2017. Transliterasi Arab-Latin mengacu pada berikut ini:

1. Konsonan

No.	Arab	Latin	No.	Arab	Latin
1.	ا	a	16.	ط	Th
2.	ب	b	17.	ظ	Zh
3.	ت	t	18.	ع	'
4.	ث	ts	19.	غ	Gh
5.	ج	j	20.	ف	F
6.	ح	<u>h</u>	21.	ق	Q
7.	خ	kh	22.	ك	K
8.	د	d	23.	ل	L
9.	ذ	dz	24.	م	M
10.	ر	r	25.	ن	N
11.	ز	z	26.	و	W

12.	س	s	27.	هـ	H
13.	ش	sy	28.	ء	'
14.	ص	sh	29.	ي	Y
15.	ض	dh			

2. Vokal

Vokal tunggal

Vokal panjang

Vokal rangkap

Fathah : a

آ : â

آي... : ai

Kasrah : i

ي : î

أو... : au

Dhammah : u

و : û

3. Kata Sandang

a. Kata sandang yang diikuti alif lam (ال) *qamariyah*

Kata sandang yang diikuti oleh alif lam (ال)

qamariyah ditransliterasikan sesuaidengan bunyinya. Contoh:

البقرة : al-Baqarah

المدينة : al-Madînah

b. Kata sandang yang diikuti oleh alif-lam (ال) *syamsiyah*

Kata sandang yang diikuti oleh alif lam (ال) *syamsiyah*

ditransliterasikan sesuaidengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Contoh:

الرجل : ar-rajul

السيدة : as-Sayyidah

الشمس : asy-syams

الدارمي : ad-Dârimî

c. *Syaddah (Tasydîd)*

Syaddah (Tasydîd) dalam sistem aksara Arab digunakan lambang (ـ), sedangkan untuk alih aksara ini dilambangkan dengan huruf, yaitu dengan cara menggandakan huruf yang bertanda *tasydîd*. Aturan ini berlaku secara umum, baik *tasydîd* yang berada di tengah kata, diakhir kata ataupun yang terletak setelah kata sandang yang diikuti oleh huruf-huruf *syamsiyah*. Contoh:

أَمَّنَا بِاللَّهِ : *Âmannâ billâhi*
أَمِنَ السُّفَهَااءُ : *Âmana as-Sufah 'u*
إِنَّ الَّذِينَ : *Inna al-ladzîna*
وَالرُّكَّعِ : *wa ar-rukka 'i*

d. *Ta Marbûthah (ة)*

Ta Marbûthah (ة) apabila berdiri sendiri, waqaf atau diikuti oleh kata sifat (*na'at*), maka huruf tersebut dialihakasakan menjadi huruf “h”. Contoh:

الْأَفْئِدَةُ : *al-Af'idah*
الْجَامِعَةُ الْإِسْلَامِيَّةُ : *al-Jâmi 'ah al-Islâmiyyah*

Sedangkan *ta Marbûthah (ة)* yang diikuti atau disambungkan (*diwashal*) dengan kata benda (*ism*), maka dialih aksarakan menjadi huruf “t”. Contoh:

عَامِلَةٌ نَاصِبَةٌ : *Âmilatun Nâshibah.*
الْآيَةُ الْكُبْرَى : *al-Âyat al-Kubrâ.*

e. Huruf Kapital

Sistem penulisan huruf Arab tidak mengenal huruf kapital, akan tetapi apabila telah dialih aksarakan maka berlaku ketentuan Ejaan

yang Disempurnakan (EYD) bahasa Indonesia, seperti penulisan awal kalimat, huruf awal nama tempat, nama bulan, nama diri dan lain-lain. Ketentuan yang berlaku pada EYD berlaku pula dalam alih aksara ini, seperti cetak miring (*italic*) atau cetak tebal (*bold*) dan ketentuan lainnya. Adapun untuk nama diri yang diawali dengan kata sandang, maka huruf yang ditulis kapital adalah awal nama diri, bukan kata sandangnya. Contoh: 'Alî Hasan al-Âridh, al-Asqallânî, al-Farmawî dan seterusnya. Khusus untuk penulisan kata Al-Qur'an dan nama-nama surahnya menggunakan huruf kapital. Contoh: Al-Qur'an, Al-Baqarah, Al-Fâtihah dan seterusnya.

