



**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN *BAITUL MAAL WAT TAMWIL* (BMT) DALAM
PENINGKATAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT DI SUMATERA SELATAN**

TESIS

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Magister Ekonomi (M.E)
dalam Program Studi Ekonomi Syariah**

Oleh:

RATNA

1626313

**PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH PALEMBANG**

2019



PERNYATAAN LULUS UJIAN PROPOSAL

Proposal tesis berjudul **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) DALAM PENINGKATAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT DI SUMATERA SELATAN** yang ditulis oleh:

Nama : Ratna
NIM : 1626313
Program Studi : Ekonomi Syariah

telah diujikan dalam ujian proposal pada tanggal 10 Agustus 2018 dan dapat disetujui untuk dilanjutkan penulisannya, dan ditentukan pembimbingnya melalui SK Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.

TIM PENGUJI:

1. Nama : Dr. Qodariah Barkah, M.HI
NIP : 19701126 199703 2 002


.....
Tgl. 20 Agustus 2018

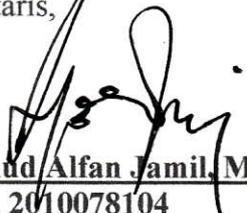
2. Nama : Dr. M. Rusydi, M.Ag
NIP : 19730801 200501 1 007


.....
Tgl. 20 Agustus 2018

Ketua,


Dr. M. Rusydi, M.Ag
NIP. 19730801 200501 1 007

Palembang, 21 Agustus 2018
Sekretaris,


Mahmud Alfani Jamil, MIRKH
NIDN. 2010078104



PERSETUJUAN PEMBIMBING

Kami yang bertanda tangan di bawah ini selaku pembimbing tesis:

1. Nama : Dr. Qodariah Barkah, M.HI
NIP : 19701126 199703 2 002
2. Nama : Dr. M. Rusydi, M.Ag
NIP : 19730801 200501 1 007

dengan ini menyetujui bahwa tesis berjudul **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) DALAM PENINGKATAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT DI SUMATERA SELATAN** yang ditulis oleh:

Nama : Ratna
NIM : 1626313
Program Studi : Ekonomi Syariah

untuk diajukan dalam Sidang Munaqasyah Tertutup pada Program Magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.

Palembang, 26 Desember 2018
Pembimbing II

Pembimbing I.



Dr. Qodariah Barkah, M.HI
NIP. 19701126 199703 2 002



Dr. M. Rusydi, M.Ag
NIP. 19730801 200501 1 007



**PERSETUJUAN TIM PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH TERTUTUP**

Tesis berjudul **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) DALAM PENINGKATAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT DI SUMATERA SELATAN** yang ditulis oleh:

Nama : Ratna
NIM : 1626313
Program Studi : Ekonomi Syariah

telah dikoreksi dengan seksama dan dapat disetujui untuk diajukan dalam sidang munaqasyah terbuka pada Program Magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.

TIM PENGUJI:

1. Nama : Dr. Maftukhatusolikhah, M.Ag
NIP : 19750928 200604 2 001

.....
Tgl. 30 Januari 2019

2. Nama : Dr. Peny Cahaya Azwari, S.E, M.M,MBA.,AK,CA
NIP : 19700422 199703 1 002

.....
Tgl. 29 Januari 2019

Ketua,

Dr. M. Rusydi, M.Ag
NIP. 19730801 200501 1 007

Palembang, 30 Januari 2019
Sekretaris,

Mahmud Alfani Jamil MIRKH
NIDN. 2010078104



PERSETUJUAN AKHIR TESIS

Tesis berjudul **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) DALAM PENINGKATAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT DI SUMATERA SELATAN** yang ditulis oleh:

Nama : Ratna
NIM : 1626313
Program Studi : Ekonomi Syariah

telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka pada tanggal 31 Januari 2019 dan dapat disetujui sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Ekonomi (M.E) pada Program Magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.

TIM PENGUJI:

Ketua : Dr. M. Rusydi, M.Ag
NIP. 19730801 200501 1 007


Tgl. 2019

Sekretaris : Mahmud Alfian Jamil, MIRKH
NIDN. 2010078104


Tgl. 2019

Penguji I : Dr. Maftukhatusolikhah, M.Ag
NIP. 19750928 200604 2 001


Tgl. 2019

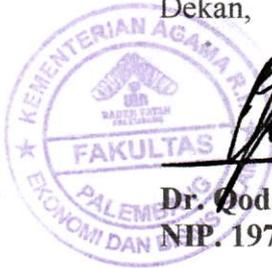
Penguji II : Dr. Peny Cahaya Azwari, S.E, M.M,MBA.,AK,CA
NIP. 19700422 199703 1 002


Tgl. 14/2 2019

MENGESAHKAN,

Dekan,

Ketua Program Studi,



Dr. Qodariah Barkah, M.HI
NIP. 19701126 199703 2 002


Dr. M. Rusydi, M.Ag
NIP. 19730801 200501 1 007

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ratna
Tempat/Tanggal Lahir : Palembang/ 28 Oktober 1992
NIM : 1626313
Pekerjaan : Pendiri dan Pengelolah BMT Mitra Khazanah
Alamat : Lr. Jeruk No. 1180 RT. 22 RW. 05 Kel. Tuan
Kentang Kec. Seberang Ulu 1 Palembang

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa, tesis yang berjudul **analisis strategi pengembangan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat di Sumatera Selatan** adalah benar karya penulis sendiri dan bukan merupakan jiplakan, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Jika terbukti tidak benar, maka sepenuhnya bersedia menerima sanksi yang berlaku di UIN Raden Fatah Palembang.

Demikian surat pernyataan ini penulis buat dengan sesungguhnya.

Palembang, 31 Januari 2019

Yang membuat pernyataan,



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt. karena dengan limpahan rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat memenuhi syarat kelulusan program studi Magister Ekonomi Syariah UIN Raden Fatah Palembang dengan menyelesaikan tesis yang berjudul “**analisis strategi pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat di Sumatera Selatan**”. *Sholawat ma'a salam* semoga tetap tercurahkan pada junjungan umat, Rasulullah saw. beserta keluarga, sahabat, dan orang-orang yang mengikuti jejaknya yang selalu istikamah di jalan-Nya hingga akhir zaman.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tuaku dan saudara-saudariku yang merupakan sumber inspirasi yang senantiasa memberikan cinta, kasih sayang, dukungan, bimbingan, nasehat, serta doa yang tiada hentinya kepada penulis.

Penulis menyadari keterbatasan kemampuan sebagai seorang peneliti yang masih pemula, yang tidak akan berhasil menyelesaikan tesis ini tanpa bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak yang membantu. Karena itu, pada kesempatan ini perkenankan penulis menghaturkan segenap ucapan terima kasih yang tiada batas kepada:

1. Bapak Prof. Drs. Sirozi, Ph.D. selaku Rektor UIN Raden Fatah Palembang.
2. Ibu Dr. Qodariah Barkah, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang dan juga selaku pembimbing I penulis yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan tesis ini;
3. Bapak Dr. M. Rusydi, M.Ag selaku Ketua Program studi magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang dan sekaligus pembimbing II penulis yang telah banyak meluangkan waktu untuk membimbing serta memberi arahan dalam penyusunan tesis ini;

4. Bapak Mahmud Alfian Jamil, MIRKH, selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang yang telah banyak membantu penulis dalam penyelesaian administrasi;
5. segenap dosen pascasarjana UIN Raden Fatah Palembang yang telah banyak berperan aktif dalam menyumbangkan ilmu, wawasan, dan pengetahuan kepada penulis;
6. Pengurus dan pengelola BMT Al-Aqobah Palembang, BMT Insan Mulia Palembang, Kopsyah BMT Prima Lempuing Jaya, KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri, BMT Surya Barakoh Palembang, KSPPS Bina Ummat dan BMT Puskopis beserta staf yang telah memberikan waktu dan kemudahan bagi penulis untuk mengadakan penelitian;
7. seluruh keluarga besar KSPPS BMT Mitra Khazanah Palembang dan PAKIES (Pusat Kajian Ekonomi Islam) UIN Raden Fatah Palembang yang selalu bersemangat dalam memperjuangkan Ekonomi Syariah.

Semoga Allah Swt. membalas budi baik semua dengan pahala dan berkah tiada tara. Dalam penulisan ini tentu masih banyak kekurangan di sana sini. Kritik dan saran yang membangun dari rekan-rekan pembaca sekalian sangat penulis harapkan demi kesempurnaan tulisan selanjutnya.

Akhirnya penulis berharap, semoga serpihan kecil ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan bernilai ibadah di sisi Allah Swt., aamiin.

Wassalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh

Palembang, 31 Januari 2019

Penulis

Ratna

Motto: *I am not the best, but I will always try to be better* 😊😊😊

Kupersembahkan kepada Beliau:

kepada orang yang telah membuka pintu cakrawala untuk berpikir rasional

kepada beliau yang tak kala duduk disampingnya, aku merasakan kedamaian dan ketentraman

kepada beliau yang telah menunjuki jalan kebenaran dan keIslaman

kepada beliau yang telah mengajariku bagaimana bergaul dengan orang lain

kepada beliau yang selalu mengambil pendapat dengan jalan musyawarah

kepada beliau yang telah memperbaiki tarbiyahku kepada orang tuaku yang berakhlak mulia

kepada beliau yang selalu mengajak dan membangunkanku untuk sekedar berdialog dan berkeluh kesah dengan Sang Pencipta alam raya disepertiga malam

kupersembahkan karya ini,

seraya memohon kepada Allah ta'ala agar aku memperoleh ajakan ditengah malam,

juga ajakan menjadi simpanan amal

pada hari perpisahan nanti. semoga !!!

Ya Tuhan lapangkanlah dadaku, Mudahkanlah bagiku urusanku dan bebaskanlah kekekuan lidahku agar mereka memahami perkataanku. Ya Tuhan tambahkanlah ilmu bagiku

Qs. Thaahaa 25-28: 114

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PERSETUJUAN TIM PENGUJI SEMINAR HASIL.....	iii
PEERSETUJUAN AKHIR TESIS	iv
SURAT PERNYATAAN	v
KATA PENGANTAR	vi
MOTO DAN PERSEMBAHAN	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Rumusan Masalah	12
C. Batasan Masalah	13
D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian	14
E. Kerangka Pemikiran	15
BAB II KAJIAN LITERATUR.....	16
A. Tinjauan Pustaka	16
B. Kerangka Teori	26
1. Strategi Pengembangan	27
2. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)	34
3. Koperasi Simpan Pinjam	49
4. Pembiayaan Syariah	51
5. Perkembangan BMT sebagai Koperasi Simpan Pinjam dan	
6. Pembiayaan Syariah.....	55
7. Kesejahteraan Masyarakat	58
BAB III METODE PENELITIAN	61
A. Ruang Lingkup Penelitian	61
B. Jenis Penelitian	61
C. Jenis Data	62

D. Metode Pengumpulan Data	63
E. Metode Analisis Data	65
F. Teknik Keabsahan Data	67
G. Sistematika Penulisan	67
BAB VI HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	68
A. Perkembangan <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) Sebagai Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah di Sumatera Selatan	68
1. Gambaran Umum BMT Objek Penelitian Hasil Pengamatan	68
2. Gambaran Perkembangan BMT Bukan Objek Penelitian Hasil Wawancara	72
3. Perkembangan Awal BMT Objek Penelitian: Dasar Pendirian BMT ..	74
4. Perkembangan Aktivitas BMT Objek Penelitian	78
B. Strategi Pengembangan <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) Dalam Dimensi <i>Process, Content, dan Context</i> sebagai Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah di Sumatera Selatan	88
C. Peran BMT Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Sekitarnya	104
1. Peran BMT dalam Pendidikan	105
2. Peran BMT dalam Keadilan	108
3. Peran BMT dalam Maslahat	111
4. Peran BMT Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat	113
5. Tanggapan Masyarakat dalam Memilih BMT	125
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	130
A. Kesimpulan	130
B. Saran	131
DAFTAR PUSTAKA	134
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

	Hal.
Tabel 1.1 : Jumlah Koperasi Aktif 2007 – 2016 Menurut BPS	11
Tabel 2.1 : Ciri dan sifat <i>entrepreneur</i>	46
Tabel 4.1 : Perkembangan BMT di Sumatera Selatan	84
Tabel 4.2 : Strategi pengembangan BMT di Sumatera Selatan	99
Tabel 4.3 : Perkembangan Pembiayaan dan Simpanan BMT Al-Aqobah	115
Tabel 4.4 : Perkembangan Pembiayaan dan Simpanan BMT Bina Ummat	118
Tabel 4.5 : Perkembangan Simpanan BMT Insan Mulia	120
Tabel 4.6 : Perkembangan Simpanan BMT Prima	121
Tabel 4.7 : Perkembangan Pembiayaan BMT Trans Mekar Sari Mandiri	123
Tabel 4.8 : Peran BMT dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat	128

DAFTAR GAMBAR

	Hal.
Gambar 1.1 : Kerangka Pemikiran.....	16
Gambar 2.1 : Indeks Maqashid Syariah.....	60

DAFTAR GRAFIK

	Hal.
Grafik 4.1a : Perkembangan Pembiayaan BMT Al-Aqobah	116
Grafik 4.1b : Perkembangan Simpanan BMT Al-Aqobah	117
Grafik 4.2a : Perkembangan Pembiayaan BMT Bina Ummat	118
Grafik 4.2b : Perkembangan Simpanan BMT Bina Ummat	119
Grafik 4.3 : Perkembangan Simpanan BMT Insan Mulia	120
Grafik 4.4 : Perkembangan Simpanan BMT Prima	122
Grafik 4.5 : Perkembangan Pembiayaan BMT Trans Mekar Sari Mandiri	124

ABSTRAK

Penelitian ini mendeskripsikan kondisi perkembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT), menganalisis strategi pengembangan BMT sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di Sumatera Selatan, serta menganalisis peran BMT dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang didapatkan dari proses pengamatan serta beberapa proses wawancara. Analisis dilakukan dengan metode *grounded research* dengan berpijak pada data hasil pengamatan dan wawancara yang didukung oleh teori.

Hasil penelitian menunjukkan, perkembangan BMT di Sumatera Selatan cenderung timbul tenggelam, berkembang secara fluktuatif. BMT-BMT yang sekarang masih hidup dan sehat ialah BMT-BMT yang terus melakukan pembenahan diri. Mengubah sistem pelayanan menjadi terkomputerisasi seperti yang dilakukan Bina Ummat. Pelayanan sudah diperluas jangkauannya seperti yang dilakukan oleh Insan Mulia. Untuk menopang kekuatan BMT nya, mereka membangun usaha nyata seperti Surya Barokah dengan 212 Mart nya. Strategi yang diterapkan dalam mengembangkan BMT seperti memberikan kemudahan dan keringanan dalam menentukan margin dan penyelesaian masalah kredit macet, memposisikan anggota sebagai tamu, melakukan promosi lewat media sosial dan promosi *direct selling* atau *face to face* untuk mensosialisasikan produk dan jasa layanan, memperbaiki administrasi, disiplin pengurus tidak boleh pinjam. Peran BMT dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat diantaranya ialah BMT telah membuat anggota *melek* syariah dan menyadarkan masyarakat akan bahayanya riba, membantu keuangan kepada siapa saja yang mau membangun usaha, dan memberikan solusi bagi yang mengalami keterlambatan bayar.

Kata Kunci: *strategi pengembangan, peningkatan kesejahteraan, BMT Sumatera Selatan*

ABSTRACT

This study describes the conditions of development of the *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT), analyzes the strategy of developing BMT as a Savings and Loan Cooperative and Islamic Financing in the of South Sumatra, and analyzes the role of BMT in improving the welfare of the surrounding communities. The data used in this study are primary data obtained from the observation process and several interview processes. The analysis was carried out by grounded research methods based on data from observations and interviews supported by theory.

The results of the study showed that the development of BMTs in South Sumatra tended to sink, developing fluctuatively. BMTs are now alive and well is BMT who continues to make improvements. Changing the service system becomes computerized as Bina Ummat did. The service has expanded its reach as is done by Insan Mulia. To sustain the strength of its BMT, they built real businesses such as Surya Barokah with its 212 Mart. The strategies applied in developing BMTs such as providing convenience and relief in determining margins and resolving bad credit problems, positioning members as guests, conducting promotions through social media and direct selling or face to face promotions to promote products and services, improve administration, discipline of administrators may not borrow. The role of BMT in improving the welfare of the community includes BMT which has made sharia literacy members and made people aware of the dangers of usury, helps finance anyone who wants to build a business, and provides solutions for those who experience late payments.

Keywords: development strategy, welfare improvement, South Sumatra BMT

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Dampak krisis bukan hanya menghasilkan pengangguran terbuka, tetapi juga setengah pengangguran, baik dilihat dari jam kerja yang terlalu pendek maupun jam kerja yang terlalu panjang tetapi berpendapatan rendah. Fenomena ini ditemukan di semua lokasi penelitian, tetapi terdapat perbedaan antara lokasi satu dengan lainnya, bergantung pada kondisi dan potensi daerah dalam kaitannya dengan ketersediaan kesempatan kerja.¹ Kurangnya peluang kerja/kesempatan kerja tentu dapat membuat masyarakat mencari alternatif lain dalam beraktivitas guna menghasilkan pendapatan demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Mendapatkan penghasilan tidak hanya bisa dicapai dengan cara bekerja menjadi karyawan di suatu perusahaan. Jika kita berani membuka usaha sendiri, secara perlahan-lahan kita bisa mendapatkan pemasukan dari hasil usaha kita.²

Berbeda dengan bekerja sama orang lain, usaha sendiri memerlukan kesiapan lebih. Kesiapan dalam menghasilkan barang/jasa, kesiapan dalam memasarkan barang/jasa, dan kesiapan dalam modal. Bagi usaha besar atau menengah yang rata-rata memiliki modal cukup, tidak sulit membuat produk atau jasa, karena bisa dengan mudah membayar karyawan untuk menghasilkan barang/jasa. Bagi usaha kecil atau mikro modal merupakan kendala utama,

¹ Rubijanto Siswosoemarto dkk, *Intelijen Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 469.

² Mike Rini, *120 Solusi Mengelola Keuangan Pribadi*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2006), hlm. 37.

sehingga untuk menghasilkan barang/jasa yang ditangani sendiri akan menambah persoalan.

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah³. Usaha mikro merupakan usaha produktif, artinya suatu kegiatan usaha yang menghasilkan, dan dapat diandalkan sebagai sumber penghasilan yang menjanjikan.

Usaha mikro juga merupakan usaha yang dibangun karena melemahnya taraf hidup/penghasilan masyarakat. Harapan yang diinginkan ketika ingin membangun usaha adalah tingkat perekonomiannya menjadi lebih baik. Namun, walaupun kemampuan ada dalam menghasilkan barang/jasa, akan tetapi jika tidak memiliki cukup modal untuk memulainya maka usahanya tidak akan terwujud.

Bagi masyarakat, baik yang akan memulai usaha atas inisiatifnya sendiri, ataupun atas dorongan orang lain, maka ketika mendapatkan beban atas bantuan yang berupa bunga pinjaman dengan bunga tetap maka yang dirasakannya adalah suatu beban berat. Selain itu juga, secara umum pandangan usaha mikro dan kecil terhadap bank, dapat diilustrasikan sebagai berikut: (1) usaha mikro dan kecil memandang kebijakan perkreditan/pembiayaan yang diberlakukan oleh bank sangat kaku dan ketat, (2) persyaratan kredit dirasakan cukup berat, (3) bank mempersulit upaya mendapatkan kredit, (4) keputusan kredit memakan waktu lama, (5) bank sering berlindung pada prinsip kehati-hatian, dan (6) bank selalu mempersyaratkan adanya jaminan tambahan, selain jaminan yang berupa

³ Andjar Prasetyo, *UKM, Kelayakan Usaha dan Pengukuran Kinerja*, (Jakarta: Indocamp, 2016), hlm. 15.

kelayakan usaha nasabah⁴. Ini artinya sangat kecil peluang bagi usaha mikro dalam mendapatkan dukungan pembiayaan.

Berdasarkan uraian di atas, maka diperlukan lembaga keuangan yang dapat mengatasi masalah masyarakat yang membutuhkan bantuan pembiayaan. Lembaga keuangan yang dapat mengatasi masalah sulitnya mendapatkan bantuan pinjaman dan beban bunga tetap adalah lembaga keuangan syariah. Lembaga keuangan syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang prinsip operasinya berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah yang harus terhindar dari unsur riba, gharar, maisir dan akad yang bathil. Lembaga keuangan syariah, sebuah lembaga yang tidak saja berorientasi bisnis tetapi juga sosial. Lembaga ini terlahir dari kesadaran umat yang ditakdirkan untuk menolong kaum mayoritas, yakni pengusaha kecil/mikro. Lembaga ini juga tidak terjebak pada permainan bisnis untuk keuntungan pribadi, tetapi membangun kebersamaan untuk mencapai kemakmuran bersama. Tidak terjebak pada pikiran pragmatis tetapi memiliki konsep idealis yang *istiqomah*. Lembaga tersebut adalah *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT).

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan nonbank yang beroperasi berdasarkan syariat dengan prinsip bagi hasil, didirikan oleh dan untuk masyarakat di suatu tempat atau daerah⁵. Lembaga BMT berkembang bersamaan dengan pengembangan masyarakat muslim dan perkembangan negara Islam. Dasar hukum dari keberadaan institusi ini secara normatif adalah adanya anjuran al-Qur'an surat *al-Ma'arij* (70) ayat 24-25, yang artinya: “*dan pada harta-harta*

⁴ Rachmawan Budiarto, dkk, *Pengembangan UMKM: Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2015), hlm. 33.

⁵ Azyumardi Azra, *Berderma untuk Semua*, (Jakarta: Mizan, 2015), hlm. 236.

mereka terdapat hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak terdapat bagian, dan orang yang dalam hartanya tersedia bagian tertentu bagi orang miskin yang meminta dan yang tidak mempunyai bagian apa-apa (yang tidak mau minta).⁶

BMT tercakup dalam istilah lembaga keuangan mikro syariah yang serupa dengan koperasi atau Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM). Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) merupakan cikal bakal lahirnya bank syariah pada tahun 1992. Segmen masyarakat yang biasanya dilayani BMT adalah masyarakat kecil yang kesulitan berhubungan dengan bank. Perkembangan BMT semakin marak setelah mendapat dukungan dari Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) yang diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI).

BMT sendiri lahir pada tanggal 7 Desember 1995: berselang satu tahun, setelah para kiyai memukul genderang kebangkitan ekonomi umat melalui Inkopontren, maka pada tanggal 7 Desember 1995 didirikanlah BMT (Baitul Mal Wat Tamwil) yang diprakasai ICMI, dan BMT itu merupakan “Gerakan Nasional” yang langsung dicanangkan oleh Presiden Soeharto pada tanggal, bulan tahun yang sama.⁷ Keberadaan BMT ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang nyata dalam pengembangan sektor ekonomi riil, terlebih bagi kegiatan usaha yang belum memenuhi segala persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan dari lembaga perbankan syariah.

Sebagai upaya agar usaha yang berskala mikro atau kecil mendapatkan akses ke lembaga perbankan syariah adalah melalui *linkage program*. *Linkage program*

⁶ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 353.

⁷ Moch, Eksan, *Kiai Kelana: Biografi KH. Muchith Muzadi*, (Yogyakarta: LKiS Yogyakarta, 2000), hlm. 23.

merupakan strategi paling efektif mengingat kondisi UMKM yang berskala kecil, dengan agunan terbatas, tanpa badan hukum dan lemah dalam administrasi sulit dijangkau oleh Bank Syariah sehingga keberadaan LKS (Lembaga Keuangan Syariah) seperti BMT sangat diperlukan sebagai jembatan antara sektor UMKM dan Bank Syariah⁸.

Jati diri BMT yang paling pokok adalah identitas dan ciri keIslamannya. Secara historis, pendirian dan perkembangan gerakan BMT selalu berkaitan dengan nilai-nilai Islam dan respon atas kondisi umat Islam. Para pegiat pun berupaya mengedepankan berbagai identitas keIslaman dalam operasionalisasi BMT, termasuk dalam proses dan kinerja sebagai badan usaha yang melaksanakan prinsip-prinsip syariah. Secara penamaan, lembaga beserta produk-produknya, mengesankan citra Islami. Konsekuensi logis dari semua itu, BMT harus bertanggungjawab untuk *istiqamah* terhadap citra diri yang demikian. Tidak saja kepada *stakeholder* yang bersifat sosiologis, melainkan juga bertanggung jawab kepada Allah *Subhanahu wa ta'ala*.

Sebagai lembaga keuangan mikro yang mempunyai keberpihakan terhadap masyarakat ekonomi lemah, banyak tantangan dan permasalahan yang timbul dan dihadapi dalam perkembangan BMT, baik yang bersifat internal maupun eksternal. Tidak jarang pendirian BMT kurang diimbangi dengan pengetahuan, pengalaman dan keterampilan yang profesional mengenai manajemen pengelolaan, servis, maupun sumber daya manusia (SDM).⁹ Banyak BMT yang berdiri kemudian berhenti dalam waktu yang singkat atau tumbuh tetapi kinerjanya kurang baik, dan

⁸ Mila dkk, *Kontribusi Perbankan Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Kecamatan Banjarnegara*, (Wonosobo: Mangku Bumi, 2018), hlm. 18.

⁹ Nendra Nugraha, *BMT Sejauh Mana Manfaatnya Bagi Ekonomi Ummat*, (Lamongan: www.ansor.or.id, 2-10-2015), diakses 26 Agustus 2018

sedikit BMT yang dapat berjalan dengan baik. Selain itu, lingkungan juga berpengaruh terhadap pertumbuhan BMT yang mengakibatkan BMT maju dengan pesat atau dapat terjadi sebaliknya.

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh Minako Sakai dan Kacung Marijan mengenai pertumbuhan Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) di Indonesia, terdapat beberapa rekomendasi yang diusulkan dalam rangka pengembangan BMT, yaitu¹⁰:

1. BMT seharusnya berkonsentrasi pada pengelolaan pinjaman-pinjaman bernilai kecil kepada usaha-usaha mikro dan kecil (dibawah Rp 50.000.000). Pada nasabah yang membutuhkan jumlah pinjaman lebih besar sebaiknya mendapatkan pembiayaan dari bank-bank.
2. BMT seharusnya menyelenggarakan program-program pelatihan bisnis/kewirausahaan secara berkala bagi anggota-anggotanya (misalnya melalui pengajian dan rapat-rapat). Kegiatan ini akan membantu meningkatkan modal sosial yang diperlukan guna pengembangan BMT lebih lanjut di Indonesia.
3. Departemen koperasi seharusnya memprakarsai kegiatan-kegiatan merancang dan mendanai program-program peningkatan kemampuan bagi BMT yang sesuai dengan sifat-sifat kelembagaannya yang unik dan tujuan sosialnya.
4. Upaya-upaya untuk memberi inspirasi kepada masyarakat agar giat memecahkan masalah melalui cara-cara yang kreatif dan inovatif masih lemah. Kami mengusulkan agar Departemen Sosial dan Dinas Sosial mempertimbangkan penerbitan sebuah buku tentang pribadi usahawan-

¹⁰ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2009), hlm. 462.

usahawan sosial. Menciptakan suatu penghargaan yang prestisius juga dapat meningkatkan kebanggaan dan kesadaran masyarakat terhadap usaha-usaha social.

5. Departemen Koperasi seharusnya menghimpun pedoman informasi wilayah yang memuat keterangan mengenai BMT-BMT yang ada dan menonjolkan berbagai strategi bisnis, produk dan jasa BMT-BMT terkemuka. Versi elektronik (*web site*) juga dapat dipertimbangkan untuk meningkatkan akses terhadap informasi-informasi tersebut. Karena tidak semua BMT berhasil, kalangan BMT tidak mempunyai dana untuk melaksanakan upaya-upaya semacam ini.
6. Dinas Koperasi dan Departemen Koperasi seharusnya memperjuangkan peran yang lebih besar bagi usaha-usaha sosial dalam pengembangan masyarakat. Sesi-sesi pelatihan untuk mengajarkan masyarakat bagaimana mendirikan dan menjalankan BMT memang direkomendasikan, namun akuntabilitas yang lebih ketat juga diperlukan. Dinas Koperasi sebaiknya mendanai BMT-BMT yang sudah mapan dan mempunyai program pelatihan untuk menyelenggarakan pelatihan-pelatihan tersebut.
7. Asosiasi-asosiasi BMT di daerah sebaiknya direformasi. Kelompok-kelompok ini seharusnya berbagi informasi dan mengembangkan prosedur operasi yang baku sebagai langkah awal menjadi lembaga yang dapat pengaturan dirinya sendiri.
8. BMT-BMT seharusnya memanfaatkan pengetahuan lokal dan modal sosial untuk memperluas bisnisnya.

9. BMT-BMT memang seharusnya menjamin bahwa dana para anggotanya aman, namun kami juga perlu mengingatkan bahwa usaha-usaha sosial membutuhkan kebijakan-kebijakan pemerintah yang memungkinkan keluwesan yang diperlukan kegiatan-kegiatan sosial. Mengatur BMT dengan dasar-dasar hukum perbankan yang sudah ada kemungkinan akan menghancurkan fungsi utama BMT-BMT.
10. Dalam jangka pendek, memasukkan BMT ke dalam UU tentang koperasi lebih layak. Proses perubahan undang-undang sebaiknya melibatkan konsultasi-konsultasi dengan para operator BMT yang aktif dewasa ini.
11. Dalam jangka panjang, perlu dibuat satu UU khusus dan menyeluruh yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan BMT (pembiayaan mikro, pelatihan bisnis dan pengelolaan zakat melalui konsultasi dengan para pihak yang berkepentingan. Perlu ditekankan di sini bahwa perubahan yang dilakukan pemerintah dewasa ini terhadap UU zakat (yang bertujuan mendelegasikan pengelolaan zakat ke pemerintah) akan mengancam kegiatan-kegiatan *baitul maal* yang melekat ke BMT-BMT.

Pada point nomor 5 (lima) dan 6 (enam), bahwa ada harapan tertuju pada Dinas Koperasi dan Departemen Koperasi. BMT sebagai Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah perlu mendapat dukungan dari Dinas dan Departemen Koperasi. Bentuk dukungan pada point 5 (lima) adalah Departemen Koperasi sebagai lembaga pemerintahan seharusnya turut serta mempromosikan profil masing-masing BMT. Promosi ini akan dapat membantu masyarakat dalam menilai BMT secara wajar, dan dapat menjadi bahan pertimbangan masyarakat dalam memilih BMT. Sedangkan pada point 6 (enam) dukungan yang diberikan

oleh Dinas dan Departemen Koperasi tertuju pada BMT yang sudah berjalan dan mapan untuk bisa dibantu dalam persoalan dana.

Dalam perkembangannya BMT yang berada di wilayah Sumatera Selatan ditahun 2018 mencapai 39 (tiga puluh sembilan) BMT. Kehadiran BMT di tengah-tengah masyarakat begitu meringankan beban masyarakat (nasabah) terhadap bunga atau biaya tambahan. Kehadiran *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Sriwijaya di Palembang, Propinsi Sumatera Selatan sebagai lembaga keuangan mikro berbasis syariah berhasil membantu warga setempat agar tidak lagi terjerat rentenir keliling¹¹. Kehadiran BMT sangat meringankan masyarakat, karena jika dibandingkan dengan bunga yang diberikan oleh rentenir sebesar 30% atau dari pinjaman sebesar satu juta rupiah yaitu tiga ratus ribu rupiah, maka BMT hanya sebesar Rp. 25.000,- atau hanya 2,5%.

Perbedaan yang mencolok pada biaya tambahan ini antara 2,5% dari BMT dan 30% dari rentenir, menunjukkan bahwa BMT sangat ingin sekali membantu masyarakat dalam pembiayaan. Jika BMT secara umum seperti itu, biaya tambahannya hanya sekitar 2,5% maka masyarakat pasti sangat membutuhkannya, khususnya masyarakat kecil dan yang berada di daerah jauh dari jangkauan lembaga keuangan lainnya/layanan perbankan. Keadaan ini jika BMT dapat melayani secara berkesinambungan maka akan tumbuh perekonomian kerakyatan, terutama masyarakat berpenghasilan rendah.

BMT secara umum telah terbukti berhasil menjadi lembaga keuangan mikro yang andal. Kemampuannya untuk menghimpun dana masyarakat terbilang luar biasa, mengingat mayoritas anggota dan nasabahnya adalah pelaku usaha berskala

¹¹ <https://icmi.or.id/blog/2015/06/bmt-di-palembang-selamatkan-warga-dari-rentenir-keliling>, diakses Selasa 21 Agustus 2018 jam 06.27

mikro, yang selama ini tidak diperhitungkan oleh perbankan sebagai sumber dana. Dengan mengembangkan kemampuan menabung mereka, ketahanan masyarakat dalam menghadapi kebutuhan-kebutuhan yang bersifat mendesak seperti sakit, musibah maupun kebutuhan mendesak lainnya menjadi semakin kuat. Mereka pun mulai belajar mengakumulasikan modal bagi peningkatan kapasitas bisnis, atau pembuatan bisnis baru.

Kehadiran BMT di Sumatera Selatan sendiri bermula dari semangat yang sama untuk memajukan ekonomi dan menyelamatkan masyarakat dari rentenir keliling. BMT dirasakan cocok untuk masyarakat Sumatera Selatan khususnya Palembang Darussalam karena memiliki konsep Islam yang sesuai dengan akidah umat yang mayoritas, sehingga dengan nilai-nilai agama yang diterapkan dalam proses pelayanan BMT maka diharapkan dapat menjadi cikal bakal lembaga keuangan mikro yang didambakan oleh masyarakat Sumatera Selatan.

Namun, munculnya begitu banyak *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) di Indonesia tidak didukung oleh faktor-faktor yang dapat mendukung suatu BMT untuk dapat terus berkembang dan berjalan dengan baik. Begitu juga untuk kondisi BMT yang ada di Sumatera Selatan belum dapat berkembang dengan baik, beberapa BMT tidak lagi beroperasi sebagaimana mestinya. Menurut Isninawatai Kabid Kelembagaan Dinas Koperasi dan UMKM Kota Palembang “dari 1080 koperasi yang terdaftar hanya ada 400-an saja yang masih aktif di Palembang. Menurutnya “BMT Insan Mulia termasuk yang aktif berkonsultasi dengan dinas”¹². Dengan demikian jika yang tidak aktif sama dengan “tidak lagi beroperasi”, maka persentasenya koperasi yang tidak lagi beroperasi di Palembang

¹² TribunSumsel.com, *Lebih dari Separuh Koperasi di Palembang Hanya Nama tapi Tidak Aktif*, Sabtu, 11 Maret 2017, 15.41

sekitar 63%. Berdasarkan data sensus BPS, jumlah koperasi aktif di propinsi Sumatera Selatan dari tahun 2007 sampai 2016 sebagai berikut¹³:

Tabel 1.1
Jumlah Koperasi Aktif 2007 – 2016 Menurut BPS

Tahun	Jumlah Koperasi	Tahun	Jumlah Koperasi
2007	2818	2012	4609
2008	3001	2013	4227
2009	3146	2014	4336
2010	3160	2015	4450
2011	3461	2016	3836

Jumlah koperasi aktif di Sumatera Selatan menurut BPS pada tahun 2016 adalah 3836, jumlah ini, jika dikaitkan dengan pernyataan Isninawatai, maka di tahun 2017 yang masih beroperasi hanyalah sekitar 1419 atau 43% dari 3836.

Faktor-faktor yang tidak mendukung suatu BMT untuk dapat terus berkembang dan berjalan dengan baik salah satu alasannya adalah kurangnya perhatian dari pemerintah. “Pemerintah diminta untuk lebih memperhatikan pengembangan konsep ekonomi Islam melalui Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), atau biasa disebut usaha kecil mikro sebagai ujung tombak pembangunan ekonomi syariah, karena saat ini hampir sekitar 3500 BMT sudah berkembang dan maju di Indonesia¹⁴.

Lebih jauh, perkembangan BMT yang ada di Sumatera Selatan sampai tahun 2018: terdapat 39 BMT yang masih aktif sampai saat ini di Sumatera Selatan¹⁵. Namun, beberapa BMT tidak lagi berjalan dengan semestinya: menurut Diana Kencana, sekretaris dinas koperasi dan usaha kecil menengah Provinsi Sumatera Selatan “sebagian koperasi di wilayah Provinsi Sumatera Selatan mati suri

¹³ www.bps.go.id/statictable/2014/01/15/1314/jumlah-koperasi-aktif-menurut-propinsi-2006-2016.html (diakses Minggu 13 Januari 2019, jam 8.09)

¹⁴ Harrys Pratama Teguh, *Keuntungan Berinvestasi di Perbankan dan Asuransi Syari’ah*, (Yogyakarta: Pohon Cahaya, 2014), hlm. 24.

