

**PENERAPAN AKAD WADIAH PADA PRODUK SIMPANANKU
DI BMT AL- AZHARI**

Aries Muftie, Malihah

Sekolah Tinggi Ekonomi dan Perbankan Islam Mr. Sjafruddin Prawiranegara Jakarta

ariesmuftie21@gmail.com

Naskah masuk:15-02-2022, direvisi: 28-02-2022, diterima: 15-03-2022, dipublikasi: 20-03-2022

ABSTRAK

Penulis mengangkat kajian tentang penerapan akad wadiah di BMT Al-Azhari pada produk simpananKu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa akad wadiah yad dhamanah biasanya diaplikasikan dalam bentuk tabungan yang biasa dimanfaatkan oleh pihak bank syariah dan BMT. Penerapan akad wadiah pada produk simpananKu ini sesuai dengan syariat Islam yang berdasarkan pada Fatwa DSN MUI No. 2/DSN-MUI/IV/2000, UU No. 21 Tahun 2008 dan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan. Perkembangan penjualan produk SimpananKu baik dari aspek neraca, identifikasi wilayah nasabah, dan keterkaitan covid-19 belum berjalan sempurna walaupun setiap tahunnya mengalami peningkatan tetapi tidak mencapai target dari yang diharapkan. Keuntungan yang diberikan BMT untuk nasabah simpananKu akan mendapatkan SHU setiap tahun. Produk simpananKu memiliki beberapa hambatan yaitu tidak adanya kartu debit, fasilitas mobile BMT Al-Azhari yang kurang diaplikasikan oleh masyarakat, kurangnya semangat, dan kesadaran siswa dan wali murid, dan kurangnya pemahaman masyarakat terhadap BMT.

Keyword: Akad Wadiah, BMT al-Azhari, SimpananKu

ABSTRACT

The author raises a study on the application of wadiah contracts at BMT Al-Azhari on my savings products. The results of the study indicate that the wadiah yad dhamanah contract is usually applied in the form of savings which are usually used by Islamic banks and BMTs. The implementation of the wadiah contract on my savings product is in accordance with Islamic law based on the DSN MUI Fatwa No. 2/DSN-MUI/IV/2000, Law no. 21 of 2008 and Circular Letter of the Financial Services Authority. The development of sales of the SimpananKu product, both from the aspect of the balance sheet, identification of customer areas, and the linkage of covid-19 has not been running perfectly even though it has increased every year but has not reached the expected target. The benefits that BMT gives to my savings customers will get SHU every year. My savings product has several obstacles, namely the absence of a debit card, the BMT Al-Azhari mobile facility which is not applied by the community, the lack of enthusiasm and awareness of students and guardians of students, and the lack of public understanding of BMT.

Keyword: Wadiah Contract, BMT al-Azhari, SimpananKu

PENDAHULUAN

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada khususnya serta keseimbangan ekonomi global pada umumnya adalah suatu bukti bahwa asumsi membebaskan dunia keuangan dan ekonomi dari nilai-nilai agama adalah salah total, bahkan ada sesuatu yang “tidak beres” dalam sistem yang kita anut selama ini. Tidak adanya nilai-nilai ilahiyah yang melandasi operasional perbankan lembaga keuangan lainnya telah menjadikan lembaga pembangunan ini sebagai tempat berternak uang orang-orang berkuasa yang meluluhlantahkan sendi-sendi perekonomian bangsa. Karena itu, belum terlambat bagi kita sebagai pelaku ekonomi muslim untuk memperkenalkan dan memperkokoh industri keuangan syariah di Indonesia khususnya. Lembaga keuangan syariah memiliki prinsip mahal yang perlu dijunjung tinggi yaitu keadilan, kemitraan, transparansi, dan universal. Prinsip-prinsip itu dituangkan dalam bentuk akad-akad. Jenis-jenis akad antara lain adalah *syirkah al-inan, mudharabah, bai' as-salam, bai' al-istishna', bai' al-murabahah, al-ijarah, al-hawaah, ar-rahn, al-wakalah, al-kafalah, al-qardh, al-wadi'ah dan al-ajr wal umulah*. Akad-akad inilah yang menjadi pembeda jenis produk dalam lembaga keuangan syariah.