ABSTRAK

Ilma Fitriyah (14110723) Skripsi dengan Judul “**Strategi Baitul Mâl Wattamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota**” Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah), Fakultas Syariah Institut Ilmu Al-Qur`an (IIQ) Jakarta, 2018.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan penelitian ini dibahas dengan tujuan untuk mengetahui Strategi Baitul Mâl Wattamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota, dimana BMT bukanlah lembaga non bank yang bisa menarik anggota dengan jumlah mencapai ribuan dan aset yang mencapai triliunan. Adapun rumusan masalah pada penelitian ini yaitu bagaimana strategi dan dampak strategi itu terhadap perkembangan anggota di BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri? Untuk menjawab rumusan masalah tersebut digunakan penelitian dengan metode deskriptif yang bersifat kualitatif, deskriptif yaitu menggambarkan dan menguraikan strategi BMT Sidogiri Sawangan dalam meningkatkan jumlah Anggota.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *pertama* ada beberapa strategi yang digunakan oleh BMT dalam meningkatkan jumlah anggotanya. diantaranya adalah, dengan menyebar brosur di beberapa pasar, toko, jalan dan gang-gang, kemudian terjun dikelompok masyarakat seperti majelis ta’lim, pengajian. kemudian juga menjalin kerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan, sekolah, pesantren dan kampus dalam pembayaran gaji atau pun penyimpanan uang santri, kemudian ada juga strategi yang membedakan BMT Sidogiri dengan BMT yang lain yaitu strategi jaringan alumni santri dan kyai, karena 90% dari pegawai BMT adalah alumni pondok pesantren Sidogiri itu sendiri, sehingga BMT Sidogiri dengan mudah dapat memperluas jaringan anggotanya dengan banyaknya alumni yang tersebar. *Kedua* Dampak dari penerapan strategi tersebut telah meningkatkan jumlah anggota BMT secara signifikan setiap tahunnya, sehingga yang dulunya BMT Sidogiri tidak banyak dikenal oleh masyarakat, sekarang sudah menjadi salah satu BMT terbesar yang ada di Indonesia yang memiliki 5306 anggota dengan 276 kantor cabang yang tersebar di seluruh Indonesia serta jumlah asetnya mencapai 9,315,335,242 triliun.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Menurut catatan sejarah, *Baitul Mâl* merupakan lembaga keuangan pertama yang ada pada zaman Rasulullah. Dari lembaga keuangan yang hanya menyimpan harta kekayaan negara dari zakat, infaq, shadaqoh, pajak, dan rampaan perang itu, pada zaman Khulafaur Rasyidin (zaman para sahabat nabi) telah berkembang di samping *Baitul Mâl*, telah ada juga lembaga keuangan lain yang disebut *Baitul Tamwil*. Yaitu suatu lembaga keuangan syariah yang menampung dana-dana masyarakat untuk diinvestasikan ke proyek-proyek atau pembiayaan perdagangan yang menguntungkan.

Lembaga keuangan syariah yang pertama kali dikenal di Indonesia juga bernama *Baitul Mâl*, yang biasanya merupakan bagian dari masjid atau pesantren untuk menampung dana zakat, infaq, dan shadaqah. Paralel dengan perkembangan dari timur tengah, *Baitul Mâl* dalam perkembangannya juga melakukan fungsi yang lain yaitu: menampung dana-dana masyarakat untuk diinvestasikan dengan sistem bagi hasil pada suatu usaha, atau membiayai perdagangan yang memperoleh untung. Fungsi memperoleh keuntungan sebenarnya adalah fungsi *Baitut Tamwil* atau rumah (lembaga) pembiayaan. Sebagai Negara yang pernah dijajah Belanda lebih dari 300 tahun.¹

Lembaga *Baitul Mâl* dan apalagi *Baitut Tamwil* tidak dikenal dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku saat penjajahan. Peraturan perundangan inilah yang diwariskan kepada pemerintahan yang dibentuk

¹Karnaen A. *Perwataatmadja dan Hendri Tanjung, Bank Syariah Teori Praktek dan Peranannya*, (Jakarta, PT Senayan Abadi: 2007), cet ke-1, h84-85

setelah kemerdekaan. Akibatnya lembaga *Baitul Mâldan Baitut Tamwil* menjadi lembaga keuangan yang tidak *Legitimate* di Indonesia sampai sekarang ini, walaupun keberadaanya sejak sebelum kemerdekaan sangat diperlukan dan di akui masyarakat, khususnya umat Islam.²

Pada masa Rasulullah SAW, dana Baitul Mal dialokasikan untuk penyebaran Islam, pendidikan dan kebudayaan, pengembangan ilmu penegetahuan, pembagunan infrastruktur, pembangunan armada perang dan keamanan, dan penyediaan layanan kesejahteraan sosial. Seluruh alokasi dana Baitul Mâl tersebut mempunyai dampak terhadap pertumbuhan ekonomi, baik secara langsung ataupun tidak.

Seiring dengan semakin meluasnya wilayah Islam pada masa pemerintahan Umar ibn al- Khatab, pendapatan Negara mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Hal ini, memerlukan perhatian khusus untuk mengelolanya agar dapat dimanfaatkan dengan benar, efektif dan efisien.