¹⁵ Daftar Koperasi Syariah/BMT: *Untuk Sosialisasi & BIMTEK LPDB UMKM untuk KSPPS/KSP/IPS Syariah*, 10-12 Mei 2018.

disebabkan beberapa hal seperti pengurus yang kurang aktif dan usaha yang tidak berkembang”¹⁶. Dari kondisi tersebut maka perlu dikaji bagaimana hal tersebut terjadi, dan apa yang menyebabkan kejadian tersebut terjadi. Perlu dilakukan penelitian untuk melihat perkembangan BMT yang berpengaruh terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Berdasarkan pemaparan data, fakta, dan konsep idealita di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna mengetahui lebih lanjut mengenai permasalahan di atas dengan judul “**analisis strategi pengembangan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat di Sumatera Selatan**”.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah di atas, terdapat beberapa masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Bagaimana perkembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di Sumatera Selatan?
2. Bagaimana strategi pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam dimensi *process*, *content*, dan *context* sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di Sumatera Selatan?
3. Bagaimana peran BMT dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya?

¹⁶ Sidaknews.com/sebagian-koperasi-di-sumsel-mati-suri/, 3 Januari 2018

C. Batasan Masalah

Agar penulisan tesis ini tidak menyimpang dan mengambang dari tujuan yang semula direncanakan sehingga mempermudah mendapatkan data dan informasi yang diperlukan, maka penulis menetapkan batasan-batasan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di Sumatera Selatan di batasi hanya 7 (tujuh) BMT yang masih aktif dan terdaftar di Dinas Koperasi setempat yaitu BMT Al-Aqobah Palembang, BMT Insan Mulia Palembang, Kopsyah BMT Prima Lempuing Jaya, KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri, BMT Surya Barakoh Palembang, KSPPS Bina Ummat dan BMT Puskopis. Dasar penentuan sampel ini adalah mereka kooperatif dibandingkan dengan BMT lain, sehingga memudahkan peneliti untuk menuntaskan wawancara sebagai metode untuk mendapatkan data, dan karena "penelitian kualitatif tidak mengenal adanya populasi juga tidak ada generalisasi, yang ada adalah *transferability*. Artinya, hasil penelitian kualitatif itu dapat disamakan dilokasi lain asalkan situasinya mirip. Dalam penelitian kualitatif, jumlah informan sebelum penelitian tidak ditentukan. Penentuan jumlah subjek dilakukan apabila informasi dari informan terakhir dengan informan sebelumnya sudah sama artinya sudah jenuh dan subjek yang diambil sudah cukup"¹⁷.
2. Peningkatan kesejahteraan masyarakat di nilai dari index *maqashid syariah* menurut Abu Zahrah.

¹⁷ Sarmanu, *Dasar Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Statistika*, (Surabaya, Airlangga University Press, 2017), hlm. 4.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Mendeskripsikan kondisi perkembangan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di Sumatera Selatan;
- b. Menganalisis strategi pengembangan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di Sumatera Selatan;
- c. Menganalisis peran BMT dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya.

2. Kegunaan Penelitian

Secara teoretis penelitian ini dapat digunakan untuk:

- a. Memperkaya khasanah ilmu pengetahuan dalam rangka pengembangan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah;
- b. Menjadi sumber rujukan untuk penelitian selanjutnya.

Secara praktis, penelitian ini dapat digunakan sebagai:

- a. Salah satu solusi untuk peningkatan pemahaman dan pengetahuan dalam pengelolaan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah, sehingga dapat beroperasi secara handal dan berkelanjutan sekaligus dapat meningkatkan kesejahteraan kehidupan masyarakat;

- b. Bahan pertimbangan BMT di Sumatera Selatan sebagai bahan evaluasi dan menjaga bagaimana strategi kesuksesan dalam pengembangan agar kedepannya lebih baik lagi demi tercapainya tujuan-tujuan lembaga;
- c. Sarana informasi kepada masyarakat, bahwa Islam adalah agama yang komprehensif dan universal.

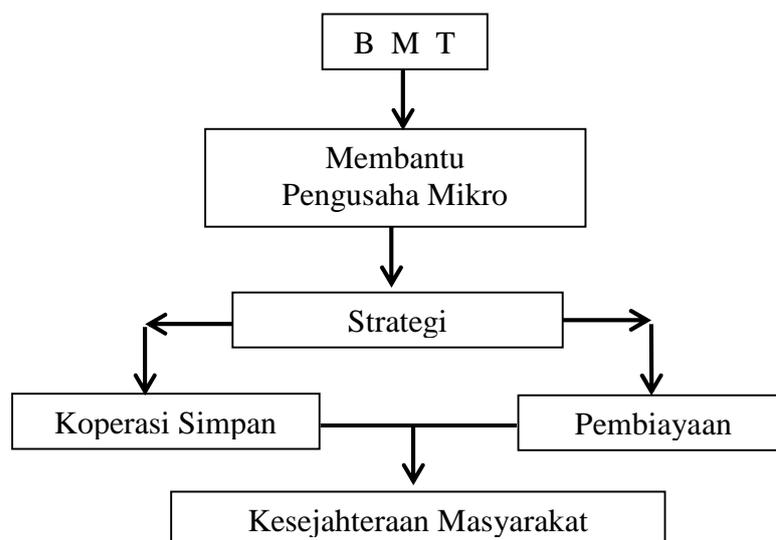
E. Kerangka Pemikiran

BMT merupakan lembaga keuangan yang lahir dari ingin membantu masyarakat mayoritas yaitu pengusaha berskala mikro yang sulit mendapat akses ke perbankan. Definisi usaha mikro dan kecil di Indonesia bisa dilihat dari Undang-Undang No. 20 tahun 2008. Dalam Undang-Undang tersebut usaha mikro dan kecil dilihat dari segi aset maksimal Rp 50 juta dan penjualan maksimal Rp 300 juta¹⁸. Sulitnya golongan lemah untuk membangun usaha dan mendapatkan bantuan dana dikarenakan tidak memenuhi syarat yang sudah menjadi ketentuan perbankan. BMT sebagai lembaga keuangan syariah hadir ingin membantu mengatasi masalah kebutuhan dana yang dibutuhkan oleh pengusaha mikro. Untuk dapat melayani bantuan pinjaman kepada nasabah (pengusaha mikro) BMT dalam aktivitasnya menjadi sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah. Basis syariah yang diterapkan lantaran untuk menghindari beban bunga yang akan ditanggung nasabah. Kemudian untuk tetap eksis ditengah persaingan lembaga keuangan, maka BMT harus memiliki strategi yang mampu membuatnya menjadi lebih berkembang. Sehingga, jika BMT mampu bertahan dan mengalami kemajuan, maka banyak pengusaha mikro yang akan terbantu, dan pada akhirnya kesejahteraan masyarakat akan meningkat.

¹⁸ Donard Games, Manifesto Kewirausahaan Indonesia, (Yogyakarta: Gre Publishing, 2010), hlm. 24.

Strategi pengembangan BMT, untuk mendukung keberhasilan pengembangan usaha mikro, BMT harus berpijak pada aspek “*community based business*” yaitu bisnis yang dibangun dengan pendekatan komunitas. BMT haruslah memiliki figur tokoh masyarakat yang cukup “kredibel”, menjadikan ulama sebagai penasehat, memperluas jaringan kerjasama, dan jempit bola¹⁹. Berdasarkan penelitian Amprianto, strategi pengembangan BMT ialah haruslah melakukan kerjasama dengan mitra perusahaan baik swasta maupun pemerintah untuk mendapatkan dukungan pendanaan, melakukan penetrasi pasar untuk meningkatkan jumlah konsumen atau nasabah sebanyak-banyaknya, dan meningkatkan kualitas pelayanan melalui program peningkatan kualitas internal perusahaan yang mencakup aspek SDM, produk layanan, pengembangan teknologi dan penambahan fasilitas pendukung operasional seperti sarana dan prasarana perusahaan²⁰.

Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran



¹⁹ Nurul Huda dkk, *Pemasaran Syariah Teori dan Praktek*, (Depok: Kencana, 2017), hlm.165-167.

²⁰ Amprianto, *Analisis Strategi Pengembangan Pada Baitul Maal Wat Tamwil*, (Surakarta: Unmu, 2016), hlm. 12.

BAB II

KAJIAN LITERATUR

A. Tinjauan Pustaka

Penulis menelusuri kajian pustaka yang memiliki objek penelitian yang hampir sama dengan objek penelitian ini. Penelitian sebelumnya adalah sebagai berikut.

Pertama, penelitian oleh Muhammad Quraisy, Syed Othman Alhabshi, dan Shaikh Hamzah Abdul Razak dengan judul *The Impact Of Islamic Microfinance In Enhancing The Well-Being And Quality Of Life: Case Study Of Islamic Financial Cooperative (BMT) In Indonesia*. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menunjukkan bahwa lembaga keuangan mikro islam khususnya BMT telah berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan dan kualitas hidup para anggota. Penelitian ini melibatkan 750 anggota BMT di lima provinsi berbeda di pulau Jawa, Indonesia, dengan menggunakan kuesioner survei. Awal yang perlu diketahui dalam penelitian ini ialah apakah para anggota telah secara signifikan meningkatkan kesejahteraan fisik dan sosial mereka setelah bergabung dengan BMT selama beberapa tahun, dan kedua, setelah bergabung dengan BMT, apakah ada peningkatan dengan kualitas hidup mereka (diukur dengan kepuasan dengan kehidupan). Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa kesejahteraan fisik anggota (*physical well-being /PWB*) dan kesejahteraan sosial (*social well-being /SWB*) anggota setelah bergabung dengan BMT memuaskan.²¹

²¹ Muhammad Quraisy, Syed Othman Alhabshi, dan Shaikh Hamzah Abdul Razak, “*The Impact Of Islamic Microfinance In Enhancing The Well-Being And Quality Of Life: Case Study Of Islamic Financial Cooperative (BMT) In Indonesia*”, *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, Vol. 13, Issue 3(August), 1-12.

Kedua, penelitian oleh Mohamad Nazirwan dengan judul *The Dynamic Role and Performance of Baitul Maal Wat Tamwil: Islamic Community-Based Microfinance in Central Java*. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menguji perkembangan sektor BMT di Yogyakarta dan khususnya untuk menilai peran dan kinerja dan menilai sejauh mana filosofi dan modus operandi BMT berkelanjutan dalam mencapai misi ganda pengentasan kemiskinan mengikuti prinsip-prinsip Islam. Penelitian ini menggunakan teknik penelitian metode campuran di mana kualitatif dan kuantitatif di-triangulasi untuk memahami bagaimana BMT beroperasi dan berintegrasi ke dalam masyarakat dan ekonomi setempat. Penelitian ini membahas pertanyaan-pertanyaan penelitian tentang bagaimana dan apa peran lembaga-lembaga BMT, sebagai model keuangan mikro Islam dalam komunitas muslim Jawa, dan sejauh mana sektor BMT berkelanjutan. Penelitian ini menemukan bahwa BMT telah mengembangkan kapasitas untuk melakukan pembangunan ekonomi dan fungsi pemberdayaan sosial-keagamaan. Namun, misi ganda menimbulkan dilema bagi BMT: bagaimana membedakan peran mereka sebagai lembaga keuangan mikro berbasis agama dari misi sosial-keagamaan mereka. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa sektor BMT di wilayah ini telah mempertahankan operasinya. Namun, tesis ini berpendapat bahwa tidak ada hubungan antara umur panjang dan pengembangan bisnis BMT. Sebaliknya, lokasi BMT secara signifikan mempengaruhi pertumbuhan aset dan profitabilitas BMT. Lingkungan BMT yang paling menguntungkan adalah di pasar tradisional, pusat bisnis, dan daerah pemukiman padat penduduk di dan sekitar Yogyakarta. Secara keseluruhan, mayoritas BMT mencapai keberlanjutan operasional dan keuangan

yang lebih baik melalui skala ekonomi yang lebih besar dan integrasi yang lebih besar dengan pasar perbankan ganda dan keuangan mikro.²²

Ketiga, penelitian oleh Dian Masyita dan Habib Ahmed dengan judul *Why is Growth of Islamic Microfinance Lower than its Conventional Counterparts in Indonesia?*. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menguji faktor-faktor permintaan untuk layanan keuangan mikro di Indonesia yang terdiri dari pemahaman, persepsi dan preferensi 581 lembaga keuangan mikro (LKM) klien dari empat LKM-dua Islam (BMT dan BPRS) dan dua konvensional (BRI dan BPR), dengan menggunakan kuesioner survei. Survei ini juga mengidentifikasi kesenjangan yang harus dipenuhi oleh LKM Islam dalam meningkatkan peran mereka untuk mengurangi pengangguran dan kemiskinan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa preferensi nasabah LKM didorong oleh faktor ekonomi (suku bunga rendah, jaminan rendah dan ukuran pinjaman) dan faktor non-ekonomi (seperti variabel kualitas layanan; kemudahan, kecepatan, kedekatan, metode pembayaran, dan profil petugas pinjaman). Hasilnya juga menunjukkan bahwa BRI, LKM konvensional, berada pada peringkat paling kompetitif berdasarkan faktor-faktor ini, diikuti oleh BPRS (BPR Islam), BPR (BPR konvensional) dan BMT (Baitul Maal wa Tamwil).²³

Keempat, penelitian oleh Widiyanto b. Mislan Cokro dan Abdul Ghafar b. Ismail dengan judul *Sustainability of BMT financing for Developing Micro-enterprises*. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis keberlanjutan

²² Mohamad Nazirwan, “*The Dynamic Role and Performance of Baitul Maal Wat Tamwil: Islamic Community-Based Microfinance in Central Java*”, Thesis, School of Social Science and Psychology Faculty of Arts, Education and Human Development Victoria University, Februari 2015

²³ Dian Masyita dan Habib Ahmed, “*Why is Growth of Islamic Microfinance Lower than its Conventional Counterparts in Indonesia?*”, *Islamic Economic Studies* Vol. 21, No. 1, June 2013 (35-62)

pembiayaan mikro syariah untuk mengembangkan usaha mikro (UM). Pendekatan penelitian ini menggunakan *data envelopment analysis* (DEA) dan tingkat jangkauan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: pertama, umumnya efisiensi BMT relatif rendah. Efisiensi skala juga menunjukkan bahwa BMT dioperasikan masih jauh dari skala optimal. Hasilnya menunjukkan bahwa ada kesenjangan dalam skor efisiensi yang diperoleh dari CCR (Charnes-Cooper-Rhodes Model) dan Model BCC (Banker-Charnes-Cooper Model). Ini menunjukkan bahwa BMT masih menghadapi masalah manajerial. Kedua, pembiayaan mikro syariah berguna untuk mengembangkan usaha mikro dan memberikan kontribusi manfaat sosial yang besar bagi masyarakat dalam beberapa cara. Meskipun efisiensi profitabilitas BMT relatif rendah, karena umumnya BMT telah menghasilkan keuntungan dan manfaat sosial, pembiayaan syariah dapat diprediksi berkelanjutan - mampu menyediakan pembiayaan Islami yang layak.²⁴

Kelima, penelitian oleh Aimatul Yumna dengan judul *Understanding Sustainability and Outreach of Islamic Charity Based Microfinance: Case Study in Indonesia*. Tujuan dari penelitian ini yaitu membahas hubungan antara amal Islam dan keuangan mikro, dan menguji proposisi bahwa keuangan mikro akan mencapai garis bawah yang berkelanjutan dan lebih inklusif bagi anggota masyarakat miskin jika amal Islam digunakan sebagai sumber pendanaan. Metodologi penelitian menggunakan pendekatan studi kasus. Data dianalisis dengan menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif, dan menggunakan pendekatan induktif umum, analisis deskriptif, analisis kemiskinan dan model logit binomial. Penelitian ini untuk menjawab sejauh mana keberlanjutan dicapai. Keberlanjutan didefinisikan

²⁴ Widiyanto b. Mislan Cokro dan Abdul Ghafar b. Ismail, “*Sustainability of BMT financing for Developing Micro-enterprises*”, MPRA Paper No. 7434, posted 04. March 2008 / 09:36

sebagai kemampuan lembaga untuk terus memberikan layanan kepada konstituennya. Hasil temuan yang didapat bahwa penyedia ICBM (*Islamic charity based microfinance*) yang ada mengadopsi strategi inovatif untuk penggalangan dana dan pengembangan produk dan berhasil mendorong lembaga agar lebih bertanggung jawab untuk mencapai keberlanjutan yang ditentukan. Secara khusus, temuan penelitian menunjukkan bahwa lembaga lokal memiliki kemampuan yang lebih besar untuk mendapatkan dukungan masyarakat daripada lembaga cakupan nasional. Selain itu, ditemukan bahwa lembaga yang sangat tergantung pada amal wajib Islam, yang dikenal sebagai zakat, menghadapi lebih banyak tantangan dalam kaitannya dengan kepatuhan syariah dan persepsi publik yang dapat membatasi anggaran operasi lembaga, menciptakan tingkat pembayaran yang rendah, dan karenanya mengurangi lembaga, kapasitas untuk terus memberikan keuangan mikro.

Penelitian ini juga untuk menjawab sejauh mana penjangkauan dicapai, di mana 'penjangkauan' didefinisikan sebagai kemampuan lembaga untuk secara efektif menargetkan orang miskin untuk dimasukkan dalam program. Hasil temuan yang didapat bahwa program ICBM yang ada telah dirancang secara khusus untuk memenuhi kebutuhan masyarakat miskin karena mereka telah menyediakan layanan keuangan dan non-keuangan kepada klien. Namun, program-program semacam itu gagal menarik partisipasi masyarakat miskin dan anggota masyarakat yang lebih miskin. Temuan lain penelitian menunjukkan bahwa klien ICBM adalah kelompok rentan yang hidup tepat di atas garis kemiskinan nasional. Kesimpulan yang dibuat, bahwa ketidakmampuan lembaga untuk menarik partisipasi masyarakat miskin dapat disebabkan oleh strategi promosi program yang tidak memadai,

kebijakan seleksi yang secara tidak sengaja mengecualikan orang miskin, dan oleh nilai-nilai budaya tertentu yang terkait dengan orientasi masa depan dan patriarki.²⁵

Keenam, penelitian oleh Tyas D. Hascaryani, Asfi Manzilati, dan Nurman S. Fadjar dengan judul “Metafora *Risk And Return* sebagai Dasar Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) yang Mandiri”. Tujuan dari penelitian ini yaitu ingin mengetahui bagaimana metafora *risk and return* menjadi dasar untuk mengembangkan BMT yang mandiri. Penelitian ini menggunakan pendekatan postpositivisme rasionalistik. Dengan tujuan tersebut, penelitian ini akan menjawab bagaimana BMT dapat berkembang secara mandiri dengan mengoptimalkan potensinya. Konsep resiko dan return yang diperluas adalah *risk* dan *return* konvensional (keuangan) dan *risk* dan *return* yang sifatnya non keuangan. Resiko yang dihadapi BMT secara lebih luas dapat dipilah ke dalam bentuk jaminan dan fasilitas penjaminan dana nasabah.²⁶

Ketujuh, penelitian oleh Yopi Saleh dan Yayasan Hidayat dengan judul “Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Mendukung Pengentasan Kemiskinan di Perdesaan”. Tulisan ini merupakan hasil kajian literatur tentang strategi pengembangan LKM yang ada di Indonesia dalam upayanya mengentaskan kemiskinan di perdesaan serta melakukan perbandingan dan analisis dengan strategi pengembangan LKM di negara Bangladesh, Filipina dan China. Tulisan diawali dengan bahasan mengenai pengertian LKM dan hubungan LKM dalam pengentasan kemiskinan, analisis permasalahan, potensi dan tantangan LKM.

²⁵ Aimatul Yumna, “Understanding Sustainability and Outreach of Islamic Charity Based Microfinance: Case Study in Indonesia”, Thesis, School of Humanities and Social Science Deakin University Melbourne, September 2014

²⁶ Hascaryani, Manzilati, dan Fadjar, “Metafora Risk and Return sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Watamwil”, *Journal of Indonesian Applied Economics*, Vol. 5 No. 1 Mei 2011, 93-109.

Bagian selanjutnya membahas tentang strategi pengembangan LKM yang dilakukan negara Bangladesh, Filipina dan Cina. Bagian terakhir adalah sebuah pemikiran tentang strategi pengembangan LKM di Indonesia dalam pengentasan kemiskinan di perdesaan.

Kedelapan, penelitian oleh Sri Dewi Yusuf dengan judul “Peran Strategis Baitul Maal Wa-Tamwil (BMT) dalam Peningkatan Ekonomi Rakyat”. Dari hasil penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa Kehadiran Baitul Maal wa-Tamwil (BMT) dalam suatu wilayah pada dasarnya merupakan jawaban atas belum “terjamah” dan terjangkaunya masyarakat lapis bawah (wong cilik atau masyarakat miskin) oleh berbagai lembaga keuangan perbankan. Keberadaan BMT merupakan tantangan tersendiri bagi umat Islam terutama bagi para pemimpin umat dan praktisi perbankan Islam, untuk mampu menunjukkan kualitas dan profesionalisme BMT dalam memenuhi aspirasi dan tuntutan umat yang berhubungan dengan aktivitas perekonomian, sehingga keberhasilan BMT dalam merealisasikan tuntutan umat, pada gilirannya akan memposisikan BMT sebagai sebuah lembaga keuangan Islam yang *capable* dan *credible*. Untuk itu, upaya dan peran BMT dalam meningkatkan posisi ekonomi rakyat harus menunjukkan performanya dalam kapasitasnya sebagai sebuah lembaga keuangan yang memiliki kemampuan untuk berperan dan sebagai alternatif bagi masyarakat dalam kerjasama usaha dan bermitra bisnis.²⁷

Kesembilan, penelitian ini oleh Dedik Irawan, Muhamad Irfan Affandi, Umi Kalsum dengan judul, “Analisis Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Lkms) Pedesaan (Studi Kasus BMT Al Hasanah Sekampung)”. Penelitian

²⁷ Sri Dewi Yusuf, “Peran Strategis Baitul Maal Wa-Tamwil (BMT) dalam Peningkatan Ekonomi Rakyat”, Volume. 10 Nomor 1, Juni 2014.

ini bertujuan untuk menganalisis kondisi lingkungan internal dan eksternal dan strategi alternatif yang dapat diterapkan dalam pengembangan Baitul Maal Wa-Tamwil (BMT) Al-Hasanah Sekampung. Hasilnya BMT kondisi lingkungan internal yang menunjukkan bahwa: 1) tingkat pendidikan dan keterampilan manajemen dan karyawan yang cukup tinggi dan profesional, 2) BMT memiliki lokasi yang strategis, 3) modal yang digunakan efektif, sedangkan kelemahan faktor internal adalah: 1) anggota yang tidak memahami konsep syariah, 2) kondisi bangunan yang sempit, 3) koperasi modal yang dimiliki tidak besar.²⁸

Kesepuluh, penelitian oleh Ali Sakti dengan judul “Pemetaan Kondisi dan Potensi BMT: Kemitraan dalam Rangka Memperluas Pasar & Jangkauan Pelayanan Bank Syariah Kepada Usaha Mikro”. Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa adanya keterbatasan jangkauan dan jaringan perbankan syariah serta kompetensi sumberdaya manusia yang melayani usaha mikro-kecil membuat jalinan kemitraan dengan lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT menjadi krusial. Di sisi lain, kelemahan yang dihadapi industri BMT, seperti ketersediaan informasi tentang profil dan kinerja BMT, perlu diperbaiki dengan melakukan survei di daerah yang menjadi pusat operasi BMT. Oleh karena itu, dalam studi ini dilakukan survei tentang kondisi dan potensi BMT di tiga provinsi di Jawa, yaitu Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur. Variabel utama yang disurvei, seperti volume aset dan kinerja keuangan BMT menunjukkan variasi yang begitu tinggi. Hasil survey juga menunjukkan bahwa reformasi mendasar diperlukan dari pemerintahan, terutama yang berhubungan dengan pengaturan dan pengawasan industri BMT.

²⁸ Dedik Irawan, Muhamad Irfan Affandi, Umi Kalsum, “Analisis Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Lkms) Pedesaan (Studi Kasus BMT Al Hasanah Sekampung)” JIIA, Volume 1 NO. 1, Januari 2013.

Dalam jangka pendek dapat dilakukan perbaikan melalui pengoptimalan peran Asosiasi BMT dan Agen-agen dari BMT. Secara umum, dari berbagai indikator yang diteliti, BMT di Jawa Tengah menunjukkan kondisi yang lebih baik dari BMT di Jawa Timur dan Jawa Barat.²⁹

Kesebelas, penelitian dalam bentuk tesis oleh Helton dengan judul “Analisis Perkembangan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syari’ah di Sumatera Selatan Kabupaten Agam”. Hasil penelitian ini menggambarkan bahwa, 1) kinerja keuangan BMT, maka BMT Nagari Lawang adalah BMT yang mendapatkan predikat kinerja sehat, sementara BMT lainnya terkendala pada permasalahan resiko pembiayaan yang cukup besar. 2) faktor Penentu Keberhasilan Kinerja BMT adalah adanya pemahaman dari walinagari terhadap lembaga BMT sebagai instrumen penting dalam memfasilitasi masyarakat mengakses permodalan, mengawasi kinerja BMT dan melibatkan langsung Mamak Kaum atau Mamak Adat dalam proses pembiayaan dan penyelesaian masalah baik secara internal maupun secara kelembagaan.

Keduabelas, penelitian oleh Diah Setyawati Dewanti dengan judul “Pro Poor Strategies Using Sharia Microfinancing In Indonesia: Case Study Of Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengeksplorasi produk dan pendekatan dengan cara Syariah di Keuangan Mikro yang strategi miskin. Ini akan menjelaskan pokok, produk dan juga efektifitas kinerja untuk BMT membantu orang-orang miskin di daerah pedesaan. Saat ini, BMT berkembang di Indonesia selama lebih dari 3.300 satuan dan memberikan pinjaman kepada lebih dari

²⁹ Ali Sakti, “Pemetaan Kondisi dan Potensi BMT: Kemitraan dalam Rangka Memperluas Pasar & Jangkauan Pelayanan Bank Syariah Kepada Usaha Mikro”, al-Muzara’ah, Vol. I, No. 1, 2013.

1,5 juta pengusaha kecil dan mikro. Dalam tulisan ini, juga mengeksplorasi salah satu BMT di Kabupaten Bantul, Provinsi Yogyakarta sebagai studi kasus. BMT ini disebut sebagai BMT Matahari yang menerapkan prinsip syariah yang tepat dalam sistem perbankan. Pada bagian terakhir dari jurnal ini akan menjelaskan kelemahan dan memperkuat BMT antara keuangan mikro lainnya.³⁰

Jadi, meskipun objek yang diteliti hampir sama dengan penyusunan teliti diatas yaitu tentang Strategi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT), akan tetapi subjeknya berbeda. Sedangkan, penelitian ini meneliti tentang “Strategi Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan” dengan metode deskriptif melalui pendekatan kualitatif. Masalah yang akan di ambil oleh peneliti, belum banyak yang mengkajinya, oleh karena itu layak untuk diteruskan guna memperkaya khasanah kajian tentang *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT). Harapannya agar hasil yang diperoleh dapat memberikan kontribusi kepada BMT agar kedepannya BMT terus berkembang semakin maju.

B. Kerangka Teori

Penulisan tesis ini menggunakan teori Strategi pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah dan kesejahteraan masyarakat sebagai tolok ukur tercapainya kemaslahatan.

³⁰ Diah Setyawati Dewanti dengan judul “Pro Poor Strategies Using Sharia Microfinancing In Indonesia: Case Study Of *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)” Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan, Volume 14, Nomor 1, April 2013, hlm. 1—8.

1. Strategi Pengembangan

a. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu “strategos”. Kata “strategos” ini berasal dari kata “stratos” yang berarti militer dan “ag” yang artinya memimpin. Berdasarkan pemaknaan ini, maka kata strategi pada awalnya bukan kosa kata disiplin ilmu manajemen, namun lebih dekat dengan bidang kemiliteran.³¹

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia disebutkan bahwa strategi adalah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa-bangsa untuk melaksanakan kebijakan tertentu di perang dan damai, atau rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.³² Kata strategi diartikan sebagai keputusan dan tindakan untuk mencapai tujuan perusahaan pada setiap level organisasi.³³ Menurut Chandler, 1962. Strategi adalah penetapan tujuan dasar jangka panjang dan sasaran perusahaan, dan penerapan serangkaian tindakan, serta alokasi sumber daya yang penting untuk melaksanakan sasaran ini.³⁴

Strategi sangat berkaitan dengan arah dan tujuan serta kegiatan jangka panjang suatu organisasi, karena organisasi tanpa adanya strategi tidak akan berjalan maksimal. Strategi merupakan suatu rencana jangka panjang, yang diikuti tindakan yang ditunjukkan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, dimana umumnya yaitu “kemenangan”.

³¹Triton P.B, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: Tugu Publisher, 2007), hlm. 13.

³²Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 1092.

³³ AB Susanto, *Manajemen Strategik Komprehensif*, (Jakarta: Erlangga, 2014), hlm.2.

³⁴ Triton P.B, *Manajemen Strategis*, hlm. 15.

Strategi merupakan kunci dari terlaksananya misi yang ada dalam suatu organisasi atau lembaga untuk mencapai tujuan. Strategi juga akan berfungsi untuk mengarahkan tingkah laku organisasi di dalam lingkungannya, pemilihan strategi tertentu mencerminkan bagaimana rencana memadukan kekuatan dan kelemahan organisasi dengan peluang serta hambatan yang terdapat dalam lingkungannya.

Berdasarkan definisi para ahli di atas, maka analisis strategi pengembangan adalah penyelidikan untuk mengetahui semua rangkaian kebijakan yang mengarah pada kemajuan pengembangan BMT di Sumatera Selatan.

b. Dimensi Strategi

Menurut Bob dan Ron dalam Jusuf, dkk, bahwa strategi terbagi menjadi beberapa dimensi (tiga dimensi), yaitu *strategy process*, *strategy content* dan *strategy context*.³⁵

Pertama *strategy process*, yaitu bagaimana strategi dapat timbul, dan letak letaknya. *Strategy process*, menyangkut siapa, bagaimana, dan bilamana dengan strategi tersebut, bagaimana dengan strategi itu sendiri, dan seharusnya bagaimana strategi tersebut dibuat, dianalisa, diformulasi, dibentuk, dilaksanakan, diubah, dan dikendalikan, siapa saja yang ikut /tersangkut, dan saat kapan kegiatan yang dibutuhkan dilaksanakan.

Kedua *Strategy content*, merupakan hasil (produk) dari suatu strategi. Jika berhubungan dengan pertanyaan. *strategy content* terkait dengan dari apa

³⁵ Jusuf Udaya, dkk, *Manajemen Stratejik*, (Bandung: Refika Aditama, 2014), hlm. 2.

strategi, strategi itu apa, dan isi yang seharusnya bagaimana dari suatu strategi bagi perusahaan dan serta juga bagi unit-unitnya.

Ketiga *strategy context*, merupakan sekumpulan kondisi berbagai proses dari suatu strategi. Bila kemudian dinyatakan dalam sebuah pertanyaan, bahwa *strategy context* itu terkait dengan *where is strategy context*, di perusahaan yang mana dan di lingkungan seperti apa *strategy process* dan konten strategi itu berada.

Bahwa ketiga dimensi tidak bisa saling lepas atau berdiri sendiri dalam rangka mewujudkan strategi yang ingin diwujudkan. Ketiga dimensi tersebut merupakan pilar yang kokok guna dijalanannya strategi akan sudah direncanakan.

c. Proses Pembuatan Strategi

Membuat strategi, menurut Strickland dan Thomsom dalam Sampurno, bahwa dalam membuat strategi ada lima tugas yang terkait dengan manajerial dan ini saling berkaitan, diantaranya:³⁶

1) Visi dan Misi diartikulasikan

Visi merupakan keinginan bahwa organisasi mau menjadi apa dimasa mendatang. Kemudian misi merupakan suatu pernyataan umum tentang tujuan organisasi/perusahaan.

2) Memformulasikan tujuan

Tujuan merupakan konversi misi dan visi yang dikerjakan menjadi suatu target secara khusus bagi kinerja yang hendak dicapai oleh perusahaan /organisasi. Tujuan tersebut harus mudah diukur sehingga di periode tertentu pencapaiannya dapat terevaluasi.

³⁶ Sampurno, *Manajemen Stratejik: Menciptakan Keunggulan Bersaing yang Berkelanjutan*, (Yogyakarta: UGM Press, 2013), hlm.12.

3) Mengumpulkan tujuan

Pilihan-pilihan yang ditentukan melalui strategi harus tepat dan yang terbaik hasil dan pencapaiannya bagi suatu perusahaan. *Fit dan match* (mempertemukan) antara kapabilitas dan sumber daya yang dimiliki perusahaan, ini juga tugas dari strategi, dan mampu mengatasi tantangan dari luar dan dinamika suatu persaingan di saat sekarang dan di masa yang akan datang.

4) Pelaksanaan dan putusan strategi

Manajerial bertugas dalam pelaksanaan dan putusan strategi yaitu mengupayakan organisasi bagaimana mempunyai kemampuan untuk dapat mengimplentasikan strategi itu sehingga maksud dan tujuan perusahaan/organisasi dapat diraih dalam waktu singkat sesuai dengan yang telah ditentukan.

5) Monitoring, evaluasi, dan koreksi kinerja

Tugas manajemen puncak yaitu melakukan evaluasi pekerjaan dan prestasi organisasi. Perusahaan yang memiliki pimpinan, harus memiliki susunan dan alat ukur untuk tujuan mengevaluasi perubahan eksternal terkait dengan perusahaan dan yang memberi pengaruh. Bila dibagian internal perkembangannya tidak sesuai dengan yang direncanakan kemudian lingkungan bagian luar perusahaan memberi dampak yang kurang menguntungkan bagi perusahaan, maka sebaiknya dilakukan pengkoreksian dan penyesuaian pada selang jangka panjangnya suatu perusahaan, maksu dan tujuannya, model dan pola bisnis, dan strategi-strateginya.

d. Pengembangan organisasi

Pengembangan organisasi menurut Kinicki dan Kreitner dalam Danang adalah sekumpulan teknik atau campur tangan yang digunakan sebagai penerapan perubahan dalam suatu organisasi.³⁷ Pengembangan organisasi adalah sebuah proses dimana pengetahuan diterapkan, perilaku ilmu dipraktekkan untuk membantu sebuah organisasi meraih jenjang efektivitas yang tinggi bahkan lebih.³⁸

Ada dua faktor yang dapat mempengaruhi pengembangan organisasi, yaitu faktor lingkungan dan faktor organisasi. Menurut Sondang dalam Meita, dkk, bahwa perkembangan suatu lingkungan yang bisa mempengaruhi terjadinya pergantian/perubahan suatu organisasi penyebabnya adalah tantangan utama yang muncul di masa depan (1), perubahan dalam bentuk/konfigurasi ketenagakerjaan (2), peningkatan pada bidang level pendidikan pekerja (3), revolusi pada bidang teknologi (4), perkembangan dan pertumbuhan perekonomian (5), berbagai bentuk kecenderungan sosial (6), faktor geopolitik (7), persaingan (8), pelestarian lingkungan (9).³⁹

Tantangan utama yang muncul di masa depan. Bahwa terdapat kesepakatan di kalangan para ilmuwan, khususnya mereka yang mengetahui betul teori dan praktek dari suatu organisasi bahwa tantangan pusat yang akan tampak dan harus dihadapi oleh umat manusia yaitu membuat

³⁷ Danang Sunyoto dan Burhanudin, *Teori perilaku Keorganisasian Dilengkapi: Intervensi Pengembangan Organisasi*, (Yogyakarta: Cempaka Putih, 2015), hlm.170.

³⁸ Uyung Sulaksana, *Manajemen Perubahan*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 66.

³⁹ Meita Istianda, dkk, *Pengembangan Organisasi*, (Banten: Universitas Terbuka, 2014), hlm. 1.21.

organisasi/perusahaan menjadi lebih unggul dan baik. Organisasi unggul yang baik yaitu organisasi dengan tingkat efektivitasnya yang semakin naik.

Perubahan dalam bentuk konfigurasi ketenagakerjaan. Semakin banyaknya perempuan yang memasuki dunia ketenagakerjaan juga semakin banyaknya perempuan dengan kedudukan lebih tinggi dibandingkan laki-laki yaitu di manajemen puncak dengan segala akibatnya. Implikasi/keterlibatan akan hal itu yaitu dibutuhkan kemampuan untuk merubah dan menetapkan kebijakan manajemen organisasi yaitu tentang penempatan, promosi, alih tugas, jam kerja, pengalihan area kerja, sistem penghasilan dan sebagainya yang memperhitungkan akan kepentingan karier seorang wanita.

Peningkatan pada bidang level pendidikan pekerja. Semakin tinggi level pendidikan yang formal akan memberi akibat di tingkat harapan akan suatu karier dan perolehan akan pekerjaan dan juga penghasilan. Akan tetapi, pada sisi lain ketersediaan kerja di lapangan tidak selalu sama/sederajat dengan level dan penguasaan keterampilan serta pengetahuan yang dimiliki dari pelamar atau pencari kerja.

Revolusi pada bidang teknologi komunikasi, transportasi, dan informasi sedemikian cepatnya berlangsung, sehingga berdampak pada perubahan tanggapan manusia tentang waktu, dan jarak, juga ruang.