Lembaga keuangan syariah dibagi menjadi dua kategori yaitu bank dan non-bank. Lembaga keuangan non-bank terdiri dari badan asuransi syariah, pegadaian syariah, reksa amapesat di Indonesia adalah BMT (Bait Al-mal Wa At tamwil). BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkan kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil, dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir. Ketentuan yang dijalankan didalamnya berdasarkan syariah-syariah Islam, yang dasar hukum muamalatnya berdasarkan Alquran, Hadits dan Ijma' Ulama. Secara teknis akad-akad muamalat didalamnya diatur dalam Fatwa DSN MUI. Dalam tatanan kenegaraan, ketentuan izin dan operasional, BMT diatur dalam UU No. 1 tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro dan Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No. 16 tahun 2015 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah oleh Koperasi. Menurut badan hukum negara BMT termasuk dalam kategori koperasi. Hal itu dikarenakan prinsip utamanya sama dengan prinsip badan hukum koperasi yaitu gotong royong. Sebagaimana disebutkan dalam pengertian koperasi menurut Menteri AAG Puspayoga bahwa “Koperasi merupakan gerakan mandiri masyarakat yang bersepakat untuk saling membantu satu sama lain (self-help movement) yang tumbuh seiring dengan perkembangan budaya masyarakat Indonesia yang memiliki karakter keguyuban dan gotong royong.” Istilah gotong royong dalam Alquran disebut dengan kata at-ta'awun. (Kamaruddin: 2020).

Peranan BMT saat ini lebih dominan ditujukan untuk kalangan masyarakat menengah ke bawah. Walaupun tidak menutup kemungkinan akan berevolusi dan berkembang sehingga dapat meraih nasabah masyarakat kalangan atas juga. Meskipun tidak terlihat kesuksesannya, BMT sudah banyak berkembang dimana-mana. Nasabahya pun sudah bertambah kuantitasnya. Saat ini, Perhimpunan BMT Indonesia memiliki anggota sebanyak 322 BMT di sembilan provinsi. Perhimpunan BMT juga memiliki total jumlah anggota sebanyak 4 juta orang dan 1.610 pasar tradisional. “selama Covid-19, kehadiran Baitul Maal wa Tamwil amat terasa bagi pelaku UMKM. Ketika Tamwil menurun, Baitul Maal yang tampil ke depan.” (Humas Kementerian Koperasi dan UKM/EN: 2015).



Dari paparan diatas dapat dipahami bahwa BMT mempunyai 2 peran yaitu sebagai baitut tamwil dan baitul maal. Dalam kamus kontemporer Arab-Indonesia, Bait At-tamwil adalah rumah usaha atau rumah pembiayaan, sedangkan baitul maal adalah rumah harta atau dana. Artinya BMT memiliki peran sebagai penghimpun dan penyalur dana. Berarti BMT masuk dalam jenis koperasi simpan pinjam atau disebut juga koperasi kredit. BMT Al-Azhari berdiri sejak tahun 2012 dengan memulai keanggotaannya dari lingkup tenaga pendidik dan kependidikan di internal lembaga pendidikan Ghama D'Leader School (GDS). Tahun 2015 barulah BMT Al-Azhari memperluas keanggotaannya ke lingkungan masyarakat umum.

BMT Al-Azhari membuka produk simpananKu. Salah satu produk simpananKu di BMT Al-Azhari menggunakan akad wadiah. Wadiah secara bahasa berarti sesuatu yang ditinggalkan, berasal dari kata *wada'a* yakni meninggalkan/menyerahkan sesuatu kepada pihak lain. Dalam Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No. 16 tahun 2015, Wadiah adalah akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang. (Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No. 16 tahun 2015). Dalam kasus ini, BMT menjadi *mustawda'* (pihak yg ditipti) dan nasabah menjadi *muwaddi'* (pihak yang menitipkan). Akad wadiah terbagi dua yaitu *wadiah yad amanah* dan *wadiah yad dhamanah*. Keduanya sama-sama akad penitipan harta hanya saja dalam wadiah yad amanah harta tersebut tidak boleh digunakan oleh pihak penerima titipan, sedangkan dalam wadiah yad dhamanah harta tersebut boleh digunakan oleh pihak penerima titipan. (Thamrin Abdullah & Francis Tantri: 2017). Wadiah yang diterapkan di BMT termasuk BMT Al-Azhari adalah wadiah yad dhamanah.