Kalifah Umar ibn Khatab mengambil keputusan untuk tidak menghabiskan harta *Baitul Mâl* sekaligus, akan tetapi dikeluarkan secara bertahap sesuai dengan kebutuhan yang ada, bahkan di antaranya disediakan dana cadangan. Cikal bakal lembaga *Baitul Mâl* yang telah di cetuskan dan di fungsikan oleh Rasulullah SAW dan di teruskan oleh Abu Bakar ash-Shidiq, semakin dikembangkan fungsinya pada masa Khalifah Umar ibn Khatab sehinga menjadi lembaga yang regular dan permanen.

Pada tahun 16 H, bangunan lembaga Baitul Mal pertama kali didirikan dengan Ma dinah sebagai pusatnya. Hal ini kemudian dengan pendirian cabang-cabangnya diibukota provinsi. Untuk menangani lembaga tersebut, Khalifah Umar ibn Khatab menunjuk Abdullah bin

² Karnaen A. *Perwataatmadja dan Hendri Tanjung, Bank Syariah Teori Praktek dan Peranannya*, (Jakarta, PT Senayan Abadi: 2007), cet ke-1, h84-85

Iqram sebagai bendahara Negara dengan Abdurrahman ibn Ubaid Al-Qari sebagai wakilnya.³

Persaingan yang akan datang merupakan persaingan untuk menciptakan dan mendominasi peluang-peluang yang timbul, menciptakan masa yang akan datang merupakan lebih dari sekedar menangkap peluang yang telah ditetapkan sebelumnya, mengembangkan perusahaan untuk menciptakan peluang masa yang akan datang dan mengeksploitasinya.⁴

Dalam konsep bisnis yang mencakup tentang bisnis keuangan menurut sistem ekonomi Islam, didasarkan pada konsep pembagian baik keuntungan maupun kerugian. Prinsip yang umum adalah siapa yang ingin mendapatkan hasil dari tabungannya, harus juga bersedia mengambil resiko, kebanyakan orang ataupun perusahaan yang bergerak dalam bidang apapun takut mengambil resiko.⁵

Kebutuhan akan program pembangunan sesudah dicapainya kemerdekaan serta keinginan untuk bebas dari belenggu penjajahan telah memberikan kesempatan besar bagi kaum muslimin untuk mencari jawaban bagi permasalahan mereka. Sebuah permasalahan yang berasal dari dalam warisan budaya mereka sendiri. Bagi krisis ekonomi global, khususnya krisis 1970-an dan 1980-an, mendorong para ahli pikir Muslim untuk melihat kembali warisan islam guna mencari jawaban bagi persoalan yang melanda mereka. Apalagi kesadaran akan Islam di kalangan kaum muslim semakin meningkat.⁶

³DR. Euis Amalia, M.Ag , *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Masa Klasik Hingga Kontemporer*, (Depok, Gramata Publishing: 2010)h. 79 dan 91

⁴Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah. Cara itu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syariah*, (Bogor, Ghalia Indonesia, 2010), h. 29

⁵Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta, Erlangga, 2010), h. 131

⁶Mohammad aslam hanif, *pemikiran ekonomi islam kontemporer analisis komperatif terpilih*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada: 2010), cet ke-1, h. 1

Pesatnya aktivitas ekonomi masyarakat berbasis syariah membuat kehadiran regulasi yang mandiri menjadi sebuah keniscayaan. Bank-bank syariah dan BPRS tunduk pada peraturan bank Indonesia, sedangkan lembaga keuangan mikro (LKM) dalam bentuk BMT hingga saat ini belum ada regulasi yang mandiri dan realitasnya berbadan hukum koperasi sehingga tunduk terhadap peraturan perkoperasian. Sedangkan ditinjau dari segmen usahanya BMT juga termasuk UKM karena juga mengikuti peraturan-peraturan terkait pembinaan dan pengembangan usaha kecil.⁷

Prinsip utama yang di ketengahkan Islam berkenaan dengan sistem ekonomi adalah berkenaan dengan hajat manusia terhadap ekonomi, ciri ciri ekonomi Islam, dan kebebasan ekonomi menurut Islam. Selain hal hal tersebut, Islam dengan Al-Qur'an dan As-Sunnahnya juga menyinggung persoalan-persoalan yang berkaitan dengan faktor produksi, kerja menurut islam, hak milik menurut Islam, akad dan pendayagunaan harta.⁸

Aktivitas ekonomi syariah saat ini meningkat, baik dari segi kualitas maupun kuantitas.Indikasinya adalah maraknya pengkajian tentang bidang ini dan maraknya pertumbuhan perbankan syariah yang telah memberikan stimulus kepada masyarakat tentang alternatif pembiayaan yang lebih adil dan distributif. Fenomena ini mendorong tumbuhnya lembaga-lembaga keuangan mikro berbasis syariah seperti Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) dan Baitul Mall wa at-Tamwil (BMT) Sebagai bagian dalam rangka pengembangan bisnis syariah, terutama