Perkembangan dan pertumbuhan perekonomian. Pada bidang perekonomian, telah terjadi perkembangan yang berakibat berubahnya cara dalam mengelola organisasi khususnya di tingkat mikro. Pertumbuhan perekonomian juga sangat dinamis, yang mampu merubah organisasi akan kebijakannya.

Berbagai bentuk kecenderungan sosial. Pengusaha yang memproduksi jasa dan barang tertentu pada umumnya mengamati pelanggannya tentang perilakunya. Kecenderungan pelanggan kerap berubah. Faktor-faktor yang menjadi penyebab beragam sekali, misalnya tingkat pendidikan formalnya yaitu semakin tinggi, kemudian kemampuan keuangannya yang makin meningkat, status sosial yang mengalami perubahan, gengsi dan atau munculnya produk yang lagi diminati masyarakat/trend.

Perubahan politik atau faktor geopolitik, telah memberi bukti pentingnya kepekaan dari manajemen terhadap perubahan-perubahan yang tengah terjadi di berbagai sisi kehidupan anak manusia, dan tidak hanya di lingkungan bagian dalamnya, tetapi akan juga di lingkungan bagian luarnya yang sifatnya dalam negeri, dan luar negeri.

Persaingan pada setiap perusahaan, bahwa masing-masing perusahaan dituntut akan kemampuannya untuk meningkatkan kekuatan bersaingnya. Salah satu sarana yang dibutuhkan untuk hal tersebut adalah inovatif dari manajemen, merupakan hal yang diincar dan menjadi sasaran bagi pengembangan organisasi.

Pelestarian lingkungan, yaitu dalam upaya untuk meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan seluruh umat manusia, maka sumber daya alam seharusnya dilestarikan. Untuk itu perlu diperhatikan terbangunnya ekonomi yang memiliki wawasan lingkungan.

Pengembangan kedua adalah pada faktor organisasi. Beberapa hal terkait yang berkaitan menurut Raia dan Mergulies dalam Meita, dkk, bahwa kehidupan dan keadaan organisasi dapat mengalami perubahan tujuan dan

peranan organisasi, membesarnya ukuran organisasi dan kompleksitasnya, dan akan semakin sukar dan kompleks tujuan organisasi tersebut.⁴⁰

Perubahan tujuan dan peranan organisasi, bahwa organisasi di masyarakat telah mengalami perubahan peran. Organisasi pada saat ini tidak hanya memaksimalkan laba perusahaan namun juga telah memberikan sumbangsi sosial, misalnya penyediaan lapangan kerja secara luas, memberi perlindungan bagi lingkungan masyarakat.

Membesarnya ukuran organisasi dan kompleksitasnya, bahwa semua organisasi hampir pernah tumbuh baik organisasi publik maupun non publik, yang pada akhirnya menjadi lebih rumit. Pertumbuhan ukuran organisasi ini akan menimbulkan kompleksitas dari suatu tugas dan peranan

Semakin sukar dan kompleksnya tujuan suatu organisasi, yang awalnya dapat dirumuskan dengan sederhana. Organisasi yang dulunya pada saat awal begitu sederhana, dalam perjalanannya mengalami perubahan sehingga memerlukan pengertian karena sudah semakin kompleks tujuannya.

2. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

a. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil

Baitul Maal Wat Tamwil atau BMT merupakan rumah usaha mandiri dan terpadu yang inti isinya adalah *bayt al-mal wa al-tamwil* yang kegiatannya mengembangkan usaha-usaha yang produktif dan mengelola investasi guna meningkatkan kualitas dan produktifias kegiatan ekonomi bagi pengusaha mikro dan kecil, yang kegiatannya antara lain mendorong menabung dan membantu pembiayaan dalam hal kegiatan ekonominya. Selain itu *Baitul Maal Wat Tamwil*

⁴⁰ Meita Istianda, dkk, *Pengembangan Organisasi*, hlm.1.23

juga menerima titipan berupa zakat, sedekah, dan infak, serta menyalurkannya berdasarkan dengan peraturan yang ada dan sesuai dengan amanatnya. Selain itu juga, yang prinsip yaitu bahwa seluruh kegiatan BMT harus dan wajib dijalankan sesuai prinsip-prinsip muamalah ekonomi yang telah diatur dalam Islam.⁴¹

Baitul Maal wat Tamwil melaksanakan dua jenis kegiatan, yaitu *baitul tamwil* dan *baitul mal*. *Baitul tamwil* bergiat mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan pengusaha kecil-bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan ekonomi. Adapun *baitul mal* menerima titipan zakat, infak, dan sedekah, serta menjalankannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.⁴²

Antara *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil* memiliki perbedaan. *Baitul Tamwil* bersifat komersial yaitu sebagai lembaga keuangan dan atau lembaga ekonomi, dan *Baitul Maal* bersifat sosial yaitu sebagai penyalur harta ibadah semacam zakat, sedekah, wakaf, dan infak. Kesamaannya adalah keduanya dijalankan berdasarkan prinsip syariah (Islam).

b. Karakteristik Baitul Maal Wat Tamwil

BMT memiliki karakteristik sebagai berikut:⁴³

- 1) Staf dan karyawan BMT bertindak aktif dan dinamis, berpandangan positif dan produktif dalam menarik dan mengelola dana masyarakat.

⁴¹ Hertanto Widodo Ak, dkk, *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Ttamwil*, (Bandung: Mizan, 2000), hlm. 82.

⁴² Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 354.

⁴³ Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, (Bandung: Cv. Pustaka Setia, 2013), hlm. 35.

- 2) Kantor BMT dibuka pada waktu tertentu dan di tunggu oleh sejumlah staf dan karyawan untuk memberikan pelayanan kepada nasabah.
- 3) Sebagian Lainnya terjun langsung ke lapangan mencari nasabah, menarik, dan menyalurkan dana kepada nasabah, menyetorkan dana ke kas BMT, memonitor dan melakukan supervisi.
- 4) BMT memiliki komitmen melakukan pertemuan dengan semua komponen masyarakat lapisan bawah melalui forum-forum pengajian, dakwah, pendidikan, dan kegiatan produktif di bidang ekonomi.
- 5) Manajemen dan operasional BMT dilakukan menurut pendekatan profesional dengan cara-cara Islami.

c. Tujuan Baitul Maal Wat Tamwil

Adapun tujuan didirikan BMT adalah meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat, diharapkan dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui usahanya. Dengan modal yang diberikan BMT, diharapkan juga dapat memajukan usaha yang dikelola masyarakat hingga tumbuh dan berkembang. Selain itu, BMT juga dapat berfungsi mengelola dana sosial umat diantaranya menerima titipan dana zakat, infak, sedekah dan wakaf.⁴⁴

⁴⁴ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, hlm. 353.

Jika dilihat dalam kerangka sistem ekonomi Islam, tujuan BMT dapat berperan melakukan hal-hal berikut:⁴⁵

- 1) Membantu meningkatkan dan mengembangkan potensi umat dalam program pengentasan kemiskinan;
- 2) Memberikan sumbangan aktif terhadap upaya pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan umat;
- 3) Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah;
- 4) Mengembangkan sikap hemat dan mendorong kegiatan gemar menabung;
- 5) Menumbuhkembangkan usaha-usaha yang produktif dan sekaligus memberikan bimbingan dan konsultasi bagi anggota di bidang usahanya;
- 6) Meningkatkan wawasan dan kesadaran umat tentang sistem dan pola perekonomian Islam;
- 7) Membantu para pengusaha lemah untuk mendapatkan modal pinjaman;
- 8) Menjadi keuangan alternatif yang dapat menopang percepatan pertumbuhan ekonomi nasional.

d. Visi Misi Baitul Maal Wat Tamwil

Visi BMT adalah upaya untuk mewujudkan BMT untuk menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah para anggotanya, sehingga mampu berperan sebagai wakil Allah di muka Bumi, memakmurkan kehidupan anggota

⁴⁵ Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, hlm. 38.

pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Adapun misinya adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran, berkesajahteraan, serta berkeadilan berdasarkan syariah dan ridha Allah swt.⁴⁶ Jadi, misi BMT ini tidak semata-mata mencari keuntungan tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba yang merata dan adil sesuai dengan prinsip ekonomi syariah.

Setidaknya ada tiga alasan penting mengapa BMT dapat berkembang pesat:

- 1) Animo masyarakat bawah cukup besar untuk mendapatkan akses pembiayaan bagi pengembangan usaha mereka yang tidak dapat dipenuhi oleh perbankan. Disamping prosedur dan administrasi yang ketat, bank juga kurang berminat menyalurkan kredit kecil yang berkisar antara 500.000,- s/d 5.000.000,-. Ruang kosong inilah yang diisi oleh lembaga keuangan mikro seperti BMT.
- 2) Berkaitan dengan keinginan sebagian masyarakat muslim untuk bermuamalah dengan prinsip syariah dan non ribawi. BMT menawarkan mekanisme bermuamalah yang syar'i melalui pola *mudharabah*, *murabahah*, *musyarakah*, *ijarah*, dan *wadiah*. Praktek- praktek inilah yang diperbolehkan bagi kaum muslim dalam bermuamalah oleh para ahli fiqh.
- 3) Cerita sukses beberapa BMT turut mendorong orang untuk mendirikan lembaga serupa. Apalagi proses pendirian BMT relative mudah dan tidak rumit. BMT terbukti efektif dalam mengembangkan ekonomi rakyat melalui pembiayaan usaha yang mereka lakukan. Efektifitas ini

⁴⁶ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, hlm. 361-362.

pada gilirannya menjadikan BMT sebagai lembaga keuangan mikro yang dapat dipercaya. Maka dari itu ribuan orang kecil berbondong-bondong mempercayakan dana mereka untuk dikelola oleh BMT.

e. Azaz-Azaz Baitul Maal Wat Tamwil

Baitul Maal Wat Tamwil merupakan lembaga keuangan, lembaga ini lahir dari sistem yaitu ekonomi Islam, sehingga harus berlandaskan kepada prinsip-prinsip yang fundamental sesuai ajaran Islam, diantaranya ketauhidan, kekhilafahan, dan keadilan.⁴⁷

Pertama asas ketauhidan, prinsip ketauhidan di ekonomi Islam memberi pengajaran manusia agar supaya dalam hubungannya dengan kemanusiaan sama seperti hubungannya dengan Allah swt. Islam yang merupakan agama rahmatan lil alamin sudah memberikan perhatian, pedoman dan juga pengaturan semua aspek kelangsungan hidup manusia, juga didalamnya aspek ekonomi. Islam melandaskan bahwa ekonomi merupakan usaha dan akan menjadi bekal dalam beribadah kepada sang pencipta Allah swt. Ini berarti, tujuan usaha dimata Islam bukan hanya untuk menggapai keuntungan materi saja, namun juga kepuasan rohani yang berkaitan sangat erat terhadap kepusasan sosial.⁴⁸

Kedua asas perwakilan (Khalifah). Manusia sebagai khalifah dimuka bumi senantiasa harus patuh dalam menjalankan aturan dan juga ketentuan-ketentuan yang sudah ditetapkan oleh sang pencipta Allah swt. Guna mendukung amanah kekhilafahan, manusia telah dibekali berbagai kemampuan dan juga potensi spiritual. Disamping itu Allah swt. juga telah menyediakan sumber berupa

⁴⁷ Neni Sri Imaniyati, *Aspek-Aspek Hukum Baitul Mal Wat Tamwil*, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2010), hlm. 118.

⁴⁸ Rahmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah Untuk IAIN, STAIN, PTAIS dan Umum*, (Bandung: Pustaka Setia, 2004), hlm. 17.

material untuk fasilitas manusia dalam melaksanakan kewajibannya sebagai wakil dimuka bumi.

Ketiga asas keadilan. Dalam mekanisme ekonomi Islam keadilan merupakan salah satu dari prinsip yang begitu penting. Adil tidak hanya untuk sosial saja, dalam ekonomi adil bisa diterapkan dalam menentukan harga, memperlakukan pekerja, menyatakan kualitas produk, dan hal lain yang merupakan dampak dari berbagai macam kebijakan dan dinamika ekonomi yang ada dan telah dikeluarkan oleh pemberi kebijakan.

Keadilan dalam bidang ekonomi untuk kepentingan pembangunan di masyarakat begitu penting untuk direalisasikan. Keadilan selain dalam praktek bisnis (menentukan harga, dsb), juga tidak kalah penting ialah yang berhubungan dengan sebelum terjadinya kerjasama yaitu akad. Akad atau perjanjian merupakan hal penting dalam bisnis yang berhubungan dengan uang. Produk dan jasa yang dijual oleh lembaga keuangan hampir berhubungan dengan amanah tentang uang, untuk itu perlu adanya akad. Ini berlaku untuk semua lembaga keuangan baik syariah ataupun konvensional, termasuk produk dan jasa yang ditawarkan/dijual oleh *Baitul Mal Wat Tamwil*.

Baitul Mal Wat Tamwil dalam operasional usahanya memiliki asas-asas akad, diantaranya ialah:

- 1) Asas Kerelaan (Ridlaiyyah)

Transaksi ekonomi yang melibatkan dua belah pihak, dalam bentuk apapun dalam pelaksanaannya harus ada kerelaan. Ini memiliki arti, bahwa disetiap transaksi ekonomi unsur paksaan tidak diperbolehkan. Kedua belah pihak yang ingin melakukan transaksi harus benar-benar rela dengan aturan

yang berlaku dan harus di atas kemauan sendiri, bukan kemauan orang lain dan tidak ada paksaan dari siapapun.

2) Asas Manfaat

Akad yang sudah dipahami dan menyetujuinya dengan kerelaan oleh para pihak, dalam konteks ini dari pihak Baitul Mal Wat Tamwil dan pihak nasabah, haruslah akad yang bermanfaat. Nilai manfaatnya dapat dilihat dari hal-hal/isinya bermanfaat bagi pihak-pihak yang telah mengikat akad tersebut. Islam mengharamkan jenis akad yang berhubungan dengan objek-objek dengan sifat mafsadat dan mudlarat, semisal jual beli barang yang diharamkan dan barang yang tidak memiliki manfaat, juga barang-barang yang membahayakan.⁴⁹

3) Asas Keadilan

Ketika melakukan transaksi, masing-masing pihak (lembaga keuangan dan nasabah) harus menegakkan keadilan, keduanya berlaku adil dan juga diperlakukan adil. Lembaga keuangan (Baitul Mal Wat Tamwil) berlaku adil kepada semua nasabahnya dan Baitul Mal Wat Tamwil juga diperlakukan adil oleh semua nasabahnya. Begitupun dengan nasabah berlaku adil kepada Lembaga keuangan (Baitul Mal Wat Tamwil) dan diperlakukan adil oleh pihak Baitul Mal Wat Tamwil.

Bahwa Islam menjunjung tinggi nilai keadilan, hal ini disebabkan dengan keadilan akan meruntuhkan kezaliman. Termasuk kezaliman yang ada pada persoalan ekonomi seperti yang disimbolkan oleh riba.

4) Asas Saling Menguntungkan

⁴⁹ Neni Sri, *Aspek-Aspek Hukum*, (Jakarta: Grasindo, 2014), hlm. 122.

Bahwa di setiap perjanjian/akad yang telah dilakukan para pihak harus memiliki sifat saling menguntungkan. Akad/perjanjian yang telah dilakukan harus menguntungkan kedua belah pihak, tidak boleh sepihak saja apalagi merugikan pihak lain. Untuk itu sebabnya kenapa Islam sangat mengharamkan transaksi jual beli dimana ada unsur yang mengandung penipuan (gharar), alasannya adalah akan mengakibatkan memberi keuntungan pada satu pihak dan pihak lain akan dirugikan.⁵⁰

Keempat asas tersebut di atas merupakan dasar dari suatu akad yang bersifat syariah. Jika salah satu dari asas tersebut diabaikan, apalagi semua asas, maka kecil kemungkinan bahkan tidak mungkin akan terjadi akad.

Semua asas yang sudah dijelaskan di atas merupakan asas Baitul Mal Wat Tamwil sebagai lembaga keuangan syariah. Selain sebagai lembaga keuangan syariah, Baitul Mal Wat Tamwil dapat sebagai pelaku ekonomi. Sebagai pelaku ekonomi asas yang diterapkan oleh Baitul Mal Wat Tamwil meliputi keseimbangan, pengawasan umum/publik, dan campur tangan pihak negara pada kegiatan perekonomian.⁵¹

Asas pertama keseimbangan, asas ini menyeimbangkan kepentingan umum dengan kepentingan pribadi, kepentingan penyedia barang atau jasa (produsen) dengan kepentingan konsumen, kepentingan pemilik perusahaan (pengusaha) dengan buruh (tenaga kerja), dan kepentingan masing-masing pihak dalam akad /perjanjian. Asas lain yang masih bagian dari keseimbangan ialah asas

⁵⁰ Neni Sri, *Aspek-Aspek Hukum*, hlm. 122.

⁵¹ Toto Tohir, *Eksistensi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Sebagai Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Bandung: Pro Justitia, 2004), hlm. 18.

perlindungan konsumen, kebebasan berkontrak, dan perlindungan publik untuk kepentingannya.

Asas kedua pengawasan publik, asas ini merupakan salah satu asas yang di dalamnya ada mekanisme ikut campurnya kekuatan masyarakat, dimana masyarakat melakukan kontrol. Masyarakat seolah menjadi pengawas kegiatan yang dijalankan baik secara individu, grup/kelompok, badan usaha, dan kelompok usaha yang menjalankan kegiatan ekonomi.

Menurut Islam, pengawasan dilakukan dalam rangka untuk meluruskan, mengoreksi kalau ada yang salah dan membetulkan yang betul (haq). Kontrol (pengawasan) dalam Islam menurut hukum syariah terbagi menjadi dua.⁵² Kontrol pertama berasal dari diri sendiri dan sumbernya dari ketauhidan dan iman kepada Allah Subhanahu Wa Ta'ala. Seseorang yang sudah yakin bahwasannya Allah pasti akan mengawasi makhluk-Nya, pasti akan berhati-hati dikala sendiri. Allah adalah yang kedua ketika ia sendiri, yang ketiga ketika berdua. Kontrol/pengawasan kedua oleh orang lain. Pengawasan oleh orang lain menambah keefektifan. Sistem pengawasan oleh orang lain datang dari pimpinan. Pengawasan yang datang dari pimpinan (pemimpin) organisasi berkaitan dengan tugas yang harus diselesaikan dan pendelegasian atau kesesuaian tugas yang harus selesai dengan perencanaan tugas. Rasulullah sendiri pada jamannya melakukan pengawasan. Pengawasannya betul-betul menyatu masuk dalam kehidupan sehari-hari. Ketika dari umatnya ada yang melakukan kesalahan, Rasulullah menegurnya sampai pada akhirnya tidak ada kesalahan yang didiamkan.

⁵² Didin Hafiduddin, *Manajemen Syariah dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), hlm. 156.

Asas ketiga campur tangan pemerintah. Asas ini memiliki tujuan yaitu menjaga dan memelihara keseimbangan yang berhubungan dengan kepentingan semuanya/para pihak, melindungi kepentingan masing-masing pihak yaitu produsen dan konsumen, dan melindungi kepentingan umum diatas kepentingan pribadi serta melindungi kepentingan pemerintah/negara.

f. Pengelolaan Baitul Maal Wat Tamwil

Pengelolaan Baitul Maal Wat Tamwil membutuhkan manajemen yang baik, dan juga kuat. Peter dan Waterman ciri manajemen yang kuat (atau unggul) ialah⁵³:

1. Kecenderungan pada tindakan (*a bias fort action*).
2. Dekat dengan pelanggan (*being close to customers*).
3. Kebebasan dan kewirausahaan (*autonomy and entrepreneurship*).
4. Produktivitas melalui orang (*productivity through people*).
5. Keterlibatan langsung/mengetahui soal-soal (*hands on, value driven*).
6. Tetap berfokus kepada bidang yang diketahui (*stick to the knitting*)
7. Organisasi yang sederhana dan ramping (*simple form, lean staff*).
8. Pengendalian yang kendur dan kencang pada saat yang bersamaan (*simultaneous loose-tight properties*).

Delapan ciri ini sudah mencakup semua, yaitu hubungan perusahaan dengan dalam dan juga luar perusahaan. Hubungan dengan luar, khususnya pelanggan perlu lebih dahulu dikenali profilnya, agar perusahaan dapat dengan tepat memilih target pasar yang diiiginkan. Menurut Bilson Simamora, segmentasi pasar pada prinsipnya adalah mengelompokan pasar, tetapi dalam proses tersebut, perusahaan juga mempelajari profil setiap segmen. Jadi manfaatnya adalah perusahaan lebih

⁵³ Achmad S. Ruky, *Sukses Sebagai Manajer Profesional Tanpa Gelar MM atau MBA*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002), hlm. 18.

memahami karakteristik pasar⁵⁴. Segmentasi pasar, dapat membuat perusahaan lebih fokus dalam mengatur pelayanannya, dan perusahaan juga dapat dengan mudah mengetahui kebutuhan nasabahnya.

Mengelola perusahaan BMT juga membutuhkan kesabaran dan mental yang baik. Mereka yang mengelola suatu perusahaan haruslah memiliki ketekunan, kegigihan, dan mau berubah. Perubahan yang dimaksud adalah terhadap perusahaan yang sudah dibangunnya. Menurut Eddy S Soegoto, mereka yang dapat membuat usahanya tumbuh, berkembang dan maju maka pengusaha tersebut disebut sebagai wirausaha (*entrepreneur*), sedangkan bila usahanya *stagnan* atau tidak berkembang maka pengusaha tersebut disebut sebagai wiraswasta⁵⁵. Ciri dan sifat *entrepreneur* oleh Eddy S Soegoto dijelaskan dalam tabel berikut:

Tabel 2.1
Ciri dan sifat *entrepreneur*⁵⁶

No	Ciri	Sifat
1	Percaya diri	Keyakinan, kemandirian, individualitas, optimisme.
2	Berorientasi tugas dan hasil	Kebutuhan akan prestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif.
3	Pengambil risiko	Memiliki kemampuan mengambil risiko dan suka pada tantangan.
4	Kepemimpinan	Berjiwa pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan suka terhadap saran atau kritik yang membangun.
5	Keorisinilan	Memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serta bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas.
6	Berorientasi ke masa depan	Persepsi dan memiliki cara pandang /cara pikir yang berorientasi pada masa depan.
7	Jujur dan tekun	

⁵⁴ Bilson Simamora, *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), hlm. 28.

⁵⁵ Eddy Soeryanto Soegoto, *Entrepreneurship Menjadi Pebisnis Ulung*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputensi, 2010), hlm. 3.

⁵⁶ Eddy Soeryanto Soegoto, *Entrepreneurship Menjadi Pebisnis Ulung*, hlm. 60.

Percaya diri merupakan ciri pertama dan vital yang harus dimiliki oleh seorang pengusaha yang bermental baik yaitu penuh dengan keyakinan, kemandirian, individual, dan optimistis. Keyakinan terhadap usaha yang dijalankan dapat tumbuh merupakan modal awal bagi seorang pengusaha yang berjiwa *entrepreneur*.

Kedua, perusahaan yang tumbuh juga harus dapat mencapai keberhasilan. Menurut Michael LeBoeuf, keberhasilan dari sebuah bisnis ditentukan oleh jumlah pelanggan dan berapa banyak uang yang mereka keluarkan, dan itu ditentukan oleh bagaimana pikiran, perasaan, dan keyakinan pelanggan terhadap bisnis⁵⁷. Jika uang yang dibelanjakan oleh pelanggan banyak maka perusahaan akan mendapatkan omset yang besar. Semua itu bermula pada keyakinan pelanggan terhadap perusahaan buah dari pikiran dan perasaanya.

g. Dasar Mendirikan Baitul Maal Wat Tamwil

Menurut Mardani dasar utama mendirikan BMT di Indonesia adalah kepedulian terhadap golongan ekonomi lemah⁵⁸. Dasar ini dalam pelaksanaan BMT di lapangan sudah sesuai. BMT merupakan lembaga keuangan yang membantu usaha-usaha mikro.

Menurut Ahmad Ifham Sholihin, dasar BMT adalah (1) Ahsan (mutu hasil kerja yang terbaik), thayyiban (terindah), ahsanu ‘amala (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai salaam: keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan; (2) Barakah artinya berdaya guna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat; (3) *Spiritual communication* (penguatan nilai ruhiyah); (4) Demokratis, parsitipatif,

⁵⁷ Michael LeBoeuf alih bahasa Didik Prayitno, *The Perfect Business (Rahasia Menciptakan “Mesin Uang” dari Bisnis Rumahan)*, (Jakarta: PT. Tangga Pustaka, 2011), hlm. 99.

⁵⁸ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama, cetakan ke-2 2017), hlm 317.

dan inklusif; (5) Keadilan sosial dan kesetaraan gender, non-diskriminatif; (6) Ramah lingkungan; (7) Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal, serta keanekaragaman budaya; (8) Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal⁵⁹.

Berdasarkan point yang diuraikan oleh Mardani dan Ahmad di point delapan, bahwa lembaga keuangan BMT target nasabahnya adalah masyarakat yang lemah ekonominya, yang harus diberdayakan, sehingga mereka pada akhirnya meningkatkan kemampuan dirinya dan dapat mandiri secara ekonomi.

Dasar pendirian BMT, oleh Jubilee merupakan point yang harus menjadi bagian dari suatu rencana bisnis, menurutnya, untuk menyusun sebuah *business plan* (rencana bisnis), terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan oleh seorang wirausaha, yaitu: (1) tujuan dan sasaran yang realistis; (2) kemampuan untuk memprediksi dan mengantisipasi masalah yang mungkin timbul; (3) komitmen yang kuat; (4) memiliki *market niche* yang berpotensi memanfaatkan produk atau jasa yang ditawarkan⁶⁰. Point satu bahwa BMT merupakan lembaga keuangan yang sekupnya untuk nasabah ekonomi lemah, jadi dalam menentukan target harus memang untuk masyarakat yang berekonomi lemah. Walaupun BMT untuk suatu kelompok ekonomi lemah, artinya secara finansial pendapatan yang diterima oleh BMT dibandingkan dengan Bank lebih kecil, namun sebagai perusahaan, BMT juga harus mampu untuk memprediksi dan mengantisipasi masalah yang mungkin timbul.

⁵⁹ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia, 2010), hlm. 175.

⁶⁰ Jubilee, *Membuat Business Plan dengan Word 2007*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2008), hlm. 2.

Sebagai perusahaan yang melayani masyarakat banyak, BMT harus memiliki komitmen yang kuat terhadap pilihan jasa pelayanannya. Setiap nasabah memiliki karakter yang berbeda, jadi perusahaan harus bersabar dalam memberikan pelayanan terhadap nasabahnya. BMT harus fokus terhadap pilihan jasa yang sudah ditentukan, sehingga pasar atau nasabah bisa merasakan layanan dari BMT secara kontinyu.

3. Koperasi Simpan Pinjam

a. Pengertian Koperasi Simpan Pinjam

Koperasi merupakan badan usaha yang bergerak di bidang ekonomi. Koperasi merupakan usaha bersama, dengan anggota yang pada umumnya kaum berekonomi lemah. Mereka bergabung dengan sukarela dan dasar yang dipakai adalah persamaan hak. Koperasi memiliki kewajiban untuk melakukan usaha yang bertujuan memenuhi kebutuhan para anggotanya.

Koperasi, menurut UU no 17 tahun 2012 tentang perkoperasian adalah badan hukum dan didirikan oleh orang/perseorangan atau yang didirikan oleh badan hukum koperasi, yang pemisahan kekayaan oleh para anggotanya dipakai modal dalam menjalankan usaha, dimana harus mampu memenuhi aspirasi dan keperluan bersama dalam bidang sosial, ekonomi, dan budaya berdasarkan nilai dan prinsip-prinsip Koperasi.

Koperasi juga merupakan gerakan terorganisir yang ditimbul oleh cita-cita rakyat untuk tujuan mencapai masyarakat yang lebih maju, dan adil juga makmur seperti amanat yang disampaikan oleh UUD 1945 pasal 33 ayat 1, bunyinya:

“Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasarkan atas asas kekeluargaan”. Dan “Bangun perusahaan yang sesuai dengan itu ialah koperasi”

Menurut Revisond Baswir “koperasi simpan pinjam ialah koperasi yang bergerak dibidang pemupukan simpanan dari para anggotanya, untuk kemudian dipinjamkan kembali kepada para anggotanya yang memerlukan bantuan sosial”.⁶¹ Sedangkan koperasi simpan pinjam berbasis syariah atau Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) ialah koperasi dengan kegiatan usaha yang bergerak dalam bidang investasi, pembiayaan, dan simpanan mengikuti pola syariah (PERMEN No:11/PER/M.KUKM/XII/2017).

b. Koperasi Simpan Pinjam Konvensional

Koperasi simpan pinjam konvensional (yang biasa) memiliki ciri:⁶²

- 1) Struktur organisasi terdiri dari pengawas.
- 2) Modal awal disetorkan kepada bank pemerintah.
- 3) Awal dari rapat pembentukan kemudian menghadap notaris untuk membuat legalitas akta pendirian koperasi.
- 4) Status pendaftaran badan hukum diajukan kepada menteri koperasi dan berlanjut ke kepala kantor wilayah departemen koperasi, pengusaha kecil dan menengah setempat.
- 5) Konsep dasar operasional adalah bunga.
- 6) Penghimpunan dana dari tabungan dan simpanan berjangka.
- 7) Penyaluran dana berupa utang piutang.
- 8) Tidak memiliki fungsi sosial.
- 9) Perjanjian jaminan diperbolehkan karena jaminan merupakan perjanjian tambahan dari perjanjian pokok yaitu utang piutang.

⁶¹ Revisond Baswir, *Koperasi Indonesia*, (Yogyakarta: BPFE, 2000), hlm. 78.

⁶² Kaffi Wanatul Ma'wa, *Analisis Perbandingan antara Koperasi Simpan Pinjam Dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil*, (Malang: Universitas Brawijaya, 2013), hlm. 21.

c. Koperasi Simpan Pinjam Syariah

Untuk koperasi simpan pinjam syariah ciri yang dimiliki meliputi:⁶³

- 1) Struktur organisasi terdiri dari dewan pengawas syariah.
- 2) Modal awal disetorkan kepada bank syariah.
- 3) Awal dari rapat pembentukan sebelum menghadap notaris, ada koordinasi dengan PINBUK sebagai pengembang BMT.
- 4) Status pendaftaran badan hukum diajukan kepada menteri koperasi dan berlanjut ke deputi bidang kelembagaan koperasi dan usaha kecil dan menengah, instansi yang membidangi koperasi setempat setelah mendapat rekomendasi pejabat setingkat tempat domisili koperasi yang bersangkutan.
- 5) Konsep dasar operasional adalah bagi hasil.
- 6) Penghimpunan dana dari wadi'ah (titipan) dan simpanan berjangka (mudharabah).
- 7) Penyaluran dana meliputi qardh (pinjaman), musyarakah (kerjasama), mudharabah (kerjasama), murabahah (kerjasama), salam (jual beli), istisna (jual beli), dan ijarah (sewa).
- 8) Memiliki fungsi sosial yaitu berperan sebagai penyalur dana Zakat, Infaq dan Shodaqah (ZIS) serta maal.
- 9) Perjanjian jaminan diperbolehkan yaitu dengan cara memisahkan akad dalam perjanjian. Jadi akad yang digunakan jaminan agunan menggunakan akad Rahn (gadai).

4. Pembiayaan Syariah

⁶³ Kaffi Wanatul Ma'wa, *Analisis Perbandingan antara Koperasi Simpan Pinjam Dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil*, hlm. 31.

a. Pengertian Pembiayaan Syariah

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia nomor 10 tahun 1998 pasal 1 ayat 13 tentang perbankan, pembiayaan syariah ialah penyediaan uang/tagihan atau yang dipersamakan, berdasarkan kesepakatan atau persetujuan antara lembaga keuangan dengan pihak lain (nasabah) yang mewajibkan nasabah (pihak yang dibiayai) untuk mengembalikan tagihan setelah jangka waktu yang sudah ditentukan berupa imbalan atau bagi hasil.

Prinsip syariah ialah aturan kesepakatan berdasarkan aturan Islam antara lembaga keuangan dengan pihak lain sebagai penyimpanan dana atau pembiayaan usaha, atau bentuk usaha lainnya yang telah dinyatakan sesuai dengan prinsip syariah. Pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah antara lain mudharabah (bagi hasil), musharakah (penyertaan modal), murabahah (jual beli produk dengan mendapatkan keuntungan), atau ijarah (pembiayaan barang sebagai modal sesuai prinsip sewa murni), atau ijarah wa iqtina (pemindahan kepemilikan barang yang sudah disewa dari pihak lembaga keuangan oleh pihak lain).

Pembiayaan syariah erat berhubungan dengan bagi hasil. Menurut Antonio⁶⁴ yang membedakan bagi hasil dengan bunga adalah:

- 1) Pertama adalah disaat akad bunga diasumsikan selalu untung, bagi hasil tidak, besarnya nisab ialah dengan memperhitungkan untung dan ruginya.
- 2) Kedua, besarnya nilai bunga bergantung pada nilai pinjaman namun perbandingan bagi hasil bergantung pada jumlah laba yang diperoleh.

⁶⁴Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), hlm. 51.

- 3) Ketiga, pembayaran nilai bunga tidak memperhatikan usaha yang dijalankan apakah untung atau rugi, namun bagi hasil tergantung pada laba dan rugi yang ditanggung bersama.
- 4) Keempat, jumlah pembayaran nilai bunga tidak akan meningkat pada saat jumlah keuntungan juga meningkat, namun untuk bagi hasil nilai pembagian untung sesuai dengan naiknya jumlah pendapatan.
- 5) Kelima, sistem bunga ditolak/diragukan semua agama, termasuk oleh Islam, namun untuk sistem bagi hasil semua agama tidak meragukannya.

b. Kategori Pembiayaan Syariah

Pembiayaan syariah oleh Biro Perbankan Syariah (dalam buku Sudarsono) dikelompokkan menjadi tiga jenis⁶⁵, antara lain:

- 1) Pembiayaan yang menggunakan prinsip jual beli, yang tujuannya untuk membeli produk. Prinsip pembiayaan ini ada tiga istilah, yaitu:
 - a) Bai' al-Murabahah, adalah jual beli produk pada harga asal yang dilakukan oleh penjual dan pembeli. Mereka menyebutkan harga beli dan untung yang sudah dipersyaratkan oleh penjual yang sudah menjadi kesepakatan. Dasar penjualannya dilakukan secara *cost-plus profit*.
 - b) Bai' as-Salam, adalah jual beli produk dimana kondisi produk belum tersedia. Produk diserahkan di hari kemudian namun pembayaran di awal. Semua spesifikasi ditentukan saat akad, meliputi harga, kualitas, kuantitas, dan waktu penyerahannya.

⁶⁵ Sudarsono, H, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2008), hlm. 78.

Bai' as-Salam adalah jenis pembiayaan yang umumnya dijalankan di bidang pertanian.

- c) Bai' al-Istishna, adalah jual beli produk yang bentuknya pemesanan. Kriteria dan persyaratannya sudah ditentukan oleh kedua belah pihak. Bai' al-Istishna umumnya diterapkan di bidang industri yang pembayarannya dapat dilakukan dalam beberapa kali pembayaran.
- 2) Pembiayaan yang menggunakan prinsip sewa, yang tujuannya untuk mendapatkan jasa. Prinsip pembiayaan ini ada dua istilah, yaitu:
- a) Al-Ijarah, adalah pemindahan hak guna barang lewat pembayaran sewa dan tidak diikuti pemindahan kepemilikan barang yang disewa.
 - b) Al-Ijarah al-Muntahia bit-Tamlik, adalah bagian dari Al-Ijarah, yang timbul karena adanya perpindahan hak milik produk di akhir sewa.
- 3) Pembiayaan yang menggunakan prinsip bagi hasil, yang tujuannya untuk kerjasama usaha dengan tujuan memperoleh barang dan jasa. Prinsip pembiayaan ini ada dua istilah, yaitu:
- a) Al-Musyarakah, merupakan kerjasama antar pihak, dua atau lebih, dimana pihak-pihak yang bekerjasama memberikan sumbangan dana yang hasil keuntungan maupun resiko dibagi secara adil (secara bersama) sesuai kesepakatan.
 - b) Al-Mudharabah, merupakan kerjasama usaha, pihak yang terlibat adalah penyedia modal (pihak pertama) dan pengelola modal

(pihak kedua). Keuntungan usaha yang ada dibagi kepada kedua belah pihak sesuai kesepakatan, namun kerugian yanganggung penyedia modal asal kesalahan tidak akibat dari kelalaian pihak kedua (pengelola modal).

5. Perkembangan BMT sebagai Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah

Sejak awal kelahirannya sampai dengan saat ini, legalitas BMT belum ada, hanya saja banyak BMT memilih badan hukum koperasi. Oleh karena itu BMT tunduk pada aturan perkoperasian, yaitu Undang-Undang No.25 Tahun 1992 tentang Koperasi yang telah diubah menjadi Undang-Undang No. 17 Tahun 2012 tentang Koperasi. KEPMEN Nomor 91/KEP/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Aturan hukum tersebut selanjutnya dijabarkan dalam Petunjuk Pelaksanaan (JUKLAK) dan Petunjuk Teknis (JUKNIS) serta Standar Operasional Prosedur (SOP) dan Standar Operasional Manajemen (SOM) yang tunduk pada PERMEN Nomor 352/PER/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan Unit Usaha Jasa Keuangan Syariah.

