

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BPRS

1. Sejarah Berdirinya BPRS Madina

PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang bergerak di bidang perbankan syariah. Didirikan pada tanggal 3 Desember 2007 dengan nama publikasi “Bank Madina Syariah” beserta surat Tanda Daftar Perusahaan (TDP) No. 120116500446. Sebelum itu BPRS Madina juga telah mendapatkan izin prinsip Bank Indonesia No 9/57/KEP.GBI/2007 pada tanggal 8 November 2007 dan berdasarkan Akta Pendirian dari Notaris Wahyu Wiryono No 24 tanggal 7 Februari 2007 serta SK Menhumkam RI No. W22-00151 HT.01.01-TH.2007 dengan modal awal sebesar 750jt dan kemudian di serahkan kepada Bank Indonesia (BI) untuk permohonan pembukaan PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera. Legalitas lainnya yaitu pada tanggal 4 September 2012 tentang ijin gangguan dengan No.: 2565/DP/001/IX/2013, pada tanggal 3 Desember 2012 tentang Tanda Daftar Perusahaan (TDP) Perseroan Terbatas dengan No. : 3881/DP/096/XII/2012 dan NPWP : 02.645.147.6-543.000.

Berdirinya BPRS Madina diawali dengan keinginan para pengurus BMT Al Ikhlas guna mengembangkan lembaga keuangan yang lebih besar. Awalnya mendirikan BPRS dengan nama “BPR Al

Ikhlas”. Namun, Bank Indonesia menolak mengizinkan karena telah ada nama lembaga seperti itu dengan nama “BMT Al Ikhlas”. Kemudian para pengurus melakukan musyawarah untuk penggantian nama baru yang telah disepakati dengan nama “PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera” dengan nama publikasi “Bank Madina Syariah”.

Berdirinya BPRS Madina tentunya tidak terlepas dari semangat para pendiri dan pemegang saham yang ingin mengembangkan lembaga keuangan syariah terutama di Daerah Istimewa Yogyakarta dan di negara Indonesia. Para pendiri-pendiri tersebut antara lain:

- a. Habib Aboe Bakar Al Habsyi
- b. Prof. Dr. H. Amir Mualim, MIS
- c. H. Ahmad Sumiyanto, SE, MSI
- d. Ir. Arief Budiono
- e. Muh. Nurdin Susanto, SE
- f. Edi Susil, SE

BPRS Madina terdiri dari tiga kantor di tempat yang berbeda, yaitu:

- a. Kantor Pusat BPRS Madina berpindah pada tanggal 30 Agustus 2018 di Jl. Ringroad Selatan, Dk. Dongkelan, Ds. Panggunharjo, Kec. Sewon, Kab. Bantul, Prov. DI. Yogyakarta 55188 yang sebelumnya berlokasi di Jl. Parangtritis KM 3,5 No 184, Dk. Salakan, Ds. Bangunharjo, Kec. Sewon, Kab. Bantul, Prov. DI. Yogyakarta 55817.

- b. Kantor Kas BPRS Madina di Dk. Cagunan RT/RW 199 Ds. Trimurti, Kec. Srandakan, Kab. Bantul, Prov. DI Yogyakarta 55762.
- c. Kantor Kas BPRS Madina di Pasar Beringharjo B1-L1 Jl. Margo Mulyo No. 16, Dk. Ngupasan, Ds. Gondomanan, Kota Yogyakarta, Prov. DI Yogyakarta 55122.

2. Visi, Misi dan Penghargaan

a. Visi

Menjadi BPR Syariah terdepan dalam membangun ekonomi kuat.

b. Misi

- 1) Memberikan layanan produk perbankan syariah berdasarkan *asas prudential banking*
- 2) Berperan aktif dalam sektor usaha kecil dan menengah
- 3) Menyebarluaskan pelaksanaan prinsip-prinsip ekonomi syariah

c. Penghargaan

- 1) Dalam *Sharia Finance Awards* 2012 dari Infobank (Analisis Strategi Perbankan dan Keuangan) memberikan penghargaan kepada Bank Madina Syariah dengan predikat “SANGAT BAGUS” atas Kinerja Keuangan Tahun 2011.
- 2) Dalam *Sharia Finance Awards* 2013 dari Infobank (Analisis Strategi Perbankan dan Keuangan) memberikan penghargaan

kepada PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera dengan predikat “SANGAT BAGUS” atas Kinerja Keuangan Tahun 2012.

- 3) Dalam 7th *Sharia Awards* dari Infobank (Analisis Strategi Perbankan dan Keuangan) memberikan penghargaan kepada PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera Bantul Syariah berpredikat “SANGAT BAGUS” atas Kinerja Keuangan selama Tahun 2017.

