

## ABSTRAK

Tesis dengan judul “**Implementasi Manajemen Dana Lembaga Keuangan Syariah Dalam Rangka Pencapaian Profit Perusahaan (Studi Multi Situs Pada BMT Sahara Kauman dan BMT Pahlawan Tulungagung)**” ini ditulis oleh Lilik Nur Cholidah dengan pembimbing Dr. H. Mashuri M.Pd.I dan Dr. Hj.Nurul Hidayah M.Ag.

**Kata Kunci : *Manajemen Dana Bank, Profit Perusahaan***

Penelitian tesis ini dilatarbelakangi oleh permasalahan manajemen dana bank pada umumnya dan bank syariah pada khususnya adalah; bagaimana memperoleh dana, yaitu permasalahan seputar kemampuan bank dalam menghimpun dana dari masyarakat dan dalam bentuk apa dengan biaya yang relatif murah. Bagaimana menyalurkan dana untuk memperoleh pendapatan yang optimal dan berapa jumlah dana yang dapat ditanamkan dan dalam bentuk apa untuk memperoleh pendapatan yang optimal. Berapa besarnya deviden yang dibayarkan yang dapat memuaskan pemilik/pendiri dan laba ditahan yang memadai untuk pertumbuhan bank.

Fokus Penelitian dalam tesis ini adalah: 1) Bagaimanakah cara penghimpunan dana (*funding*) yang dilakukan oleh BMT Sahara Kauman dan BMT Pahlawan Tulungagung? 2) Bagaimanakah cara penyaluran dana (*financing*) yang dilakukan oleh BMT Sahara Kauman dan BMT Pahlawan Tulungagung? 3) Bagaimanakah pencapaian profit secara optimal yang dilakukan oleh BMT Sahara Kauman dan BMT Pahlawan Tulungagung?

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan datanya adalah: Wawancara mendalam (*in depth interview*), observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dan verifikasi.

Dari hasil penelitian ini, penulis menyimpulkan bahwa: 1) Cara penghimpunan dana (*funding*) yang dilakukan oleh BMT Sahara Kauman dan BMT Pahlawan Tulungagung dilakukan dengan jalan: a) Strategi pemasaran dengan sistem jemput bola yaitu petugas mendatangi nasabah yang berniat menyetorkan uangnya ke BMT untuk ditabung/disimpan atau untuk berinvestasi. b) Membuktikan bahwa perhitungan bagi hasil dapat bersaing dengan lembaga lain dan menarik minat nasabah. Perhitungan bagi hasil yang dapat menarik minat nasabah yaitu dengan menganut sistem *revenue sharing*. c) Cara penghimpunan dana dengan menggunakan model pendekatan emosional. Cara ini cukup efektif untuk menghimpun dana dari pihak ketiga yaitu lembaga-lembaga masyarakat, lembaga pendidikan Islam, dan lain sebagainya yang sudah mempunyai hubungan emosional. 2) Cara penyaluran dana (*financing*) yang dilakukan oleh BMT Sahara Kauman dan BMT Pahlawan Tulungagung dengan cara: a) Penyaluran dana dengan pemasaran dengan memberitahukan melalui pemasaran dengan menerapkan keuntungan sebesar 1,2% sampai 1,5%. b) Penyaluran dana dengan peduli sosial, penyaluran dana lebih mengutamakan orang-orang yang secara

emosional atau sering bersinggungan dengan BMT. c) Penyaluran dana dengan pemasaran penjualan perseorangan (*personal selling*), pasar merupakan tempat berkumpulnya para pedagang yang setiap harinya ada kebutuhan akan uang sebagai modal untuk menjalankan usaha perdagangannya. d) Membuat kantor dekat dengan pasar, BMT Pahlawan didirikan untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. e) Penghitungan bagi hasil yang jelas. 3) Pencapaian profit secara optimal yang dilakukan oleh BMT Sahara Kauman dan BMT Pahlawan Tulungagung yaitu untuk memperoleh profit yang optimal, BMT berusaha menyalurkan dana yang dihimpun pada pembiayaan yang sebesar-besarnya namun tetap memegang prinsip kehati-hatian, yaitu dengan tetap menjaga kondisi likuiditas BMT dan tingkat keamanan dari dana yang disalurkan. Oleh karena itu dalam penyaluran dana menetapkan beberapa prioritas. BMT menetapkan cadangan primer sebesar 10 persen dalam bentuk tunai di kas. Cadangan primer digunakan untuk membayar kewajiban-kewajiban BMT yang harus segera dipenuhi. BMT memiliki kinerja keuangan yang sangat baik, yaitu memiliki tingkat efisien operasi yang sangat tinggi dan stabil sehingga memiliki potensi untuk memperoleh keuntungan yang tinggi pula sehingga mampu untuk berkembang secara optimal.