⁷Euis Amalia, *keadilan distributif dalam ekonomi islam penguatan Islam LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta, Rajawali: 2009), h. 242

⁸Djazuli dan Yadi Janwari, *lembaga-lembaga perekonomian umat*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada: 2002), h. 20

dalam menjangkau pembiayaan usaha menengah, kecil, dan mikro yang merupakan segmentasi terbesar dalam tata perekonomian Indonesia.⁹

Selain memiliki landasan syariah, BMT juga memiliki landasan filosofis. Karena BMT bukan bank syariah dan lebih berorientasi pada pemberdayaan, maka sudah barang tentu landasan filosofinya berbeda dengan bank. Landasan ini dimaksudkan untuk menjadi pedoman operasional, sehingga setiap penggunaan nama BMT (bukan bank) harus mengacu pada landasan filosofis. Landasan ini juga berfungsi untuk membedakan BMT dari entitas bisnis yang lain, baik yang syariah maupun konvensional, juga sekaligus membedakan antara lembaga keuangan syariah non bank dengan bank syariah.¹⁰

BMT dapat menjalankan berbagai jenis kegiatan usaha, baik yang berhubungan dengan keuangan maupun non keuangan. *Pertama*, pengumpulan dana zakat, infaq, shadaqah untuk disalurkan kepada *mustahiq* (penerima dana zakat) *kedua*, pengumpulan dana BMT dengan memobilisasi dana dan mengembangkannya dalam aneka simpanan. *Ketiga*, penyaluran dana melalui kegiatan pembiayaan usaha mikro dan kecil.

Sejak krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia pada tahun 1997, BMT telah mulai tumbuh menjadi alternatif pemulihan kondisi perekonomian. Fokus BMT kemudian bergeser menjadi lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip syariah, tujuannya adalah untuk menumbuhkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.

⁹Euis Amalia, *keadilan distributif dalam ekonomi islam*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada: 2009), h. 242

¹⁰Muhammad Ridwan, *Manajemen Bitul Mall wa Tanwil*, (Yogyakarta, UII press: 2004), cet ke-1, h.

Belakangan ini BMT semakin populer di perbincangkan terutama dalam perekonomian Islam. BMT yang juga dikenal sebagai koperasi telah mengalami perkembangan cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Bahkan, sebuah lembaga inkubasi bisnis mengestimasi saat ini terdapat sebanyak 3.200 BMT dengan nilai aset mencapai 3,2 triliun.

Pada saat ini, di Indonesia terdapat 3000 lebih BMT yang tersebar diseluruh penjuru Nusantara. Jumlah ini pada satu pihak merupakan modal untuk perkembangan jaringan kelembagaan keuangan pengusaha kecil secara keseluruhan, meskipun jumlah BMT itu cukup banyak, namun dalam perjalanannya, sering terjadi BMT yang telah tumbuh dan berkembang itu ada yang tumbang, gagal, rugi, dan kemudian mati.¹¹

Menurut Stephanie K. Marus, yang dikutip oleh Husen Umar bahwa strategi di definisikan sebagai proses penentuan rencana para pimpinan puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penelitian suatu cara atau upaya bagaimana tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan menurut porter yang dikutip oleh Husain Umar bahwa strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing.¹²

Penulis menulis skripsi ini karenamendengar banyaknya anggota yang menabung di BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan yang jumlahnya mencapai ribuan, yang membuat penulis penasaran adalah bagaimana atau strategi apa yang di pakai BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan sehingga bisa menarik anggota sebanyak itu,

¹¹ Prof. Dr. Azyumardi Azra, *Berderma untuk Semua*, (Pusat Bahasa dan Budaya UIN Syarif Hidayatullah, Mizan, 2003), h. 236

¹² Husain umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, (Jakarta: PT raja grafindo persada: 2013), h. 16

karna jika dilihat BMT bukanlah lembaga non bank yang bisa menarik anggota sebanyak itu.

Dari pemaparan latar belakang di atas, menarik keinginan penulis untuk mengetahui lebih detail lagi mengenai strategi yang dipakai oleh BMT dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT Sidogiri dalam skripsi ini dengan judul, **“STRATEGI BAITUL MAL WA TAMWIL (BMT) USAHA GABUNGAN TERPADU SIDOGIRI SAWANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA”**.