3. Pemegang Saham dan Pengurus

a. Pemegang Saham

Para pemegang saham BPRS Madina saat ini sebagai berikut:

- 1) H. Ari Tri Priyono, ST (Pemegang Saham Pengendali)
- 2) H. Anwar Wahyudi, SE, MM (Pemegang Saham)
- 3) H. Ahmad Sumiyanto, SE, M. Si (Pemegang Saham)
- 4) Prof. Dr. H. Amir Muallim, MA (Pemegang Saham)
- 5) Tedy J. Sitepu (Pemegang Saham)
- 6) Ir. Arief Budiono (Pemegang Saham)

b. Pengurus (Susunan Organisasi)

- 1) Dewan Komisaris:
 - a) H. Anwar Wahyudi, S.E., MM (Kom-Ut)
 - b) Prof. Dr. H. Amir Muallim, MA (Komisaris)
- 2) Dewan Pengawas Syariah:
 - a) Prof. Dr. H. Yunaha Ilyas, Lc (Ketua)

- b) H. Ahmad Kudhori, Lc (Anggota)
- 3) Direktur:
 - Sabdo Nugroho, S.P.
- 4) Internal Audit:
 - Isni Puspitasari
- 5) General Manager:
 - a) Nurwidya Kurniawan (Operasional)
 - b) Sigit Junaedi (Marketing)
- 6) Supervisor Operasional:
 - a) Rr. Sri Wahyuning Purnamawati (Operasional)
 - b) Dian P. Sofiansyah (HRD & GA)
- 7) Koor. Kantor Kas Sandrakan (bag. Operasional):
 - Janu Ariani
- 8) Koor. Kantor Kas Beringharjo (bag. Operasional):
 - Julio Basuki
- 9) Financing Admin. (bag. Operasional):
 - Diah Susilowati
- 10) Legal Officer (bag. Operasional):
 - Novie Triana
- 11) Accounting (bag. Operasional):
 - a) Wilisti
 - b) Meri Kusmawati
- 12) General Affair (bag. Operasional):

Hartana

13) IT & Teknisi (bag. Operasional):

Aji Usmento

14) Funding Officer (bag. Marketing):

a) Maria Mardhiyah

b) Isti puspitasari

c) Putri Ega H

15) Marketing (bag. Marketing):

a) Irfan Aulia Ridho

b) Hermawan

c) Sirajul Afkar

16) Remedial Officer (bag. Marketing):

Ari Yulianto

17) Customer Service (bag. Operasional):

Raditya Dimas

18) Teller (bag. Operasional):

a) Yushinta M

b) Linda Vidya

c) Dhiyah Wahyuni

19) Driver/OB:

a) Rachmat G

b) Agung Najib

20) Security (bag. Operasional):

- a) Agung
- b) Afi
- c) Yuli
- d) Oki

4. Produk Penghimpunan Dana

a. Tabungan iB Hari Raya

Tabungan untuk persiapan Hari Raya Idul Fitri, dapat disetor sewaktu-waktu selama jam pelayanan kas dengan setoran minimal Rp25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp10.000,-. Penarikan hanya dapat dilakukan satu kali dalam satu tahun pada bulan ramadhan. Produk ini menggunakan prinsip bagi hasil (*mudharabah*) dengan nisbah 25% untuk nasabah dan 75% untuk bank. Pajak 20% dari bagi hasil jika saldo tabungan lebih dari Rp7.500.000,-.

Keunggulan dari produk ini adalah nasabah dapat merencanakan keuangan pada Hari Raya Idul Fitri, bagi hasil yang kompetitif dan tidak ada biaya administrasi bulanan. Namun, terdapat biaya administrasi pembukaan dan penutupan rekening. Biaya administrasi penutupan rekening sebesar Rp5.000,-. Adapun syarat-syarat pembukaan rekening antara lain:

- 1) Mengisi formulir CIF (jika belum menjadi nasabah)
- 2) Mengisi formulir pembukaan rekening

- 3) Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang berlaku
- 4) Membayar biaya administrasi Rp2.500,-
- 5) Menyetor setoran awal minimal Rp25.000,-
- 6) (Opsional) Mengisi *Standing Instruction* (SI) pendebitan rekening *mudharabah/wadiah* setiap tanggal tertentu

b. Tabungan iB Qurban

Tabungan untuk persiapan pembelian hewan qurban (Idul Adha) yang dapat disetor sewaktu-waktu selama jam pelayanan kas dengan setoran minimal awal Rp25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp10.000,-. Penarikan hanya dapat dilakukan satu kali dalam satu tahun secepat-cepatnya 1 pekan sebelum Hari Raya Idul Adha. Produk ini menggunakan prinsip bagi hasil (*mudharabah*) dengan nisbah 25% untuk nasabah dan 75% untuk bank. Pajak 20% dari bagi hasil jika saldo tabungan lebih dari Rp7.500.000,-.

Keunggulan dari produk ini adalah nasabah dapat merencanakan keuangan untuk ibadah qurban pada Hari Raya Idul Adha, bagi hasil yang kompetitif dan tidak ada biaya administrasi bulanan. Namun, terdapat biaya administrasi pembukaan dan penutupan rekening. Biaya administrasi penutupan rekening sebesar Rp5.000,-. Adapun syarat-syarat pembukaan rekening antara lain:

- 1) Mengisi formulir CIF (jika belum menjadi nasabah)

- 2) Mengisi formulir pembukaan rekening
- 3) Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang berlaku
- 4) Membayar biaya administrasi Rp2.500,-
- 5) Menyetor setoran awal minimal Rp25.000,-
- 6) (Opsional) Mengisi *Standing Instruction* (SI) pendebitan rekening *mudharabah/wadiah* setiap tanggal tertentu

c. Tabungan iB Pendidikan

Tabungan khusus untuk persiapan pendidikan yang dapat disetor sewaktu-waktu selama jam pelayanan dengan setoran awal Rp25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp10.000,-. Penarikan hanya dapat dilakukan sesuai kesepakatan seperti setiap akhir semester, setiap akhir tahun ajaran baru atau pada tahun tertentu. Produk ini menggunakan prinsip bagi hasil (*mudharabah*) dengan nisbah 25% untuk nasabah dan 75% untuk bank. Pajak 20% dari bagi hasil jika saldo tabungan lebih dari Rp7.500.000,-.