Namun, merujuk pada Surat Keputusan Bersama (SKB) antara Menteri Keuangan, Menteri Dalam Negeri, Meneg Koperasi dan UKM bersama Gubernur Bank Indonesia Nomor 351.1/KMK/010/2009, Nomor 900-639a tahun 2009, No. 01/SKB/M.KUKM/IX/2009 dan Nomor 11/43a/KEP.GBI/2009/2009 tentang strategi pengembangan Lembaga Keuangan Mikro dapat memilih menjadi Bank Perkreditan Rakyat (BPR) atau Koperasi atau Badan Usaha Milik

Desa (BUMdes) atau lembaga keuangan lainnya dan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Pada ketentuan ini disepakati untuk melakukan:

- a. Bank Indonesia memberikan konsultasi kepada LKM yang akan menjadi BPR/S sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam pendirian dan perizinan BPR/S;
- b. Departemen Dalam Negeri, bersama-sama dengan pemerintah daerah melakukan pembinaan terhadap LKM yang akan menjadi BUMDes;
- c. Kementerian Koperasi dan UKM bersama-sama dengan pemerintah daerah memfasilitasi, memberdayakan dan membina LKM yang akan menjadi koperasi;
- d. Departemen Keuangan memberikan konsultasi kepada LKM yang kegiatan usahanya menyerupai lembaga keuangan yang berada di dalam pembinaan dan pengawasan Departemen Keuangan menjadi lembaga keuangan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Berdasarkan SKB tersebut BMT dituntut memilih sendiri ingin menggunakan payung hukum yang mana BPR/S, BUMDes atau koperasi. Jika BMT memilih badan hukum koperasi maka BMT harus tunduk pada ketentuan Undang-undang Nomor 17 tahun 2012 tentang perkoperasian, serta perundang-undangan lainnya yang terkait dengan perkoperasian. Khusus untuk BMT sendiri jika ingin berbentuk koperasi maka BMT harus menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Namun, semenjak keluarnya Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No. 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang pelaksanaan kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah

oleh Koperasi atau bisa disebut KSPPS, maka Undang-undang yang berkaitan dengan KJKS tidak berlaku lagi. Peraturan tersebut tercantum dalam BAB XI tentang ketentuan peralihan pasal 36 ayat 7.

KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah dan wakaf (Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah oleh koperasi).

Perkembangan Suatu Bisnis

Menurut Tim UGM, perkembangan suatu bisnis sangat ditentukan oleh kondisi perekonomian di suatu Negara. Negara yang kondisi perekonomiannya berkembang baik, akan memberikan dampak positif dalam memberikan peluang membuka usaha baru⁶⁶.

Menurut Yusuf CK Arianto, perkembangan usaha juga ditentukan oleh gambaran atau perencanaan bagaimana usaha akan dijalankan⁶⁷. Pernyataan ini, berarti pembuatan perencanaan bisnis (*business plan*) mutlak dibutuhkan dalam mengawali suatu usaha BMT, sehingga perkembangan yang ada dari perjalanan usaha dapat dipantau, dan dapat segera dibenahi ketika tidak seperti yang diharapkan.

Berdasarkan pendapat Tim UGM dan Yusuf CK Arianto, bahwa perkembangan bisnis ditentukan oleh dua hal, yaitu dari dalam oleh perencanaan

⁶⁶ Tim UGM, *Bisnis Konservasi, Pendekatan Baru*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2012), hlm. 53.

⁶⁷ Yusuf CK Arianto, *Rahasia Dapat Modal & Fasilitas Dengan Cepat & Tepat*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2011), hlm. 51.

bisnis yang dibuat oleh manager atau direktur, dan dari luar oleh kondisi perekonomian suatu negara.

Menurut Mardani, strategi untuk mengembangkan BMT sebagai berikut⁶⁸:

1. Peningkatan SDM.
2. Peningkatan teknik pemasaran (marketing).
3. Perlunya inovasi dalam pengelolaan BMT.
4. Peningkatan kualitas layanan (layanan prima).
5. Peningkatan pemahaman sistem bisnis syariah (fikih muamalah).
6. Peningkatan kerjasama antar lembaga BMT dan lembaga keuangan syariah lainnya.
7. Evaluasi kinerja dan program kerja secara rutin dan terjadwal.

Semua point kecuali nomor enam merupakan perkembangan ke dalam BMT. Enam point tersebut, setiap BMT rata-rata akan melakukannya. Hal itu karena untuk perkembangan BMT itu sendiri. Untuk point ke enam harus dilakukan dengan BMT lain. Kerjasama dapat dilakukan oleh hanya dua BMT yang satu visi, atau oleh banyak BMT dalam suatu asosiasi.

6. Kesejahteraan Masyarakat

Tujuan utama ekonomi Islam adalah merealisasikan tujuan manusia untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat (*falah*), serta kehidupan yang baik dan terhormat (*al-hayah al-thayyibah*). Ini merupakan definisi kesejahteraan dalam pandangan Islam, yang tentu saja berbeda secara mendasar dengan pengertian kesejahteraan dalam ekonomi konvensional yang sekuler dan materialistic.⁶⁹

⁶⁸ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017), hlm. 327.

⁶⁹Umer Chapra, *Masa Depan Ilmu ekonomi (Sebuah Tinjauan Islam)*, (Jakarta: gema Insani Press, 2001), hlm. 102.

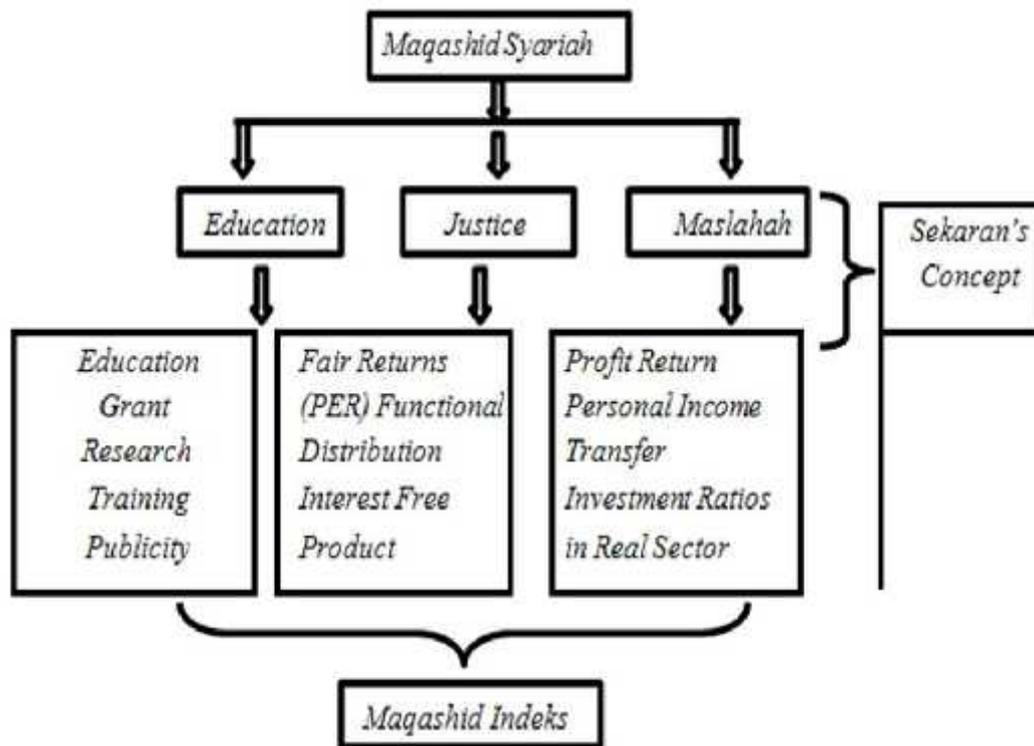
Menurut Imam Al-ghazali kegiatan ekonomi sudah menjadi bagian dari kewajiban social masyarakat yang telah ditetapkan oleh Allah Swt, jika hal itu tidak dipenuhi, maka kehidupan dunia akan rusak dan kehidupan umat manusia akan binasa. Selain itu, Al-ghazali juga merumuskan tiga alasan mengapa seseorang harus melakukan aktivitas ekonomi, yaitu: Pertama, Untuk memenuhi kebutuhan hidup masing-masing. Kedua, Untuk menciptakan kesejahteraan bagi dirinya dan keluarganya dan Ketiga, Untuk membantu orang lain yang sedang membutuhkan.

Tiga kriteria di atas menunjukkan bahwa kesejahteraan seseorang akan terpenuhi jika kebutuhan mereka tercukupi, kesejahteraan sendiri mempunyai beberapa aspek yang menjadi indikatornya, di mana salah satunya adalah terpenuhinya kebutuhan seseorang yang bersifat materi, kesejahteraan yang oleh Al-ghazali dikenal dengan istilah (al-mashlahah) yang diharapkan oleh manusia tidak bisa dipisahkan dengan unsur harta, karena harta merupakan salah satu unsur utama dalam memenuhi kebutuhan pokok, yaitu sandang, pangan dan papan.⁷⁰

Maka untuk mengukur dan menimbang kesehatan sebuah lembaga keuangan, digunakanlah indeks maqashid syariah yang dikemukakan oleh Abu Zahrah yaitu: pendidikan, keadilan dan maslahat. Agar pemahaman tentang indeks maqashid syariah yang diutarakan oleh Abu Zahrah lebih jelas lagi, maka Muhammed dan Taib (2009) membuat sebuah **skema** pemahaman **maqashid syariah menurut Abu Zahrah**:

⁷⁰ Adiwarmarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran ekonomi Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 318.

SKEMA 2.1
INDEKS MAQASHID SYARIAH⁷¹



Dari skema di atas, maka jelas bahwa indeks maqashid syariah ada tiga yaitu pendidikan, keadilan dan maslahat. Pendidikan dalam konteks ini adalah menjadi acuan untuk mengadakan penelitian, pelatihan, pablisitas dan lain-lain. Selanjutnya dalam keadilan, jika melihat dalam skema di atas, keadilan harus terwujud dalam bentuk nyata seperti: keadilan dalam distribusi dan produk yang bebas dari bunga. Dalam maslahah, jika seseorang berbisnis, maka harus ada profit yang ia dapat dan dana investasi harus tersalurkan ke sektor rill bukan sektor moneter.

⁷¹ Antonio, Muhammad Syafii, D.Sanrego, Yulizar, Taufiq, Muhammad. *An Analysis of Islamic Banking Performance: Maqashid Index Implementation in Indonesia and Jordania*. *Journal of Islamic Finance*, Vol. 1 No. 1 (2012) 012 – 029. IIUM Institute of Islamic Banking and Finance.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini ditujukan untuk mengkaji: perkembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di Sumatera Selatan; strategi pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam dimensi *process*, *content*, dan *context* sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di Sumatera Selatan; dan peran BMT dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya berdasarkan skema *maqashid syariah* menurut Abu Zahrah yang ada di Sumatera Selatan. Penelitian ini menggunakan pendekatan ekonomi Islam yaitu untuk melihat dampak dari *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) terhadap kesejahteraan masyarakat yang berada di Sumatera Selatan.

B. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif karena penelitian kualitatif tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu tetapi hanya menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel, gejala, atau keadaan. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll., secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan

berbagai metode alamiah.⁷² Hal ini sesuai dengan tujuan penelitian yang ingin mengkaji pengembangan BMT tanpa melakukan hipotesis.

C. Jenis Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti (atau petugas pengambil data lainnya) dari sumber pertamanya. Dalam penelitian ini data primer yang penulis gunakan adalah data yang diperoleh melalui hasil wawancara dengan *key informan* terkait pengelolaan BMT di Sumatera Selatan yaitu: BMT Al Aqobah Palembang, BMT Insan Mulia Palembang, Kopsyah BMT Prima Lempuing Jaya, KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri Sari Mandiri, BMT Surya Barakoh Palembang, KSPPS Bina Ummat, BMT Puskopis dan pengamatan langsung kepada objek selama penelitian di lapangan.

b. Data sekunder

Data sekunder diperoleh dari sumber tidak langsung yang biasanya berupa data dokumentasi dan arsip-arsip resmi. Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan diperoleh dari dokumen- dokumen yang relevan dengan pembahasan penelitian seperti buku panduan, profil BMT, hasil Rapat Anggota Tahunan (RAT), laporan keuangan, data file langsung dari komputer dan lain-lain, baik yang bersumber dari BMT sendiri maupun lembaga lain yang terkait dengan BMT. Adapun data sekunder yang dikumpulkan

⁷² Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013), hlm. 6.

diantaranya adalah; sejarah pendirian, struktur organisasi, bidang usaha, mitra kerja, permodalan dan keuangan BMT.

D. Metode Pengumpulan Data

Metode Pengumpulan data meliputi instrumen, metode dan prosedur yang berkaitan dengan proses pengumpulan data. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini disesuaikan dengan kebutuhan data di lapangan, yaitu data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Teknik dokumentasi berproses dan berawal dari menghimpun dokumen, memilih-milih dokumen sesuai dengan tujuan penelitian, mencatat dan menerangkan, menafsirkan dan menghubungkan dengan fenomena lain.⁷³ Secara detail bahan dokumenter terbagi beberapa macam, yaitu otobiografi, surat-surat pribadi, buku atau catatan harian, memorial, klipping, dokumen, data di *server* dan *flashdisk*, data tersimpan di website, dan lain-lain. Sebagian besar data yang tersedia berbentuk laporan keuangan.

⁷³ Muhammad, *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), hlm. 152—153.

b. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran.⁷⁴ Observasi dilakukan terhadap aktivitas keseharian BMT dalam berhubungan dengan anggota, mulai dari BMT tersebut melakukan pendekatan untuk mendapatkan anggota, pelayanan kepada anggota, penyelesaian terhadap keluhan anggota, dan strategi dalam mengembangkan BMT.

c. Wawancara

Wawancara mendalam secara umum adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dan informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (*guide*) wawancara, di mana pewawancara dan informan terlibat dalam kehidupan sosial yang relatif lama.⁷⁵ Dalam hal ini penulis mencari informasi melalui tanya jawab dengan pihak BMT yaitu: Pengelola, Pengurus dan Anggota BMT. Dalam wawancara kita tidak hanya bisa menangkap ide atau pemahaman informan, namun juga perasaan, pengalaman, emosi dan motif yang dimilikinya.

d. Studi kepustakaan

Studi kepustakaan dilakukan oleh setiap peneliti dengan tujuan yang utama yakni mencari dasar pijakan atau fondasi. Studi ini dilakukan untuk memperoleh dan membangun landasan teori, kerangka berpikir, dan

⁷⁴ A. Fathoni, *Metodelogi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), hlm. 104.

⁷⁵ Burhan Bungin, *Analisis Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Raja Rafindo Persda, 2010), hlm. 111.

menentukan dugaan sementara atau sering pula disebut sebagai hipotesis penelitian sehingga para peneliti dapat mengerti, melokasikan, mengorganisasikan, dan kemudian menggunakan variasi pustaka dalam bidangnya.⁷⁶

Dalam penelitian ini yaitu dengan membaca buku-buku ilmiah yang ada di perpustakaan serta literatur, laporan, artikel dari surat kabar atau internet dan bacaan lainnya yang ada hubungannya dengan penulisan ini.

E. Metode Analisis Data

Analisis data merupakan bagian dari proses pengujian data yang hasilnya digunakan sebagai bukti yang memadai yang menarik kesimpulan penelitian. Penelitian ini menggunakan *grounded theory*.

Menurut Mudjia Rahardjo⁷⁷ *grounded research* juga berangkat dari kasus yang unik, berskala mikro, berlatar alami, dengan tujuan akhir untuk menghasilkan teori (*generating theory*) berdasarkan data, bukan membuktikan teori (*verifying theory*). Penelitian model *grounded* menawarkan pendekatan yang berbeda dari jenis penelitian kualitatif yang lain, seperti fenomenologi, etnografi, etnometodologi, dan studi kasus. *Grounded research* tidak berangkat dari teori untuk menghasilkan teori baru, melainkan berupaya menemukan teori berdasarkan data empirik, bukan membangun teori secara deduktif logis.

⁷⁶ Sukardi, *Metodelogi Penelitian Pendidikan: Kompetensi dan praktiknya*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), hlm. 33—34.

⁷⁷ Mudjia Rahardjo, *Memahami (Sekali Lagi) Grounded Research*, (Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim, 2011), hlm. 2.

Tujuan akhir dari penelitian *grounded* adalah menghasilkan teori yang berdasarkan data, sehingga ada tiga langkah utama yang harus diikuti, diantaranya konseptualisasi data (1), kategorisasi (2), dan proposisi (3).⁷⁸

Deskriptif adalah metode dalam meneliti suatu kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Menurut Whitney, metode deskriptif adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat.⁷⁹

F. Teknik Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas), dan *confirmability* (obyektivitas). Dalam keabsahan data peneliti dilakukan dengan cara melihat validitas dan reliabilitas pada data yang di peroleh.⁸⁰

Metode yang dilakukan dalam menguji keabsahan data dalam penelitian ini adalah triangulasi. Triangulasi adalah pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Triangulasi dalam penelitian ini menggunakan dua model yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik pengumpulan data untuk menguji kredibilitas dengan mengecek data melalui beberapa sumber yakni pernyataan pengurus BMT, pengelola/karyawan dan anggota/nasabah. Sedangkan triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data

⁷⁸ Mudjia Rahardjo, *Memahami (Sekali Lagi) Grounded Research*, hlm. 5.

⁷⁹ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 186.

⁸⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 270.

dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Dalam uji triangulasi ini sumber data diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi.⁸¹

G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah mengetahui secara keseluruhan isi dari tesis ini, maka disusun suatu sistematika penulisan sebagai berikut.

- i. Pada bab pertama, akan dideskripsikan mengenai latar belakang penulisan tesis, rumusan masalah, tujuan, manfaat penelitian, kerangka teori, metode penulisan dan sistematika penulisan.
- ii. Pada bab kedua, kajian pustaka dan landasan teori yang berisi tentang BMT sebagai Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah, serta teori peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- iii. Pada bab ketiga, berisi metodologi penelitian berupa lokasi penelitian, ruang lingkup penelitian, jenis penelitian, jenis data, metode pengumpulan data, metode analisis data, dan teknik keabsahan data.
- iv. Pada bab keempat, Gambaran Umum mengenai Objek Penelitian dan hasil analisis tentang strategi pengembangan BMT sebagai Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah, serta peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- v. Pada bab kelima merupakan akhir dari kepenulisan yang berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan saran untuk pihak yang berkepentingan dengan penelitian ini.

⁸¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, hlm. 273—274.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Perkembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Sebagai Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah di Sumatera Selatan

1. Gambaran Umum BMT Objek Penelitian Hasil Pengamatan

Berdasarkan hasil pengamatan terhadap tujuh BMT, mereka memiliki profil masing-masing. Tujuh BMT yang peneliti amati diantaranya adalah BMT Al Aqobah Palembang, BMT Insan Mulia Palembang, Kopsyah BMT Prima Lempuing Jaya, KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri, BMT Surya Barakoh Palembang, KSPPS Bina Ummat dan BMT Puskopis.

a. BMT AL-Aqobah Palembang

BMT AL-Aqobah beralamat di jalan Mayzen Gedung PT. SAK Palembang 30118. BMT AL-Aqobah posisinya ada di kota Palembang, dan berjauhan dengan BMT lain, juga tidak dekat dengan lembaga keuangan syariah. Cara promosi BMT AL-Aqobah adalah menggunakan brosur dan datang langsung ke lapangan (calon nasabah) secara *face to face*. Pemasaran, cara yang ditempuh BMT AL-Aqobah untuk mendapatkan nasabah adalah dengan jemput bola (sekitar 70 %) dan nasabah datang ke kantor (sekitar 30%).

BMT AL-Aqobah memiliki lima produk simpanan, yaitu simpanan wadi'ah, rencana, idul fitri, qurban, dan berjangka (deposito). Dari jenis simpanan-simpanan yang ada, simpanan wadi'ah yang paling diminati, dan setiap tahunnya mengalami kenaikan. Kemudian untuk jenis pembiayaannya adalah murabahah, hiwalah, ijarah, dan qordul hasan, dan juga melayani jasa *true money*. Jumlah nasabah untuk

pembiayaan Murabahah dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi. Pada tiga tahun yang lalu, ditahun 2015 jumlah nasabahnya paling banyak.

Pada sisi pelayanan, BMT AL-Aqobah memiliki kepedulian yang besar. Jika nasabah ada keluhan di dengarkan dan pelan-pelan diubah dengan kehendak nasabah, tapi tidak 100% mendengarkan keinginan nasabah. Nasabah yang dilayani paling banyak nasabah tabungan wadiah. Sekitar 70% untuk membayar angsuran dan 30% untuk menabung.

b. KSPPS BMT Bina Ummat

BMT Bina Ummat beralamat di desa Cintamanis Baru kecamatan Air Kumbang, Sumatera Selatan. BMT Bina Ummat posisinya ada di desa, dekat dengan nasabah, dan berjauhan dengan BMT lain, juga tidak dekat dengan lembaga keuangan syariah. Wilayah kerja BMT Bina Ummat seluruh desa yang berada di wilayah kecamatan Air Kumbang.

Usaha pembiayaan BMT Bina Ummat diantaranya ialah pembiayaan murabahah, mudharabah, dan multi jasa, juga qordul hasan. Selain pembiayaan, BMT Bina Ummat memiliki bidang usaha produktif seperti usaha payment, PPOB dan pabrik kelapa sawit.

c. BMT Insan Mulia Palembang

BMT Insan Mulia terletak di jalan Inspektur Marzuki Ruko No. B6 Pakjo Palembang. BMT Insan Mulia memiliki kantor pusat yang letaknya terhadap nasabah jauh, namun untuk kantor cabang dekat dengan nasabah dan mudah ketika harus berinteraksi langsung, kemudian berjauhan dengan Lembaga atau Bank syariah lainnya.

Awal berdiri BMT Insan Mulia dibawah binaan Pusat Inkubasi dan Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) Sumatera Selatan, telah memiliki akses komputerisasi dari Lembaga Komputerisasi Microfinance Indonesia. BMT Insan Mulia merupakan salah satu bentuk program dibawah Divisi Madrasah Ummat Dompot Sosial Insan Mulia (DSIM). BMT Insan Mulia bergerak dibidang simpanan dan pembiayaan serta memiliki unit-unit usaha lainnya yang dikelola oleh BMT Insan Mulia. Produk/jenis simpanan di BMT Insan Mulia diantaranya ialah simpanan berkah, pendidikan/pintar, idul fitri, qurban, walimah, arisan, berjangka, dan simpanan pasar. Untuk anggota khusus membayar simpanan pokok, dan simpanan wajib.

d. Kopsyah BMT Prima Lempuing Jaya

Kantor pusat Kopsyah BMT Prima beralamat di Jalan Lintas Timur Pasar Lubuk Seberuk Kecamatan Lempuing Jaya Ogan Komering Ilir Sumatera selatan. Kantor pusat BMT Prima berlokasi di pasar lubuk seberuk, dekat dengan nasabah, dan berjauhan dengan BMT lain, juga tidak dekat dengan lembaga keuangan syariah. Wilayah kerja BMT Prima seluruh desa yang berada di wilayah kecamatan Lempuing Jaya.

e. BMT Surya Barokah Palembang

BMT Surya Barokah merupakan koperasi syariah yang berkantor di jalan Ki Merogan no 511, Kertapati, Palembang. BMT Surya Barokah merupakan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) yang berbadan hukum Koperasi Syariah (KopSyah). Produk simpan pinjam dan jasa pada BMT Surya Barokah diantaranya ialah produk tabungan, produk pembiayaan, dan produk pelayanan jasa. Produk tabunganya ialah tabungan barokah (bersifat titipan, tanpa biaya adminitrasi), tabungan aqiqah (bisa diambil sesuai kesepakatan menjelang aqiqah), tabungan qurban (bisa diambil sesuai kesepakatan menjelang qurban), tabungan sisabar (bisa diambil sesuai kesepakatan menjelang kenaikan kelas/kelulusan), tabungan pra-nikah (bisa diambil sesuai

kesepakatan menjelang pelaksanaan nikah), deposito mudharabah. Produk pembiayaannya ialah pembiayaan murabahah, dan pembiayaan swadaya /pinjaman skala modal kecil. Produk pelayanan jasa diantaranya ialah jasa tiki (pengiriman dokumen dan barang), jasa pelayanan aqiqah (melayani pemesanan kambing mentah/masak gratis biaya potong dan antar), dan jasa PPOB (pembayaran tagihan listrik, PDAM, dan telepon).

f. KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri

KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri merupakan BMT yang berada di jalan Tanjung Api-api KM. 42 Kelurahan/DesaMuliasari Kecamatan Tanjung Lago kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan. Atas prestasinya BMT Trans Mekar Sari menjadi acuan kemajuan KSU di kabupaten Banyuasin pada khususnya dan di wilayah propinsi Sumatera Selatan pada umumnya.

g. BMT Puskopis

BMT Puskopis merupakan BMT dengan asset terbesar di Sumatera Selatan pada tahun 2015, berlokasi di Lempuing. Pada tahun 2016 (tutup buku tahun 2015) terjadi pergantian kepengurusan.

Setelah pergantian kepengurusan ini BMT Puskopis goyah, manajemennya kurang rapi. Banyak pembiayaan bermasalah dan banyak jaminan sertifikat tanah yang tumpang tindih. Jadi setiap jaminannya tidak bisa di eksekusi.

Pada waktu yang bersamaan, terjadi penarikan yang tidak bisa dilayani. Satu nasabah tidak bisa penarikan, langsung menyebar ke masyarakat dan mengurangi kepercayaan masyarakat. Sehingga terjadi penarikan besar-besaran yang membuat BMT Puskopis tidak bisa beroperasi lagi dan penjualan asset-aset BMT mengembalikan dana nasabah.

Padahal sebelum kepengurusan diganti, untuk BMT Puskopis itu sendiri dari sisi masyarakatnya sudah percaya dalam menitipkan uang mereka. Pengurus lama tidak pernah menyangka kalau BMT Puskopis bisa koleps seperti sekarang. Kalau ditelusuri penyebab utama dari bangkrutnya BMT Puskopis ini ialah bahwa pihak manajemen BMT sudah tidak menjaga kepercayaan yang sudah diberikan oleh masyarakat. Kesalahan lebih banyak terjadi pada:

- a. Penyaluran yang tidak selektif dan terkesan menyalahi SOP.
- b. Banyak anggota pendiri yang tidak amanah setelah melakukan pembiayaan.
- c. Tidak ketatnya pengurus dan pengelola dalam melakukan penagihan.

2. Gambaran Perkembangan BMT Bukan Objek Penelitian Hasil Wawancara

Perkembangan BMT di Sumatera Selatan cukup bervariasi. Perkembangan BMT digambarkan oleh para pemilik/pengelola BMT-BMT sekarang dalam berbagai keadaan. Menurut BMT Al-Aqobah perkembangan BMT pada masa sebelum Al-Aqobah berdiri dapat di kutip seperti berikut:

“BMT cenderung timbul tenggelam, ada masa-masa BMT berjaya dan ada masa-masa BMT cenderung merosot bisa dikarenakan faktor-faktor eksternal atau internal”.⁸²

Kutipan diatas merupakan pendapat dari BMT Al-Aqobah. Ini artinya usaha BMT mengalami siklus, timbul atau berjaya, dan tenggelam atau merosot. Siklus timbul tenggelam dikarenakan faktor internal adalah menyangkut manajemen BMT tersebut. Manajemen yang *solid*/kokoh cenderung akan membuat usaha mampu bertahan dan mengalami kejayaan. Sebaliknya manajemen yang rapuh akan membuat usaha cenderung merosot atau tenggelam.

⁸² Vera Diana, *Manager BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

BMT Insan Mulia menggambarkan perkembangan BMT lain sebelum BMT Insan Mulia berdiri ialah seperti berikut:

“Ada beberapa BMT yang sudah berdiri tetapi belum diketahui oleh masyarakat karena segmennya hanya komunitas belum menjangkau masyarakat luas terutama di pasar”.⁸³

Berdasarkan pendapat itu, bahwa tersegmentasinya konsumen oleh BMT tertentu, ini biasanya karena sudah menjadi target pasar (konsumen) nya berdasarkan konsep bisnisnya. Pertimbangan bisa karena kemudahan dalam mendapatkan/menarik anggota, atau prospek dari kelompok tersebut dalam kelancaran menabung, dan pengembalian jika menyangkut pembiayaan. Bagi BMT lain, seperti BMT Insan Mulia karena tidak semua masyarakat dilayani maka masih ada peluang pasar yang bisa dilayani.

BMT Prima memberi gambaran yang berbeda lagi, sebelum BMT Prima ada gambarannya seperti data berikut:

“Ada BMT Puskopis yang karena salah dalam pengelolaan sekarang ini masih dalam kondisi koma, BMT Bumi Sejahtera juga sama karena tidak profesional dalam pengelolaan sekarang kondisinya mati suri, padahal sudah mendapat bantuan dari pemerintah. Selain kedua BMT tersebut ada BMT-BMT lain yang didirikan, mereka hanya bisa mendirikan tapi tidak bisa melambungkan/menjaga eksistensinya”.⁸⁴

Berdasarkan pandangan itu, bahwa membangun suatu usaha memang mudah, namun yang sulit adalah menjaga dan menjadikannya usaha tersebut dapat tumbuh dan berkembang. Apalagi usaha BMT yang pengelola dan pengurusnya dituntut untuk tetap amanah. Selain itu manajemen/pengelolaannya harus tetap berdasarkan pada anggaran dasar yang sudah dibuat diawal pendirian. Belum lagi persaingan antar BMT, dan BMT dengan lembaga keuangan lain seperti bank. Mereka yang

⁸³ Asep Sarnopa, *Manager BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

⁸⁴ Muhammad Khoiri, *Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI*, wawancara 22 September 2018.

BMT nya hanya dapat berdiri namun hanya jalan ditempat, pemiliknya (pengelola) belum memiliki sifat sebagai usahawan.

Menurut BMT Surya Barokah tentang BMT-BMT masa lalu seperti kutipan berikut ini:

“Kebanyakan BMT di Palembang susah untuk maju. Jika dibandingkan dengan perkembangan BMT di Jawa, BMT yang ada di Palembang perlu jihad ekonomi untuk mengembangkan ekonomi syariah tanpa riba”.⁸⁵

Bahwa pendapat itu menyatakan, ada pikiran pesimis terhadap perkembangan BMT di Palembang yang disampaikan oleh BMT Surya Barokah. Bahwa perbedaan suatu wilayah memang bisa saja menjadikan suatu bisnis tidak berkembang, ini lantaran masyarakat pada suatu wilayah tertentu berbeda dengan masyarakat lain dikarenakan kebiasaannya yang berbeda, selain itu juga cara pandang terhadap suatu lembaga keuangan syariah yang masih asing. Mereka masih terbiasa dengan rentenir atau lembaga keuangan yang tidak berbasis syariah.

3. Perkembangan Awal BMT Objek Penelitian: Dasar Pendirian BMT

Pandangan terhadap perkembangan BMT sebelumnya merupakan wawasan dari sudut pandang BMT objek penelitian. Pandangan yang mereka sampaikan belum tentu benar 100%, ini karena bukan berdasarkan pada hasil penelitian. Perkembangan terhadap BMT sendiri mulai dari awal berdiri sampai sudah berjalan lebih mendekati kebenaran, karena mereka merasakannya sendiri.

Awal berdirinya BMT Al-Aqobah, menurut pengelolanya dapat dilihat dalam kutipan berikut:

“BMT AL-Aqobah didirikan atas dasar kepedulian terhadap sesama yang ditujukan kepada pedagang-pedagang kecil untuk memberi pembiayaan modal usaha agar terbebas dari jeratan rentenir atau ribawi”.⁸⁶

⁸⁵ Lili Kurniawan, *Manager BMT Surya Barokah Palembang*, wawancara 20 September 2018.

⁸⁶ Vera Diana, *Manager BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

Sejalan dengan pemikiran BMT AL-Aqobah adalah BMT Prima, menurut pengurus

BMT Prima:

"Bahwa di kecamatan Lempuing Jaya marak rentenir, mereka ada dimana mana, menjamur di masyarakat & yang menghantui pedagang kaki lima". Selain itu juga "untuk memberantas rentenir-rentenir yang ada di pasar-pasar, dan yang tidak terjamah oleh bank, karena bank menjamah yang 5 juta ke atas, kalau rentenir membantu pembiayaan 5 juta ke bawah".⁸⁷

Pernyataan tersebut di atas, memberi arti, isu bahwa rentenir menjerat usaha skala kecil dan mikro memang nyata. Ini karena rentenir membebani kreditor dengan bunga yang tinggi, umumnya 10% perbulan, bahkan bisa lebih tergantung pada keadaan yang ada. Rentenir yang memanfaatkan situasi, nilai bunga pinjamannya bisa semakin tinggi jika nasabah semakin terjepit yaitu ketika kebutuhan terhadap dana pinjaman sangat mendesak. Berbeda dengan BMT yang menerapkan margin pada pembiayaannya, dan nilainya berkisar antara 2–3% perbulan, nilai yang sangat jauh dengan yang ditetapkan oleh rentenir.

BMT Bina Ummat memiliki dasar pendirian yang berbeda, menurut pengelola

BMT Bina Ummat:

"Menjadi fasilitator umat dalam mengelola uang hasil usaha",⁸⁸

Hal ini mirip dengan dasar pendirian BMT Trans Mekar Sari Mandiri yaitu:

"Kepedulian terhadap sesama, dan membantu banyak orang supaya mau mempercayakan uangnya untuk dikelola secara syar'i".⁸⁹

⁸⁷ Muhammad Khoiri, Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI, wawancara 22 September 2018.

⁸⁸ Rosyidin, Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin, wawancara 29 September 2018.

⁸⁹ Siti Rohayah, Ketua Pengurus KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Tanjung Lago Banyuasin, wawancara 22 September 2018.

Dasar ini mengingatkan akan pandangan BMT Surya Barokah "...BMT yang ada di Palembang perlu jihad ekonomi untuk mengembangkan ekonomi syariah tanpa riba". Dasar ini juga disampaikan oleh pengurus BMT Prima, menurutnya:

"Para kyai, ustadz menginstruksikan bahwa kita harus kembali kepada perekonomian Islam/syariah".⁹⁰

Sehingga Jasa yang ditawarkan oleh BMT ialah pengelolaan uang secara syar'i. Pengelolaan uang secara syar'i berarti nasabah tidak mendapatkan bunga atas uang yang disimpannya. Nasabah/anggota hanya akan lebih disiplin dalam pemakaian uang, mereka akan lebih menghargai uang. Mengelola uang kelihatannya mudah, namun jika tidak tepat terhadap kebutuhan yang harus dibeli maka akan dapat mengganggu kelancaran usaha.

Dasar lain yang ideal dalam pendirian suatu bisnis ialah adanya peluang. BMT yang didirikan atas dasar adanya peluang ialah BMT Surya Barokah, menurutnya BMT Surya Barokah didirikan karena:

"Banyaknya kebutuhan (peluang) atas usaha pembiayaan yang berbasis syariah".⁹¹

BMT lain ialah BMT Prima, ketika proses pendirian BMT Prima, menurut pengurus BMT Prima:

"Bank besar seperti BRI Syariah belum ada, bank Muamalat hanya ada satu (1), yang tidak mampu mengakomodir kemauan-kemauan masyarakat".⁹²

Suatu usaha /bisnis yang dibangun atas dasar peluang maka usaha tersebut pada umumnya berorientasi pada pasar (konsumen). Mereka akan menyesuaikan

⁹⁰ Muhammad Khoiri, Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI, wawancara 22 September 2018.

⁹¹ Lili Kurniawan, Manager BMT Surya Barokah Palembang, wawancara 20 September 2018.

⁹² Muhammad Khoiri, Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI, wawancara 22 September 2018.

terhadap kebutuhan pasar, terus mengikuti perkembangan dinamikan pasar, dan mencari-cari terobosan sehingga pasar menerima akan keberadaannya. Dampaknya, bahwa ketika BMT tetap berada pada jalur anggaran dasarnya, maka usaha akan cepat tumbuh dan berkembang.

Pernyataan senada namun tidak tampak secara eksplisit adanya peluang adalah oleh BMT Insan Mulia, menurutnya bahwa BMT Insan Mulia lahir dikarenakan:

“Sebagai salah satu bentuk program dibawah divisi Madrasah Ummat Dompot Sosial Insan Mulia”.⁹³

Berdasarkan pernyataan itu, bahwa lahirnya suatu usaha yang timbul dari usaha sebelumnya sebagai divisi baru biasanya juga karena faktor kebutuhan pasar akan hadirnya BMT baru. Selain itu, BMT Insan Mulia tahu, bahwa semakin maraknya masyarakat yang kembali ke syariah maka produk/jasa seperti lembaga keuangan syariah tentu akan diminati oleh kebanyakan masyarakat.