B. Pembatasan Masalah

Banyak sekali yang dapat di bahas mengenai Baitul Mâl wa Tamwil (BMT) maka dari itu penulis membatasi permasalahan hanya pada strategi yang digunakan BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri dalam meningkatkan jumlah anggota.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dirumuskan beberapa hal yang menjadi permasalahan dalam penulisan Skripsi ini. Adapun permasalahan yang akan dibahas antara lain:

1. Bagaimana strategi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri dalam meningkatkan jumlah anggota?
2. Bagaimana dampak strategi terhadap perkembangan anggota di BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri?

D. Tujuan Masalah dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri dalam upaya meningkatkan jumlah anggota.

2. Untuk mengetahui hasil perkembangan anggota di BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri.

Adapun manfaat dari hasil penelitian ini adalah:

1. Secara Teoritis

diharapkan sebagai sumbangan pemikiran dalam bidang ilmu pengetahuan tentang strategi lembaga keuangan syariah khususnya tentang Baitul Mâl Wattamwil.

2. Secara praktis

Untuk menambah wawasan masyarakat dan memberikan informasi yang akurat serta kontribusi bagi yang ingin melanjutkan penelitian tentang Baitul Mâl Wattamwil.

E. Tinjauan Pustaka

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Novija Kurniawan (Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 2014)	Strategi Meningkatkan Nasabah pada BMT Usaha Mulya Pondok Indah	Penelitian ini membahas tentang strategi BMT dalam meningkatkan jumlah nasabah dengan beberapa tahapan: 1. Menggunakan Analisis SWOT 2. Dengan merumuskan beberapa strategi 3. Dengan	Perbedaan penelitian ini adalah terletak pada strategi 1. Strategi dari pasar ke pasar dan toko dimana BMT datang ke pasar di

			melakukan beberapa tahapan Implementasi 4.Melakukan evaluasi strategi	daerah sekitar dengan mnyebar kan brosur, dimana brosur saat itu adalah alat pengenalan kepada masyarakat yang sangat kuat.
2	Ulil Ma'rif (Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun	Strategi Pengembangan Nasabah <i>Baitul Maal wa Tamwil (BMT)</i> Bina Usaha Fikri Cabang Nitikan Yogyakarta	Penelitian ini membahas tentang strategi pengembangan nasabah dengan beberapa startegi yaitu: 1. Strategi jemput bola dengan memberikan	Penelitian ini memiliki perbedaan yaitu dimana BMT Sidogiri ini memiliki startegi yaitu strategi mendatangi gang ke gang

	2014)		<p>banyak pilihan jenis produk pembiayaan dan memberikan banyak pilihan terhadap jenis produk simpanan,</p> <p>2. Memberikan bagi hasil untuk simpanan, memberikan bagi hasil untuk pinjaman, memberikan bagi hasil untuk biaya-biaya lainnya.</p> <p>3. Selalu mengupayakan pendaan, memperhatikan kualitas pelayanan, melayani nasabah dengan keramahan, sopan santun, serta pelayanan cepat dan efisien.</p>	<p>dan jalan, dimana BMT mendatangi gang-gang dan jalan-jalan yang memiliki potensi masyarakat yang banyak, dengan menyebar brosur dan mempresentasikan. sehingga bisa menarik anggota lebih banyak.</p> <p>Distrategi ini BMT karyawan BMT dituntut untuk bisa menarik anggota setidaknya 3 sampai 5 anggota dalam 1 minggu.</p>
--	--------	--	---	---

			4. Menggunakan analisis SWOT, menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produknya.	
3	Siti Iroh Masruroh (mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 2010)	Strategi Pemasaran Simpanan Haji dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah (study pada BMT Al-Fath IKMI Pamulang)	<p>Penelitian ini membahas strategi pemasaran simpanan haji dalam meningkatkan loyalitas nasabah dengan beberapa strategi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi produk 2. Strategi harga 3. Strategi distribusi 4. Strategi promosi 	Perbedaan penelitian ini adalah pada strategi dimana BMT terjun dikelompok masyarakat yang lebih besar peluang promosinya, yaitu strategi kelompok organisasi masyarakat seperti, majlis ta'lim dan pengajian.

4	Ayu Nurma Lintang (mahasiswa i Institut Agama Islam Raden Intan Lampung tahun 2017)	Strategi Pemasaran BMT dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif dalam Prespektif Etika Bisnis Islam (study kasus BMT el-mitra usaha tanjumbintang)	Penelitian ini membahas tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan Keunggulan Kompetitif dalam Prespektif Etika Bisnis Islam, dengan menerapkan beberapa strategi pada pemasaran produk seperti, pemasaran produk haraga, tempat, dan promosi, startegi di tunjukan dengan adanya produk unggulan yang berperinsip Wadi'ah dan Mudharabah, dan semua strategi yang di terpkan oleh BMT el-mitra usaha	Perbedaan penelitian ini dimana strategi yang dipakai oleh BMT adalah strategi lembaga-lembaga pendidikan, pesantren dan sekolah, maqsudnya adalah, karna bmt sudah memiliki nama dan kepercayaan dimasyarakat maka dari itu bmt terjun di organisasi lebih besar dengan melakukan kerjasama seperti pembayaran gaji dan penyimpanan
---	---	--	--	--