BMT Al-Azhari memberikan bonus kepada nasabah, sebagai hadiah atas penitipan harta. Hal itu diperbolehkan dengan syarat sukarela dari pihak BMT Al-Azhari seperti aturan yang tertera pada Bagian kedua Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No. 16 tahun 2015 tentang simpanan Pasal 24 yang berbunyi: "Perhitungan imbal jasa atau bonus yang bersifat sukarela untuk simpanan yang menggunakan akad wadiah didasarkan kepada kebijakan operasional KSPPS atau USPPS koperasi." (Thamrin Abdullah & Francis Tantri: 2017). Bonus itu didapat dari hasil pemanfaatan uang yang ditiptikan. BMT Al-Azhari (pihak penerima titipan) berhak memberi sebagian dari keuntungan hasil pemanfaatan uang simpanan kepada nasabah atau memakai seluruh keuntungan yang didapat dari hasil tersebut. Adapun jika BMT Al-Azhari (pihak penerima titipan) mengalami kerugian maka ditanggung oleh pihak BMT sepenuhnya. Sebagaimana tertulis dalam buku Bank dan Lembaga Keuangan : "Konsekuensi dari diterapkannya prinsip yad adh-dhamanah, pihak Bank akan menerima seluruh keuntungan dari penggunaan uang, namun sebaliknya apabila mengalami kerugian maka juga harus ditanggung oleh bank". (Hery: 2020). Diperkuat juga oleh jurnal hasil penelitian pustaka yang ditulis oleh Mohammad Lutfi (2020).

Konsekuensi dari pelaksanaan prinsip wadiah adalah semua keuntungan yang dihasilkan dari dana titipan tersebut akan menjadi milik bank (demikian pula sebaliknya). Sebagai imbalan bagi nasabah, si penyimpan mendapat jaminan keamanan terhadap harta dan fasilitas-fasilitas giro lain. Pada dunia perbankan, insentif atau bonus dapat diberikan dan hal ini menjadi kebijakan dari bank yang bersangkutan. Hal ini dilakukan sebagai upaya



merangsang semangat masyarakat dalam menabung dan sekaligus sebagai indikator kesehatan bank. Pemberian bonus tidak dilarang dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya dan secara jumlah tidak ditetapkan nominal atau persentasi. Sehingga akad wadiah yang dilakukan sah hukumnya. Hal ini sesuai dengan pendapat ulama hanafi dan maliki. Dapat diketahui dari data yang dipaparkan diatas bahwa bonus adalah salah satu strategi promosi produk wadiah. Karena kenyataannya masyarakat menyukai kebijakan pemberian bonus. Hal-hal seperti menjadi nilai plus bagi nasabah ketika memilih tempat untuk mengamanahkan hartanya.

Adapun nominal bonus wadiah ditetapkan BMT/lembaga keuangan syariah lainnya dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam skripsi yang ditulis oleh Liya Hikmatul Maula, semakin tinggi nilai jumlah tabungan wadiah tidak berpengaruh terhadap bonus wadiah sebaliknya jika semakin tinggi pendapatan bagi hasil maka semakin tinggi pula bonus wadiah. (Liya Hikmatul Maula 2020). Hal inilah yang membedakan cara operasional syariah dan konvensional dalam pemberian bonus. Lembaga syariah seperti BMT memberikan bonus berdasarkan besaran pendapatan yang diperoleh dan tidak ada keharusan untuk memberikan bonus, sedangkan lembaga konvensional memberikan bonus berdasarkan nominal tabungan dan sudah ada perjanjian diawal. Nasabah yang sudah paham dengan istilah wadiah, tidak akan ragu untuk memilih wadiah karena dirasa lebih aman untuk menyimpan uang. Dan mereka tidak memiliki kekhawatiran akan berkurangnya tabungan mereka (Rahayu Indriasari, Muliati, dan Arief Budi Santoso). Diketahui bahwa covid-19 juga dapat menjadi faktor yang akan mempengaruhi sistem manajemen dalam penerapan wadiah sebagaimana penelitian yang tertera didalam Jurnal Ekonomi dan Manajemen. Jurnal ini menganalisa dampak pandemi covid-19 pada industri perbankan dari sisi manajemen strategi operasional Bank dan kegiatan intermediasi bank.

Diambil 5 sampel Bank Umum Syariah yg dipilih dengan teknik purposive sampling. Hasil yang didapat selama penelitian dari bulan desember 2019 sampai 2020 adalah semua bank mengalami gejala pada fungsi intermediasinya yang menurun baik pembiayaan atau penghimpunan dana. Dalam hal manajemen strategi bank melakukan pembatasan layanan melalui tatap muka secara langsung, memberikan kebijakan restrukturisasi kepada nasabah yang terdampak dan pemanfaatan aplikasi digital. (Ningsih dan Syarqim: 2020). Berdasarkan latar belakang di atas, penulis ingin mengkaji Penerapan Akad Wadiah pada Produk SimpananKu di BMT Al-Azhari. Seharusnya dengan penduduk Indonesia yang mayoritas adalah muslim lebih memilih menabung dengan akad syariah salah satunya wadiah. Harapannya pihak lembaga juga dapat mengembangkan akad ini dalam banyak produk, dengan fasilitas-fasilitas canggih sehingga kebutuhan masyarakat terpenuhi. Kajian ini akan fokus mengungkap bagaimana penerapan akad wadiah pada produk simpananKu di BMT Al-Azhari dan bagaimana perkembangan produk simpananKu di BMT Al-Azhari dari tahun ke tahun. Selain itu juga menganalisa hambatan apa saja yang selama ini dihadapi dalam produk simpananKu yang ada di BMT Al-Azhari.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penulisan kualitatif. Pendekatan kualitatif menekankan pada pemahaman fenomena sosial dari perspektif partisipan dengan lebih menitikberatkan pada gambaran yang lebih lengkap daripada merinci menjadi variasi yang saling terkait.