Berdasarkan pendapat para narasumber, secara umum BMT didirikan karena ada celah dan peluang bisnis lembaga keuangan syariah. Celah karena masyarakat memiliki kebutuhan terhadap pinjaman yang selama ini digantungkan pada rentenir, namun sebetulnya mereka (masyarakat) tidak menginginkannya. Begitupun dengan peluang, bunga yang ditetapkan rentenir cukup tinggi, jadi jika BMT menetapkan margin sekitar 2% maka masyarakat sudah pasti akan memilihnya. Kemudian juga para kyai, dan ustadz yang menghimbau agar umat Islam kembali kepada syariat Islam, maka hal ini juga akan menambah minat masyarakat terhadap hadirnya BMT.

⁹³ Lili Kurniawan, *Manager BMT Surya Barokah Palembang*, wawancara 20 September 2018.

4. Perkembangan Aktivitas BMT Objek Penelitian

Langkah awal usaha adalah mendirikan usaha tersebut. Setelah usaha berdiri, dan kemudian menjalani aktivitasnya maka akan tampak kendala dan atau kelancaran dari usaha tersebut. Perkembangan BMT juga tidak selalu berjalan mulus dari waktu ke waktu. Perkembangan BMT Al-Aqobah, menurut pengelola BMT Al-Aqobah:

“Berkembang secara fluktuatif dan cenderung stabil pada sebagian produk, yaitu seperti simpanan wadi’ah”.⁹⁴

Sedangkan menurut pengurus BMT Prima, seperti kutipan berikut:

“Perkembangan BMT Prima sendiri sampai saat ini BMT Prima masih tetap eksis dan menjadi percontohan khususnya di kabupaten Oku Timur dan lembaga keuangan kecil. Kemudian ketika perekonomian BMT lesu akan mengikuti perekonomian pada umumnya. Sempat menanjak pada tahun 2015 dan 2016. Pada tahun 2017 masih lumayan, namun pada tahun ini (2018) belum menunjukkan titik mana yang menarik”.⁹⁵

Begitu juga menurut pendapat pengelola BMT Surya Barokah:

“Perkembangan BMT Surya Barokah sempat tidak Operasional dan sekarang mulai tumbuh kembali setelah ada 212 mart sehingga sedang masa membangun perbaikan dan remedial dalam bidang jasa keuangannya”.⁹⁶

Berdasarkan kutipan di atas, tidak stabilnya perkembangan BMT-BMT, kadang naik dan kadang turun dalam dunia usaha adalah suatu kewajaran. Biasanya produk yang tidak memiliki keunggulan akan mudah ditinggalkan oleh nasabah. Sebaliknya produk yang dapat memberi manfaat akan tetap dipertahankan oleh nasabah. Simpanan wadi’ah dari BMT Al-Aqobah merupakan contoh produk yang tetap diminati oleh anggotanya. Kemudian faktor perekonomian secara luas juga

⁹⁴ Vera Diana, *Manager BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

⁹⁵ Muhammad Khoiri, *Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI*, wawancara 22 September 2018.

⁹⁶ Lili Kurniawan, *Manager BMT Surya Barokah Palembang*, wawancara 20 September 2018.

akan berdampak pada usaha BMT, ini karena BMT bersifat menerima simpanan para anggota. Jadi jika para anggota usahanya mengalami kelesuan, maka mereka tidak dapat menyisihkan uangnya untuk disimpan ke BMT. Kemudian persoalan pembiayaan juga sama, pada saat usaha anggota tidak mengalami pertumbuhan, maka tidak ada kebutuhan tambahan yang mereka inginkan, artinya dana BMT tidak keluar sehingga BMT sendiri tidak akan dapat mentarget penerimaan margin dari nasabahnya.

Juga perlu terobosan untuk suatu usaha tidak *stagnan* atau mengalami kemunduran bahkan mati (tidak beroperasi), seperti yang dilakukan oleh BMT Surya Barokah. BMT ini membangun 212 mart untuk memulihkan kembali kesehatan usahanya. Berkat terobosan 212 mart nya BMT Surya Barokah kembali dapat beroperasi. 212 mart merupakan mini market, yaitu toko yang pengelolaannya modern menggunakan komputersisasi. Adanya 212 mart membuat BMT Surya Barokah tidak kesulitan menginvestasikan dana yang dimiliki dan sudah dihimpun dari masyarakat.

Namun untuk BMT Insan Mulia perkembangannya berjalan mulus. Menurut pengelolanya:

“Mampu menjangkau masyarakat luas, dan dari tahun ke tahun terus tumbuh, baik keanggotaan ataupun aset”.⁹⁷

Pertumbuhan yang terus naik ini tentunya ada yang menjadi penyebabnya. Menurut beberapa anggotanya, BMT Insan Mulia:

“Lebih mudah prosesnya dan tidak rumit dan akadnya jelas, dijemput ke pasar, mendapat perhatian khusus dan kemudahan dalam simpanan dan pinjaman, nyaman dan aman, dan pelayanannya ramah”.⁹⁸

⁹⁷ Asep Sarnopa, *Manager BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

⁹⁸ Nasabah, *BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

Berdasarkan pernyataan anggota BMT, mereka merasa puas terhadap produk dan juga pelayanan BMT. Kepuasan pelanggan merupakan gambaran tingkat kepuasan pelanggan ketika menggunakan produk/jasa yang dikeluarkan oleh produsen, dalam hal ini BMT Insan Mulia.

Produk yang dikeluarkan oleh BMT Insan Mulia, salah satunya yang dapat menumbuhkan keanggotaan ialah simpanan pasar. Pada tahun 2017 simpanan pasar memiliki jumlah simpanan yang paling besar yaitu sebesar 503, dibandingkan dengan produk simpanan lain seperti simpanan berkah 478, simpanan pintar 80, ...), dan produk ini (simpanan pasar) memberi pelayanan kepada anggota (nasabah) “dijemput di pasar”.⁹⁹ Jadi kepada anggota yang tidak sempat ke BMT karena disibukkan dengan aktivitasnya yang padat, yang bisa saja jam dagangnya seperti jam BMT beroperasi, maka waktu untuk mendatangi BMT tidak ada, sudah sepantasnya jika BMT ingin meningkatkan jumlah anggota atau simpanan harus rela terjun langsung ke pasar.

Perkembangan BMT Bina Ummat dan BMT Trans Mekar Sari Mandiri adalah pada membangun kekuatan internalnya. BMT Bina Ummat memperkuat fasilitas dalam memberikan pelayanan kepada anggota. BMT Bina Ummat, menurutnya akan:

“Mengubah sistem pelayanan dari manual menjadi terkomputerisasi”.¹⁰⁰

Pengubahan sistem ini memang sudah seharusnya, mengingat sudah jamannya komputerisasi dan online. Pekerjaan yang diselesaikan dengan komputerisasi akan menjadi lebih ringan, cepat, dan dapat meminimalisir kesalahan.

⁹⁹ Asep Sarnopa, *Manager BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

¹⁰⁰ Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuwasin*, wawancara 29 September 2018.

Disamping perkembangan fasilitas, BMT Bina Ummat juga akan:

“Meningkatkan rasio permodalan terhadap hutang dengan meningkatkan angka kecukupan modal, melakukan bidang usaha di luar pembiayaan dengan memiliki bidang usaha produktif seperti usaha payment, PPOB dan pabrik kelapa sawit, dan mengembangkan produk tabungan berjangka dengan cara memperbanyak nasabah yang mengikuti tabungan”.¹⁰¹

Langkah perkembangan ini antara kecukupan modal, memperbanyak nasabah dan membangun usaha dapat memunculkan keseimbangan antara dana investasi yang masuk dan alokasi pemakaian dana tersebut, sehingga dapat mengurangi dana yang *stagnant*. Karena bisa berdampak pada kejenuhan, dana bertambah namun tidak produktif.

Perkembangan lain dari BMT Bina Ummat ialah pengembangan SDM, menurutnya:

“BMT Bina Ummat melakukan studi banding dengan tujuan meningkatkan kemampuan managerial dan teknis bagi manager dan pengendalian internal. Pelatihan bagi staf operasional dengan tujuan meningkatkan kemampuan pelayanan anggota, pengendalian dan komunikasi dengan lini lain. Pelatihan marketing dengan tujuan meningkatkan kemampuan marketing dalam bidang promosi, penjualan dan analisa. Pelatihan SOM dan SOP dengan tujuan meningkatkan pemahaman karyawan terhadap berbagai peraturan internal BMT Bina Ummat”.¹⁰²

SDM (sumber daya manusia) yang berkembang ilmunya dapat mengangkat status perusahaan (BMT). Perusahaan yang peduli dengan peningkatan kemampuan SDM nya merupakan perusahaan yang memiliki orientasi masa depan. Perkembangan peningkatan kemampuan SDM BMT Bina Ummat pada semua lini, mulai dari tingkat yang melayani anggota/nasabah secara langsung sampai tingkat manager. Peningkatan SDM secara menyeluruh ini dapat mempercepat gerak BMT, sinergi

¹⁰¹ Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin*, wawancara 29 September 2018.

¹⁰² Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin*, wawancara 29 September 2018.

yang terjadi akan mudah menggerakkan organisasi (BMT). Jika yang bertambah ilmunya hanya personel tertentu saja maka sistem tidak akan bergerak optimal.

Perkembangan pembiayaan pada BMT Bina Ummat adalah untuk pembiayaan Murabahah (pengadaan barang), menurutnya:

“Untuk usaha belum, karena pernah namun gagal, contoh murabahah ialah perkebunan, nanti mereka menyebutkan apa yang dibutuhkan, dan pihak BMT yang membelanjakan seperti pupuk, racun, dll”.¹⁰³

Kegagalan pada pemberian modal untuk usaha yang umumnya berupa uang memang lebih beresiko. Berbeda dengan pemberian modal dalam bentuk barang, dimana barang tersebut merupakan alat yang dapat menunjang aktivitas usaha anggota. Pemberian modal dalam bentuk uang, jika kreditor tidak memiliki komitmen tinggi dalam menjalankan usahanya dan amanah maka distribusi uang pinjaman bisa menyebar ke yang tidak pada tempatnya.

Kemudian BMT Trans Mekar Sari Mandiri membangun kekuatan dari dalamnya, menurutnya dengan:

“Melakukan pengkaderan, melakukan rapat tukar pengalaman lapangan”, dan dengan anggota “memberi pelayanan terkadang sampai anggota/nasabah datang ke rumah untuk konsultasi”, dan dengan instansi “menjalin hubungan baik dengan Dinas untuk dapat pembinaan”.¹⁰⁴

Perkembangan yang dialami oleh BMT Trans Mekar Sari Mandiri berhubungan dengan semua pilar yang dapat membuat BMT semakin kuat. Pengkaderan berarti SDM (Sumber Daya Manusia) yang merupakan asset paling berharga terus ditingkatkan nilainya, agar dapat bekerja dengan baik, bekerja sesuai dengan standar perusahaan. Kemudian saling berbagi pengalaman merupakan pembelajaran yang

¹⁰³ Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin*, wawancara 29 September 2018.

¹⁰⁴ Siti Rohayah, *Ketua Pengurus KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Tanjung Lago Banyuasin*, wawancara 22 September 2018.

bersifat “kasus”, sehingga dapat membantu karyawan lain mendapatkan ilmu secara praktis yang juga dapat diterapkan ke nasabah lain.

Hubungan BMT Trans Mekar Sari Mandiri dengan nasabah juga dijalin, dan pelayanan yang dijalin tidak terbatas pada jam kerja. Sehingga persoalan nasabah tidak sampai berlarut-larut. Keadaan ini akan mendukung perkembangan BMT untuk tumbuh terus. Selain itu juga dengan pihak Instansi dijalin hubungan. Adanya hubungan dengan instansi (dinas terkait) akan membantu BMT mendapatkan *support*, dan juga BMT mendapatkan dana hibah yang tidak ada kewajiban mengembalikan, sehingga dapat menambah aset perusahaan.

Berdasarkan pembahasan di atas, bahwa lahirnya BMT kebanyakan dikarenakan oleh kepedulian para pendiri BMT terhadap sesama dalam keluar dari himpitan riba. Antara BMT yang mati dan hidup masih lebih banyak BMT yang hidup. BMT yang mati dan menjadi banyak inspirasi bagi BMT lain ialah BMT Puskopis. Ini karena BMT Puskopis sebelum pergantian pengurus merupakan BMT yang sehat dan menjadi contoh banyak BMT. Kemudian BMT-BMT yang sekarang masih hidup dan sehat, ialah BMT-BMT yang terus melakukan pembenahan diri. Segmen pasarnya (target anggota) tidak semua orang. Mereka pilih sesuai daya kemampuannya. Untuk meningkatkan pelayanan, pembenahan juga pada kualitas SDM BMT yaitu dengan memberi pelatihan. Untuk meningkatkan pelayanan juga dilakukan *upgrade* pada sistem komputerisasinya.

Hasil perkembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di Sumatera Selatan, berdasarkan pembahasan di atas secara ringkas ada dalam tabel berikut.

Tabel 4.1
Perkembangan BMT di Sumatera Selatan

1	Dulu (BMT lain), Menurut BMT AL-Aqobah	Sekarang (BMT AL-Aqobah Palembang)
	BMT cenderung timbul tenggelam, ada masa-masa BMT berjaya dan ada masa-masa BMT cenderung merosot bisa dikarenakan faktor-faktor eksternal atau internal.	Berkembang secara fluktuatif dan cenderung stabil pada sebagian produk, yaitu seperti simpanan wadi'ah.
<p>BMT dapat mengalami timbul, tenggelam, berjaya, merosot, atau fluktuatif. Agar BMT menjadi stabil, maka dibutuhkan manajemen yang kuat. Agar manajemen kuat, maka seharusnya:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Kecenderungan pada tindakan, 2) Dekat dengan pelanggan, 3) Kebebasan dan kewirausahaan, 4) Produktivitas melalui orang, 5) Keterlibatan langsung/mengetahui soal-soal, 6) Tetap berfokus kepada bidang yang diketahui, 7) Organisasi yang sederhana dan ramping, 8) Pengendalian yang kendur dan kencang pada saat yang bersamaan. 		
2	Dulu (BMT lain), Menurut BMT Bina Ummat	Sekarang (KSPPS BMT Bina Ummat)
	BMT Bina Ummat tidak memiliki gambaran terhadap BMT lain.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Mengubah sistem pelayanan dari manual menjadi terkomputerisasi. 2) Meningkatkan rasio permodalan terhadap hutang dengan meningkatkan angka kecukupan modal. 3) Melakukan bidang usaha di luar pembiayaan, seperti usaha payment, PPOB dan pabrik kelapa sawit. 4) Mengembangkan produk tabungan berjangka dengan cara memperbanyak nasabah yang mengikuti tabungan. 5) Melakukan studi banding. 6) Pelatihan bagi staf operasional, pelatihan marketing, pelatihan SOM dan SOP bagi karyawan.

Komputerisasi, Pekerjaan yang diselesaikan dengan komputerisasi akan menjadi lebih ringan, cepat, dan dapat meminimalisir kesalahan.

Kecukupan modal, memperbanyak nasabah dan membangun usaha dapat memunculkan keseimbangan antara dana investasi yang masuk dan alokasi pemakaian dana tersebut, sehingga dapat mengurangi dana yang *stagnant*. Karena bisa berdampak pada kejenuhan, dana bertambah namun tidak produktif.

SDM (sumber daya manusia) yang berkembang ilmunya dapat mengangkat status perusahaan (BMT). Perusahaan yang peduli dengan peningkatan kemampuan SDM nya merupakan perusahaan yang memiliki orientasi masa depan. Perkembangan peningkatan kemampuan SDM BMT Bina Ummat pada semua lini, mulai dari tingkat yang melayani anggota/nasabah secara langsung sampai tingkat manager. Peningkatan SDM secara menyeluruh ini dapat mempercepat gerak BMT, sinergi yang terjadi akan mudah menggerakkan organisasi (BMT). Jika yang bertambah ilmunya hanya personel tertentu saja maka sistem tidak akan bergerak optimal.

3	Dulu (BMT lain), Menurut BMT Insan Mulia	Sekarang (BMT Insan Mulia Palembang)
	Ada beberapa BMT yang sudah berdiri tetapi belum diketahui oleh masyarakat karena segmennya hanya komunitas belum menjangkau masyarakat luas terutama di pasar.	Mampu menjangkau masyarakat luas, dan dari tahun ke tahun terus tumbuh, baik keanggotaan ataupun aset.
<p>Segmentasi pasar ialah mengelompokkan pasar. Proses, agar perusahaan memahami pasar yang diinginkan, perusahaan (BMT) harus mempelajari profil setiap segmen. Manfaat yang akan didapat, perusahaan akan lebih memahami karakteristik pasar yang diinginkan. Perkembangan BMT Insan Mulia, segmen yang tumbuh ialah simpanan pasar. Tumbuhnya “simpanan pasar”, dikarenakan Insan Mulia sangat dekat dengan anggota, yaitu memberi pelayanan kepada anggota (nasabah) dengan “dijemput di pasar”.</p>		
4	Dulu (BMT lain), Menurut BMT Prima	Sekarang (Kopsyah BMT Prima Lempuing Jaya)
	Ada BMT Puskopis yang karena salah dalam pengelolaan sekarang ini masih dalam kondisi koma, BMT Bumi Sejahtera juga sama karena tidak profesional dalam pengelolaan sekarang kondisinya mati suri, padahal sudah mendapat bantuan dari pemerintah. Selain kedua	Perkembangan BMT Prima sendiri sampai saat ini BMT Prima masih tetap eksis dan menjadi percontohan khususnya di kabupaten Oku Timur dan lembaga keuangan kecil. Kemudian ketika perekonomian BMT lesu akan mengikuti perekonomian pada umumnya. Sempat menanjak pada tahun 2015 dan 2016. Pada tahun 2017 masih

	BMT tersebut ada BMT-BMT lain yang didirikan, mereka hanya bisa mendirikan tapi tidak bisa melambungkan/menjaga eksistensinya.	lumayan, namun pada tahun ini (2018) belum menunjukkan titik mana yang menarik.
<p>Mereka yang tidak dapat membuat usahanya tumbuh, berkembang dan maju bukanlah seorang wirausaha (<i>entrepreneur</i>).</p> <p>Mereka yang membuat usahanya <i>stagnan</i> atau tidak berkembang hanyalah seorang wiraswasta.</p> <p>Kopsyah BMT Prima Lempuing Jaya ditahun 2017 perkembangannya “lumayan” (= tidak maju), dan ditahun2018 “belum menunjukkan titik mana yang menarik” (=tidak tumbuh), sehingga pendiri Kopsyah BMT Prima Lempuing Jaya hanyalah seorang wiraswasta, bukanlah seorang wirausaha (<i>entrepreneur</i>).</p>		
5	Dulu (BMT lain), Menurut BMT Surya Barokah	Sekarang (BMT Surya Barokah Palembang)
	Kebanyakan BMT di Palembang susah untuk maju. Jika dibandingkan dengan perkembangan BMT di Jawa, BMT yang ada di Palembang perlu jihad ekonomi untuk mengembangkan ekonomi syariah tanpa riba.	Perkembangan BMT Surya Barokah sempat tidak operasional dan sekarang mulai tumbuh kembali setelah ada 212 mart sehingga sedang masa membangun perbaikan dan remedial dalam bidang jasa keuanganya.
<p>BMT Surya Barokah Palembang “Sempat Tidak Operasional”, sehingga pendiri BMT ini hanyalah seorang wiraswasta, Bukanlah seorang wirausaha (<i>entrepreneur</i>). Penyebabnya adalah karena:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Kurang percaya diri, alasannya: “Kebanyakan BMT di Palembang susah untuk maju, jika dibandingkan dengan perkembangan BMT di Jawa”. <input type="checkbox"/> Tidak memiliki Kepemimpinan, alasannya: “mulai tumbuh kembali setelah ada 212 Mart”. 		
6	Dulu (BMT lain), Menurut BMT Trans Mekar Sari Mandiri	Sekarang (KSU Syari’ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri)
	BMT Trans Mekar Sari Mandiri tidak memiliki gambaran terhadap BMT lain.	<ul style="list-style-type: none"> o Melakukan pengkaderan, o Melakukan rapat tukar pengalaman lapangan, o Memberi pelayanan terkadang sampai anggota/nasabah datang ke rumah untuk konsultasi, o Menjalin hubungan baik dengan Dinas untuk dapat pembinaan.

Pengkaderan, dapat meningkatkan nilai SDM (Sumber Daya Manusia) yang merupakan aset paling berharga perusahaan, agar dapat bekerja dengan baik, bekerja sesuai dengan standar perusahaan.

Tukar Pengalaman, merupakan pembelajaran yang bersifat “kasus”, dapat membantu karyawan lain mendapatkan ilmu secara praktis yang juga dapat diterapkan ke nasabah lain.

Pelayanan Tanpa Batas Jam, sehingga persoalan nasabah tidak sampai berlarut-larut. Keadaan ini akan mendukung perkembangan BMT untuk tumbuh terus.

Menjalin Hubungan Baik dengan Instansi, akan membantu BMT mendapatkan *support*, dan juga BMT mendapatkan dana hibah yang tidak ada kewajiban mengembalikan, sehingga dapat menambah aset perusahaan.

7. Perkembangan BMT Puskopis

Sebelum pergantian kepengurusan BMT Puskopis merupakan BMT dengan aset terbesar di Sumatera Selatan pada tahun 2015.

Pada tahun 2016 (tutup buku tahun 2015) terjadi pergantian kepengurusan. Setelah pergantian kepengurusan ini BMT Puskopis goyah, manajemennya kurang rapi. Banyak pembiayaan bermasalah dan banyak jaminan sertifikat tanah yang tumpang tindih. Jadi setiap jaminannya tidak bisa di eksekusi.

Sekarang BMT Puskopis sudah bangkrut. Kalau ditelusuri penyebab utama dari bangkrutnya BMT Puskopis ini ialah bahwa pihak manajemen BMT sudah tidak menjaga kepercayaan yang sudah diberikan oleh masyarakat. Kesalahan lebih banyak terjadi pada:

1. Penyaluran yang tidak selektif dan terkesan menyalahi SOP.
2. Banyak anggota pendiri yang tidak amanah setelah melakukan pembiayaan.
3. Tidak ketatnya pengurus dan pengelola dalam melakukan penagihan.

B. Strategi Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Dalam Dimensi

Process, Content, dan Context sebagai Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah di Sumatera Selatan

Perkembangan BMT yang mengalami fluktuasi, kadang naik dan kadang turun, atau stabil yaitu pertumbuhan naik terus, tidak bisa lepas dari strategi. Strategi adalah pendekatan dari suatu rencana, dan merupakan eksekusi dari sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Setiap perusahaan memiliki strategi yang berbeda satu sama lain. Strategi Al-Aqobah seperti kutipan data berikut:

“Melakukan dengan memberikan kemudahan kepercayaan dan keringanan dalam menentukan margin dan penyelesaian masalah kredit macet”.¹⁰⁵

Strategi ini memberi keleluasaan pada nasabah. Nasabah yang biasanya berhubungan dengan rentenir akan mendapat keringanan, karena margin yang ditetapkan oleh BMT lebih kecil. Kemudian persoalan kredit macet harus diselesaikan. Kredit macet dapat mengganggu keuangan BMT, dana yang disalurkan tidak dapat kembali dengan lancar. Sehingga *cash flow* akan terganggu, begitu juga dengan margin yang merupakan pemasukan usaha akan tersendat. Kalau pemasukan tersendat maka BMT tidak akan bisa menghidupi usahanya dan menggaji karyawannya lagi.

Hasil dari strategi BMT Al-Aqobah, menurut narasumber:

“Perkembangan dan perbaikan serta pemahaman nasabah terhadap bahaya riba”¹⁰⁶,

Maksudnya adalah BMT melakukan pendekatan ke nasabah agar tidak ke rentenir dan berpindah ke BMT dengan memberi pemahaman akan bahaya riba. Dalam pandangan agama Islam, riba merupakan akad pinjam uang yang diharamkan. Sesuatu yang diharamkan jika dilanggar dapat menyebabkan dosa dan tidak barokah hasil yang diterimanya. Selain itu:

“Hasil dari strategi tersebut, bagi perusahaan dan juga bagi unit-unitnya cenderung positif dan diterima dengan baik, baik bagi pengusaha maupun unit-unitnya”.¹⁰⁷

Jadi pada dasarnya hasil yang didapat mendatangkan nilai positif bagi semua warga organisasi/BMT.

Target nasabah BMT AL-Aqobah adalah:

¹⁰⁵ Vera Diana, *Manager BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

¹⁰⁶ Vera Diana, *Manager BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

¹⁰⁷ Vera Diana, *Manager BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

“Mereka yang ada disekitar BMT yang membutuhkan, juga nasabah pasar Lemabang”.

Kemudian...

“Yang terlibat dalam strategi ini ialah pengurus dan pengelola BMT. Strategi ini dibuat, dianalisa, diformulasi, dibentuk, dilaksanakan, diubah, dan dikendalikan oleh Manager dan berlanjut ke Pengurus, dan dijalankan oleh Pengelola, terakhir bagian Lapangan”.

Strategi dibutuhkan dan dilaksanakan...

“Saat untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan kualitas produk pembiayaan agar dapat terlaksana dengan baik dan optimal sesuai dengan kebutuhan pangsa pasar BMT”.

Proses dari strategi tersebut...

“Mulai dijalankan sekitar 5 bulan yang lalu, prosesnya sekitar 1 bulan dan hasilnya terlihat dengan jelas perkembangan dan perbaikan serta pemahaman nasabah terhadap bahaya riba”.¹⁰⁸

Strategi BMT Bina Ummat, menurut narasumber:

"Melakukan kedekatan BMT dengan anggota, sangat dekat seperti keluarga. Memosisikan mereka (anggota) selain sebagai nasabah juga sebagai tamu. Pembicaraannya tidak monoton sekedar transaksi, namun lebih dari itu".¹⁰⁹

Ini artinya BMT sedang membangun loyalitas terhadap anggota. Segala uneg-uneg anggota dapat disampaikan ke BMT. Sehingga anggota dapat terikat terus, dan untuk pindah ke Lembaga lain kecil kemungkinannya. Hasil dari strategi ini...

“Anggota/nasabah menjadi aktif dalam mendatangi kantor untuk melakukan penyetoran”.¹¹⁰

¹⁰⁸ Vera Diana, *Manager BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

¹⁰⁹ Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin*, wawancara 29 September 2018.

¹¹⁰ Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin*, wawancara 29 September 2018.

Mereka pada akhirnya juga menjadi anggota yang loyal. Kesetiaan BMT juga dibalas oleh kesetiaan anggota. Dengan demikian, dalam perkembangannya, semakin banyak dana yang terhimpun, BMT Bina Ummat menurut nara sumber:

“Melakukan bidang usaha di luar pembiayaan dengan memiliki bidang usaha produktif seperti usaha payment, PPOB dan pabrik kelapa sawit”¹¹¹

Berdasarkan pernyataan itu maka dana yang terkumpul dapat tersalurkan. Jika dana masuk berupa simpanan atau pengembalian angsuran dan keluar berupa pembiayaan baik kepada usaha nasabah maupun sendiri seimbang maka perusahaan akan berjalan dengan sehat.

Kemudian untuk memperlancar pelayanan BMT Bina Ummat akan melakukan:

“Melakukan migrasi program dalam pencatatan pembukuan yang manual walaupun menggunakan Excel ke program aplikasi yang terkomputerisasi, dan proses ini dari pengurus ke manager”.¹¹²

Dengan demikian, perubahan sistem ini akan membantu pelayanan mengingat nasabah yang datang menginginkan pelayanan yang cepat dan benar.

Untuk strategi pemasaran yang dijalankan oleh BMT Bina Ummat ialah:

“Mensosialisasikan BMT Bina Ummat dengan tujuan masyarakat paham dengan KSPPS BMT Bina Ummat, nasabah mengerti dengan seluruh program KSPPS BMT Bina Ummat. Menerima panggilan dari nasabah untuk setor tabungan dengan tujuan menambah daya minat masyarakat untuk bergabung dengan KSPPS BMT Bina Ummat, memudahkan nasabah yang memiliki aktifitas yang padat. Silaturahmi dan sapa umat dengan tujuan lebih mengetahui keadaan nasabah. Selain itu juga setiap awal bulan ada rapat, yang diundang Pengurus, Ketua, Sekretaris, Bendahara, Pembina, Pengawas. Pembahasannya mengenai laporan pengembangan BMT dalam satu bulan, dimusyawarakan, inovasi apa yang bisa dilakukan, seperti Pembukuan supaya rapi karena merasakan betul manfaatnya”.¹¹³

¹¹¹ Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin*, wawancara 29 September 2018.

¹¹² Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin*, wawancara 29 September 2018.

¹¹³ Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin*, wawancara 29 September 2018.

Berdasarkan kutipan di atas, strategi ini bisa dijalankan dan menjadi rutinitas aktivitas BMT Bina Ummat. Hasil dari strategi ini akan lebih mendekatkan anggota ke BMT. Ini karena BMT lebih aktif bersosialisasi, melakukan kunjungan, menjemput tabungan anggota, dan sapa umat. BMT sendiri akan mengenal lebih jauh anggotanya. Kemudian jika BMT melakukan rapat, maka penanganan terhadap persoalan-persoalan anggota akan mudah untuk diselesaikan.

BMT Insan Mulia memiliki strategi seperti yang ter kutip di bawah ini:

“Melakukan promosi lewat media *facebook*, IG, WA dan promosi *direct selling* dilapangan atau *face to face* yaitu mensosialisasikan produk dan jasa layanan yang dimiliki. Selain itu memberikan penyelesaian atas keluhan nasabah”.¹¹⁴

Berdasarkan pada kutipan di atas, bahwa era informasi dimanfaatkan betul oleh BMT Insan Mulia. Melalui media online bentuk-bentuk promosi akan dikenal masyarakat secara luas, tidak hanya oleh masyarakat sekitar BMT, namun juga oleh masyarakat luar BMT, bahkan sampai keluar kota. Media promosi online akan efektif jika anggota yang disasar juga menggunakan IT dalam sebagian besar aktivitas usahanya. Mereka familiar dengan pencarian-pencarian informasi untuk kebutuhan usaha, termasuk kebutuhan pengelolaan keuangan dan atau pinjaman.

Strategi ini dalam BMT Insan Mulia dikembangkan dan dijalankan oleh...

“Seluruh pengelolah BMT Insan Mulia Palembang. Strategi dilakukan setiap hari dan ada evaluasi, yang dievaluasi persatu bulan sekali. Untuk menghindari kelesuhan pasar (nasabah), strategi dijalankan setiap saat dan lebih gencar terutama dibulan-bulan saat rawan penarikan simpanan”.¹¹⁵

Maksud dari kutipan diatas, bahwa Perjalanan usaha tidaklah selalu lancar seperti yang diharapkan, namun jika ada kelesuhan atau penurunan anggota, apalagi

¹¹⁴ Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuwasin*, wawancara 29 September 2018.

¹¹⁵ Asep Sarnopa, *Manager BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

sampai menarik simpanannya maka perusahaan harus cepat bergerak menyelesaikan masalah tersebut. Penarikan simpanan anggota merupakan hak anggota, karena uang tersebut milik anggota, dan ikatan antara anggota dengan BMT, BMT hanya sebatas lembaga yang menerima simpanan yang sewaktu-waktu dana tersebut bisa ditarik kembali oleh anggota, kecuali seperti deposito yang memiliki ikatan dalam batas waktu yang sudah ditentukan. Penarikan dana oleh anggota kemungkinan yang terjadi adalah bisa karena kepercayaan anggota sudah tidak ada terhadap BMT, atau bisa saja ada BMT lain yang memberi imbalan lebih atas simpanannya. Jadi BMT Insan Mulia harus mengoreksi dirinya sendiri, dan juga harus melihat perkembangan BMT lain, karena persaingan antar BMT sudah pasti ada.

Hasil dari strategi BMT Insan Mulia ialah:

“Jumlah simpanan secara total mengalami kenaikan”.¹¹⁶

Ini artinya anggota BMT Insan Mulia banyak dari masyarakat yang melek online. Selain sentuhan online, BMT juga melakukan sentuhan manusiawi, bahwa...

“Selain itu (online) memberikan penyelesaian atas keluhan nasabah”.¹¹⁷

Bahwa semua bentuk interaksi tidak dapat dislesaikan secara online semua. Layanan yang sifatnya penyelesaian atas masalah perlu tatap muka, ini karena dapat lebih cepat tuntas dan menghindari *miss* atas penjelasan yang disampaikan oleh pihak BMT kepada anggota.

Proses dari strategi tersebut ialah:

“Dari mulai dijalankan sampai menghasilkan hasil dilakukan oleh team pengurus dan manager yang merumuskan, setelah itu manager menyampaikan strategi kepada team, baru dilaksanakan dilapangan”.¹¹⁸

¹¹⁶ Asep Sarnopa, *Manager BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

¹¹⁷ Asep Sarnopa, *Manager BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

¹¹⁸ Asep Sarnopa, *Manager BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

Kerja team, lebih baik daripada kerja sendiri-sendiri, karena BMT merupakan suatu organisasi.

Untuk BMT Prima strategi yang sedang dijalankan adalah terkait dengan ekspansi. Ekspansi adalah memperbesar/memperluas usaha yang ditandai dengan penciptaan pasar baru, perluasan fasilitas, perekrutan pegawai, atau lainnya. Ekspansi yang dilakukan oleh BMT Prima ialah penciptaan pasar baru atau membuka cabang baru. Strategi yang dilakukan oleh BMT Prima ialah:

“Sebelum ekspansi melihat/menganalisa dulu kultur dari masyarakat setempat dimana BMT cabang akan dibuka. Kemudian organisasi digalakkan, perkumpulan-perkumpulan kecil dimasuki”.¹¹⁹

BMT Prima mencoba mengikuti selera pasar. Keinginan pasar dicoba didengar untuk dilihat kulturenya. Ini artinya kebutuhan yang diinginkan oleh pasar akan diikuti oleh perusahaan. Sehingga produk/jasa yang akan dijual tidak akan ditolak oleh pasar. Kemudian pelayanan yang akan diberikan ke pasar tidak bersifat individu, namun dalam bentuk kelompok (organisasi). Model pelayanan produk/jasa bukan kepada individu namun kepada kelompok akan lebih efektif dalam mempercepat jumlah anggota. Kelemahan model ini, nasabah-nasabah individu yang potensial bisa tidak terlayani.

Metode yang diterapkan...

“Sesuai bidang masing-masing, untuk bidang pemasaran yaitu meningkatkan portofolio akad pembiayaan sistem bagi hasil mudharabah dan musyarakah, mengembangkan tabungan berhadiah, silaturahmi dan sapa umat, dan program gropyok pasar. Bahwa semua staf mulai dari pengurus, pengawas dan pengelola mulai dari pagi, siang, sore dan malam memperjuangkan BMT Prima”.¹²⁰

¹¹⁹ Muhammad Khoiri, *Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI*, wawancara 22 September 2018.

¹²⁰ Muhammad Khoiri, *Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI*, wawancara 22 September 2018.

Berdasarkan data di atas, bahwa bekerja sesuai keahlian akan menghasilkan hasil yang lebih optimal, apalagi secara team. Jika semua pada satu misi yang sama maka kekuatan perusahaan akan menjadi lebih kokoh.

Proses strategi BMT Prima berdasarkan kutipan berikut:

“Masuk ke berbagai lini, termasuk ke organisasi bisnis yang bisa dimasuki oleh pemuda serta fleksibel mengikuti gerak-gerik masyarakat. Strategi ini dijalankan oleh masing-masing dari pimpinan (manager) masuk ke organisasi-organisasi voley ball, klub motor, kepemudaan atau keagamaan dll dimana menyesuaikan kultur yang ada dibantu oleh marketing berdasarkan keahliannya. Karena ini akan mengena, yaitu berdasarkan kulturenya”.¹²¹

Hasil dari strategi ini...

“Banyak organisasi-organisasi, seperti voley ball, klub motor, kepemudaan atau keagamaan dll menjadi anggota/nasabah”.¹²²

Anggota BMT Prima dalam hal ini merupakan segmen tertentu yaitu suatu organisasi. Dari tujuh BMT yang penulis teliti, hanya BMT Prima yang mensegmentasi anggotanya merupakan organisasi, BMT lain anggotanya individu/perorangan. Segmentasi (segmentasi pasar) adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda. Kelompok yang di segmen oleh BMT Prima dalam hal ini adalah organisasi-organisasi yang akan dijadikan sebagai perwakilan dari BMT Prima.

Strategi BMT Surya Barokah ialah:

¹²¹ Muhammad Khoiri, *Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI*, wawancara 22 September 2018.

¹²² Muhammad Khoiri, *Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI*, wawancara 22 September 2018.

“Memperbaiki administrasi dengan dibantu sistem program keuangan, membuat produk tabungan yang menarik, pembiayaan dan analisis yang lebih akurat terhadap *lending*”.¹²³

Strategi ini timbul karena BMT sedang dalam...

“Masa membangun perbaikan dan remedial dalam bidang jasa keuanganya”¹²⁴ setelah sebelumnya sempat tidak operasional. BMT Surya Barokah dapat beroperasi lagi karena 212 mart. 212 mart merupakan usaha nyata perdagangan. Usaha ini membuat dana yang mengendap dapat digerakkan dan dibuat produktif.