			<p>tanjung bintang sudah sesuai dengan etika bisnis islam.</p>	<p>uang santri.</p>
5	<p>Hamzah Fankhuri (mahasiswa Universitas Negeri Walisongo Semarang tahun 2016)</p>	<p>“Strategi Pemasaran BMT WALISONG O dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah</p>	<p>Penelitian ini membahas tentang bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu dengan beberapa strtegi yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stretegi produk 2. Stretegi Harga 3. Stretegi Distribusi tempat 4. Stretegi promosi 5. Stretegi SDM 6. Stretegi proses 	<p>Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian disamping yaitu diamana strategi ini sudah sering dipakai yaitu strategi <i>door to door</i> yaitu staf bmt mendatangi anggota atau calon anggota sehingga staf leluasa menjelaskan mengenai produk serta sistem operasionalnya, karena strategi sosialisai ini</p>

			7. Stretegi	lebih optimal
			8. bukti fisik	dimasyarakat.

F. Kerangka Teori Konseptual

Fokus kajian dalam penelitian ini akan diarahkan pada deskriptif kualitatif mengenai strategi BMT Sidogiri dalam meningkatkan jumlah anggota, BMT adalah lembaga keuangan non bank atau lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dan prinsip bagi hasil, BMT juga merupakan suatu bentuk lembaga keuangan dan bisnis yang serupa dengan koperasi atau Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM).

Strategi adalah suatu rencan untuk mencapai sasaran khusus dan saling hubungan antara waktu dan ukuran, begitu juga menurut kamus bahasa Indonesia bahwa srtategi adalah suatu rencana yang ditujukan untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar baik itu dalam jangka pendek.

BMT membutuhkan strategi dalam mencapai sasaran khusus yaitu pada peningkatan jumlah anggotanya, karena BMT bukanlah lembaga Bank yang bisa dengan gampang menarik anggota, Dimana sekarang persaingan dalam dunia ekonomi semakin meluas dan semakin meningkat.

G. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitiandeskriptif yang bersifat kualitatif, yaitu metode penelitian yang membut gambaran mengenai situasi atau kejadian dalam penelitian ini, metedo tersebut dugunakan

untuk mendeskripsikan bagaimana strategi BMT dalam upaya meningkatkan jumlah anggotanya.

2. Jenis Pendekatan

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan empiris, yaitu usaha mendekati sesuatu yang akan diteliti dengan sifat hukum yang nyata, maka peneliti mengadakan observasi ke BMT dan melakukan wawancara dengan pihak yang terkait.

3. Sumber Data

Data yang diperoleh dari penelitian ini adalah berasal dari data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti dalam proses penelitian, data primer diperoleh melalui wawancara ke BMT tentang bagaimana strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah

Sedangkan data sekunder yaitu data yang bersifat menunjang atau melengkapi dan memperkuat serta memberikan penjelasan mengenai sumber data primer, seperti pendekatan konseptual seperti buku-buku dan karangan ilmiah dan lain-lain berkaitan dengan objek penelitian.

3. Metode Pengumpulan Data

Adapun tehnik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

a. Study kepustakaan

study yang dilakukan dengan membaca, mempelajari serta merangkum dan mengumpulkan sumber-sumber yang diperlukan sesuai objek penelitian.

b. Wawancara

study yang dilakukan dengan cara Tanya jawab secara langsung dengan pihak BMT, adapun Tanya jawab mengenai bagaimana BMT dalam meningkatkan jumlah anggota atau bagaimana strategi dalam meningkatkan jumlah anggota, dan bagaimana perkembangan naabah di BMT.

4. Metode Analisis Data

Setelah data selesai dikumpulkan dengan lengkap, tahap berikutnya adalah tahap analisis data, analisis data adalah proses penyederhanaan data kedalam bentuk yang lebih mudah dan diinterpretasikan. Pada tahap ini data akan diolah untuk memperoleh kebenaran-kebenaran yang dapat digunakan dalam menjawab persoalan-persoalan yang diajukan dalam penelitian. Adapun metode yang digunakan dalam analisa ini adalah metode deduktif.

5. Tehnik Penulisan

Untuk mencapai hasil yang maksimal, maka penulisan dalm skripsi ini merujuk pada Buku Pedoman Penulisan Skripsi Institut Ilmu Al-Qur'an Jakarta tahun 2017.