Adapun objek penelitian ini adalah topik permasalahan yang dikaji dalam penelitian. Adapun subjek penelitian adalah pihak yang dijadikan sampel penelitian. Penulis memilih subjek penelitian di BMT Al-Azhari dengan objek penelitian akad wadiah. Tempat objek penelitian berada di jalan Kyai Dehir, Grogol, Depok. Waktu penelitian dari bulan Maret sampai Agustus. Penulisan ini menggunakan metode pengumpulan data dari penulisan lapangan. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan yang merupakan penyelidikan yang mendalam mengenai situasi unit sosial yang menghasilkan gambaran yang terorganisasi dengan baik dan lengkap mengenai unit sosial tersebut yang ditemukan di lapangan yang ditopang dengan teori-teori yang ada pada referensi yang digunakan dari berbagai sumber. Model analisis data dalam penulisan ini adalah analisis deskriptif. Penulisan deskriptif adalah studi untuk menemukan fakta dengan interpretasi yang tepat. Model metode ini bertujuan mendeskripsikan atau menjelaskan sesuatu hal apa adanya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Akad Wadiah Produk SimpananKu pada KSPPS BMT Al-Azhari

Akad wadiah adalah akad nasabah kepada BMT untuk menitipkan uang dan apabila nasabah membutuhkan uang tersebut, maka uang tersebut akan dikembalikan oleh pihak BMT. Jadi dalam akad ini, nasabah mempercayai BMT untuk menjaga hartanya (uang) dan dapat diambil kapan pun nasabah butuhkan tanpa mengurangi jumlah uang yang dititipkan. Berdasarkan hasil wawancara di kantor BMT Al-Azhari dengan narasumber Bapak Misnan selaku ketua pengurus BMT Al-Azhari sudah menjelaskan bahwa pihak perusahaan sudah menerapkan produk simpananKu dengan akad wadiah sesuai berdasarkan Fatwa DSN MUI 2/DSN-MUI/IV/2000 dan UU No 21 Tahun 2008 mengenai tabungan sesuai dengan prinsip dan syariat Islam. Akad wadiah yang diterapkan pada BMT Al-Azhari pada produk simpananKu diterapkan dengan akad *wadiah yad dhamanah* yaitu akad penitipan uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik uang dapat memanfaatkan uang titipan dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan uang titipan. Ada beberapa hal yang menyebabkan akad wadiah yad dhamanah digunakan di BMT Al-Azhari:

1. Uang yang dititipkan diperbolehkan untuk dimanfaatkan oleh penerima titipan
2. Apabila ada hasil dari pemanfaatan uang yang dititipkan, maka hasil tersebut menjadi hak penerima titipan

SimpananKu adalah titipan dengan akad wadiah yad dhamanah yang amanah, berkah dan multiguna. SimpananKu diperuntukkan kepada semua anggota maupun calon anggota BMT Al-Azhari dengan persyaratan mudah dan ringan guna menumbuhkan budaya menabung serta untuk meningkatkan kesejahteraan anggota.

Kelahiran dan kekurangan simpananKu yang diperoleh nasabah

Ada dua kategori nasabah simpananKu yaitu anggota KSPPS BMT Al-Azhari dan calon anggota KSPPS BMT Al-Azhari. Adapun anggota KSPPS BMT Al-Azhari yang menjadi nasabah simpananKu akan mendapatkan SHU setiap tahun. Yang dihitung setiap ajaran baru. Sedangkan calon anggota KSPPS BMT Al-Azhari, SHU hanya diberikan kepada nasabah dengan saldo rata-rata tabungan diatas 2 juta. Bagi nasabah yang tidak dapat SHU, mereka mendapat keuntungan berupa kenyamanan pelayanan menabung berupa kemudahan,



tidak ada potongan dan kebebasan waktu, nominal, dan penarikan tabungan. Ada juga hadiah umum untuk tabungan terbesar setiap tahunnya. Hadiahnya biasanya berupa barang-barang rumah tangga. BMT juga memberikan kontribusi ke sekolah-sekolah yang bekerja sama dalam program tabungan siswa dan pembayaran SPP. Adapun kekurangan dari produk ini adalah masa promosi yang relatif singkat menjadikan pemasaran produk simpananKu tidak dapat berlangsung lama.