## ABSTRACT

Thesis with the title “**Implementation of Islamic Bank Fund Management in the Context of Achieving Company Profit (Multi Site Study at BMT Sahara Kauman and BMT Pahlawan Tulungagung)**” was written by Lilik Nur Cholidah with advisor by Dr. H. Mashuri M.Pd.I and Dr. Hj. Nurul Hidayah M.Ag.

**Keywords: Islamic Bank Fund Management, Company Profit**

This thesis research is motivated by the problems of bank fund management in general and Islamic banks in particular are; how to obtain funds, namely the problems surrounding the ability of banks to raise funds from the public and in what form at a relatively low cost. How to channel funds to obtain optimal income and how much funds can be invested and in what form to obtain optimal income. How much dividends are paid that can satisfy the owner / founder and adequate retained earnings for the growth of the bank.

The focuses of the research in this thesis are: 1). How are funds collected by BMT Sahara Kauman and BMT Pahlawan Tulungagung? 2). How is the distribution of funds (financing) carried out by BMT Sahara Kauman and BMT Pahlawan Tulungagung? 3). What is the optimal achievement of profit carried out by BMT Sahara Kauman and BMT Pahlawan Tulungagung?

The approach used in this study is a qualitative research approach. Data collection techniques are: In-depth interviews, observation and documentation. Data analysis techniques are data reduction, data presentation, and conclusion and verification.

From the results of this study, the authors conclude that: 1) How to raise funds (funding) carried out by BMT Sahara Kauman and BMT Pahlawan Tulungagung is done by way of: a) Marketing strategy with a ball picking system namely officers come to customers who intend to deposit money to BMT to save/saved or to invest. b) Proving that the calculation of profit sharing can compete with other institutions and attract customers. Calculation of profit sharing that can attract customers is by adhering to the revenue sharing system. c) How to collect funds using the emotional approach model. This method is effective enough to raise funds from third parties, namely community institutions, Islamic education institutions, and others who already have an emotional connection. 2) How to channel funds (financing) carried out by BMT Sahara Kauman and BMT Pahlawan Tulungagung by way of: a) Distribution of funds with marketing by notifying through marketing by applying profits of 1.2% to 1.5%. b) Distribution of funds with social care, the distribution of funds prioritizes people who are emotionally or often intersect with BMTs. c) Distribution of funds with individual sales marketing (personal selling), the market is a gathering place for traders who every day there is a need for money as capital to run their trading business. d) Make the office close to the market, BMT Pahlawan is established to get maximum profit. e) Clear calculation of profit sharing. 3) Optimal profit achievement carried out by BMT Sahara Kauman and BMT Pahlawan

Tulungagung, namely to obtain optimal profit, BMT seeks to channel the funds raised on financing as much as possible but still holds the principle of prudence, namely while maintaining BMT liquidity conditions and the level of security of the funds channeled. Therefore, the distribution of funds sets several priorities. BMT sets a primary reserve of 10 percent in cash in cash. Primary reserves are used to pay BMT obligations that must be fulfilled immediately. BMT has a very good financial performance, which has a very high and stable level of operation so that it has the potential to obtain high profits so that it is able to develop optimally.

## الملخص

الرسالة بعنوان "تنفيذ إدارة صندوق المؤسسات المالية الإسلامية في سياق تحقيق أرباح الشركات) دراسة متعددة المواقع على BMT Sahara Kauman و BMT Pahlawan Tulungagung)" كتبتها ليليك نور شوليدا مع د. مشوري M.PdI و د. الحاج نورل هداية م.