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penulisan dan pembahasan dalam penelitian ini, maka penelitian ini dibagi kepada beberapa bab sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

merupakan rencana penelitian secara utuh meliputi latar belakang masalah, Identifikasi Masalah, pembatasan dan perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka teori, kajian pustaka, metode dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

bab ini akan di bagi menjadi beberapa sub bab yang meliputi pengertian BMT, dasar hukum BMT, ciri-ciri BMT, prosedur pendirian BMT, fungsi dan tujuan BMT, pengertian strategi, pengertian strategi pemasaran, jenis-jenis strategi, bauran pemasaran, pengertian meningkatkan, pengertian anggota, pengertian meningkatkan nasabah.

BAB III : GAMBARAN UMUM

Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan, bab ini membahas sejarah berdirinya BMT, visi dan misi BMT, struktur organisasi, strategi BMT, produk-produk BMT, anggota BMT dari tahun 2015-2017, aset BMT dari tahun 2015-2017.

BAB IV : ANALISIS DATA

di BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan setelah di terapkan strategi tersebut, dan bagaimana mekanisme BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan dalam meningkatkan jumlah anggota. bagaimana

upaya yang dilakukan BMT usaha gabungan terpadu sawangan dalam meningkatkan jumlah anggota.

BAB V : PENUTUP

bab ini memuat kesimpulan dan saran-saran yang diperoleh dari peneliti.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di paparkan diatas dapat di simpulkan bahwa

1. Strategi yang diterapkn dalam meningkatkan jumlah anggota

strategi pasar kepasar dan toko dimana strategi ini yang pertama di gunakan oleh BMT,tidak hanya untuk promosi tapi juga sebagai wadah untuk memperkenalkan BMT khususnya BMT sidogiri yang pada saat itu masih banyak yang belum mengenalnya. *Strategi kedua yang digunakan oleh BMT adalah dari gang ke gang dan jalan* kenapa ke gang-gang dan jalan, karena memank ruang lingkup BMT adalah masyarakat menengah kebawah, maka dari itu BMT mendatangi gang-gang dan jalan yang memiliki potensi masyarakat yang banyak.

strategi ketiga yaitu kelompok organisasi masyarakat / pengajian, majlis ta'lim dan sebagainya,dimana di strategi ke tiga ini BMT sudah memiliki banyak anggota, mereka terjun di sekelompok masyarakat seperti majlis ta'lim, *Strategi keempat adalah strategi lembaga-lembaga pendidikan/ pesantren dan sekolah*, BMT menjalin kerjasama antara sekolah, pondok pesantren dan lembaga-lembaga pendidikan, kerjasamanya yaitu dengan memberikan pelayaran seperti pembayaran gaji pegawai, sebagai tempat penyimpanan uang santri dan sebagainya.

Strategi yang kelima *strategi pintu ke pintu, rumah tetangga dan saudara atau yang biasa disebut door to door*, dimana BMT mendatangi anggota atau calon anggota sehingga staf leluasa menjelaskan mengenai produk serta sistem operasionalnya. Strategi yang terakhirini adalah strategi yang membedakan BMT Sidogiri dengan BMT yang lain, yaitu *strategi jaringan alumni santri dan kyai (emotional market)* strategi ini hanya dimiliki oleh BMT Sidogiri

karena 90 % dari pegawai BMT adalah alumni pondok pesantren sidogiri sehingga dalam memperluas jaringan semakin besar dan kuat.

2. Dampak Terhadap penerapan strategi tersebut adalah

strategi yang digunakan oleh BMT Sidogiri adalah berdampak pada peningkatan anggota yang sangat banyak, dimana berarti minat masyarakat untuk menjadi anggota BMT sangat tinggi karena disamping BMT dapat memenuhi kebutuhan untuk kegiatan usaha masyarakat secara produktif, BMT juga memberikan kebutuhan yang konsumtif tanpa perlu khawatir akan kesulitan karena BMT selalu memberikan kemudahan dalam segi mekanisme, akad, dan syarat-syarat ketentuan yang diberikan.

Dan bisa dilihat total jumlah anggota BMT Sidogiri beserta asetnya selama 4 tahun adalah 5036 anggota dan jumlah aset sebanyak 9,315,335,242.

Dari strategi-strategi yang diterapkan membuat BMT Sidogiri menjadi salah satu BMT terbesar yang ada di Indonesia dan memiliki kantor cabang sebanyak 276 kantor yang sudah tersebar di seluruh Indonesia, dengan aset mencapai angka triliun dan perputaran kasnya mencapai angka triliun juga.

B. Saran

1. Sebaiknya BMT Sidogiri mempunyai akun sosial media seperti *Facebook*, *Instagram* dan sebagainya untuk memberikan berita-berita terbaru tentang BMT, sehingga masyarakat tahu bagaimana perkembangan BMT. Karena jika dilihat sosial media sekarang lebih cepat dalam menyampaikan berita.