Keunggulan dari produk ini adalah nasabah dapat merencanakan dana pendidikan bagi putra putrinya, bagi hasil yang kompetitif dan tidak ada biaya administrasi bulanan. Namun, terdapat biaya administrasi pembukaan dan penutupan rekening. Biaya administrasi penutupan rekening sebesar Rp5.000,-. Adapun syarat-syarat pembukaan rekening antara lain:

- 1) Mengisi formulir CIF (jika belum menjadi nasabah)
- 2) Mengisi formulir pembukaan rekening

- 3) Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang berlaku
- 4) Membayar biaya administrasi Rp2.500,-
- 5) Menyetor setoran awal minimal Rp25.000,-
- 6) (Opsional) Mengisi *Standing Instruction* (SI) pendebitan rekening *mudharabah/wadiah* setiap tanggal tertentu
- 7) Jika akan mencantumkan nama anak pada rekening, maka wajib melampirkan Akta Kelahiran Anak/ Kartu Keluarga (C1)

d. Tabungan iB Walimah

Tabungan khusus untuk persiapan walimah atau acara pernikahan yang dapat disetor sewaktu-waktu selama pelayanan kas dengan setoran awal minimal Rp25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp10.000,-. Penarikan hanya dapat dilakukan satu kali yaitu menjelang pernikahan yang sekaligus menutup rekening tabungan walimah. Produk ini menggunakan prinsip bagi hasil (*mudharabah*) dengan nisbah 30% untuk nasabah dan 70% untuk bank. Pajak 20% dari bagi hasil jika saldo tabungan lebih dari Rp7.500.000,-.

Keunggulan dari produk ini adalah nasabah dapat merencanakan dana pernikahan jauh-jauh hari, bagi hasil yang kompetitif dan tidak ada biaya administrasi bulanan. Namun, terdapat biaya administrasi pembukaan dan penutupan rekening. Biaya administrasi penutupan rekening sebesar Rp5.000,-. Adapun syarat-syarat pembukaan rekening antara lain:

- 1) Mengisi formulir CIF (jika belum menjadi nasabah)
- 2) Mengisi formulir pembukaan rekening
- 3) Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang berlaku
- 4) Membayar biaya administrasi Rp2.500,-
- 5) Menyetor setoran awal minimal Rp25.000,-
- 6) (Opsional) Mengisi *Standing Instruction* (SI) pendebitan rekening *mudharabah/wadiah* setiap tanggal tertentu

e. Tabungan Haji dan Umroh iB Madina

Tabungan khusus untuk dana perjalanan ibadah haji/umroh yang dapat disetor sewaktu-waktu selama jam pelayanan kas dengan setoran awal Rp100.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp25.000,-. Penarikan (diluar pencairan saat pendaftaran/pembayaran haji/umroh) hanya dapat dilakukan satu kali dalam satu tahun maksimal sebesar 50% dari saldo mengendap.

Keunggulan dari produk ini adalah nasabah dapat mempersiapkan dana perjalanan ibadah haji/umroh, nisbah bagi hasil setara deposito 12 bulan, aman dijamin LPS hingga Rp2.000.000.000,- dan tidak ada biaya administrasi bulanan. Adapun syarat-syarat pembukaan rekening antara lain:

- 1) Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang berlaku
- 2) Membayar biaya administrasi pembukaan rekening Rp5.000,-

f. TabunganKu iB *Wadiah*

Tabungan khusus perorangan untuk pelajar dan mahasiswa dengan setoran awal Rp10.000,- dan setoran selanjutnya Rp1.000,-. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja selama jam pelayanan kas. Produk ini menggunakan prinsip *wadiah* sehingga bank berhak memberikan bonus atas simpanan nasabah sesuai kebijakan bank. Pajak 20% dari bonus jika saldo tabungan lebih dari Rp7.500.000,-.

Keunggulan dari produk ini adalah tidak adanya biaya administrasi bulanan, pembukaan dan penutupan rekening.

Adapun syarat-syarat pembukaan rekening antara lain:

- 1) Mengisi formulir CIF (jika belum menjadi nasabah)
- 2) Mengisi formulir pembukaan rekening
- 3) Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang berlaku
- 4) Menyetorkan setoran awal minimal Rp10.000,-

g. Tabungan Arisan

Tabungan perorangan dengan menggunakan sistem arisan dengan setoran awal sebesar Rp100.000,- dan selanjutnya setoran bulanan dengan nominal yang sama sebesar Rp100.000,- selama 36 bulan maksimal pada tanggal 10 setiap bulannya. Jika penyetoran lebih dari tanggal 10, maka nama nasabah tidak diikutsertakan dalam undian bulan tersebut. Pengundian dilakukan tanggal 15 setiap bulannya. Nasabah tabungan arisan mendapatkan

hadiah langsung atau doorprize berupa tupperware pada saat pembukaan rekening. Jumlah nasabah tabungan arisan sebanyak 100 orang per kelompok.