Perkembangan Produk Simpananku

Perkembangan dan peningkatan jumlah nasabah pada produk Simpananku ini tidak terlepas dari strategi pemasaran yang dilakukan BMT Al-Azhari. Semua rencana yang strategis yang dibuat programnya berjalan dengan baik namun belum sempurna berhasil. Pada awalnya produk simpananku diperuntukkannya untuk guru dan nasabah yang memiliki anak sekolah di naungan yayasan lembaga Pendidikan Ghama d'leader school agar anak itu sendiri bisa menilai seberapa penting kita menabung ataupun menitipkan uang yang kita miliki terjaga dengan aman di BMT. Dengan begitu terjalin kerjasama BMT Al-Azhari dengan sekolah- sekolah naungan yayasan lembaga Pendidikan Ghama d'leader school. Dari sisi bisnis pihak BMT membutuhkan target untuk kecepatan pertumbuhan BMT dan jika pihak BMT hanya terfokus pada produk Simpananku dari peningkatan pertumbuhan dari sisi dana pihak ketiga akan cenderung lamban dan itu menggunakan effort yang besar.

Sementara untuk mempercepat pertumbuhan ini pihak BMT juga mencari nasabah-nasabah yang tidak kepada nasabah di sekolah atau para siswa-siswi. Oleh sebab itu BMT menawarkan produk simpanan juga kepada masyarakat luas baik para mahasiswa, atau pun orang tua. Untuk kalangan bawah, menengah, maupun kalangan atas. Setiap kalangan mempunyai porsi masing- masing. Produk Simpananku ini tidak menjadi prioritas di BMT Al-Azhari. Pihak BMT tidak menfokuskan ke produk ini saja dikarenakan pertumbuhan produk cenderung lamban dalam meningkatkan pertumbuhan BMT itu sendiri. Berdasarkan laporan perkembangan total jumlah simpananku dari 2019 diluncurkannya produk Simpananku pada BMT Al-Azhari periode 2019 - 2020 adalah sebagai berikut :

NERACA					
KSPPS BMT AL AZHARI					
Periode Januari - Desember 2019 & 2020					
AKTIVA	2019	2020	PASSIVA	2019	2020
Kas	133.559.615	227.107.611	KEWAJIBAN	11.639.083.578	14.295.918.391
Bank	560.692.238	1.895.165.137	Tabunganku	5.901.127.330	6.500.397.584
Emas	21.948.000	20.611.000	Titipan Asuransi	40.860.636	31.932.606
Piutang Pembiayaan	9.012.740.965	9.160.763.692	Pajak ymh dibayar	852.511	-
Simpanan di BMT Lain	1.567.900.983	181.299.489	Titipan Sodalaph	242.308	4.942.308
Perlengkapan	360.000	900.000	Simpanan Pendidikan	28.268.893	28.268.893
Peralatan	93.140.350	325.563.350	Simpanan Qurban	-	100.000
Kendaraan	50.000.000	50.000.000	Simpanan berjangka	5.585.881.000	7.336.000.000
Tanah	1.050.000.000	1.050.000.000	Bank BJB	39.776.000	394.277.000
Gedung	902.420.000	902.420.000	Hutang Buana Finance	42.075.000	-
Gedung Silwangi	-	2.117.348.800			
Pra Operasi	12.874.000	12.874.000			
Musyarakah BJB	8.600.000	8.600.000	MODAL	1.896.658.700	1.790.295.107
Musyarakah Bank Mandiri	7.100.000	7.100.000	Simpanan Pokok	49.750.000	54.000.000
Musyarakah Buana Finance	10.030.000	10.030.000	Simpanan Wajib	697.696.200	837.734.200
Software BMT	12.500.000	12.500.000	Penyetaraan	904.500.000	904.500.000
Promosi Simjaka	58.100.000	58.100.000	Dana Hibah	-	30.000.000
Deposit Echannel	33.776.127	45.770.419	Dana Cadangan	69.606.000	-
			SHU Tahun 2020	175.196.500	(35.939.095)
TOTAL AKTIVA	13.635.742.278	18.086.213.488	TOTAL PASSIVA	13.635.742.278	16.086.213.488