الكلمات المفتاحية: إدارة صندوق البنك ، أرباح الشركة

تحفز هذه الأطروحة مشاكل إدارة أموال البنوك بشكل عام والبنوك الإسلامية بشكل خاص ، وهي: كيفية الحصول على الأموال ، أي المشاكل المحيطة بقدرة البنك على تحصيل الأموال من الجمهور وبأي شكل بتكلفة منخفضة نسبيًا. كيفية توجيه الأموال للحصول على الدخل الأمثل ومقدار الأموال التي يمكن استثمارها وبأي شكل للحصول على الدخل الأمثل. مقدار الأرباح المدفوعة التي يمكن أن ترضي المالك / المؤسس والأرباح المحتجزة الكافية لنمو البنك.

محور البحث في هذه الأطروحة هو: (1) كيف يتم تنفيذ طريقة جمع التبرعات من قبل BMT Sahara Kauman و BMT Pahlawan Tulungagung؟ (2) كيف يتم توزيع الأموال (التمويل) من قبل BMT Sahara Kauman و BMT Pahlawan Tulungagung؟ (3) كيف يتم تحقيق الربح الأمثل من قبل BMT Sahara Kauman و BMT Pahlawan Tulungagung؟

النهج المستخدم في هذا البحث هو نهج بحث نوعي. تقنيات جمع البيانات هي: المقابلات المتعمقة والملاحظة والتوثيق. تقنيات تحليل البيانات هي تقليل البيانات وعرضها واستخلاص النتائج والتحقق منها.

من نتائج هذه الدراسة ، استنتج المؤلفون أن: (1) طريقة جمع الأموال (التمويل) التي نفذتها BMT Sahara Kauman و BMT Pahlawan Tulungagung يتم تنفيذها من خلال: أ) إستراتيجية التسويق مع نظام التقاط الكرة ، وهي: يقوم الضباط بزيارة العملاء الذين يعترمون إيداع الأموال في BMT من أجل الادخار / الادخار أو الاستثمار. ب) إثبات أن حساب المشاركة في الربح يمكن أن يتنافس مع المؤسسات الأخرى ويجذب اهتمام العملاء. يتم حساب تقاسم الأرباح التي يمكن أن تجذب العملاء من خلال اعتماد نظام تقاسم الإيرادات. ج) كيفية جمع الأموال باستخدام نموذج النهج العاطفي. هذه الطريقة فعالة جدًا في جمع الأموال من أطراف ثالثة ، مثل المؤسسات المجتمعية والمؤسسات التعليمية الإسلامية وغيرها من الذين لديهم بالفعل اتصال عاطفي. (2) طريقة توزيع الأموال (التمويل) التي نفذتها BMT

Sahara Kauman و BMT Pahlawan Tulungagung عن طريق: أ) توزيع الأموال عن طريق التسويق عن طريق الإخطار عن طريق التسويق بتطبيق ربح بنسبة 1.2% إلى 1.5%. ب) توزيع الأموال مع الرعاية الاجتماعية ، وتوزيع الأموال يعطي الأولوية للأشخاص الذين هم عاطفياً أو في كثير من الأحيان على اتصال مع BMT. ج) توزيع الأموال عن طريق تسويق المبيعات الشخصية (البيع الشخصي) ، السوق هو مكان تجمع للمتداولين الذين يحتاجون كل يوم إلى المال كرأس مال لإدارة أعمالهم التجارية. د) جعل المكتب قريباً من السوق ، تم إنشاء BMT Pahlawan لتحقيق أقصى ربح. هـ) حساب تقاسم الربح الواضح. 3) تحقيق ربح مثالي تم تنفيذه بواسطة BMT Sahara Kauman و BMT Pahlawan Tulungagung ، أي للحصول على الربح الأمثل ، تحاول BMT توجيه الأموال المحصلة بأقصى قدر من التمويل ولكنها لا تزال تلتزم بالمبدأ الاحترازي ، أي مع الحفاظ على شروط السيولة BMT و مستوى تأمين الأموال المصروفة. لذلك ، في توزيع الأموال حددت عدة أولويات. تحدد BMT احتياطياً أولياً بنسبة 10 في المائة نقدًا نقدًا. يتم استخدام الاحتياطيات الأولية لدفع التزامات BMT التي يجب الوفاء بها على الفور. تتمتع BMT بأداء مالي ممتاز ، والذي يتمتع بمستوى عالٍ ومستقر للغاية من الكفاءة التشغيلية بحيث يكون لديها القدرة على الحصول على أرباح عالية بحيث تكون قادرة على التطور على النحو الأمثل