Strategi yang dibuat oleh BMT Surya Barokah merupakan efek dari beroperasinya 212 mart. Berjalannya usaha 212 mart tentu akan membutuhkan dana lebih besar lagi, dan dana ini nantinya bisa diperoleh dari masyarakat melalui produk tabungan yang menarik. Kemudian untuk memperlancar proses transaksi, sistem administrasi harus ditenahi dengan menggunakan sistem program keuangan. Dana yang terhimpun dari anggota selain dapat digunakan untuk mengembangkan 212 mart, juga harus kembali kepada anggota yang membutuhkan pembiayaan. Pembiayaan, baik untuk usaha sendiri, maupun untuk anggota lain sama-sama dibutuhkan analisa yang akurat, karena menyangkut dana pihak ketiga yang harus dikembalikan. Jadi jika BMT menerapkan strategi “analisis yang lebih akurat terhadap *lending*”¹²⁵ merupakan antisipasi terhadap kredit macet atau “tingkat kredit macetnya berkurang”¹²⁶.

Kemudian yang terlibat dalam menjalankan strategi ini ialah:

¹²³ Lili Kurniawan, *Manager BMT Surya Barokah Palembang*, wawancara 20 September 2018.

¹²⁴ Lili Kurniawan, *Manager BMT Surya Barokah Palembang*, wawancara 20 September 2018.

¹²⁵ Lili Kurniawan, *Manager BMT Surya Barokah Palembang*, wawancara 20 September 2018.

¹²⁶ Lili Kurniawan, *Manager BMT Surya Barokah Palembang*, wawancara 20 September 2018.

“Pengurus, pengelola, dan anggota. Strategi dibuat dalam rapat, ketika *lending* pengajuan berkas harus data sebenarnya tidak fiktif, survei dengan analisis setiap pembiayaan dan pengawasan setelah pencairan. Untuk *Fundingnya* program yang menarik seperti tabungan Idul Fitri, tabungan Qurban dll. Strategi dibutuhkan dan dilaksanakan sesuai masa dan keunggulan programnya. Hasil dari strategi, karena baru di jalankan, yaitu seperti dengan karyawan 212 mart potong gaji sudah dijalankan dengan baik. Untuk yang *lending*, ketika *lending* jika ada yang pindah kerja namun tetap komitmen untuk melunasi”¹²⁷.

Berdasarkan pada kutipan data di atas, bahwa kefokusannya anggota BMT Surya Barokah ialah para pegawai UKM Mart 212 Surya barokah.

Kemudian untuk BMT Trans Mekar Sari Sari Mandiri, strategi yang diterapkan ialah:

“Tetap amanah, memberi kepercayaan penuh kepada karyawan dalam mengelola keuangan anggota/nasabah. Pengurus tidak boleh pinjam, semua untuk anggota. Membuat program penyampaian hasil secara rutin yang dikonsultasikan dengan dinas sosial dan dinas-dinas terkait. Mengadakan rapat, pertemuan untuk karyawan dan anggota. Melobi ke dinas minta masukan untuk kelancaran program BMT, masukkan yang diberikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengembangan BMT”¹²⁸.

Berdasarkan pada kutipan di atas, bahwa strategi BMT Trans Mekar Sari Mandiri berbeda dengan kebanyakan BMT lain. BMT Trans Mekar Sari Mandiri dana yang diperoleh dari dan untuk anggota. Pengurus hanya fokus pada pengelolaannya, tidak diperbolehkan juga menjadi nasabah. Hal ini akan menjaga keprofesionalan dalam bekerja, sehingga dapat terus menjaga amanah dari anggota.

Melakukan rapat, baik untuk konsolidasi dan mengetahui kekurangan hal/pekerjaan yang sudah dilakukan dan juga untuk menentukan langkah berikutnya. Hubungan yang dijalin oleh BMT Trans Mekar Sari Mandiri tidak hanya dengan anggota, namun juga dengan dinas. Strategi ini dapat mengoreksi kebijakan-

¹²⁷ Lili Kurniawan, *Manager BMT Surya Barokah Palembang*, wawancara 20 September 2018.

¹²⁸ Siti Rohayah, *Ketua Pengurus KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Tanjung Lago Banyuasin*, wawancara 22 September 2018.

kebijakan BMT Trans Mekar Sari Mandiri, baik yang sudah dijalankan maupun yang akan dilakukan. Selain itu informasi-informasi terbaru juga bisa BMT dapatkan, yang akan membantu BMT tidak salah dalam melangkah. Hasil dari strategi yang sudah dijalankan ini ialah:

“Investasi bertambah terus, dari anggota, perorangan menanamkan saham, dana hibah dari dinas-dinas terkait”¹²⁹.

Investasi dari segala arah ini, karena keterbukaan BMT terhadap siapa saja. Keterbukaan juga dapat memberi keleluasaan semua orang/kelompok/instansi terkait menjalin hubungan bisnis, dan ini harus dijaga agar tetap langgeng usaha yang dijalankan.

Kemudian...

“Secara proses untuk memajukan BMT Trans Mekar Sari Mandiri, semua terjun kelapangan dan langsung berinteraksi dengan masyarakat. Memberi pemahaman lewat pendekatan langsung (jika uang anda disimpan maka lebih aman, dan akan bisa membantu tetangga anda nantinya, karena kita yang mengelola), terus membangun kepercayaan masyarakat, juga cuci otak karyawan agar tetap amanah. Semua orang terlibat yang memiliki rasa tanggung jawab terhadap kemajuan BMT”¹³⁰.

Berdasarkan pada kutipan di atas, bahwa mekanisme kerja di BMT Trans Mekar Sari Mandiri tidak ada pendelegasian, semua bekerja dari mulai mendapatkan anggota, memprosesnya sampai kepada pelayanan purna anggota. Untuk usaha yang masih kecil dan belum memiliki cabang memang masih bisa teratasi semua, namun jika BMT Trans Mekar Sari Mandiri makin besar, pendelegasian atau bekerja berdasarkan bidangnya adalah suatu model yang lebih ideal.

Menurutnya...

¹²⁹ Siti Rohayah, *Ketua Pengurus KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Tanjung Lago Banyuasin*, wawancara 22 September 2018.

¹³⁰ Siti Rohayah, *Ketua Pengurus KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Tanjung Lago Banyuasin*, wawancara 22 September 2018.

“Kemudian yang tidak kalah penting adalah laporan keuangan. Rutin melaporkan ke dinas sosial tentang dana hibah yang sudah diterima”.¹³¹

Walaupun dana hibah merupakan dana yang tidak wajib dikembalikan, namun BMT Trans Mekar Sari Mandiri tetap melaporkan, ini baik untuk meningkatkan kepercayaan Dinas terhadap BMT Trans Mekar Sari Mandiri.

Kepada karyawan BMT Trans Mekar Sari Mandiri...

“Adanya pembelajaran secara sederhana, bagaimana menghitung suatu pinjaman uang serta pengembaliannya berdasarkan lama cicilannya plus marginnya. Untuk bagi hasil BMT minta 20%, dan pembiayaan sampai 25 juta untuk 15 orang (perkelompok, dihimpun oleh ketua kubu), untuk pembiayaan dalam wujud barang (margin 25% sampai 2 tahun)”, juga “membina masyarakat, dan BMT sendiri juga mendapat binaan dari dinas terkait”.

Target nasabah dan yang sudah berjalan adalah:

“Para petani, para kelompok usaha”.¹³²

Nasabah BMT Trans Mekar Sari kebanyakan kelompok-kelompok, namun berbeda dengan nasabah dari BMT Prima yang merupakan kelompok-kelompok muda dan cenderung yang bersifat kelompok hobi. Nasabah Trans Mekar merupakan kelompok-kelompok kecil usaha.

Berdasarkan pembahasan di atas, strategi yang diterapkan oleh BMT hadir melalui proses. Siklus prosesnya ialah pengurus–pengelola atau manajer dan berakhir pada karyawan yang langsung berhubungan dengan anggota. Isi strateginya ialah dalam rangka mengembangkan usaha BMT agar dapat diterima oleh masyarakat yang belum menjadi anggota maupun yang sudah menjadi anggota. Kemudian Strategi yang dipakai/diterapkan menyesuaikan kondisi,

¹³¹ Siti Rohayah, *Ketua Pengurus KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Tanjung Lago Banyuasin*, wawancara 22 September 2018.

¹³² Siti Rohayah, *Ketua Pengurus KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Tanjung Lago Banyuasin*, wawancara 22 September 2018.

dibagian mana yang harus diperkuat dan didukung agar nasabah/anggota tetap loyal kepada BMT.

Hasil strategi pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam dimensi *process*, *content*, dan *context* sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di Sumatera Selatan, berdasarkan pembahasan di atas secara ringkas ada dalam tabel berikut.

Tabel 4.2
Strategi pengembangan BMT di Sumatera Selatan

No	Dimensi Strategi	Hasil dari Strategi
1	BMT AL-Aqobah Palembang	“Perkembangan dan perbaikan serta pemahaman nasabah terhadap bahaya riba”. Bahwa, Al-Aqobah melakukan pendekatan ke nasabah agar tidak ke rentenir dan berpindah ke BMT dengan memberi pemahaman akan bahaya riba. Dalam pandangan agama Islam, riba merupakan akad pinjam uang yang diharamkan. Sesuatu yang diharamkan jika dilanggar dapat menyebabkan dosa dan tidak barokah hasil yang diterimanya.
	<p>Proses: Yang terlibat dalam strategi ini ialah pengurus dan pengelola BMT. Strategi ini dibuat, dianalisa, diformulasi, dibentuk, dilaksanakan, diubah, dan dikendalikan oleh Manager dan berlanjut ke Pengurus, dan dijalankan oleh Pengelola, terakhir bagian Lapangan.</p>	
	<p>Content: Melakukan dengan memberikan kemudahan kepercayaan dan keringanan dalam menentukan margin dan penyelesaian masalah kredit macet.</p>	
	<p>Context: Saat untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan kualitas produk pembiayaan agar dapat terlaksana dengan baik dan optimal sesuai dengan kebutuhan pangsa pasar BMT.</p>	
<p>Pembahasan: Strategi ini memberi keleluasaan pada nasabah. Nasabah yang biasanya berhubungan dengan rentenir akan mendapat keringanan, karena margin yang ditetapkan oleh BMT lebih kecil. Kemudian persoalan kredit macet harus</p>		

<p>diselesaikan. Kredit macet dapat mengganggu keuangan BMT, dana yang disalurkan tidak dapat kembali dengan lancar. Sehingga <i>cash flow</i> akan terganggu, begitu juga dengan margin yang merupakan pemasukkan usaha akan tersendat. Kalau pemasukan tersendat maka BMT tidak akan bisa menghidupi usahanya dan menggaji karyawannya lagi.</p>		
2	KSPPS BMT Bina Ummat	<p>“Anggota/nasabah menjadi aktif dalam mendatangi kantor untuk melakukan penyetoran”. Strategi ini bisa dijalankan dan menjadi rutinitas aktivitas BMT Bina Ummat. Hasil dari strategi ini akan lebih mendekatkan anggota ke BMT. Ini karena BMT lebih aktif bersosialisasi, melakukan kunjungan, menjemput tabungan anggota, dan sapa umat. BMT sendiri akan mengenal lebih jauh anggotanya. Kemudian jika BMT melakukan rapat, maka penanganan terhadap persoalan-persoalan anggota akan mudah untuk diselesaikan.</p>
	<p>Proses: Setiap awal bulan ada rapat, yang diundang Pengurus, Ketua, Sekretaris, Bendahara, Pembina, Pengawas.</p>	
	<p>Content: Melakukan kedekatan BMT dengan anggota, sangat dekat seperti keluarga. Memosisikan mereka (anggota) selain sebagai nasabah juga sebagai tamu. Pembicaraannya tidak monoton sekedar transaksi, namun lebih dari itu.</p>	
	<p>Context: Mensosialisasikan BMT Bina Ummat dengan tujuan masyarakat paham dengan KSPPS BMT Bina Ummat, nasabah mengerti dengan seluruh program KSPPS BMT Bina Ummat.</p>	
<p>Pembahasan: Ini artinya BMT sedang membangun loyalitas terhadap anggota. Segala uneg-uneg anggota dapat disampaikan ke BMT. Sehingga anggota dapat terikat terus, dan untuk pindah ke Lembaga lain kecil kemungkinannya.</p>		
3	BMT Insan Mulia Palembang	<p>“Jumlah simpanan secara total mengalami kenaikan”. Ini artinya anggota BMT Insan Mulia banyak dari masyarakat yang melek online.</p>
	<p>Proses: Dari mulai dijalankan sampai menghasilkan hasil dilakukan oleh team pengurus dan manager yang merumuskan, setelah itu manager menyampaikan strategi kepada team, baru dilaksanakan dilapangan.</p> <p>Content: Melakukan promosi lewat media <i>facebook</i>, IG, WA dan promosi <i>direct selling</i> dilapangan atau <i>face to</i></p>	

	<p><i>face</i> yaitu mensosialisasikan produk dan jasa layanan yang dimiliki. Selain itu memberikan penyelesaian atas keluhan nasabah.</p>	
	<p>Context: Seluruh pengelola BMT Insan Mulia Palembang. Strategi dilakukan setiap hari dan ada evaluasi, yang dievaluasi persatu bulan sekali. Untuk menghindari kelesuhan pasar (nasabah), strategi dijalankan setiap saat dan lebih gencar terutama dibulan-bulan saat rawan penarikan simpanan.</p>	
<p>Pembahasan: Era informasi dimanfaatkan betul oleh BMT Insan Mulia. Melalui media online bentuk-bentuk promosi akan dikenal masyarakat secara luas, tidak hanya oleh masyarakat sekitar BMT, namun juga oleh masyarakat luar BMT, bahkan sampai keluar kota. Media promosi online akan efektif jika anggota yang disasar juga menggunakan IT dalam sebagian besar aktivitas usahanya. Mereka familiar dengan pencarian-pencarian informasi untuk kebutuhan usaha, termasuk kebutuhan pengelolaan keuangan dan atau pinjaman.</p>		
4	<p>Kopseyah BMT Prima Lempuing Jaya</p> <p>Proses: Masuk ke berbagai lini, termasuk ke organisasi bisnis yang bisa dimasuki oleh pemuda serta fleksibel mengikuti gerak-gerik masyarakat. Strategi ini dijalankan oleh masing-masing dari pimpinan (manager) masuk ke organisasi-organisasi voly ball, klub motor, kepemudaan atau keagamaan dll dimana menyesuaikan kultur yang ada dibantu oleh marketing berdasarkan keahliannya. Karena ini akan mengena, yaitu berdasarkan kulturenya.</p>	<p>“Banyak organisasi-organisasi, seperti volly ball, klub motor, kepemudaan atau keagamaan dll menjadi anggota/nasabah”. Anggota BMT Prima dalam hal ini merupakan segmen tertentu yaitu suatu organisasi. Kelompok yang di segmen oleh BMT Prima dalam hal ini adalah organisasi-organisasi yang akan dijadikan sebagai perwakilan dari BMT Prima.</p>
	<p>Content: Sebelum ekspansi melihat /menganalisa dulu kultur dari</p>	

	masyarakat setempat dimana BMT cabang akan dibuka. Kemudian organisasi digalakkan, perkumpulan-perkumpulan kecil dimasuki.	
	<p>Context: Sesuai bidang masing-masing, untuk bidang pemasaran yaitu meningkatkan portofolio akad pembiayaan sistem bagi hasil mudharabah dan musyarakah, mengembangkan tabungan berhadiah, silaturahmi dan sapa umat, dan program gropyok pasar. Bahwa semua staf mulai dari pengurus, pengawas dan pengelola mulai dari pagi, siang, sore dan malam memperjuangkan BMT Prima.</p>	
<p>Pembahasan: BMT Prima mencoba mengikuti selera pasar. Keinginan pasar dicoba didengar untuk dilihat budayanya. Ini artinya kebutuhan yang diinginkan oleh pasar akan diikuti oleh perusahaan. Sehingga produk/jasa yang akan dijual tidak akan ditolak oleh pasar. Kemudian pelayanan yang akan diberikan ke pasar tidak bersifat individu, namun dalam bentuk kelompok (organisasi). Model pelayanan produk/jasa bukan kepada individu namun kepada kelompok akan lebih efektif dalam mempercepat jumlah anggota. Kelemahan model ini, nasabah-nasabah individu yang potensial bisa tidak terlayani.</p>		
5	<p>BMT Surya Barokah Palembang Proses: Strategi dibuat dalam rapat, oleh pengurus, pengelola, dan anggota, ketika <i>lending</i> pengajuan berkas harus data sebenarnya tidak fiktif, survei dengan analisis setiap pembiayaan dan pengawasan setelah pencairan. Untuk <i>Fundingnya</i> program yang menarik seperti tabungan Idul Fitri, tabungan Qurban dll.</p>	“Investasi bertambah terus, dari anggota, perorangan menanamkan saham, dana hibah dari dinas-dinas terkait”
	<p>Content:</p>	

	Memperbaiki administrasi dengan dibantu sistem program keuangan, membuat produk tabungan yang menarik, pembiayaan dan analisis yang lebih akurat terhadap <i>lending</i> .	
	Context: Strategi dibutuhkan dan dilaksanakan sesuai masa dan keunggulan programnya.	
Pembahasan:		
<p>Strategi BMT Trans Mekar Sari Mandiri berbeda dengan kebanyakan BMT lain. BMT Trans Mekar Sari Mandiri dana yang diperoleh dari dan untuk anggota. Pengurus hanya fokus pada pengelolaannya, tidak diperbolehkan juga menjadi nasabah. Hal ini akan menjaga keprofesionalan dalam bekerja, sehingga dapat terus menjaga amanah dari anggota. Melakukan rapat, baik untuk konsolidasi dan mengetahui kekurangan hal/pekerjaan yang sudah dilakukan dan juga untuk menentukan langkah berikutnya. Hubungan yang dijalin oleh BMT Trans Mekar Sari Mandiri tidak hanya dengan anggota, namun juga dengan dinas. Strategi ini dapat mengkoreksi kebijakan-kebijakan BMT Trans Mekar Sari Mandiri, baik yang sudah dijalankan maupun yang akan dilakukan. Selain itu informasi-informasi terbaru juga bisa BMT dapatkan, yang akan membantu BMT tidak salah dalam melangkah.</p>		
6	KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri	“Investasi bertambah terus, dari anggota, perorangan menanamkan saham, dana hibah dari dinas-dinas terkait”
	Proses: Semua terjun kelapangan dan langsung berinteraksi dengan masyarakat. Memberi pemahaman lewat pendekatan langsung (jika uang anda disimpan maka lebih aman, dan akan bisa membantu tetangga anda nantinya, karena kita yang mengelola).	
	Content: Tetap amanah, memberi kepercayaan penuh kepada karyawan dalam mengelola keuangan anggota /nasabah. Pengurus tidak boleh pinjam, semua untuk anggota. Membuat program penyampaian hasil secara rutin yang dikonsultasikan dengan dinas sosial	

	<p>dan dinas-dinas terkait. Mengadakan rapat, pertemuan untuk karyawan dan anggota. Melobi ke dinas minta masukan untuk kelancaran program BMT, masukkan yang diberikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengembangan BMT.</p>	
	<p>Context: Terus membangun kepercayaan masyarakat, juga cuci otak karyawan agar tetap amanah. Semua orang terlibat yang memiliki rasa tanggung jawab terhadap kemajuan BMT.</p>	
<p>Pembahasan: Strategi BMT Trans Mekar Sari Mandiri berbeda dengan kebanyakan BMT lain. BMT Trans Mekar Sari Mandiri dana yang diperoleh dari dan untuk anggota. Pengurus hanya fokus pada pengelolaannya, tidak diperbolehkan juga menjadi nasabah. Hal ini akan menjaga keprofesionalan dalam bekerja, sehingga dapat terus menjaga amanah dari anggota. Melakukan rapat, baik untuk konsolidasi dan mengetahui kekurangan hal/pekerjaan yang sudah dilakukan dan juga untuk menentukan langkah berikutnya. Hubungan yang dijalin oleh BMT Trans Mekar Sari Mandiri tidak hanya dengan anggota, namun juga dengan dinas. Strategi ini dapat mengkoreksi kebijakan-kebijakan BMT Trans Mekar Sari Mandiri, baik yang sudah dijalankan maupun yang akan dilakukan. Selain itu informasi-informasi terbaru juga bisa BMT dapatkan, yang akan membantu BMT tidak salah dalam melangkah.</p>		

C. Peran BMT Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Sekitarnya

Lahirnya BMT salah satunya adalah karena para pendiri BMT tidak ingin masyarakat terjat rentenir, yang cukup merisaukan karena bunganya tinggi, tidak ada toleransi ketika ada telat bayar atau kemacetan, juga tidak memberi solusi atas perjalanan usaha masyarakat agar dapat terus *survive* dan tumbuh. Untuk itu tumbuh dan berkembangnya BMT haruslah dapat membuat masyarakat menikmati kelebihan BMT yang beroperasi secara syar'i, bukan berdasarkan bunga tapi

margin atau *ujroh*, mencoba untuk mengerti kebutuhan masyarakat atas kebutuhan pengelolaan uangnya, dan mampu memberi peran agar kesejahteraan masyarakat meningkat.

Ada tiga peran yang bisa BMT berikan kepada masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraannya, yaitu melalui pendidikan, keadilan dan maslahat. Pendidikan bisa diartikan, bahwa selama ini masyarakat yang masih belum mengenal lembaga keuangan syariah, melalui produk dan jasa BMT masyarakat menjadi lebih tahu tentang kesyariahan. Pendidikan juga memiliki arti, bahwa BMT peduli terhadap anak-anak yang masih usia sekolah, sehingga ada produk tabungan pendidikan yang bisa dimanfaatkan untuk merencanakan pendidikan sampai sarjana. Selain itu, peran pendidikan bisa dalam bentuk BMT membuat sekolah atau membantu guru /ustad dalam bentuk infaq untuk kesejahteraannya.

Peran keadilan, bahwa BMT harus melayani semua masyarakat yang membutuhkan bantuan dalam mengelola keuangannya dan atau pembiayaan untuk usahanya, tanpa harus membanding-bandingkan antara anggota satu dengan anggota lainnya. Kemudian maslahat, bahwa hadirnya BMT di tengah-tengah masyarakat harus membawa kebaikan.

1. Peran BMT dalam Pendidikan

Peran BMT untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dapat dilihat dari tiga sisi, yaitu pendidikan, keadilan, dan maslahat. Sisi pendidikan yang BMT berikan mulai dari “memberi”, maksud dari memberi seperti dalam data kutipan berikut:

“Memberikan penjelasan secara keseluruhan mengenai fungsi dan manfaat LKS (lembaga keuangan syariah) atau BMT serta menjelaskan bahaya riba”.¹³³

Maksud dari kutipan tersebut, bahwa masyarakat harus paham bahwa lembaga keuangan bukan hanya bank konvensional atau bank syariah, atau yang bisa memberi pinjaman untuk usaha skala mikro yaitu rentenir. Masyarakat juga harus mengetahui keberadaan BMT, bahwa BMT dapat membantu mengelola uang dan secara syar’i atau halal, karena bunga diharamka dalam Islam.

Pendapat dari Bina Umat ialah menempatkan anggota lebih dari sebagai nasabah, lebih tepat menurutnya:

“memposisikan mereka (anggota) selain sebagai nasabah juga sebagai tamu”.¹³⁴

Pendapat BMT Bina Umat, memiliki arti bahwa sumbangsih kepada masyarakat dalam perannya dari sisi pendidikan, ialah bahwa anggota yang merupakan mitra disatu sisi dilayani sebagai nasabah. Pada sisi lain karena juga merupakan konsumen dilayani sebagai tamu, ini artinya BMT Bina Umat ingin memberikan pelayanan yang terbaik pada masyarakat anggota. Nilai pelajarannya adalah “anggota adalah raja (tamu)”, seperti dalam peribahasa “tamu adalah raja”.

Kemudian yang dilakukan oleh BMT Insan Mulia untuk sisi pendidikan ialah

“menjalin kerja sama dengan sekolah-sekolah untuk membuka simpanan pendidikan bagi siswa, melakukan pembinaan terhadap usaha mikro sebatas pemberian seminar kewirausahaan belum ada pendampingan rutin”.¹³⁵

¹³³ Vera Diana, *Manager BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

¹³⁴ Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin*, wawancara 29 September 2018.

¹³⁵ Asep Sarnopa, *Manager BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

Berdasarkan pada pendapat tersebut, BMT Insan Mulia *action*nya adalah mengajak masyarakat dari kalangan pelajar dan umum untuk langsung menggunakan produk/jasa BMT. Masyarakat dengan langsung berinteraksi dengan BMT, maka pemahamannya perihal BMT otomatis akan langsung dapat. Bentuk lain pendidikan nya ialah mengajak masyarakat melek kewirausahaan yang disampaikan BMT Insan Mulia melalui seminar. Jika masyarakat banyak yang berwirausaha daripada hanya diam tidak melakukan apa-apa, maka setidaknya ada penghasilan yang bisa diraihinya sehingga kesejahteraan akan menghampirinya.

Begitu juga dengan BMT Trans Mekar Sari Mandiri secara konkret

“memberi pelatihan kewirausahaan kepada masyarakat, mulai dari tukang jahit, usaha pembuatan tahu, keripik, dll. Pihak BMT membantu semua mulai dari bagaimana mengasihkan produk yang bagus/berkualitas, kemasan bagus, ijin-ijin seperti PIRT dan pemberkasan lainnya, dan juga modal. Jadi pihak anggota/nasabah fokus pada masalah produksi”.¹³⁶

Kutipan tersebut, bahwa apa yang diberikan oleh BMT Trans Mekar Sari kepada masyarakat ialah semua kebutuhan yang mereka dapat mewujudkan mimpinya menjadi usahawan. Masyarakat hanya perlu siap untuk menjadi usahawan (*entrepreneur*). Karena untuk menjadi *entrepreneur* juga tidaklah mudah. Dibutuhkan mental yang lebih dari seorang karyawan. Menjadi seorang *entrepreneur* setidaknya ialah memiliki impian dan terus meningkatkan motivasi diri; memiliki perencanaan yang matang; mampu mengelola kemampuan dan modal; berani memulai dan mengambil tindakan; terus belajar, konsisten dan berkomitmen tinggi dalam mengelola usaha.

BMT Surya Barokah, berpandangan lain terhadap sisi pendidikan, dan yang sudah diberikan pada anggotanya ialah:

¹³⁶ Asep Sarnopa, *Manager BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

“Untuk anggota pelatihan-pelatihan kemitraan/pengelolaan keuangan”.¹³⁷

Kutipan itu, oleh BMT Surya Barokah, anggota-anggotanya dibuat lebih paham lagi terhadap persoalan pengelolaan keuangan. Ini merupakan pendidikan yang langsung berhubungan dengan kepentingan utama anggota, dan dapat mendatangkan manfaat bagi kedua belah pihak, yaitu anggota dan BMT.

Sedangkan peran BMT Prima dari sisi pendidikan, ialah:

“Mendirikan lembaga pendidikan, dan membantu yang masih mengganggu untuk ikut mengamalkan ilmunya di lembaga pendidikan milik BMT Prima. Membantu dan mensubsidi ustadz dan ustadzah dalam TPA. Serta ada infaq ke siswa yang terkait dengan pendidikan untuk meringankan beban orangtuanya”.¹³⁸

BMT Prima mengkongkretkan pendidikan dalam bentuk ada wujud berupa lembaga pendidikan/sekolah. Pendidikan untuk anak sekolah dan tidak terkait dengan pendidikan BMT. Hadirnya lembaga pendidikan akan membantu guru, ustadz dan ustadzah yang ingin mengamalkan ilmunya, sehingga juga akan mengurangi pengangguran. Sisi pendidikan ini juga, BMT memberi infaq kepada siswa yang kekurangan, sehingga terasa sekali peran BMT terhadap masyarakat yang membutuhkan keringanan.

2. Peran BMT dalam Keadilan

Sisi keadilan, peran BMT dalam sisi ini, yaitu oleh BMT Al-Aqobah dengan:

“Memberikan contoh serta menyelesaikan persoalan-persoalan dari sisi produk yang bisa diterima nasabah sesuai dengan kebutuhannya dan kesanggupannya dalam mengangsur setiap bulannya”¹³⁹.

¹³⁷ Lili Kurniawan, *Manager BMT Surya Barokah Palembang*, wawancara 20 September 2018.

¹³⁸ Muhammad Khoiri, *Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI*, wawancara 22 September 2018.

¹³⁹ Vera Diana, *Manager BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

Wujud dari keadilannya ialah siapa saja dapat menikmati produk MBT Al-Aqobah. Ini karena ada keluwesan terhadap nilai angsuran yang bisa anggota bayar. Namun jumlah angsuran juga terkait dengan besarnya nilai pembiayaan yang diterima oleh nasabah. Jadi nasabah sendiri juga bisa mengontrol kemampuannya berdasarkan kemampuannya mengangsurnya.

BMT Bina Umat, peran sisi keadilannya ialah dengan:

“Memberi kemudahan untuk menjadi anggota/nasabah dan cepat dalam prosesnya. Margin yang ditetapkan untuk pinjaman (murabahah) hanya sebesar 20% per tahun, dan besaran ini bisa turun tergantung kondisi nasabah dan penawarannya, dan jangka waktu pinjaman paling lama adalah 24 bulan, paling cepat 6 bulan”¹⁴⁰.

Keadilan bagi BMT Bina Umat ialah sesuatu yang mudah untuk didapat oleh siapa saja, tidak ada diskriminasi. Siapa saja bisa menjadi anggota, asal memenuhi syarat standar yang sudah menjadi ketentuan BMT, dan kecepatan proses mengikuti kelengkapan persyaratan. Untuk pembiayaan, marginnya tidak mutlak yang sudah BMT tentukan. Nasabah bisa mengusulkan untuk meminta keringanan dari besaran yang sudah ditentukan oleh BMT. Selain itu, untuk jangka waktu pelunasan juga ada pilihan, nasabah bebas memilih.

kemudian peran keadilan yang dijalankan oleh BMT Insan Mulia ialah

“Menerapkan sistem bagi hasil dan sistem jual beli dengan cara keuntungan dari margin dan kita tidak menerapkan sistem pengambilan bunga terhadap keterlambatan bayar dari para anggota”¹⁴¹.

Berdasarkan pada kutipan tersebut, bahwa lembaga keuangan syari'a seperti BMT Insan Mulia berpegang teguh kepada aturan syari'a. Pinjaman yang diberikan dalam bentuk pembiayaan yaitu wujud pinjaman dalam akad jual beli terhadap

¹⁴⁰ Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuwasin*, wawancara 29 September 2018.

¹⁴¹ Asep Sarnopa, *Manager BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

barang/benda yang dibutuhkan oleh nasabah, kemudian BMT meminta margin atau keuntungan dari barang yang dijualnya kepada nasabah. Margin yang diminta sesuai syarat syar'i yaitu hanya sekian persen dari nilai barang, sekitar 20%. Jika dikemudian hari ada kendala keuangan dan nasabah mengalami keterlambatan bayar, atas dasar keadilan maka BMT tidak meminta denda keterlambatan.

BMT Prima dalam mewujudkan peran keadilannya adalah dengan:

“Memberi pilihan kepada anggota/nasabah perihal akad pembiayaan yang tepat (murabaha atau mudharabah), sehingga anggota tidak merasa terdzalimi atau kecewa, dan bisa dirundingkan mana yang pas buat anggota /nasabah”.¹⁴²

Keadilan menurut BMT Prima ialah bahwa anggota/nasabah tidak merasa terdzalimi atau kecewa. Kekecewaan timbul jika nasabah merasa ada paksaan terhadap pilihan produk pembiayaan dari BMT Prima namun dikemudian hari tidak mampu menyelesaikan kewajibannya. Untuk mengatasi masalah tersebut. Pihak BMT Prima memberi kebebasan kepada nasabah dalam memilih jenis pembiayaan yang tepat (murabaha atau mudharabah), dan jika nasabah belum paham atau bingung dalam menentukan pilihan maka nasabah bisa meminta masukan dari BMT Prima, mana yang pas buatnya.

BMT Surya Barokah, mewujudkan peran keadilannya, seperti pada kutipan berikut:

“Sesuai dengan pengajuan pembiayaan dengan yang diperlukan, tapi semua bebas riba, kebanyakan dengan murabahah/jual beli”.¹⁴³

Dengan demikian wujud peran keadilan yang direalisasikan oleh BMT Surya Barokah ialah seperti yang dilakukan oleh BMT Prima.

¹⁴² Muhammad Khoiri, *Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI*, wawancara 22 September 2018.

¹⁴³ Lili Kurniawan, *Manager BMT Surya Barokah Palembang*, wawancara 20 September 2018.

Peran keadilan yang diterapkan oleh BMT Trans Mekar ialah

“Bersedia membantu siapa saja yang mau, pada prinsipnya semua bisa dipelajari, artinya ketika anggota /nasabah tidak mempunyai kemampuan dalam menghasilkan sesuatu (produk), BMT siap membantu memberi keterampilan”.¹⁴⁴

Berdasarkan pada pernyataan tersebut, tindakan yang dilakukan oleh BMT Trans Mekar ialah mengarah ke pemberdayaan kepada siapa yang menginginkan untuk berubah. Perubahan yang terjadi pada seseorang harus diawali dari diri mereka sendiri. Jika orang tersebut /anggota ingin ada perubahan pada dirinya, seperti ingin memiliki usaha namun terkendala oleh tidak memiliki kemampuan untuk menghasilkan produk/jasa, atau tidak ada modal, maka BMT Trans Mekar siap membantu. Persoalan akan muncul jika orang tersebut/anggota tidak menginginkan adanya perubahan, dalam hal ini BMT Trans Mekar juga tidak bisa membantu.

3. Peran BMT dalam Maslahat

Maslahat adalah sesuatu yang mendatangkan kebaikan/manfaat. Maslahat oleh BMT Al Aqobah diterapkan kepada:

“Pembiayaan pada karyawan PT. Pusri cenderung 50% bersifat moneter karena digunakan secara konsumtif dan angsurannya langsung potong gaji melalui bendahara setiap bulan. Pembiayaan pada sektor riil 50% juga kepada masyarakat sekitarnya”.¹⁴⁵

Bahwa, dari kutipan di atas dana yang terhimpun dari simpanan anggota dan juga dari modal BMT Al Aqobah itu sendiri, oleh BMT dialokasikan ke pembiayaan untuk karyawan Pusri 50% nya dan untuk masyarakat sekitar 50% nya. Alokasi untuk karyawan Pusri bukan berupa pembiayaan barang sebagai penunjang usaha, namun sebagai yang bersifat konsumtif. Walaupun bukan untuk penunjang usaha,

¹⁴⁴ Siti Rohayah, *Ketua Pengurus KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Tanjung Lago Banyuasin*, wawancara 22 September 2018.

¹⁴⁵ Vera Diana, *Manager BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

BMT Al Aqobah tetap percaya memberi pinjaman dikarenakan pengembaliannya dari potong gaji melalui bendahara setiap bulannya.

Kemaslahatan yang diberikan oleh BMT Bina Umat ialah:

“Ada solusi bagi yang mengalami keterlambatan karena tidak ada denda”.¹⁴⁶

Bahwa keterlambatan mengangsur nasabah akan berdampak pada *cash flow* BMT. Pada kutipan di atas, bahwa keterlambatan nasabah tidak dikenakan denda, karena BMT bekerja berdasarkan syariat Islam. Untuk itu harus ada solusi agar nasabah tidak menunggak dalam waktu yang lama, supaya keuangan BMT tidak terganggu. Bentuk solusi yang baik ialah mengevaluasi kembali usaha yang dijalankan oleh nasabah untuk mengetahui kendala yang menghambat transaksi /pendapatan usahanya, atau menurunkan nilai angsuran dalam waktu tertentu sampai kembali kekeadaan normal.

Peran kemaslahatan yang diwujudkan oleh BMT Insan Mulia ialah:

“BMT menyalurkan dana yang didapat dari *funding* anggota, kita salurkan kepada para pedagang-pedagang kecil yang tersebar di beberapa pasar tradisional yang ada di kota Palembang”.¹⁴⁷

Arti dari kutipan tersebut, bahwa BMT Insan Mulia sebagai lembaga keuangan yang berbasis syariah membantu pedagang pasar yang kebanyakan dari mereka tidak bermodal atau bermodal sangat minim namun memiliki semangat berdagang yang tinggi. Bantuan permodalan dari BMT akan lebih mendatangkan kemaslahatan dibandingkan dengan jika renternir yang memberi pinjaman, dikarenakan marginnya rendah, dan lebih toleransi jika ada keterlambatan mengembalikan pinjaman tersebut.

¹⁴⁶ Rosyidin, *Manager KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin*, wawancara 29 September 2018.