Produk ini menggunakan prinsip *wadiah* sehingga bank berhak memberikan bonus atas simpanan nasabah sesuai kebijakan bank. Nasabah yang namanya muncul sebagai pemenang undian pada saat periode 1-36 bulan mendapatkan dana tabungan arisan sebesar saldo pengendapan yang telah disetor, bonus uang tunai sebesar Rp500.000,- dan putus tabungan arisan atau tidak wajib menyetor lagi periode atau bulan selanjutnya. Nasabah yang belum mendapatkan undian periode 1-36 bulan mendapatkan dana tabungan arisan yang telah disetor sebesar Rp3.600.000,-. Setiap 6 bulan sekali ada hadiah hiburan untuk nasabah tabungan arisan. 64 nasabah yang belum putus arisan berkesempatan dalam pengundian satu orang pemenang untuk mendapatkan gran prize berupa emas 10 gram di akhir periode atau di bulan ke 36 dengan syarat tidak ada tunggakan setoran tabungan selama jangka waktu arisan.

Tabungan arisan tidak ada biaya administrasi bulanan, pembukaan dan penutupan rekening. Adapun syarat-syarat pembukaan rekening tabungan arisan antara lain:

- 1) Mengisi formulir CIF (jika belum menjadi nasabah)
- 2) Mengisi formulir pembukaan rekening

- 3) Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang berlaku
- 4) Menyetor setoran awal sebesar Rp100.000,-

h. Tabungan iB Madina

Tabungan khusus perorangan yang sangat fleksibel penyetoran dan penarikannya dengan setoran minimal Rp10.000,-. Syarat pembukaan rekening dengan menyerahkan fotocopy KTP/SIM dan NPWP (jika ada) yang berlaku.

i. Tabungan iB Madina Lembaga

Tabungan khusus bagi lembaga/badan dengan setoran awal minimal Rp100.000,- dan setoran selanjutnya Rp25.000,-. Syarat pembukaan rekening dengan menyerahkan fotocopy akta pendirian, akta perubahan terakhir, NPWP, SIUP, surat kuasa dan identifikasi penerima kuasa.

j. Deposito Berjangka

Deposito berjangka memiliki jangka waktu 12 bulan, 6 bulan dan 3 bulan. Setoran minimalnya adalah Rp1.000.000,-. Keunggulan dari produk ini adalah bagi hasil yang kompetitif.

Adapun syarat-syarat pembukaan rekening deposito yaitu:

- 1) Mengisi formulir CIF (jika belum menjadi nasabah)
- 2) Mengisi formulir pembukaan rekening

- 3) Membuka rekening TabunganKu iB *Wadiah* (jika belum memiliki rekening tabungan *mudharabah*/TabunganKu *Wadiah*)
- 4) Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang berlaku

k. Deposito Madina Sejahtera

Deposito berjangka memiliki jangka waktu 12 bulan. Setoran minimalnya adalah Rp15.000.000,-. Keunggulan dari produk ini adalah bagi asil yang kompetitif dan bonus asuransi kesehatan hingga satu keluarga.

Adapun syarat-syarat pembukaan rekening deposito yaitu:

- 1) Mengisi formulir CIF (jika belum menjadi nasabah)
- 2) Mengisi formulir pembukaan rekening
- 3) Membuka rekening TabunganKu iB *Wadiah* (jika belum memiliki rekening tabungan *mudharabah*/TabunganKu *Wadiah*)
- 4) Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang berlaku

5. Produk Penyaluran Dana

a. Pembiayaan Modal kerja

Produk pembiayaan untuk membantu memenuhi kebutuhan modal kerja dan mendukung kelancaran operasional serta rencana pengembangan usaha nasabah. Produk ini menggunakan prinsip *musyarakah*, *mudharabah* atau *murabahah* sesuai dengan

spesifikasi kebutuhan modal kerja dan bermanfaat meningkatkan atau memenuhi tambahan omset penjualan serta membiayai kebutuhan bahan baku atau biaya-biaya *overhead*. Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan spesifikasi modal kerja dan plafond hingga Rp400.000.000,-. Pilihan pengembalian pokok dapat dengan sistem tempo/sebraan/angsuran dan pelunasan jatuh tempo tidak dikenakan biaya.

Persyaratan administratif bagi individu atau perorangan sebagai berikut:

- 1) Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
- 2) Fotocopy KTP suami istri dan foto keluarga
- 3) Fotocopy surat menikah (jika sudah menikah)
- 4) Fotocopy NPWP
- 5) Asli slip gaji dan surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan)
- 6) Laporan keuangan/usaha 2 tahun dan 3 bulan terakhir
- 7) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/koran 3 bulan terakhir
- 8) Fotocopy rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir
- 9) Bukti legalitas jaminan (SHM/SHGB/NPKP/bilyetdeposito/dll)
- 10) Bukti-bukti *purchase order* atau surat perintah kerja (jika ada)

Persyaratan administratif bagi perusahaan atau badan sebagai berikut:

- 1) Surat permohonan dari manajemen/pengurus
 - 2) NPWP institusi yang berlaku
 - 3) Legalitas pendirian dan perubahannya (jika ada) serta pengesahaannya
 - 4) Izin-izin usaha: SIUP, TDP, SKD, SITU dan lainnya (jika dibutuhkan) yang berlaku
 - 5) Data-data pengurus perusahaan
 - 6) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
 - 7) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/*statement* giro 6 bulan terakhir
 - 8) Bukti legalitas jaminan (SHM/SHGB/NPKP/bilyetdeposito/dll)
 - 9) Bukti-bukti *purchase order* atau surat perintah kerja (jika ada)
- b. Pembiayaan Investasi

Produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi usaha sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah disusun. Produk ini menggunakan prinsip *murabahah* dan bermanfaat untuk pembelian tempat usaha, peralatan investasi (mesin, kendaraan, alat berat dll) serta pembangunan. Jangka waktu pembiayaan hingga 3 tahun dengan plafond hingga Rp400.000.000,-. Untuk nasabah perorangan akan dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi apabila nasabah meninggal dunia.