Gambar 4.1 Neraca 2019-2020 BMT Al-Azhari



Produk simpananKu diluncurkan secara resmi pada tahun 2019 dengan sebutan “tabunganku”. Akan diganti nama produk dengan simpananKu pada tahun 2021. Berikut penjelasan perkembangan produk simpananKu:

1. Perkembangan Produk simpananKu pada tahun 2019

Perkembangan penjualan produk tabungan mulai tahun 2019 dengan jumlah simpanan Rp 5.901.127.330,- pihak BMT berharap akan ada peningkatan di setiap tahunnya. Tidak menutup kemungkinan bahwa produk simpananKu akan bertambah, ada keyakinan para pengelola produk simpananKu bahwa produk SimpananKu akan bertambah untuk tahun-tahun berikutnya.

2. Perkembangan Produk simpananKu pada tahun 2020

Perkembangan penjualan produk simpananKu pada tahun 2020 mengalami kenaikan dengan jumlah simpanan Rp 6.500.397.584,- cukup baik untuk memperlihatkan perkembangan produk ini. Produk ini akan terus bertambah apabila dari pihak BMT melakukan inovasi baru yang membuat para nasabah tertarik untuk menabung pada produk ini. Perkembangan penjualan produk simpananKu pada tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami kenaikan sebanyak Rp 499.270.254,- cukup baik untuk memperlihatkan perkembangan produk ini. Walaupun setiap tahunnya mengalami peningkatan tetapi tidak mencapai target dari yang diharapkan. Hal ini disebabkan BMT tidak terlalu memfokuskan produk ini saja dikarenakan produk ini agak lamban untuk perkembangan BMT itu sendiri, sebagaimana penjelasan bapak Misnan dalam wawancaranya bahwa produk simpananKu mempunyai pengaruh terhadap omset BMT hanya sebesar 40%. Perkembangan tabungan wadiah tidak hanya ditinjau dari sisi neraca. Perkembangan tersebut juga dapat dilihat melalui wilayah cakupan anggota maupun calon anggota KSPPS BMT Al-Azhari. Sudah dapat dipastikan anggota maupun calon anggota pasti memiliki tabungan wadiah, karena hal itu menjadi salah satu bentuk membangun kepercayaan atau jaminan ketika nasabah (anggota maupun calon anggota) mau melakukan akad lain seperti pembiayaan. Karena hanya ada dua jenis nasabah pertama, nasabah yang hanya menabung dan yang kedua nasabah yang juga melakukan pembiayaan.

Perkembangan penjualan produk SimpananKu baik dari aspek neraca, identifikasi wilayah nasabah, dan keterkaitan covid-19 belum berjalan sempurna walaupun setiap tahunnya mengalami peningkatan tetapi tidak mencapai target dari yang diharapkan. Hal ini disebabkan kurangnya pihak BMT yang bersifat usaha swasta dan belum dilengkapi kartu ATM dalam produk SimpananKu juga transaksi yang dilakukan hanya bisa dilakukan di kantor BMT Al-Azhari saat membuka rekening. Walaupun melihat perkembangan dari aspek di atas dinilai meningkat, akan tetapi tidak mencapai target yang telah ditetapkan. Adapun target yang ingin tahun ini minimal bertambah Rp 500 juta s.d. Rp 1 milyar.

Analisis pengaruh perkembangan simpananKu terhadap laba BMT Al-Azhari

SimpananKu berperan sebagai dana pihak ketiga bagi BMT Al-Azhari. Artinya, jika BMT mampu mengelola produk simpananKu dengan baik maka simpananKu berperan penting menjadi pemasok sumber dana BMT yang bermanfaat bagi kegiatan operasional BMT dan merupakan ukuran keberhasilan bagi BMT jika mampu membiayai operasinya dari sumber ini. Jadi, bertambahnya jumlah simpananKu dapat menambah laba karena semakin besar modal yang dapat diputar.



Hambatan – Hambatan Pada Produk SimpananKu

SimpananKu merupakan wadah bagi masyarakat yang ingin mengamankan uangnya dengan terbebas dari riba. Nasabah juga bebas menentukan jangka waktu simpanannya dan bebas mengambil kembali ketika dibutuhkan. Untuk membuka rekening ini nasabah perlu menunjukkan KTP dan mengisi formulir yang sudah disediakan BMT Al-Azhari. Hal teknis ini akan diarahkan oleh customer service yang bertugas, sambil lalu dijelaskan persyaratan- persyaratan yang berlaku mengenai akad wadiah yad dhamanah (akad yang dipakai dalam simpananKu).