2. Sebaiknya juga BMT menambah strategi untuk menambah lebih banyak anggota, dimana jika di telaah dunia ekonomi semakin meluas dan persaingan di dunia ekonomi semakin meningkat.



**BMT UGT
SIDOGIRI**
Usaha Gabungan Terpadu
Badan Hukum 09/BH/KWK.13/VI/2000 (22 Juli 2000)

SURAT KETERANGAN IZIN PENELITIAN

Nomor: 041.CC.241/Bmtugt/skrpsiQV III/ 2018


Dengan ini kami kepala cabang BMT UGT SIDOGIRI cb. SAWANGAN Depok menerangkan bahwa,

Nama : ILMA FITRIA
NIM : 14110723
Jurusan / Program Studi : HUKUM EKONOMI ISLAM
Semester/tingkat : 8 (Delapan)
Fakultas : SYARIAH
Universitas : INSTITUT ILMU AL-QURAN JAKARTA (IIQ Jkt)

1. Nama tersebut diatas telah selesai melaksanakan penelitian di bmt ugt sidogiri cb. Sawangan Depok dengan baik,
2. Dengan judul skripsi : Strategi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) UGT Sidogiri dalam Meningkatkan Jumlah Anggota yang bertempat di BMT UGT SIDOGIRI Ch. Sawangan Depok
3. Kegiatan tersebut diatas telah dilaksanakan sejak tanggal 09 bulan April 2018 s/d 16 bulan Agustus 2018

Demikian Surat Keterangan Pelaksanaan Penelitian ini kami berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya dan semoga kita semua bisa memberikan manfaat dan kesuksesan.

Depok, 16 Agustus 2018

Kecab Jawa barat

Muhaimin S.Pd.I

PEMERINTAH

TAB/FRM/005/REV.01



Tanggal :

Pemilik Rekening

Cabang :
Jenis Simpanan :
Waqiah: Umum, Tarbiyah, Idul Fitri,
Qurban, Peduli Siswa, Al-Haramain,
Al-Hasanah,
No. Rekening :

Penarik Simpanan

Jumlah penarikan : Rp.
Terbilang :
:

Penarik Kasir Penerima

Rekening penarikan ini sudah dipotong dan ditandatangani oleh



KOPERASI UGT SIDOGIRI UNIT BMT

Badan Hukum : 09/BHKWK/137/11/2000 (22 Juli 2000)
Kantor Pusat : Jl. Sidogiri Barat RT.03 RW.02 Kraton Pasuruan
Telp. 0343-423251 Fax. 0343-423571

CABANG

Form: UGT-22

Setoran pembiayaan :

☐ Mudharabah
☐ Murabahah

☐ Bai' Bitsamanil Ail
☐ Musyarakah

☐ Qardhul Hasan

No. Rekening :

Nama Penyetor :

Setoran Pokok :

Setoran Bagi Hasil :

Jumlah Setoran :

Tanggal Setor :

Keterangan :

Tanda Tangan Penyetor

SLIP SETORAN PEMBIAYAAN

BUKTI SETORAN

TAB/FRM/004/REV00



KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH
BMT UKT SIDDEGIRI INDONESIA
Usaha Gabungan Terpadu

Tanggal :/...../.....

☐ Setoran Tunai ☐ Pemindah Bukuan ☐ Transfer Bank

Cabang		No. Rekening Penyator	
:		Nama	
:		No. Telephone/HP	
:		Cabang	
:		Alamat	
Jenis Rekening		No. Rekening Tujuan	
: <input type="checkbox"/> Wadiah <input type="checkbox"/> Umum <input type="checkbox"/> Peduli Siswa		Nama	
: <input type="checkbox"/> Qurban <input type="checkbox"/> Idul Fitri <input type="checkbox"/> Al-Haromain		No. Telephone/HP	
: <input type="checkbox"/> Tarbiyah <input type="checkbox"/> Tampilan <input type="checkbox"/> Al-Hasanah		Cabang / Bank	
MDA Berjangka		Alamat	
: <input type="checkbox"/> 1 Bulan <input type="checkbox"/> 3 Bulan <input type="checkbox"/> 6 Bulan <input type="checkbox"/> 9 Bulan		Keterangan	
: <input type="checkbox"/> 12 Bulan <input type="checkbox"/> 24 Bulan <input type="checkbox"/> 36 Bulan		:	
Tunai / Non Tunai		Rp.	
Dilisi Oleh BMT UGT		Blaya Adm. Rp.	
Total		Rp.	

Terbilang
Amount in words

Penyelor Teller Pemeriksa

Bukti setoran ini sah apabila sudah tervalidasi dan distempel



Wawancara dengan kepala cabang BMT Sidogiri