Persyaratan administratif bagi individu atau perorangan sebagai berikut:

- 1) Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
- 2) Fotocopy KTP suami istri dan foto keluarga
- 3) Fotocopy surat menikah (jika sudah menikah)
- 4) Fotocopy NPWP
- 5) Asli slip gaji dan surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan)
- 6) Laporan keuangan/usaha 2 tahun dan 3 bulan terakhir
- 7) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/koran 3 bulan terakhir
- 8) Fotocopy rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir
- 9) Bukti legalitas jaminan (SHM/SHGB/NPKP/bilyetdeposito/dll)
- 10) RAB pembelian barang investasi

Persyaratan administratif bagi perusahaan atau badan sebagai berikut:

- 1) Surat permohonan dari manajemen/pengurus
- 2) NPWP institusi yang berlaku
- 3) Legalitas pendirian dan perubahannya (jika ada) serta pengesahaannya
- 4) Izin-izin usaha: SIUP, TDP, SKD, SITU dan lainnya (jika dibutuhkan) yang berlaku

- 5) Data-data pengurus perusahaan
- 6) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- 7) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/*statement* giro 6 bulan terakhir
- 8) Bukti legalitas jaminan (SHM/SHGB/NPKP/bilyetdeposito/dll)
- 9) RAB pembelian barang investasi

c. Pembiayaan Konsumtif

Produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan-kebutuhan konsumtif nasabah sehingga mendukung aktivitas sehari-hari. Produk ini menggunakan prinsip *murabah*, *ijarah* maupun multijasa dan bermanfaat untuk pembelian barang konsumsi, kendaraan, sewa rumah, biaya pendidikan, biaya pernikahan dan sebagainya. Sistem pengembalian pembiayaan dengan cara angsuran rutin setiap bulan hingga 36 bulan dengan plafond hingga Rp400.000.000,-. Untuk nasabah perorangan akan dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi apabila nasabah meninggal dunia.

Persyaratan administratif bagi individu atau perorangan sebagai berikut:

- 1) Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
- 2) Fotocopy KTP suami istri dan foto keluarga
- 3) Fotocopy surat menikah (jika sudah menikah)

- 4) Fotocopy NPWP
- 5) Asli slip gaji dan surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan)
- 6) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/koran 3 bulan terakhir
- 7) Fotocopy rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir
- 8) Bukti legalitas jaminan (SHM/SHGB/NPKP/bilyetdeposito/dll)
- 9) Perhitungan rencana penggunaan dana

Persyaratan administratif bagi perusahaan atau badan sebagai berikut:

- 1) Surat permohonan dari manajemen/pengurus
- 2) NPWP institusi yang berlaku
- 3) Legalitas pendirian dan perubahannya (jika ada) serta pengesahaannya
- 4) Izin-izin usaha: SIUP, TDP, SKD, SITU dan lainnya (jika dibutuhkan) yang berlaku
- 5) Data-data pengurus perusahaan
- 6) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- 7) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/*statement* giro 6 bulan terakhir
- 8) Bukti legalitas jaminan (SHM/SHGB/NPKP/bilyetdeposito/dll)

9) Perhitungan rencana penggunaan dana

B. Implementasi *Segmentation, Targeting* dan *Positioning* pada Produk

Tabungan Arisan di BPRS Madina

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Madina adalah lembaga keuangan di perbankan syariah dan perseroan terbatas yang merupakan suatu badan hukum dengan modal yang terdiri dari saham-saham.

Perkembangan BPRS di Indonesia pada saat ini cukup pesat sehingga memicu persaingan antar bank. Oleh karena itu, BPRS Madina harus dapat unggul dari manajemen keuangan, sumber daya manusia, produk yang ditawarkan dan pemasaran yang dilakukan. Setiap produk-produk yang ditawarkan memiliki strategi-strategi tertentu agar pemasaran produk yang dilakukan sesuai harapan dan mencapai target. Dalam memasarkan produk tabungan arisan BPRS Madina merencanakan langkah pemasaran dengan *segmentation, targeting* dan *positioning*.

Segmentation atau segmentasi adalah identifikasi pasar, pengelompokan segmen pasar berdasarkan kriteria tertentu dengan melihat peluang pasar. Sedangkan *targeting* atau target adalah penentuan target pasar yang dipilih dari segmen-segmen yang telah dikelompokkan yang mana semua segmen, beberapa segmen dan satu atau dua segmen tersebut akan dipakai. Kemudian *positioning* atau penempatan posisi adalah citra atau kesan suatu produk yang ditawarkan di benak nasabah.

1. *Segmentation*

Sebelum melakukan segmentasi pasar, BPRS Madina mengidentifikasi pasar terlebih dahulu. Yaitu memasarkan produk tabungan arisan yang menyesuaikan dengan suatu produk yang paling mudah bagi bank dan nasabah. Hal tersebut berdasarkan wawancara dengan Bapak Julio selaku Koor. Kantor Kas Beringharjo sebagai berikut:

“Kita lihat ini kita mau memasarkan produk apa dan yang paling mudah bagi bank dan nasabah”.