Dana yang didapat dari simpananKu disalurkan ke pembiayaan murabahah barang lain atau mobil dan musyarakah penjual beras. Hasilnya akan didapatkan dalam jangka waktu 3, 6, 12 bulan atau lebih tergantung kesepakatan dalam akad. Dunia usaha memperoleh pendapatan dan atau keuntungan atas usaha yang dijalankan, sehingga dunia usaha membayar return kepada BMT. Return yang diberikan oleh dunia usaha kepada BMT antara lain dalam bentuk bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa tergantung pada akad. Setelah menerima bagian keuntungan dari dunia usaha, maka BMT akan membagi keuntungannya kepada penitip dalam bentuk bonus. BMT akan memberikan bonus bila investasi yang disalurkan oleh bank memperoleh keuntungan. Dalam upaya keberlangsungan penerapan simpananKu, BMT Al-Azhari mengupayakan beberapa upaya pemasaran. Pertama, BMT Al-Azhari mengadakan kerjasama dengan sekolah seperti program belajar menabung untuk siswa, dan pembayaran SPP. Cara ini sangat efektif mengingat masyarakat Indonesia yang sangat mementingkan pendidikan, maka produk simpananKu mendapatkan perhatian penuh dari masyarakat. Bahkan, sebagian dari mereka tetap memakai produk simpananKu setelah terlepas dari sekolah.

Berdasarkan paparan diatas, sekilas dapat dipahami bagaimana alur garis besar penerapan dan perkembangan produk simpananKu. Tentu saja dalam penerapannya terdapat hambatan-hambatan, diantaranya:

1. Tidak adanya kartu debit yang membuat nasabah kurang tertarik untuk memilih produk ini seperti pada umumnya setiap produk tabungan menggunakan kartu debit. Dan jika ingin melakukan transaksinya hanya di konter BMT Al-Azhari.
2. Fasilitas mobile BMT Al-Azhari yang kurang diaplikasikan oleh masyarakat. Fasilitas mobile banyak dianggurkan oleh masyarakat karena merasa tidak perlu, mereka lebih memilih menggunakan BMT hanya untuk menyimpan uang tanpa memanfaatkan fitur yang difasilitasi.
3. Kurangnya gairah, semangat, dan kesadaran siswa dan wali murid sekolah naungan yayasan lembaga Pendidikan Ghama d'leader school untuk lanjut menabung. Jadi, banyak nasabah yang berhenti begitu saja setelah terlepas dari kewajiban sekolah. Padahal akan sangat besar perkembangan jumlah nasabah simpananKu jika seluruh siswa yang pernah menggunakan simpananKu melanjutkan simpanannya. Wali murid memiliki pengaruh besar dikarenakan mereka sendiri tidak mengajarkan anaknya untuk selalu menabung dan mempercayakan uangnya untuk ditabungkan di BMT. Karena ajaran orang tua yang menjadikan nilai-nilai penting untuk memperkenalkan jasa keuangan syariah kepada anaknya, agar tertanam dalam benak generasi muda pentingnya menggunakan jasa keuangan syariah.
4. Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap BMT dan transaksi keuangan syariah itu sendiri. Jadi, masyarakat tidak terlalu bersemangat menabung di BMT dan menghindari



penggunaan bank konvensional.