¹⁴⁷ Asep Sarnopa, *Manager BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

Pernyataan BMT Prima mengenai sisi kemaslahatannya bahwa

“Masyarakat merasa dengan hadirnya BMT Prima sangat terbantu usahanya, mereka mengacungkan jempol, tidak ada ketakutan lagi terhadap rentenir. Keberadaan Rentenir-rentenir sendiri sudah mulai berkurang, bahkan tidak tampak lagi keberadaannya. Kemudian dari BMT untuk masyarakat sekitar ada bantuan sembako yang dananya diambil dari infak-infak anggota. Juga ada bantuan berupa perlengkapan untuk lembaga pendidikan yang ada disekitar BMT Prima”.¹⁴⁸

Berdasarkan pada kutipan diatas, bahwa kepedulian BMT Prima berdampak baik terhadap masyarakat. Mereka masyarakat anggota /nasabah merasa nyaman dalam menjalani aktivitasnya. Gangguan berupa iming-iming kredit cepat namun berbunga tinggi sudah tidak ada lagi. Kehadiran BMT betul-betul mendatangkan maslahat bagi masyarakat banyak.

Bagi BMT Surya Barokah yang penting dalam masalah kemaslahatan ialah

“Bahwa kebutuhan riil terpenuhi semua”.¹⁴⁹

Pernyataan itu dikarenakan Surya Barokah sempat mengalami BMT nya tidak beroperasi. Kemudian dalam perkembangannya BMT Surya Barokah kembali beroperasi, dan itu berkat minimarket 212 mart. Beroperasinya 212 mart juga dapat memicu sektor riil /produsen untuk menjual barangnya lewat 212 mart, sehingga anggota /nasabah secara tidak langsung mendapatkan manfaat /kemaslahatan dari 212 mart tersebut.

BMT Trans Mekar Sari Mandiri peran kemaslahatannya, bahwa:

“BMT Trans Mekar Sari Mandiri bekerja berdasarkan pada dua pondasi yaitu Semangat dan Amanah, bahwa dana yang terhimpun dari siapa saja (anggota, penanaman saham, atau dana hibah sekalipun) akan dikelola dengan baik yang tetap untuk membantu bagi yang membutuhkan untuk usahanya”.¹⁵⁰

¹⁴⁸ Muhammad Khoiri, *Sekretaris Pengurus & Manager Pusat KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI*, wawancara 22 September 2018.

¹⁴⁹ Lili Kurniawan, *Manager BMT Surya Barokah Palembang*, wawancara 20 September 2018.

¹⁵⁰ Siti Rohayah, *Ketua Pengurus KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Tanjung Lago Banyuasin*, wawancara 22 September 2018.

Berdasarkan kutipan data tersebut, sudah cukup nyata peran kemaslahatan yang dilakukan oleh BMT Trans Mekar, dengan demikian akan ada kebaikan untuk semua, baik BMT yang harus tetap amanah dan anggota /nasabah yang mau dan siap untuk dibina.

4. Peran BMT Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat

Berdasarkan indeks maqashid syariah Abu Zahrah, suatu BMT merupakan BMT yang sehat ialah yang menjalankan tiga peran secara bersamaan, yaitu pendidikan, keadilan dan maslahat. Konteks pada setiap peran berbeda-beda, untuk pendidikan mengadakan penelitian, pelatihan, pablisitas dan lain-lain, untuk keadilan dalam wujud nyata seperti: keadilan dalam distribusi dan produk yang bebas dari bunga, dan dalam maslahat, jika seseorang berbisnis, maka harus ada profit yang ia dapat dan dana investasi harus tersalurkan ke sektor rill bukan sektor moneter.

BMT yang sehat, akan dapat menjadi tumpuhan harapan hidup bagi usaha para anggotanya. BMT yang sehat, juga dapat membantu para anggotanya untuk mencapai kesejahteraan hidupnya. Tiga peran BMT yaitu pendidikan, keadilan dan maslahat kepada anggotanya dan masyarakat seperti yang sudah diuraikan dalam point 1, 2, dan 3 di atas.

Peran BMT secara konkret, yaitu menjadi lembaga keuangan yang sehat dapat dilihat dari pelayanannya kepada anggota dalam mengelola simpanannya dan membantu pembiayaan usahanya. Masyarakat yang sudah bergabung menjadi anggota BMT, selain mendapatkan pelayanan atas kebutuhan usahanya, juga telah mendapatkan kesejahteraan atas perubahannya berpindah dari riba, atau akan menuju masyarakat yang sejahtera. Menuju masyarakat yang sejahtera, karena

sebelumnya menjadi nasabah rentenir. Masyarakat yang sudah bisa lepas dari rentenir atau beban riba, dan lebih memilih syariah, dalam ekonomi Islam merupakan masyarakat yang ingin mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat (*falah*), serta kehidupan yang baik dan terhormat (*al-hayah al-thayyibah*). Kondisi tersebut, dalam pandangan Islam memiliki arti bahwa kesejahteraan masyarakat sudah berubah menjadi lebih baik dari sebelumnya.

Sebagai anggota BMT masyarakat dilatih untuk menabung, menyalurkan sebagian laba usahanya untuk disimpan. Masyarakat disadarkan pentingnya disiplin dalam mengelola keuangan.

Banyaknya anggota yang menabung selain menguntungkan bagi diri mereka sendiri, juga dapat membantu anggota lain. Anggota yang sedang kesulitan dana untuk pengembangan usahanya dapat meminta pembiayaan melalui BMT. Pembiayaan melalui BMT bukan pada anggota yang memiliki simpanan, karena ini adalah tugas/perannya BMT dalam membantu anggota yang membutuhkan pembiayaan. Kemudian dana dari BMT yang diberikan kepada anggota yang membutuhkan pembiayaan diambilkan dari dana simpanan atau modal yang dimiliki oleh BMT itu sendiri. Jadi mereka anggota akan terlayani sesuai kebutuhannya. Melalui peran itu, BMT sudah membantu masyarakat (anggota) dalam menyelesaikan masalahnya. Jika masalah keuangan terselesaikan, maka kesejahteraan mengikutinya, yaitu yang kelebihan uang bisa disimpan di BMT sehingga uang dapat dimanfaatkan ketika kebutuhan yang vital muncul, dan yang kekurangan uang bisa meminta bantuan pembiayaan di BMT sehingga bantuan dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usahanya.

Perkembangan jumlah anggota, nilai simpanan dan pembiayaan BMT terhadap anggotanya sendiri tidaklah selalu dalam kondisi meningkat dari tahun ke tahun, terkadang juga bisa turun. Jika terjadi kenaikan jumlah anggota secara kesimpulan bisa dikatakan ada peningkatan yang menuju sejahtera. Namun apakah jika terjadi penurunan jumlah anggota berarti ada penurunan kesejahteraan? Bagi sebagian anggota mungkin ada penurunan kesejahteraan, namun bagi sebagian yang lain mungkin tidak. Perkembangan jumlah anggota, nilai simpanan dan pembiayaan oleh masing-masing BMT dapat dilihat dalam tabel berikut.

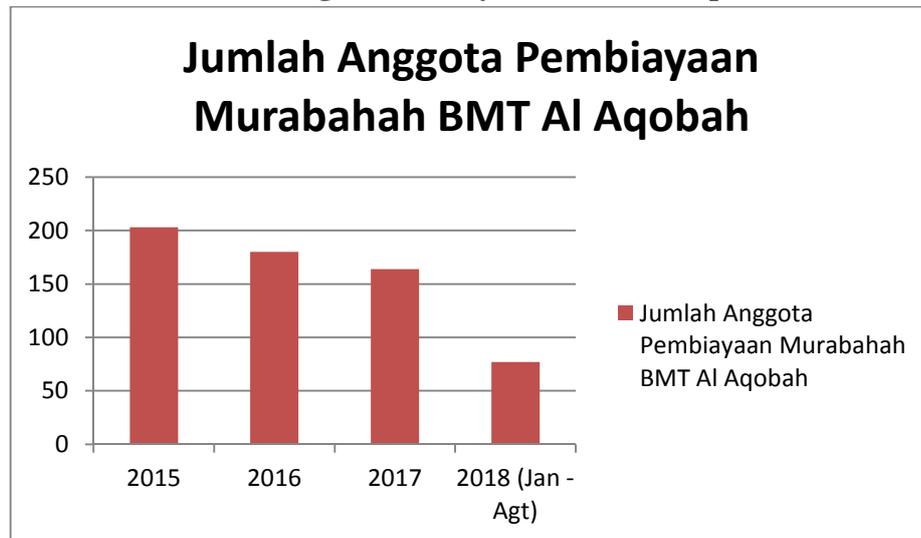
Tabel 4.3
Perkembangan Pembiayaan dan Simpanan BMT Al-Aqobah

Pembiayaan Murabahah		Produk Simpanan	
Tahun	Jumlah Anggota (orang)	Tahun	Jumlah Anggota (orang)
2015	203		
2016	180	2016	205
2017	164	2017	232
2018 (Jan-Agt)	77	2018	263

Sumber: BMT Al-Aqobah

Pada sisi pembiayaan khususnya Murabahah di BMT Al-Aqobah dari tahun ke tahun terjadi penurunan jumlah anggota, sedangkan sisi simpanan mengalami kenaikan. Naiknya jumlah anggota yang menyimpan berarti masyarakat semakin sadar akan pentingnya menabung. Masyarakat sudah bertambah kesejahteraannya, karena sudah mampu menyisihkan sebagian uangnya untuk tidak dipakai dalam sementara waktu. Turunnya jumlah anggota yang meminjam berarti anggota pada tahun sebelumnya meminjam, pada tahun berikutnya sebagiannya sudah tidak membutuhkan lagi pinjaman, ini bisa dikarenakan mereka sudah memiliki dana sendiri untuk pengembangan usahanya. Jadi bisa disimpulkan masyarakat anggota BMT Al-Aqobah kesejahteraannya mengalami peningkatan.

Grafik 4.1a
Perkembangan Pembiayaan BMT Al-Aqobah



Pada tahun 2015 jumlah anggota yang membutuhkan pembiayaan sebanyak 203 orang, seperti yang terlihat dalam grafik 4.1a. Jumlah ini paling banyak dibandingkan dengan dua tahun berikutnya yaitu 2106 dan 2017. Tingginya jumlah anggota yang membutuhkan pembiayaan ini karena Al Aqobah belum menyeleksi secara ketat nasabah-nasabah yang memang seharusnya dibantu. Al-Aqobah sendiri masih harus mengenal komitmen nasabahnya dalam membayar angsuran sesuai dengan yang sudah disepakati.

Pada tahun berikutnya, yaitu 2016, 2017 jumlah nasabah yang mendapat pembiayaan menurun. Penurunan pada tahun 2016 sebesar 11,3% atau dari 203 nasabah menjadi 180 nasabah. Turunnya jumlah nasabah ini dikarenakan Al Aqobah mulai lebih selektif dalam memberikan pembiayaan, dan masyarakat anggota sudah mulai berjalan usahanya. Penurunan pada tahun 2017 sebesar 8,89% atau dari 180 nasabah menjadi 164 nasabah. Turunnya jumlah nasabah ini, selain Al Aqobah masih selektif dalam memberikan pembiayaan, masyarakat anggota sudah mulai lebih keuangannya. Mereka sudah dapat menyisihkan uang dari hasil

usahanya untuk disimpan di BMT Al Aqobah. Untuk tahun 2018 juga mengalami penurunan jumlah nasabahnya, namun data yang ada masih belum lengkap. Sementara penurunannya sampai bulan Agustus 2018 sebesar 53% atau dari 164 nasabah menjadi 77 nasabah.

Grafik 4.1b
Perkembangan Simpanan BMT Al-Aqobah



Untuk jumlah nasabah yang menyimpan uang di BMT Al-Aqobah mengalami peningkatan, berbeda dengan jumlah nasabah yang mendapatkan pembiayaan mengalami penurunan. Pada tahun 2016 jumlah anggota yang menyimpan sebanyak 205 orang, dan pada tahun 2017 sebanyak 232 orang. Sehingga kenaikan yang terjadi sebesar 13%. Naiknya jumlah anggota ini mengindikasikan kepercayaan anggota kepada BMT Al Aqobah semakin tinggi. Selain itu usaha yang dijalankan oleh anggota mengalami peningkatan. Pada tahun ini 2018 walaupun belum tutup tahun, jumlah anggota yang menyimpan juga mengalami kenaikan. Kenaikkan sementara sebesar 13,36% atau dari 232 nasabah menjadi 263 nasabah.

Tabel 4.4
Perkembangan Pembiayaan dan Simpanan BMT Bina Ummat

Pembiayaan BMT Bina Ummat			Simpanan BMT Bina Ummat		
Nama Pembiayaan	Tahun		Nama Simpanan	Tahun	
	2016	2017		2016	2017
Murobahah	154.895.000	816.415.000	Wadi'ah	207.172.000	701.271.000
Mudhorobah	23.760.000	63.760.000	Berjangka	151.659.000	400.249.400
Multijasa	47.000.000	72.305.000			
Qordul Hasan	-	46.500.000			
Jumlah	225.655.000	998.980.000		358.831.000	1.101.520.400

Sumber: BMT Bina Ummat

Pada sisi pembiayaan di BMT Bina Ummat dari tahun 2016 ke tahun 2017 terjadi kenaikan nilai, dan pada sisi simpanan juga mengalami kenaikan. Besarnya uang simpanan anggota di tahun 2016 masih lebih besar dibandingkan dengan uang yang dipinjam pada tahun yang sama, dan juga pada tahun 2017. Ini artinya ada peningkatan kesejahteraan yang terjadi pada masyarakat anggota BMT Bina Ummat.

Grafik 4.2a
Perkembangan Pembiayaan BMT Bina Ummat



Pada grafik 4.2a, tahun 2016 nilai pembiayaan hanya senilai 225.655.000 rupiah. Nilai ini sangat jauh sekali jika dibandingkan dengan tahun 2017 yang besarnya 998.980.000 rupiah atau naik 342%. Suatu kenaikan yang fantastis. Tingginya jumlah pembiayaan yang diberikan oleh Bina Umat kepada anggota

dikarenakan Bina Umat ingin memfasilitasi anggota dalam mengelola uang hasil usaha. Melalui pembiayaan, Bina Umat akan bisa memantau pengelolaan uang anggota, dan dapat lebih dekat dengan anggota. Bina Umat akan memantau terus perkembangan anggota, karena disitu ada kepentingan tersendiri dari pihak Bina Umat yaitu agar anggota lancar dalam membayar angsuran.

Grafik 4.2b
Perkembangan Simpanan BMT Bina Ummat



Pada grafik 4.2b, tahun 2016 nilai simpanan hanya senilai 358.831.000 rupiah. Nilai ini sangat jauh sekali jika dibandingkan dengan tahun 2017 yang besarnya 1.101.520.400 rupiah atau naik 207%. Suatu kenaikan yang fantastis. Tingginya jumlah simpanan yang diberikan oleh anggota kepada Bina Umat dikarenakan kepercayaan anggota kepada Bina Umat untuk mengelola uangnya semakin tinggi. Naiknya nilai simpanan anggota ini, menandakan kesejahteraan masyarakat anggota semakin naik juga. Kemudian oleh Bina Umat naiknya nilai simpanan yang tergambar dalam grafik 4.2b, dananya disalurkan kepada anggota lain yang membutuhkan pembiayaan dan ini tergambar dalam grafik 4.2a.

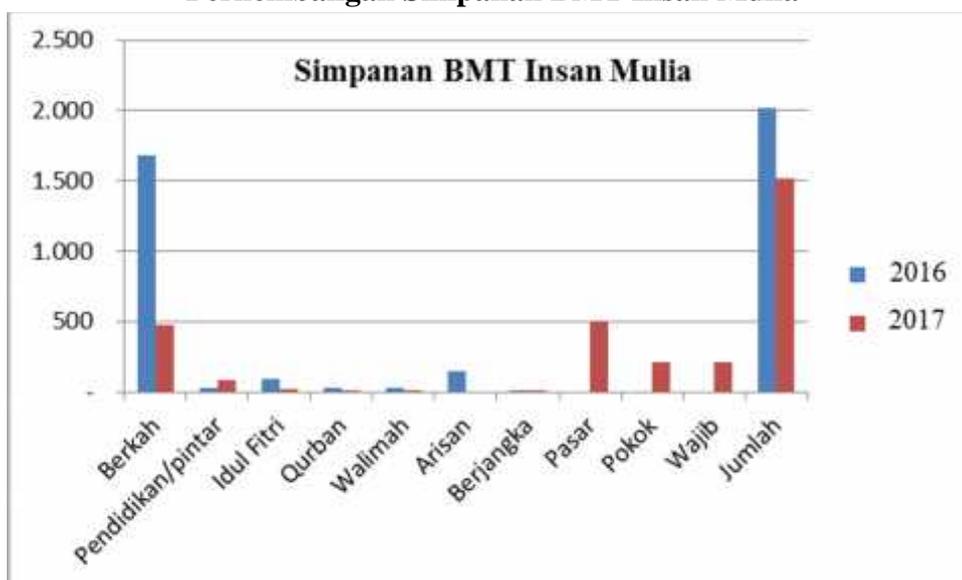
Tabel 4.5
Perkembangan Simpanan BMT Insan Mulia

Simpanan BMT Insan Mulia		
Nama Simpanan	Tahun	
	2016	2017
Berkah	1.680	478
Pendidikan/pintar	29	80
Idul Fitri	94	21
Qurban	30	7
Walimah	28	6
Arisan	144	-
Berjangka	9	4
Pasar	-	503
Pokok	-	210
Wajib	-	210
Jumlah	2.014	1.519

Sumber: BMT Insan Mulia

Simpanan anggota di BMT Insan Mulia dari tahun 2016 ke tahun 2017 berdasarkan jumlah total simpanan terjadi penurunan nilai, namun pada beberapa jenis simpanan mengalami kenaikan, seperti pada simpanan pendidikan/pintar, pasar, pokok, dan wajib. Ini artinya peningkatan kesejahteraan yang terjadi pada masyarakat anggota BMT Insan Mulia hanya sebagian kecil saja, dan sebagian lainnya mengalami penurunan.

Grafik 4.3
Perkembangan Simpanan BMT Insan Mulia



Berdasarkan grafik 4.3, simpanan yang paling banyak peminatnya adalah simpanan berkah. Jumlah anggota di tahun 2016 yang memilih simpanan berkah adalah 1.680 nasabah, dan di tahun 2017 hanya 478 nasabah. Perubahan jumlah anggota yang drastis ini dalam memilih “berkah” sebagai simpanannya karena beberapa berpindah dalam memilih jenis simpanannya. Mereka berpindah ke jenis simpanan pasar sebanyak 503 anggota, simpanan pokok sebanyak 210 anggota dan simpanan wajib sebanyak 210 anggota. Secara total di tahun 2016 jumlah anggota masih lebih banyak dibandingkan di tahun 2017. Jumlah anggota di tahun 2016 sebanyak 2.014 anggota, dan di tahun 2017 sebanyak 1.519 anggota. Besar penurunan jumlah anggota di tahun 2016 ke tahun 2017 sebesar 24,5%. Penurunan ini terjadi karena Insan Mulia di tahun 2017 mengembangkan pelayanan semi privasi, yaitu langsung menemui nasabah, sehingga dengan keterbatasan jumlah karyawan tidak semua dapat dijangkau /terlayani.

Tabel 4.6
Perkembangan Simpanan BMT Prima

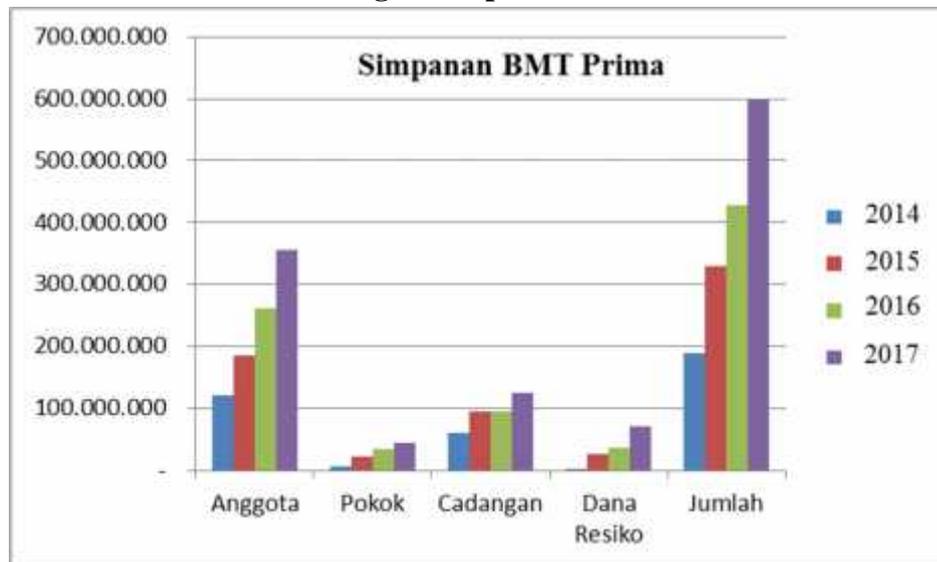
Simpanan BMT Prima				
Nama Simpanan	Tahun			
	2014	2015	2016	2017
Anggota	121.800.000	184.552.000	261.780.000	356.106.500
Pokok	6.820.000	23.020.000	35.095.000	45.625.000
Cadangan	60.676.000	95.183.608	95.183.608	125.687.858
Dana Resiko	312.623	27.104.691	36.420.000	71.036.524
Jumlah	189.608.623	329.860.299	428.478.608	598.455.882

Sumber: Kopsyah BMT Prima

Simpanan masyarakat anggota BMT Prima dari tahun ke tahun mengalami kenaikan. Naiknya nilai simpanan berarti masyarakat semakin sadar akan pentingnya menabung. Masyarakat sudah bertambah kesejahteraannya, karena sudah mampu menyisihkan sebagian uangnya untuk tidak dipakai dalam

sementara waktu. Jadi bisa disimpulkan masyarakat anggota BMT Prima kesejahteraannya mengalami peningkatan.

Grafik 4.4
Perkembangan Simpanan BMT Prima



Perkembangan simpanan di BMT Prima dari tahun ke tahun dari semua jenis simpanan mengalami kenaikan jumlah nilai rupiahnya. Nilai terbesar ada pada jenis simpanan anggota, pada tahun 2014 nilai simpanannya sebesar 121.800.000 rupiah dan naik menjadi 356.106.500 rupiah di tahun 2017 atau naik 192%. Secara total jumlah simpanan juga mengalami kenaikan, di tahun 2014 nilainya sebesar 189.608.623 rupiah dan naik menjadi 598.455.882 rupiah pada tahun 2017 atau naik 215,6%. Naiknya jumlah simpanan, ini karena BMT Prima terus aktif menjaring anggota baru dari perkumpulan-perkumpulan dan organisasi kepemudaan. Naiknya jumlah simpanan ini sekaligus juga memberi bukti bahwa masyarakat sudah yakin dengan peran BMT dalam mensejahterakan para anggotanya.

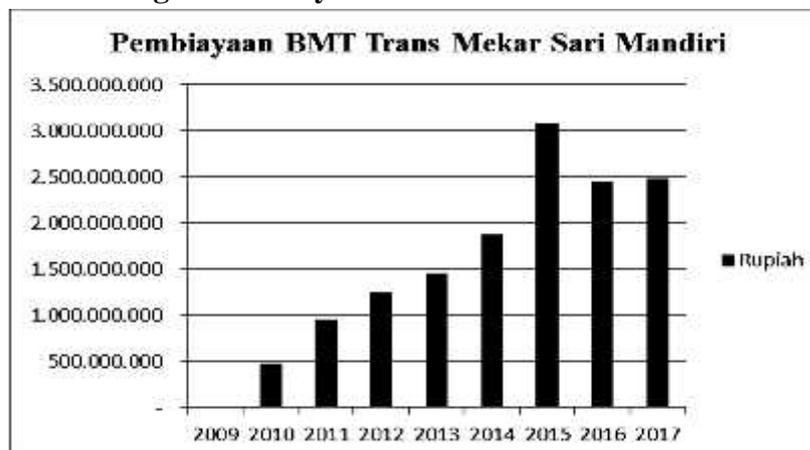
Tabel 4.7
Perkembangan Pembiayaan BMT Trans Mekar Sari Mandiri

Pembiayaan BMT Trans Mekar Sari Mandiri	
Tahun	Jumlah (Rupiah)
2009	8.050.000
2010	478.300.000
2011	955.855.000
2012	1.250.000.000
2013	1.457.165.000
2014	1.877.425.000
2015	3.078.740.000
2016	2.452.060.000
2017	2.482.000.000

Sumber: BMT Trans Mekar Sari Mandiri

Pada sisi pembiayaan di BMT Trans Mekar Sari Mandiri dari tahun ke tahun terjadi kenaikan nilai, kecuali pada tahun 2015 ke tahun 2016 terjadi penurunan. Naiknya jumlah pembiayaan biasanya dibarengi dengan jumlah dana simpanan yang juga naik. Naiknya jumlah pembiayaan juga dikarenakan dana yang tersimpan harus dikeluarkan dan alokasi keluarnya dana yang paling tepat adalah di pembiayaan untuk anggota lain. Jadi bisa disimpulkan masyarakat anggota BMT Trans Mekar Sari Mandiri kesejahteraannya ditingkatkan oleh peran BMT Trans Mekar dengan cara pemberdayaan melalui pelatihan kewirausahaan dan juga mendukung pembiayaannya.

Grafik 4.5
Perkembangan Pembiayaan BMT Trans Mekar Sari Mandiri



Perkembangan pembiayaan BMT Trans Mekar terus mengalami kenaikan dan nilai tertinggi ada pada tahun 2015 yaitu sebesar 3.078.740.000 rupiah. Naiknya jumlah pembiayaan dari tahun ke tahun ini karena BMT Trans Mekar terus mengajak masyarakat untuk lebih produktif lewat kemandirian dalam usaha, dan masyarakat tidak perlu khawatir dengan persoalan modal karena BMT Trans Mekar siap mendanai. Sehingga dampak masyarakat kesejahteraannya akan meningkat bisa terwujud.

Berdasarkan pembahasan di atas, BMT sangatlah memiliki peran di masyarakat. Peran yang menonjol adalah menjauhkan masyarakat dari jeratan rentenir atau riba/bunga, seperti dalam indeks maqashid syariah Abu Zahrah, bahwa keadilan harus terwujud dalam bentuk nyata seperti: keadilan dalam distribusi dan produk yang bebas dari bunga.

Peran kedua ialah mengajak masyarakat untuk mempercayakan keuangannya kepada BMT. Masyarakat yang menjadikan BMT sebagai lembaga keuangannya, ialah masyarakat yang menginginkan kesejahteraan dalam kehidupannya. Peran ini dalam indeks maqashid syariah Abu Zahrah merupakan peran pendidikan, ini karena BMT selain membantu pembiayaan anggota, juga memberi bimbingan anggota seperti meningkatkan keterampilan anggota dalam hal penguasaan menghasilkan produk/jasa.

Peran lain ialah membantu masyarakat yang baru memulai usaha, atau yang usahanya sudah berjalan dalam pembiayaan, dan pembinaan agar usahanya dapat tumbuh dan berkembang, dan tidak mengalami kerugian. Peran ini dalam indeks maqashid syariah Abu Zahrah merupakan peran masalah, yaitu jika seseorang berbisnis, maka harus ada profit.

5. Tanggapan Masyarakat dalam Memilih BMT

Petunjuk yang dapat memberikan keterangan bahwa “kesejahteraan masyarakat meningkat” adalah dari masyarakat yang sudah menjadi anggota BMT. Menurut Tajudin penjual Sayur Mayur yang hanya berpendidikan SD, bahwa memilih BMT dikarenakan:

“BMT menggunakan sistem syariah dan jelas tempat dan legalitasnya. Penerimaan pembiayaan tidak ada potongan, selain itu ada hadiah ketika Idul Adha dapat kupon qurban. BMT memberikan margin kecil dan sesuai syariah. Dengan sistem margin, jika ada keterlambatan membayar tidak ada sanksi, hanya saja dipersulit untuk pembiayaan selanjutnya. Saya merasakan ada perubahan dan mengalami peningkatan dengan usaha yang sudah saya jalankan.”¹⁵¹

Berdasarkan data di atas, Tajudin sebagai nasabah BMT telah mendapatkan manfaat dari hadirnya BMT yaitu “ada perubahan” dalam usahanya yang mengarah ke peningkatan, dan pilihannya jatuh pada BMT karena sistemnya yang syariah.

Menurut Taufik penjual Ayam Potongan lebih memilih BMT bukan rentenir atau bank konvensional ialah:

“Pelayanan jemput tabungan dan pembiayaan yang langsung ke pasar, sehingga nasabah merasakan banyak kemudahan, tata cara tabungan sesuai syariah dan kepastiannya cepat. Pembiayaan nilai marginnya kecil dan sesuai syariah. Selain itu yang terpenting adalah cukup/bisa membantu untuk menjalankan usaha.”¹⁵²

Berdasarkan data, Taufik merasakan, bahwa dengan BMT datang ke lapaknya, maka pekerjaannya bisa dijalankan dengan maksimal. Menurutnya dengan sistem syariah itu ada “kepastian” dan cepat. Baginya yang terpenting, kehadiran BMT “cukup membantu untuk menjalankan usaha”.

Sedangkan menurut Hendra Setiawan pedagang ayam yang masih berusia 22 tahun, bahwa:

¹⁵¹ Tajudin, *Anggota BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

¹⁵² Taufik, *Anggota BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

“BMT itu simpel, pelayanannya yang bisa jemput tabungan, BMT menerapkan margin kecil dan sesuai syariah. Melatih tanggung jawab, jika ada keterlambatan membayar angsuran pembiayaan tidak ada sanksi. Alhamdulillah banyak kemajuan.”¹⁵³

Berdasarkan data, bahwa “BMT itu simpel”. Dengan simpelnya jasa yang ditawarkan oleh BMT, masyarakat dunia usaha akan mudah menerimanya. Mereka akan bisa lebih fokus dalam menjalankan usahanya. Pernyataan bahwa BMT dapat meningkatkan kesejahteraannya ialah “Alhamdulillah banyak kemajuan”.

Menurut Siti Mariam penjual kelapa dan santen tentang BMT ialah:

“BMT sudah terpercaya dan terkenal. Pelayanannya cepat, menerapkan pelayanan jemput bola jadi tidak repot ke kantor dan tidak ada potongan. BMT menerapkan margin kecil dan sesuai syariah. Usaha saya sangat terbantu, pembiayaan yang diberikan dapat digunakan untuk menjalankan usaha sebagai tambahan modal kelapa.”¹⁵⁴

Berdasarkan kutipan di atas, nasabah BMT seperti Siti merasa tidak terbebani dengan menjadi anggota BMT, ini karena pelayanannya jemput bola, margin kecil dan kebutuhan barang dagangan bisa dibantu. Sehingga anggota dapat berdagang dengan lebih giat.

Sedangkan menurut Muhammad Abdul Aziz yang usahanya Fotokopi dan Print, alasan memilih BMT ialah:

“Lebih mudah prosesnya dan tidak rumit serta akadnya jelas. Mau membantu kebutuhan usaha, pengajuan lebih mudah tidak berbelit-belit, dan marginnya hanya 2,5 % per bulan. Adanya perubahan /peningkatan usaha yang dijalani dan lumayan.”¹⁵⁵

Menurut Supiati yang sudah berusia 61 tahun pedagang bumbu dapur pengalamannya menjadi anggota BMT ialah:

“Mendapat perhatian khusus dan kemudahan dalam simpanan dan pinjaman, mudah dan tidak ribet. Jika ada kebutuhan lebih yang diinginkan, BMT mau

¹⁵³ Hendra Setiawan, *Anggota BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

¹⁵⁴ Siti Mariam, *Anggotar BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

¹⁵⁵ Muhammad Abdul Aziz, *Anggota BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

membantu memberi referensi ke Bank atau Lembaga Keuangan Syariah lain yang lebih besar.”¹⁵⁶

Menurut Suharti penjual Gorengan:

“BMT pelayanannya ramah, tidak seperti rentenir, jadi nyaman dan aman. Pengembalian nilai pinjamannya dengan margin kecil. Besar pinjaman yang diterima dapat digunakan secara maksimal untuk menambah modal usaha, sehingga usaha dapat berjalan dengan lancar.”¹⁵⁷

Berdasarkan pada data kutipan di atas, para anggota BMT merasakan betul manfaat dengan hadirnya BMT. Para anggota lebih memilih BMT dari pada rentenir adalah karena BMT lebih kecil marginnya. Ini merupakan alasan, bahwa para anggota tidak ingin terbebani masalah keuangan. Jika nilai uang (margin) yang harus dikembalikan kecil, maka para anggota akan dapat menikmati hasil dari usahanya, jadi tidak semua untuk lembaga keuangan. Ini artinya para anggota sudah mendapatkan kesejahteraan dari BMT. Kesejahteraan seseorang akan terpenuhi jika kebutuhan tercukupi. Kebutuhan yang dimaksud ialah yang bersifat materi. Al-ghazali menjelaskan, bahwa kesejahteraan yang diharapkan oleh manusia tidak bisa dipisahkan dengan unsur harta, karena harta merupakan salah satu unsur utama dalam memenuhi kebutuhan pokok, yaitu sandang, pangan dan papan.

Kemudian berdasarkan pengalaman yang sudah para anggota rasakan, bahwa BMT dapat membantu usahanya. Para anggota juga tidak dibebani dengan waktu yang harus datang ke BMT, karena BMT mau mendatangi anggota untuk mengambil angsuran atau setoran tabungan. Pilihan jatuh pada BMT bukan pada yang lain karena para anggota sudah mengerti bahwa syariah lebih baik dari pada riba, dan syariah lebih memberikan keberkahan. Berdasarkan rumusan Al-ghazali, bahwa seseorang harus melakukan aktivitas ekonomi, salah satu alasannya ialah

¹⁵⁶ Supiati, *Anggota BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

¹⁵⁷ Suharti, *Anggota BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

untuk menciptakan kesejahteraan bagi dirinya dan keluarganya. Kesejahteraan menurut pandangan Islam ialah sesuatu yang harus mendatangkan keberkahan, atau untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat (*falah*), serta kehidupan yang baik dan terhormat (*al-hayah al-thayyibah*).

Kesejahteraan, yang tidak bisa dipisahkan dengan unsur harta, bahwa telah terjadi perubahan pada penghasilan bersih para anggota. Dalam melihat perubahan pada penghasilan anggota dapat kita asumsikan sebagai berikut: ketika masih bersama rentenir dengan bunga yang dipatok senilai 10%, penghasilan bersih yang bisa dinikmati hanya senilai 30%. Nilai 30% diperoleh dari hasil penjualan 140% dikurangi dengan modal 100% dan kewajiban kepada rentenir senilai 10%. Setelah bersama BMT, dengan kewajiban yang hanya senilai 2% penghasilan bersih yang bisa dinikmati senilai 38%. Ini artinya telah terjadi kenaikan penghasilan bersih senilai 27%. Nilai 27% diperoleh dari rasio selisih antara penghasilan bersih bersama BMT dengan penghasilan bersih bersama rentenir terhadap penghasilan bersih bersama rentenir.¹⁵⁸

Kenaikkan penghasilan bersih senilai 27% akan dapat meningkatkan daya beli para anggota akan kebutuhan pangan, sandang, dan papan. Para anggota dan keluarganya dapat menikmati pangan yang lebih dari biasanya, sehingga energi untuk bekal bekerja atau sekolah bagi anak-anaknya dapat tercukupi secara normal. Kebutuhan sandang juga akan dapat terbeli dengan lebih cepat sebagai ganti sandang yang sudah tidak layak pakai. Kebutuhan papan juga akan dapat tergantikan, jika sebelumnya masih tinggal dikontrakkan, secara perlahan para

¹⁵⁸ Ketentuan margin dari BMT Insan Mulia 2,5%, BMT Al-Aqobah 2%, BMT Bina Ummat 1,9%, KSU BMT Trans Mekar Sari 2%, BMT surya Barokah 2,5%, BMT Prima 2,5%.

anggota yang menyisihkan sebagian dari penghasilan bersihnya akan mampu membeli rumah.

Kenaikkan penghasilan bersih senilai 27% bisa dimanfaatkan untuk melengkapi fasilitas yang mendukung usaha para anggota. Bagi penjual sayur mayur bisa untuk menambah rak sayur agar dagangannya dapat tersusun rapi dan tidak cepat busuk. Bagi penjual ayam potong bisa untuk membeli *freezer* sebagai pengawet ayam dagangan ketika masih ada yang tersisa. Bagi penjual kelapa bisa untuk membeli alat parut agar pembeli cepat terlayani dan konsumen bertambah banyak. Bagi pengusaha fotocopy bisa untuk menambah mesin fotocopy, atau sebagai dana *maintenance* mesin fotocopy yang sudah beroperasi, sehingga sewaktu-waktu terjadi kerusakan cepat tertangani, sehingga pelayanan terhadap konsumen tidak terhenti. Bagi pedagang bumbu dapur bisa untuk menambah barang dagangan, sehingga dapat melayani masyarakat banyak yang selera berbeda-beda. Bagi penjual gorengan bisa sebagai dana cadangan untuk perbaikan gerobak ketika sudah aus.

Kenaikkan penghasilan bersih senilai 27% pada akhirnya akan dapat membuat para anggota tidak risau lagi ketika menginginkan sesuatu yang bersifat mendadak atau terencana. Keadaan ini yang disebut sebagai kesejahteraan bagi para anggota BMT atau masyarakat sekitar yang menjadikan BMT sebagai mitra keuangan usahanya, yaitu para anggota merasakan kehidupan yang baik.