Mengidentifikasi pasar merupakan langkah awal sebelum dilakukannya pengelompokan dari segmen yang berbeda menjadi segmen yang sama. Perlunya identifikasi pasar untuk mempermudah dalam pengelompokan segmentasi pasar.

Pada dasarnya produk tabungan arisan BPRS Madina ditujukan dan diperuntukan kepada masyarakat umum tanpa batasan usia. Namun, sulit untuk memasarkan produknya jika tidak mempertimbangkan kemampuan dan ketepatan menawarkan produk sehingga dapat diterima masyarakat. Uraian tersebut berdasarkan pernyataan dari Ibu Putri selaku *marketing* yaitu:

“Pengelompokan bersifat umum. Cuma kita itu satu titik tumpunya itu kira-kira cocok tidak dan mampu tidak misal kita masuk. Kalau masalah umur kita tidak ada batasan, soalnya dari tua sampai muda ada yang ikut. Dipasarkan ke semua kalangan”.

Dalam pengelompokan segmen untuk melakukan pemasaran produk tabungan arisan, BPRS membagi berdasarkan beberapa variabel berdasarkan kriteria-kriteria yang telah ditentukan.

Tabel 4.1
Variabel Geografis

No.	Geografis	Karakteristik
1.	Kabupaten	Bantul, Kota Yogyakarta dan Sleman

Tabel di atas berdasarkan wawancara dengan Bapak Radhitya selaku *customer service* yang mengetahui pemasaran yang dilakukan sebagai berikut:

“Pemasaran kita masih wilayah Bantul, Kota, Sleman.

Pada wawancara dengan Ibu Putri terkait pengelompokan segmen, beliau mengatakan:

“Jenis kelamin itu kan mempengaruhi yang namanya arisan kan kadang ibu-ibu sangat tertarik. Tapi tidak menutup kemungkinan bapak-bapak ada juga yang tertarik. Dipasarkan ke semua kalangan, tetapi sebenarnya lebih mengutamakan ke PNS. Untuk yang bekerja mereka kan punya pemasukan minimal”.

Selanjutnya wawancara dengan Bapak Radhitya mengenai nasabah yang melakukan pembukaan rekening untuk mengetahui pengelompokan segmen yang dilakukan mengatakan bahwa:

“Selama di rekap yang ada rata-rata ibu-ibu ada, dari yang bapak-bapak pun ada”.

Dari hasil wawancara tersebut maka dibentuk tabel variabel demografis sebagai berikut.

Tabel 4.2
Variabel Demografis

No.	Demografis	Karakteristik
1.	Jenis Kelamin	Wanita dan Pria
2.	Pekerjaan	Pegawai Negeri Sipil dan Wiraswasta

Terkait segmen berdasarkan variabel psikografis Ibu Putri mengatakan bahwa:

“Kalau misalkan ini karena untuk nasabah menengah, ke atas atau ke bawah juga bisa karena kan setoran Rp100.000,-. Gaya hidup juga menentukan kelas sosial”.

Berdasarkan hasil wawancara maka dibentuk tabel untuk mempermudah pemahaman dari hasil wawancara. Berikut adalah tabel variabel psikografis.

Tabel 4.3
Variabel Psikografis

No.	Psikografis	Karakteristik
1.	Kelas Sosial	Menengah ke bawah dan menengah ke atas
2.	Gaya Hidup	Menyesuaikan dengan kelas sosial

BPRS Madina telah mengimplementasikan segmentasi sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Hermawan Kartajaya dan Muhamad Syakir Sula dalam buku yang berjudul *Syariah Marketing* tentang 17 prinsip pemasaran syariah yang salah satunya adalah segmentasi pasar.

Implementasi segmentasi yang dilakukan BPRS Madina pada produk tabungan arisan sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Philip Kotler dalam bukunya berjudul Manajemen pemasaran yang telah di terjemahkan oleh Ancella Anitawati hermawan. Dalam buku tersebut terdapat empat variabel dasar-dasar segmenetasi yaitu variabel geografis, demografis, psikografis dan perilaku. BPRS Madina melakukan pembagian segmen dengan tiga variabel yaitu variabel geografis, psikografis dan demografis.

2. Targeting

Setelah dilakukannya pembagian segmen, selanjutnya menentukan target pasar atau pemilihan satu atau lebih segmen yang akan menjadi target pemasaran. Dilakukan penyeleksian segmen dengan mengikuti kriteria-kriteria yang telah ditentukan agar mendapat segmen yang paling cocok untuk dilakukannya pemasaran.

Dalam penentuan target pasar perlu dilakukannya startegi penguasaan pasar. BPRS Madina mempunyai strategi dalam penguasaan pasar yaitu pemasaran tepusat yaitu pemasaran produk tabungan arisan pada satu atau dua segmen yang sangat berpotensi. Karena produk yang ditawarkan merupakan produk baru yang ada di perbankan syariah dan produk tabungan arisan yang satu-satunya ada di BPRS Yogyakarta. Hal tersebut berdasarkan wawancara dengan Bapak Julio, beliau mengatakan:

“Jadi produk tabungan arisan syariah di Yogya, satu-satunya baru ada di Bank Madina. Dua segmen, yang diutamakan lokasi dan pekerjaan.”