SIMPULAN

Berdasarkan pengolahan data, analisis, dan pembahasan dalam penelitian yang penulis lakukan mengenai penerapan akad wadiah pada produk simpananKu di BMT Al-Azhari, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan akad wadiah pada produk simpananKu yang digunakan oleh KSPPS BMT Al-Azhari adalah akad wadiah yad dhamanah. Penerapan akad wadiah pada produk simpananKu ini sesuai dengan syariat Islam yang berdasarkan pada Fatwa DSN MUI No. 2/DSN-MUI/IV/2000, UU No. 21 Tahun 2008 dan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan.
2. Keuntungan yang diberikan BMT untuk nasabah simpananKu yang merupakan anggota KSPPS BMT Al-Azhari akan mendapatkan SHU setiap tahun. Sedangkan calon anggota KSPPS BMT Al-Azhari, SHU hanya diberikan kepada nasabah dengan saldo rata-rata tabungan diatas 2 juta. BMT juga memberikan kontribusi ke sekolah-sekolah yang bekerja sama dalam program tabungan siswa dan pembayaran SPP. Adapun kekurangan dari produk ini adalah masa promosi yang relatif singkat menjadikan pemasaran produk simpananKu tidak dapat berlangsung lama.
3. Melihat perkembangan penjualan produk SimpananKu baik dari aspek neraca, identifikasi wilayah nasabah, dan keterkaitan covid-19 belum berjalan sempurna walaupun setiap tahunnya mengalami peningkatan tetapi tidak mencapai target dari yang diharapkan. Hal ini disebabkan kurangnya pihak BMT yang bersifat usaha swasta dan belum dilengkapi kartu ATM dalam produk SimpananKu juga transaksi yang dilakukan hanya bisa dilakukan di kantor BMT Al-Azhari saat membuka rekening.
4. Perkembangan simpananKu berpengaruh terhadap laba BMT Al-Azhari. SimpananKu berperan sebagai dana pihak ketiga bagi BMT Al-Azhari. Artinya, jika BMT mampu mengelola produk simpananKu dengan baik maka simpananKu berperan penting menjadi pemasok sumber dana BMT yang bermanfaat bagi kegiatan operasional BMT dan merupakan ukuran keberhasilan bagi BMT jika mampu membiayai operasinya dari sumber ini. Jadi, bertambahnya jumlah simpananKu dapat menambah laba karena semakin besar modal yang dapat diputar.
5. Hambatan-hambatan pada produk simpananKu diantaranya: (a) Tidak adanya kartu debit. (b) Fasilitas mobile BMT Al-Azhari yang kurang diaplikasikan oleh masyarakat. (c) Kurangnya gairah, semangat, dan kesadaran siswa dan wali murid. (d) Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap BMT.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Tantri, Francis. (2017). *Bank dan lembaga keuangan*, Ed. 1 cet.4, Jakarta : Tajawali Pers.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani. Cet. 1.
- Fatwa DSN No: 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan. Hery. 2020. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Grasindo.



- Kamaruddin. (2020). *Buku Panduan Simpan, Pinjam, & Pembiayaan Model BMI Syariah*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Nurdin, Ismail dan Sri Hartati. (2019). *Metodologi Penulisan Sosial*. Surabaya: Media Sahabat Cendekia.
- Soemitra, Andri. (2019). *Hukum Ekonomi syariah dan Fiqih Muamalah: Di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer*. Jakarta: Prenadamedia.
- Sujarweni, Wiratna. (2019). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Supranto. (2016). *Statistik: Teori dan Aplikasi Edisi Kedelapan*. Jakarta: Erlangga.
- Suwartono. 2014. *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: ANDI.
- Wijaya, Hengki. (2018). *Analisis Data Kualitatif Ilmu Pendidikan*. Makassar: Teologi Sekolah Tinggi Theologia Jaffray.
- Bambang, Murdadi. (2015). *Menguji Kesyarifan Akad Wadiah Pada Produk Bank Syariah*. Maksimum Vol. 5 No. 1.
- Indriasari, Rahayu, dkk. (2018). *Persepsi Nasabah Tentang Tabungan Wadiah*. JRAAM (Jurnal Riset dan Aplikasi Akuntansi dan Manajemen) Vol. 3 No. 1. Maret.
- Lutfi, Mohammad. (2020). *Penerapan Akad Wadiah di Perbankan Syariah*. *Jurnal Madani Syariah* Vol. 3 no 2. Agustus.
- Maula, Liya Hikmatul. (2020). *Kajian Pengaruh Jumlah Tabungan Wadiah dan Pendapatan Bagi Hasil Terhadap Bonus Wadiah pada Bank Syariah Mandiri (Periode 2015-2019)*. *Skripsi*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Ningsih, Mardhiyatur Rosita dan Muhammad Syarqim M. (2020). *Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Manajemen Industri Perbankan Syariah: Analisis Komparatif*. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen* e-ISSN:2656-775X.
- Pamungkas, Ria Putri. (2020). *Skripsi: Strategi Promosi Penjualan Giro Wadiah dan Mudharabah pada Bank X Syariah Kantor Cabang Buah Batu*. (Buah Batu: STIE Ekuitas, 2020).
- PBI (Peraturan Bank Indonesia) No. 7/46/PBI/2005 *Tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah*.
- Subhan. (2020). *Analisis Determinan Kualitas Layanan dan Iklan terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Wadiah Yad Dhomanah di BRI Syariah Cabang Sipin Kota Jambi*. *IJIEB (indonesian journal of islamic economic and business)* vol. 5 nomor 132-48 E_ISSN: 2540-9506 P_ISSN: 2540-9514.
- Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No. 16 tahun 2015.
- Setkab.go.id. (2020). *Menko UKM: 1 BMT Bisa Dapat Dana Bergulir Hingga Rp 100 M Oleh Humas*.