Pada dasarnya produk tabungan arisan diperuntukkan untuk semua kalangan tanpa membedakan. Namun, BPRS Madina memilih target yang benar-benar berpotensi dan masyarakat tertarik terhadap produk tabungan arisan berdasarkan segmen-segmen. Target yang dipilih dan yang paling utama dilakukannya pemasaran adalah lokasi kabupaten Bantul. Hal tersebut berdasarkan wawancara dengan Bapak Radhitya yang mengatakan:

“Di sekitar Bank Madina wilayah Bantul mayoritas sudah tahu tabungan arisan”.

Serta wawancara dengan salah satu nasabah tabungan arisan yaitu Bapak Raditya yang masuk dalam wilayah pemasaran BPRS Madina sewaktu masih berlokasi di Jl. Parangtritis KM 3,5 No 184, Dk. Salakan, Ds. Bangunharjo, Kec. Sewon, Kab. Bantul, beliau mengatakan:

“Kebetulan rumah saya dekat Bank Madina yang masuk dalam wilayah pemasaran Bank Madina”.

Target pasar berikutnya yaitu berjenis kelamin wanita dan bekerja sebagai pegawai negeri sipil, hal ini berdasarkan wawancara dengan Ibu Putri beliau berkata:

“Dipasarkan ke semua kalangan, tetapi sebenarnya lebih mengutamakan PNS jadi ada banyak ibu-ibu”.

Wawancara lainnya dengan Bapak Radhitya mengenai nasabah yang melakukan pembukaan tabungan arisan setelah dilakukannya pemasaran yaitu:

“Selama di rekap yang ada rata-rata dari kalangan mahasiswa ada, ibu-ibu ada, dari yang bapak-bapak pun ada. Kebanyakan ibu-ibu”.

Target pasar lainnya adalah berdasarkan kelas sosial menengah yang berdasarkan wawancara dengan Ibu Putri sebagai berikut:

“Setidaknya kalau PNS atau tidak minimal untuk yang bekerja atau kelas sosial menengah mereka kan punya pemasukan minimal dan pasti untuk menyisihkan Rp100.000,- per bulan itu tidak akan terlalu sulit untuk mereka”.

BPRS Madina telah mengimplementasikan penargetan pasar sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Hermawan Kartajaya dan Muhamad Syakir Sula dalam buku yang berjudul *Syariah Marketing* tentang 17 prinsip pemasaran syariah yang salah satunya adalah targer pasar.

Implementasi penargetan pasar yang dilakukan BPRS Madina pada produk tabungan arisan sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Djaslim Saladin dalam yang bukunya *Unsur-unsur Inti Pemasaran dan Manajemen Pemasaran* serta buku oleh Philip Kotler dan Gary Amstrong yang berjudul *Prinsip-prinsip Pemasaran*, yang diterjemahkan oleh Damos Sihombing dan Wisnu Chandra Kritiaji. Dalam buku tersebut berisi tentang tiga strategi penguasaan pasar dan faktor pertimbangan sebelum menentukan startegi penguasaan pasar.

Berdasarkan tiga startegi penguasaan pasar yaitu pemasaran tak dibedakan, pemasaran aneka ragam dan pemasaran terpusat serta faktor pertimbangan sebelum menentukan strategi penguasaan pasar yaitu sumber daya perusahaan, keragaman produk, tahapan siklus hidup, keragaman pasar dan strategi pemasaran pesaing. BPRS Madina memilih strategi penguasaan pasar dengan pemasaran terpusat berdasarkan pertimbangan tahapan siklus hidup.

Selain itu, terdapat kesesuaian implementasi penargetan pasar dengan teori dalam buku Philip Kotler dan Gary Amstrong yang berjudul Prinsip-prinsip Pemasaran, yang diterjemahkan oleh Damos Sihombing dan Wisnu Chandra Kritiaji. Kesesuaian tersebut adalah BPRS Madina melakukan penentuan target pasar dengan memilih target utama yang sesuai dengan kriteria-kriteria yang ditentukan oleh BPRS Madina berdasarkan pengelompokan segmen yang telah dilakukan.

3. *Positioning*

Penempatan posisi adalah membangun citra atau kesan posisi produk di benak nasabah yang dapat selalu diingat. BPRS Madina cukup baik dalam menempatkan posisi produk tabungan arisan. Produk tabungan arisan adalah produk terbaru di perbankan syariah dan merupakan satu-satunya produk tabungan arisan di BPRS Yogyakarta. Hal tersebut merupakan salah satu cara BPRS Madina membangun citra produk di benak nasabah.

BPRS Madina mempunyai strategi penempatan produk tabungan arisan yang diterapkannya berdasarkan manfaat yang didapat, perbedaan atau persaingan dengan produk lain dan harga atau mutu produk yang ditawarkan.

a. Penempatan Posisi berdasarkan Perbedaan dan Persaingan Produk

Produk tabungan arisan BPRS Madina memiliki pesaing dengan produk tabungan arisan bank konvensional. Namun, jadi

pembeda produk ini adalah sistem tabungan arisan yang diterapkan adalah sistem putus saat nama nasabah muncul sebagai pemenang undian. Sedangkan tabungan arisan lainnya nasabah tetap menyetor walaupun telah menjadi pemenang undian. Produk tabungan arisan ini juga hanya bersaing dengan produk tabungan arisan konvensional di Yogyakarta, karena yang menerapkan tabungan arisan di perbankan syariah di Yogyakarta satu-satunya adalah BPRS Madina.

b. Penempatan Posisi berdasarkan Manfaat Produk

Produk tabungan arisan mempunyai manfaat dalam menabung secara berkala. Hal ini karena sistem tabungan arisan yang diterapkan dengan menyetor dana sebesar Rp100.000,- setiap bulannya dalam jangka waktu 36 bulan. Manfaat ini membuat nasabah dapat rajin menabung atau dipaksa menabung setiap bulannya. Manfaat lainnya adalah bonus uang tunai sebesar Rp500.000,- untuk nasabah yang muncul namanya sebagai pemenang pada saat pengundian tiap bulannya selama 36 bulan serta dana yang telah disetorkan. Semisalnya, nasabah A menggunakan tabungan arisan dengan melakukan setoran rutin. Pada saat bulan ke 20, nama nasabah A muncul sebagai pemenang undian. Maka nasabah A mendapatkan bonus uang tunai Rp500.000,- dan uang yang telah disetor tiap bulan selama 20 bulan sebesar Rp2.000.000,-. Sehingga total yang didapat sebesar Rp2.500.000,- dan pada saat itulah putus kontrak tabungan arisan atau tidak berkewajiban lagi menyetor tiap bulan ke BPRS

Madina serta dilakukannya penutupan rekening tabungan arisan. Kemudian nasabah yang namanya tidak muncul saat pengundian selama 36 bulan berkesempatan mendapatkan *grandprize* emas 10 gram dengan dipilihnya satu pemenang dengan cara pengundian.

c. Penempatan Posisi berdasarkan Mutu atau Harga Produk

Produk tabungan arisan tidak dikenakan biaya administrasi bulanan, pembukaan dan penutupan yang menarik minat nasabah. Nominal penyetoran ditentukan oleh BPRS Madina sebesar Rp100.000,- dan disetor setiap bulannya selama jangka waktu 36 bulan dengan nominal yang sama. Jadi nasabah tabungan arisan hanya perlu menyisihkan uang setiap bulannya sebesar Rp100.000,- tanpa memikirkan biaya administrasi lainnya.

Strategi membangun citra produk lainnya yang diterapkan BPRS Madina yaitu pada saat pembukaan rekening nasabah akan mendapatkan hadiah tupperware yang telah disiapkan oleh bank. Selain itu, setiap 6 bulan sekali nasabah berkesempatan mendapatkan *doorprize* atau hadiah langsung.

Hal lain yang menunjukkan keberhasilan strategi penempatan posisi produk tabungan arisan pada saat ini adalah Nasabah lama yang telah putus kontrak tabungan arisan pun banyak yang melakukan pembukaan rekening baru lagi dan terdapat 10 kelompok yang satu kelompok berisi 100 nasabah tabungan arisan.

BPRS Madina telah mengimplementasikan penempatan posisi sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Hermawan Kartajaya dan Muhamad Syakir Sula dalam buku yang berjudul *Syariah Marketing* tentang 17 prinsip pemasaran syariah yang salah satunya adalah penempatan posisi.

Implementasi dalam membangun citra produk tabungan arisan BPRS Madina sesuai dengan teori dalam buku yang dikemukakan oleh Philip Kotler dan Gary Amstrong yang berjudul *Prinsip-prinsip Pemasaran*, yang diterjemahkan oleh Damos Sihombing dan Wisnu Chandra Kritiaji. Dalam buku tersebut mengatakan dalam membangun citra suatu produk harus mempunyai keunggulan dan persaingan. Seperti pembedaan produk, layanan, karyawan dan citra perusahaan atau produk. Yang diimplementasikan oleh BPRS Madina adalah perbedaan produk berdasarkan manfaat atau keunggulan, persaingan antar produk dan harga yang ditawarkan.

Tabel 4. 4

Strategi Pemasaran *Segmentation, Targeting* dan *Positioning* pada Produk

Tabungan Arisan di BPRS Madina

Variabel	<i>Segmentation</i>	<i>Targeting</i>	<i>Positioning</i>
Geografis	Kabupaten: <ul style="list-style-type: none"> • Bantul • Kota Yogyakarta • Sleman 	Kabupaten Bantul	<ul style="list-style-type: none"> - Keunggulan dari segi persaingan produk dengan Bank Konvensional di Yogyakarta adalah bahwa BPRS Madina menerapkan sistem putus arisan apabila nasabah muncul sebagai pemenang undian sehingga tidak perlu menyetor lagi.
Demografis	Jenis Kelamin: <ul style="list-style-type: none"> • Pria • Wanita Pekerjaan: <ul style="list-style-type: none"> • Pegawai negeri sipil • Wiraswasta 	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis Kelamin wanita • Pekerjaan pegawai negeri sipil 	<ul style="list-style-type: none"> - Manfaat yang didapat yaitu adanya bonus tabungan apabila muncul sebagai pemenang, apabila tidak menang undian akan mendapatkan dana yang telah disetor di akhir periode dan undian <i>grandprize</i> diakhir periode.
Psikografis	Kelas sosial: <ul style="list-style-type: none"> • Ke bawah • Menengah • Ke atas Gaya hidup: <ul style="list-style-type: none"> • Menyesuaikan kelas sosial 	Kelas sosial menengah	<ul style="list-style-type: none"> - Biaya setoran yang tetap secara berkala sebesar Rp100.000,-. - Tidak ada biaya admin pembukaan, penutupan dan pemeliharaan rekening.