Untuk hasil peran BMT dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya, berdasarkan pembahasan di atas secara ringkas ada dalam tabel berikut.

Tabel 4.8
Peran BMT dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat

1	BMT AL-Aqobah Palembang
	Pendidikan: “Memberikan penjelasan secara keseluruhan mengenai fungsi dan manfaat LKS (lembaga keuangan syariah) atau BMT serta menjelaskan bahaya riba”
	Keadilan: “Memberikan contoh serta menyelesaikan persoalan-persoalan dari sisi produk yang bisa diterima nasabah sesuai dengan kebutuhannya dan kesanggupannya dalam mengangsur setiap bulannya”
	Maslahat: “Pembiayaan pada karyawan PT. Pusri cenderung 50% bersifat moneter karena digunakan secara konsumtif dan angsurannya langsung potong gaji melalui bendahara setiap bulan. Pembiayaan pada sektor riil 50% juga kepada masyarakat sekitarnya”
2	KSPPS BMT Bina Ummat
	Pendidikan: “Memposisikan mereka (anggota) selain sebagai nasabah juga sebagai tamu”
	Keadilan: “Memberi kemudahan untuk menjadi anggota/nasabah dan cepat dalam prosesnya. Margin yang ditetapkan untuk pinjaman (murabahah) hanya sebesar 20% per tahun, dan besaran ini bisa turun tergantung kondisi nasabah dan penawarannya, dan jangka waktu pinjaman paling lama adalah 24 bulan, paling cepat 6 bulan”
	Maslahat: “Ada solusi bagi yang mengalami keterlambatan karena tidak ada denda”
3	BMT Insan Mulia Palembang
	Pendidikan: “Menjalin kerja sama dengan sekolah-sekolah untuk membuka simpanan pendidikan bagi siswa, melakukan pembinaan terhadap usaha mikro sebatas pemberian seminar kewirausahaan belum ada pendampingan rutin”
	Keadilan: “Menerapkan sistem bagi hasil dan sistem jual beli dengan cara keuntungan dari margin dan kita tidak menerapkan sistem pengambilan bunga terhadap keterlambatan bayar dari para anggota”
	Maslahat: “BMT menyalurkan dana yang didapat dari <i>funding</i> anggota, kita salurkan kepada para pedagang-pedagang kecil yang tersebar di beberapa pasar tradisional yang ada di kota Palembang”
4	Kopsyah BMT Prima Lempuing Jaya
	Pendidikan: “Mendirikan lembaga pendidikan, dan membantu yang masih menganggur untuk ikut mengamalkan ilmunya di lembaga pendidikan milik BMT Prima. Membantu dan mensubsidi ustadz dan ustadzah dalam

	TPA. Serta ada infak ke siswa yang terkait dengan pendidikan untuk meringankan beban orangtuanya”
	Keadilan: “Memberi pilihan kepada anggota/nasabah perihal akad pembiayaan yang tepat (murabaha atau mudharabah), sehingga anggota tidak merasa terdzalimi atau kecewa, dan bisa dirundingkan mana yang pas buat anggota /nasabah”
	Maslahat: “Masyarakat merasa dengan hadirnya BMT Prima sangat terbantu usahanya, mereka mengacungkan jempol, tidak ada ketakutan lagi terhadap rentenir. Keberadaan Rentenir-rentenir sendiri sudah mulai berkurang, bahkan tidak tampak lagi keberadaannya. Kemudian dari BMT untuk masyarakat sekitar ada bantuan sembako yang dananya diambil dari infak-infak anggota. Juga ada bantuan berupa perlengkapan untuk lembaga pendidikan yang ada disekitar BMT Prima”
5	BMT Surya Barokah Palembang
	Pendidikan: “Untuk anggota pelatihan-pelatihan kemitraan/pengelolaan keuangan”
	Keadilan: “Sesuai dengan pengajuan pembiayaan dengan yang diperlukan, tapi semua bebas riba, kebanyakan dengan murabahah/jual beli”
	Maslahat: “Bahwa kebutuhan riil terpenuhi semua”
5	KSU Syari’ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri
	Pendidikan: “Memberi pelatihan kewirausahaan kepada masyarakat, mulai dari tukang jahit, usaha pembuatan tahu, keripik, dll. Pihak BMT membantu semua mulai dari bagaimana mengasikkan produk yang bagus/berkualitas, kemasan bagus, ijin-ijin seperti PIRT dan pemberkasan lainnya, dan juga modal. Jadi pihak anggota/nasabah fokus pada masalah produksi”
	Keadilan: “Bersedia membantu siapa saja yang mau, pada prinsipnya semua bisa dipelajari, artinya ketika anggota /nasabah tidak mempunyai kemampuan dalam menghasilkan sesuatu (produk), BMT siap membantu memberi keterampilan”
	Maslahat: “BMT Trans Mekar Sari Mandiri bekerja berdasarkan pada dua pondasi yaitu Semangat dan Amanah, bahwa dana yang terhimpun dari siapa saja (anggota, penanaman saham, atau dana hibah sekalipun) akan dikelola dengan baik yang tetap untuk membantu bagi yang membutuhkan untuk usahanya”

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka Penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Perkembangan BMT atau usaha tidak selalu tumbuh naik, yaitu kekayaan perusahaan atau aset menjadi bertambah, atau jumlah nasabah semakin banyak. Untuk menumbuhkan suatu usaha BMT dalam perkembangannya ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, diantaranya ialah:
 - a. Untuk supaya BMT tetap stabil, maka manajemen BMT harus tetap berfokus kepada bidang yang diketahui.
 - b. Untuk transaksi lebih cepat dan meminimalisir kesalahan, BMT harus terus mengikuti perkembangan zaman, seperti mengganti sistem keuangan dari manual menjadi terkomputerisasi, dan SDM (sumber daya manusia) terus ditingkatkan kemampuannya dalam mengelola BMT.
 - c. Untuk tidak terjebak pada situasi persaingan antar BMT yang mengakibatkan kemunduran, BMT harus menentukan segmen pasar yang diinginkan dan dikuasai.
 - d. Sebagai pemilik atau pendiri BMT jiwa yang harus dimiliki adalah *entrepreneur/wirausaha*.
 - e. Pengelola harus memiliki mental percaya diri dan harus ada sikap kepemimpinan agar BMT tidak terpuruk.

- f. Menjalin komunikasi antar karyawan atau karyawan dengan pemimpin secara rutin dalam hal tukar pengalaman, atau pengkaderan
2. Strategi pengembangan BMT bertujuan agar usaha yang dijalankan dapat tetap ada ditengah-tengah masyarakat, untuk itu BMT harus menerapkan strategi:
 - a. Memberikan beban atau margin yang ringan kepada nasabah dan jika ada masalah kredit macet penyelesaiannya tidak memberatkan nasabah.
 - b. Dekat dengan pelanggan, dan memposisikan anggota sebagai bagian dari keluarga BMT, sehingga pembicaraannya tidak monoton sekedar transaksi, namun lebih dari itu, seperti pembicaraan seputar propek bisnis masa depan.
 - c. Melakukan promosi lewat media online, serta offline seperti mensosialisasikan produk dan jasa layanan yang dimiliki langsung ke lapangan atau *face to face*, sehingga penyelesaian atas keluhan nasabah cepat tertangani.
 - d. Melakukan survei terlebih dahulu sebelum membuka cabang, tujuannya untuk melihat /menganalisa kultur dari masyarakat setempat.
 - e. Memperbaiki administrasi menjadi terkomputerisasi, agar pelayanan terhadap anggota cepat, dan membuat produk tabungan yang menarik.
 - f. Menjaga amanah anggota, dan secara rutin melaporkan perkembangan BMT ke dinas, untuk tujuan mendapat bimbingan dan arahan memajukan BMT.
3. BMT memiliki peran, dasarnya adalah indeks maqashid syariah yang dikemukakan oleh Abu Zahrah yaitu: pendidikan, keadilan dan maslahat.

Tiga peran ini harus bekerja secara bersamaan, agar anggota bisa merasakan kesejahteraan. Kesejahteraan diukur dari sisi anggota atau masyarakat yang menjadi anggota BMT, bahwa anggota harus bisa mendapatkan:

- a. Keberkahan berupa usaha yang dijalankan mendatangkan kebahagiaan dunia dan akhirat. Anggota tidak merasa ada beban dosa karena margin yang ditetapkan oleh BMT dalam pandangan Islam adalah halal.
- b. Keberkahan berupa mendapatkan harta atau penghasilan bersih dari hasil usahanya dan harta tersebut adalah halal.

B. Saran

Penelitian ini jauh dari sempurna menyadari atas kekurangan penulisan ini, penulis perlu untuk menyumbangkan sedikit saran bagi penelitian lain jika akan mengkaji permasalahan yang sama atau mirip yaitu tentang kesejahteraan masyarakat anggota BMT. Penelitian yang penulis ulas, terkait dengan kesejahteraan masyarakat anggota BMT adalah seputar perubahannya dari sebagai menjadi nasabah rentenir kemudian menjadi nasabah BMT. Perubahan kesejahteraan yang anggota BMT alami, seperti ketika BMT menerapkan strategi baru hasil perkembangan usaha BMT belum dikaji lebih jauh. Perubahan kesejahteraan yang anggota BMT alami, oleh penulis dalam penelitian ini hanya dikaji berdasarkan perbedaan kewajiban masyarakat ketika menjadi nasabah rentenir yaitu berupa bunga yang tinggi sekitar 10% dengan ketika menjadi nasabah BMT yang kewajibannya hanya margin sebesar 2%.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian lain, dengan tema yang sama yaitu meningkatnya kesejahteraan masyarakat setelah terlepas dari rentenir kemudian menjadi anggota BMT dapat mengkaji bagaimana kesejahteraan

masyarakat anggota BMT berubah ketika BMT menerapkan strategi baru. Strategi baru yang terbentuk dari hasil mengganti strategi lama karena pasar atau perilaku konsumen sudah berubah akibat kemajuan teknologi. Kajian lain atau berikutnya yaitu meningkatnya kesejahteraan masyarakat tidak hanya ditinjau kepada masyarakat anggota BMT saja, namun masyarakat secara luas, baik yang sebagai anggota BMT maupun tidak. Semua kajian menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif secara bersamaan, sehingga gambaran perubahan kesejahteraan masyarakat dapat terlihat secara angka dan ada penjelasannya.

Saran lain, penulis sampaikan kepada praktisi BMT yang hanya bersifat membaca hasil suatu penelitian, yaitu:

1. Kepada Pengurus dan Pengelola

- a. Perkembangan atau sepak terjang BMT lain perlu diikuti perkembangannya walaupun BMT sendiri sudah berdiri, karena dapat dijadikan contoh: BMT mana yang berhasil dan BMT mana yang gagal. Keberhasilan atau kegagalannya dapat dijadikan pelajaran, sehingga dapat terhindar dari penerapan manajemen yang salah.
- b. Perkembangan BMT sendiri harus terus dievaluasi, terus dipantau, karena bisa menjadi bahan penyusunan strategi berikutnya agar bisa mendapatkan jumlah anggota yang lebih banyak dari tahun-tahun sebelumnya.
- c. Strategi yang diterapkan oleh BMT masih lebih banyak untuk mengungguli rentenir, belum untuk bersaing dengan lembaga keuangan syariah lain seperti bank syariah. Untuk itu BMT juga harus mengikuti perkembangan bank syariah, agar mengetahui sisi keberhasilannya dan bisa dijadikan contoh.

2. Kepada Anggota

Masyarakat perlu terus diberi wawasan tentang keberadaan BMT. Masyarakat yang sudah menjadi anggota BMT juga dapat menyampaikan ke orang lain yang masih menggunakan rentenir sebagai solusi keuangannya, agar menggunakan BMT sebagai pengelola keuangannya. Masyarakat sebagai anggota BMT juga harus melek syariah, agar tindakannya dalam memilih BMT bukan atas dasar terpaksa, namun atas dasar kebutuhan dalam memilih lembaga keuangan yang lebih baik dibandingkan lembaga keuangan non BMT. Sebagai anggota yang mengerti syariah, mereka (anggota) harus lebih mendisiplinkan diri terhadap kewajibannya sebagai anggota, terlebih jika mereka (anggota) mendapatkan pembiayaan, yaitu harus disiplin mengangsur. Kemacetan mengangsur harus dihindari, agar BMT sendiri juga tidak terganggu *cashflow* nya, kecuali kalau memang usaha yang dijalankan mengalami kelesuhan. Kemacetan mengangsur janganlah karena unsur disengaja, yaitu mengutamakan kebutuhan konsumtif ketika usaha yang dijalankan mendapatkan keuntungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amprianto. *Analisis Strategi Pengembangan Pada Baitul Maal Wat Tamwil*. Surakarta: Unmu, 2016.
- Antonio, Muhammad Syafii, D.Sanrego, Yulizar, Taufiq, Muhammad. *An Analysis of Islamic Banking Performance: Maqashid Index Implementation in Indonesia and Jordania* . *Journal of Islamic Finance*, Vol. 1 No. 1 (2012) 012 – 029. IIUM Institute of Islamic Banking and Finance.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah: dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press, 2005.
- Arianto, Yusuf CK. *Rahasia Dapat Modal & Fasilitas Dengan Cepat & Tepat*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2011.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Azra, Azyumardi. *Berderma untuk Semua*. Jakarta: Mizan, 2015.
- Baswir, Revisond. *Koperasi Indonesia*. Yogyakarta: BPFE, 2000.
- Budiarto, Rachmawan dkk. *Pengembangan UMKM: Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2015.
- Bungin, Burhan. *Analisis Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Chapra,Umer. *Masa Depan Ilmu ekonomi (Sebuah Tinjauan Islam)*. Jakarta: gema Insani Press, 2001.
- Cokro, Widiyanto b. Mislana dan Abdul Ghafar b. Ismail, “Sustainability of BMT financing for Developing Micro-enterprises”, MPRA Paper No. 7434, posted 04. March 2008 / 09:36.
- Daftar Koperasi Syariah/BMT: *Untuk Sosialisasi & BIMTEK LPDB UMKM untuk KSPPS/KSP/IPS Syariah*, 10-12 Mei 2018.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.

- Dewanti, Diah Setyawati. "Pro Poor Strategies Using Sharia Microfinancing In Indonesia: Case Study Of Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)" . Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan, Volume 14, Nomor 1, April 2013.
- Eksan, Moch. *Kiai Kelana: Biografi KH. Muchith Muzadi*. Yogyakarta: LKiS Yogyakarta, 2000.
- Fathoni, A. *Metodelogi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Games, Donard. (2010). *Manifesto Kewirausahaan Indonesia*. Gre Publishing, Yogyakarta.
- Hafiduddin, Didin. *Manajemen Syariah dalam Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2005.
- Hascaryani, Manzilati, dan Fadjar. "Metafora Risk and Return sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Watamwil". Journal of Indonesian Applied Economics, Vol. 5 No. 1 Mei 2011.
- Huda, Nurul dkk. (2017). *Pemasaran Syariah Teori dan Praktek*. Kencana, Depok.
- Irawan, Dedik, Muhamad Irfan Affandi, dan Umi Kalsum, "Analisis Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Lkms) Pedesaan (Studi Kasus BMT Al Hasanah Sekampung)" JIA, Volume 1 NO. 1, Januari 2013.
- Imaniyati, Neni Sri. *Aspek-Aspek Hukum Baitul Mal Wat Tamwil*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2010.
- Istianda, Meita dkk. *Pengembangan Organisasi*. Banten: Universitas Terbuka, 2014.
- Jubilee. *Membuat Business Plan dengan Word 2007*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2008.
- Karim, Adiwarmam Azwar. *Sejarah Pemikiran ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Kementerian Koperasi dan UKM. *Tahun Konsolidasi Koperasi yang menjalankan Usaha Simpanan Pinjam dan Pembiayaan Syariah*. Outlook KSSPS/USPPS Koperasi, 2017.
- Manan, Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*. Jakarta: Kencana, 2012.

- Mardani. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*. Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama, cetakan ke-2 2017.
- Masyita, Dian dan Habib Ahmed, “*Why is Growth of Islamic Microfinance Lower than its Conventional Counterparts in Indonesia?*”, *Islamic Economic Studies* Vol. 21, No. 1, June 2013 (35-62).
- Ma’wa, Kaffi Wanatul *Analisis Perbandingan antara Koperasi Simpan Pinjam Dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil*. Malang: Universitas Brawijaya, 2013.
- Michael LeBoeuf alih bahasa Didik Prayitno. *The Perfect Business (Rahasia Menciptakan “Mesin Uang” dari Bisnis Rumahan)*. Jakarta: PT. Tangga Pustaka, 2011.
- Mila dkk. *Kontribusi Perbankan Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Kecamatan Banjarnegara*. Wonosobo: Mangku Bumi, 2018.
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013.
- Muhammad. *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Press, 2008.
- Nazirwan, Mohamad “*The Dynamic Role and Performance of Baitul Maal Wat Tamwil: Islamic Community-Based Microfinance in Central Java*”, Thesis, School of Social Science and Psychology Faculty of Arts, Education and Human Development Victoria University, Februari 2015
- Nurul, Panji. *Kredit Macet Melanda BMT*. Jakarta: Yayasan Nurul Islam, 2008.
- Prasetyo, Andjar. *UKM, Kelayakan Usaha dan Pengukuran Kinerja*. Jakarta: Indocamp, 2016.
- Quraisy, Muhammad Syed Othman Alhabshi, dan Shaikh Hamzah Abdul Razak, “*The Impact Of Islamic Microfinance In Enhancing The Well-Being And Quality Of Life: Case Study Of Islamic Financial Cooperative (BMT) In Indonesia*”, *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, Vol. 13, Issue 3(August), 1-12.
- Rahardjo, Mudjia *Memahami (Sekali Lagi) Grounded Research*. Malang: UIN Maulana Malik Ibrahim, 2011.
- Rangkuti, F. *Analisis SWOT Teknik Mekanisme Konsep Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005.

- Ridwan, Ahmad Hasan. *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*. Bandung: Cv. Pustaka Setia, 2013.
- Rini, Mike *120 Solusi Mengelola Keuangan Pribadi*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2006.
- Ruky, Achmad S. *Sukses Sebagai Manajer Profesional Tanpa Gelar MM atau MBA*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002.
- Sarmanu. *Dasar Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Statistika*. Surabaya, Airlangga University Press, 2017.
- Sakti, Ali. "Pemetaan Kondisi dan Potensi BMT: Kemitraan dalam Rangka Memperluas Pasar & Jangkauan Pelayanan Bank Syariah Kepada Usaha Mikro", *al-Muzara'ah*, Vol. I, No. 1, 2013.
- Simamora, Bilson. *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003.
- Siswosoemarto, Rubijanto dkk. *Intelijen Ekonomi Teori dan Aplikasi*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Susanto, AB. *Manajemen Strategik Komprehensif*. Jakarta: Erlangga, 2014.
- Sampurno. *Manajemen Stratejik: Menciptakan Keunggulan Bersaing yang Berkelanjutan*. Yogyakarta: UGM Press, 2013.
- Siswosoemarto, Rubijanto dkk. *Intelijen Ekonomi Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Sholihin, Ahmad Ifham. *Buku Pintar Ekonomi Syariah* Jakarta: Gramedia, 2010.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2009.
- Soeryanto, Eddy. *Entrepreneurship Menjadi Pebisnis Ulung*. Jakarta: PT. Elex Media Komputensi, 2010.
- Sudarsono, H, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonosia, 2008.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Sukardi. *Metodelogi Penelitian Pendidikan: Kompetensi dan praktiknya*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010.

- Sulaksana, Uyung. *Manajemen Perubahan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.
- Sunyoto, Danang dan Burhanudin. *Teori perilaku Keorganisasian Dilengkapi: Intervensi Pengembangan Organisasi*. Yogyakarta: Cempaka Putih, 2015.
- Susanto, AB. *Manajemen Strategik Komprehensif*. Jakarta: Erlangga, 2014.
- Sri, Neni *Aspek-Aspek Hukum*. Jakarta: Grasindo, 2014.
- Syafe'I, Rahmat. *Fiqh Muamalah Untuk IAIN, STAIN, PTAIS dan Umum*. Bandung: Pustaka Setia, 2004.
- Teguh, Harrys Pratama. *Keuntungan Berinvestasi di Perbankan dan Asuransi Syari'ah*. Yogyakarta: Pohon Cahaya, 2014.
- Tim UGM. *Bisnis Konservasi, Pendekatan Baru*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012.
- Triton, P.B. "*Manajemen Strategis*". Yogyakarta: Tugu Publisher, 2007.
- Udaya, Jusuf dkk. *Manajemen Stratejik*. Bandung: Refika Aditama, 2014.
- Prasetyo, Andjar. *UKM, Kelayakan Usaha dan Pengukuran Kinerja*. Jakarta: ndocamp, 2016.
- Widodo, Hertanto dkk. *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil*. Bandung: Mizan, 2000.
- Yumna, Aimatul. "Understanding Sustainability and Outreach of Islamic Charity Based Microfinance: Case Study in Indonesia", Thesis, School of Humanities and Social Science Deakin University Melbourne, September 2014.
- Yusuf, Sri Dewi. "Peran Strategis Baitul Maal Wa-Tamwil (BMT) dalam Peningkatan Ekonomi Rakyat". Volume 10 Nomor 1, Juni 2014.

INTERNET

<http://nik.depkop.go.id/>

<https://icmi.or.id/blog/2015/06/bmt-di-palembang-selamatkan-warga-dari-rentenir-keliling>, diakses Selasa 21 Agustus 2018 jam 06.27

Nugraha, Nendra. *BMT Sejauh Mana Manfaatnya Bagi Ekonomi Ummat*. Lamongan: www.ansor.or.id, 2-10-2015. diakses 26 Agustus 2018

TribunSumsel.com. *Lebih dari Separuh Koperasi di Palembang Hanya Nama tapi Tidak Aktif*, Sabtu, 11 Maret 2017, 15.41

www.bps.go.id/statictable/2014/01/15/1314/jumlah-koperasi-aktif-menurut-propinsi-2006-2016.html (diakses Minggu 13 Januari 2019, jam 8.09)

Sidaknews.com/sebagian-koperasi-di-sumsel-mati-suri/, 3 Januari 2018

WAWANCARA

Diana, Vera (Manager), wawancara oleh Ratna. BMT AL-Aqobah Palembang. Tanggal 19 September 2018.

Khoiri, Muhammad (Sekretaris Pengurus & Manager Pusat), wawancara oleh Ratna. KOPSYAH BMT Prima Lempuing Jaya OKI. Tanggal 22 September 2018.

Kurniawan, Lili (Manager), wawancara oleh Ratna. BMT Surya Barokah Palembang. Tanggal 20 September 2018.

Muhammad Abdul Aziz, *Anggota BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

Rohayah, Siti (Ketua Pengurus), wawancara oleh Ratna. KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Tanjung Lago Banyuasin. Tanggal 22 September 2018.

Rosyidin (Manager), wawancara oleh Ratna. KSPPS BMT Bina Ummat Air Kumbang Banyuasin. Tanggal 29 September 2018.

Sarnopa, Asep (Manager), wawancara oleh Ratna. BMT Insan Mulia Palembang. Tanggal 17 September 2018.

Setiawan, Hendra *Anggota BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

Siti Mariam, *Anggota BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

Supiati, *Anggota BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

Suharti, *Anggota BMT Insan Mulia Palembang*, wawancara 17 September 2018.

Tajudin, *Anggota BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

Taufik, *Anggota BMT AL-Aqobah Palembang*, wawancara 19 September 2018.

Bahan Wawancara
Informan dari Pengurus / Pengelola BMT

**Analisis Strategi Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam
Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan**

Nama	:	Rosyidin				
Usia	:	27	Tahun	Pendidikan	:	S1
				Masa Kerja	:	5 Tahun
Jabatan	:	Manager				

Pertanyaan dan Jawaban

1. Apa dasar dari pendirian BMT yang bapak /ibu miliki dan atau kelola?
Dasar pendirian BMT Bina Ummat adalah menjadi fasilitator umat dalam mengelola uang hasil usaha
2. Apa Misi dan Visi dari BMT ini?
3. Sebelum BMT ini berdiri, bagaimana perkembangan BMT lain yang bapak /ibu tahu?
Belum adanya BMT yang berdiri di Desa Cintamanis Baru Kecamatan Air Kumbang Sebelum BMT Bina Ummat
4. Bagaimana perkembangan BMT yang bapak /ibu miliki ini?
Perkembangan BMT Bina Ummat sendiri adalah mengubah system pelayanan dari manual menjadi terkomputerisasi. Disamping perkembangan fasilitas BMT Bina Umat juga meningkatkan rasio permodalan terhadap hutang dengan meningkatkan angka kecukupan modal, dll
5. Apa saja aktivitas yang dijalankan (produk dari BMT ini apa saja)?
Usaha pembiayaan BMT Bina Ummat diantaranya ialah pembiayaan murabahah, mudharabah, dan multi jasa juga qordul hasan. Selain pembiayaan, BMT Bina Ummat memiliki bidang usaha produktif seperti usaha payment, PPOB dan pabrik kelapa sawit
6. Siapa saja target nasabahnya?
Masyarakat sekitar khususnya di Kecamatan Air Kumbang, jika memungkinkan sampai Palembang juga ada nasabah tertentu yang layak saja.

7. Bagaimana strategi BMT ini dalam pengembangannya?
Strategi BMT Bina Ummat adalah memperlakukan anggota BMT seperti keluarga. Memposisikan mereka selain sebagai nasabah juga sebagai tamu. Sehingga anggota dapat trikat dan memperkecil kemungkinan untuk pindah ke Lembaga lain.
8. Siapa saja yang ikut /tersangkut dalam menjalankan strategi tersebut?
Para Pengelola dari manager, administrasi dan marketing.
9. Bagaimana strategi tersebut dibuat, dianalisa, diformulasi, dibentuk, dilaksanakan, diubah, dan dikendalikan?
Strateginya di buat dalam Rapat Anggota Tahunan bersama anggota, namun di analisa dan di kendalikan dalam rapat pengawas, pengurus, dan manager. Setiap satu bulan sekali.
10. Saat kapan strategi dibutuhkan dan dilaksanakan?
Setiap saat dilaksanakan dan setiap bulan di rapatkan untuk pembenahan.
11. Bagaimana hasil dari strategi tersebut, bagi perusahaan dan juga bagi unit-unitnya?
Hasil dari strategi ini adalah anggota/nasabah menjadi aktif dalam mendatangi kantor untuk melakukan penyetoran. Mereka pada akhirnya menjadi anggota yang loyal
12. Bagaimana proses dari strategi tersebut, dari mulai dijalankan sampai menghasilkan hasil?
Strategi yang telah dibuat dijalan kan dan menjadi rutinitas aktivitas BMT Bina Ummat. Hasil dari strategi ini akan lebih mendekatkan anggota BMT
13. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “pendidikan” (mendidik nasabah untuk dapat menerima BMT /lembaga keuangan syariah, dan ada pelatihan usaha dari BMT untuk nasabah)?
Memposisikan mereka (anggota) selain sebagai nasabah juga sebagai tamu.
14. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “keadilan” (keadilan dalam distribusi dan produk yang bebas dari bunga)?

Menerapkan system bagi hasil dan system jual beli dengan cara keuntungan dari margin dan tidak menerapkan system pengambilan bunga terhadap kerlambatan bayar dari anggota.

15. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “masalah” (jika seseorang berbisnis maka harus ada profit yang ia dapat dan dana investasi harus tersalurkan ke sektor riil bukan sektor moneter)?

BMT menyalurkan dana yang didapat dari funding anggota, kemudian disalurkan kepada para pedagang-pedagang kecil yang tersebar di beberapa pasar tradisional.

Bahan Wawancara
Informan dari Pengurus / Pengelola BMT

Analisis Strategi Pengembangan <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan
--

Nama	:	Muhammad Khoiri				
Usia	:	37	Tahun	Pendidikan	:	SMA
				Masa Kerja	:	8 Tahun
Jabatan	:	Sekretaris Pengurus dan Manager Pusat				

Pertanyaan dan Jawaban

1. Apa dasar dari pendirian BMT yang bapak /ibu miliki dan atau kelola?
Tujuan awal BMT Prima berdiri adalah untuk memberantas rentenir yang menjamur di masyarakat kecamatan Lempuing Jaya. Dimana target utama para rentenir tersebut adalah para pedagang kaki lima yang tidak terjamah oleh jasa perbankan.
2. Apa Misi dan Visi dari BMT ini?
Misi: Mampu menjadi 3 besar koperasi syariah di sumatera dari sisi anggota, penghimpunan dana tabungan dan jaringan pada tahun 2025.
3. Sebelum BMT ini berdiri, bagaimana perkembangan BMT lain yang bapak /ibu tahu?
Sebelum berdirinya BMT Prima di kecamatan Lempuing Jaya telah ada BMT Puskopis dan BMT Bumi Sejahtera namun dikarenakan kesalahan dan tidak professional pengelolaan sekarang keadaan kedua BMT tersebut dalam keadaan mati suri. Selain kedua BMT tersebut masih ada BMT-BMT lain yang didirikan namun tidak dapat bertahan dan menjaga eksistensinya.
4. Bagaimana perkembangan BMT yang bapak /ibu miliki ini?
Perkembangan BMT Prima saat ini masih tetap eksis dan menjadi percontohan khususnya di kabupaten OKU Timur dan lembaga keuangan kecil. Perkembangan pada tahun 2015 dan 2016 mengalami penanjakan dan pada tahun 2017 cenderung tetap, namun tahun 2018 masih belum menunjukkan titik mana yang menarik.
5. Apa saja aktivitas yang dijalankan (produk dari BMT ini apa saja)?

Kegiatan usaha simpan dan pembiayaan syariah, agen pulsa prima cellular, dan prima training center.

6. Siapa saja target nasabahnya?

Para pedagang kaki lima di pasar dan pedagang kecil yang ada di Kecamatan Lempuing Jaya

7. Bagaimana strategi BMT ini dalam pengembangannya?

Strategi BMT Prima yang sedang dijalankan adalah terkait dengan ekspansi untuk membuka dan memperluas usaha dengan menciptakan pasar baru atau membuka cabang baru. Strategi yang dilakukan BMT Prima ialah mencoba mengikuti selera pasar. Keinginan pasar dicoba didengar untuk dilihat budayanya. Kemudian pelayanan yang akan diberikan ke pasar tidak bersifat individu namun dalam bentuk kelompok.

8. Siapa saja yang ikut /tersangkut dalam menjalankan strategi tersebut?

Para pengurus dan pengelola BMT Prima

9. Bagaimana strategi tersebut dibuat, dianalisa, diformulasi, dibentuk, dilaksanakan, diubah, dan dikendalikan?

Strategi di formulasi oleh pengurus kemudian dilaksanakan oleh pengelola

10. Saat kapan strategi dibutuhkan dan dilaksanakan?

Strategi dibutuhkan dan dilaksanakan saat BMT Prima ingin memperbesar/memperluas usaha dan menciptakan pasar baru

11. Bagaimana hasil dari strategi tersebut, bagi perusahaan dan juga bagi unit-unitnya?

Sampai sekarang hasil dari strategi yang dibuat dapat dikatakan berhasil karena perkembangan dari BMT Prima masih tetap eksis khususnya di kabupaten Oku Timur

12. Bagaimana proses dari strategi tersebut, dari mulai dijalankan sampai menghasilkan hasil?

Proses dari strategi BMT Prima adalah masuk ke berbagai lini, termasuk ke organisasi bisnis yang bisa dimasuki oleh pemuda. Strategi ini dijalankan oleh masing-masing dari pimpinan dimana menyesuaikan kultur yang ada dibantu

oleh marketing berdasarkan keahliannya. Hasil dari strategi ini banyak organisasi-organisasi yang di masuki menjadi anggota/nasabah

13. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “pendidikan” (mendidik nasabah untuk dapat menerima BMT /lembaga keuangan syariah, dan ada pelatihan usaha dari BMT untuk nasabah)?

Peran BMT Prima dari sisi pendidikan adalah mendirikan lembaga pendidikan milik BMT Prima serta membantu dan mensubsidi ustadz dan ustadzah dalam TPA

14. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “keadilan” (keadilan dalam distribusi dan produk yang bebas dari bunga)?

Dari sisi keadilan BMT Prima memberikan pilihan kepada anggota/nasabah perihal akad pembiayaan yang tepat sehingga anggota tidak merasa terzalimi atau kecewa.

15. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “maslahat” (jika seseorang berbisnis maka harus ada profit yang ia dapat dan dana investasi harus tersalurkan ke sektor riil bukan sektor moneter)?

Masyarakat merasa kehadiran BMT Prima sangat membantu usahanya dan tidak ada ketakutan lagi terhadap rentenir. Masyarakat anggota/nasabah merasa nyaman menjalani aktivitasnya. Gangguan berupa iming-iming kredit cepat namun berbunga tinggi tidak ada lagi.

Bahan Wawancara
Informan dari Pengurus / Pengelola BMT

**Analisis Strategi Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam
Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan**

Nama	:	Siti Rohaya				
Usia	:	40	Tahun	Pendidikan	:	S1
				Masa Kerja	:	8 Tahun
Jabatan	:	Ketua Pengurus				

Pertanyaan dan Jawaban

1. Apa dasar dari pendirian BMT yang bapak /ibu miliki dan atau kelola?
Dasar pendirian BMT Trans Mekar Sari adalah karena kepedulian terhadap sesama dan membantu banyak orang.
2. Apa Misi dan Visi dari BMT ini?
Visi BMT adalah menjadi KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri di kawasan yang mandiri, sehat, kuat dan terpercaya dalam melayani usaha anggota dan masyarakat sekitar menuju kehidupan yang adil makmur dan sejahtera.
Misi BMT adalah a) menerapkan prinsip-prinsip dalam kegiatan ekonomi, b) memberdayakan pengusaha kecil, menenga, dan besar, c) membina kepedulian aghniah kepada dhu;afa dengan terpola dan berkesinambungan, d) mmerika mutu dan pelayanan yang baik, amanah dan profesional, dan e) menumbuhkembangkan usaha kecil/mikro agar tangguh dan profesional dlam tekad menanggulangi kemiskinan dan pengangguran dalam meningkatkan kesejahteraan di kawasan KTM.
3. Sebelum BMT ini berdiri, bagaimana perkembangan BMT lain yang bapak /ibu tahu?
Tidak mengetahui tentang BMT lain, karena di daerah banyuasin tidak ada yang lain selain KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri yang berdiri duluan pertama kali dan yang lain mengikutin namun banyak tidak berjalan juga.
4. Bagaimana perkembangan BMT yang bapak /ibu miliki ini?

BMT Trans Mekar Sari mengalami perkembangan dari segi membangun kekuatan dari semua pilar yang dapat membuat BMT Trans Mekar Sari Mandiri semakin kuat. Hubungan dengan nasabah juga dijalin sehingga persoalan nasabah tidak sampai berlarut-larut.

5. Apa saja aktivitas yang dijalankan (produk dari BMT ini apa saja)?
Produk KSU Syari'ah BMT Trans Mekar Sari Mandiri meliputi: unit usaha simpan pembiayaan, unit usaha UKM Mart, Unit usaha Rumah produksi padi, dan unit usaha menjahit.
6. Siapa saja target nasabahnya?
Masyarakat Tanjung Lago Banyuasin seperti para petani dan para kelompok usaha
7. Bagaimana strategi BMT ini dalam pengembangannya?
Dalam pengembangannya strategi yang di buat berjalan baik, kelompok-kelompok KUBE (Kelompok Usaha Bersama) aktif dan bertanggung jawab sehingga pihak BMT tidak terlalu sulit dalam menghandlenya.
8. Siapa saja yang ikut /tersangkut dalam menjalankan strategi tersebut?
Semua pengurus dan pengelola terjun kelapangan
9. Bagaimana strategi tersebut dibuat, dianalisa, diformulasi, dibentuk, dilaksanakan, diubah, dan dikendalikan?
Dengan melakukan rapat, baik konsolidasi dan mengetahui kekurangan hal/pekerjaan yang sudah dilakukan dan juga untuk menentukan langkah berikutnya. Membuat program penyampaian hasil secara rutin yang dikonsultasikan dengan dinas social dan dnas-dinas terkait.
10. Saat kapan strategi dibutuhkan dan dilaksanakan?
Di butuhkan dan di laksanakan setiap saat, sesuai kebutuhan
11. Bagaimana hasil dari strategi tersebut, bagi perusahaan dan juga bagi unit-unitnya?
Dari strategi yang dibuat BMT Tran Mekar Sari Mandiri telah dapat membentuk beberaka kelompok usaha kecil

12. Bagaimana proses dari strategi tersebut, dari mulai dijalankan sampai menghasilkan hasil?

Secara proses untuk menjalankan BMT Trans Mekar Sari Mandiri, semua terjun kelapangan dan langsung berinteraksi dengan masyarakat. Memberi pemahaman lewat pendekatan langsung dan terus membangun kepercayaan masyarakat.

13. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “pendidikan” (mendidik nasabah untuk dapat menerima BMT /lembaga keuangan syariah, dan ada pelatihan usaha dari BMT untuk nasabah)?

Memberi pelatihan kewirausahaan kepada masyarakat, mulai dari tukang jahit, usaha pembuatan tahu, keripik, dll. Pihak BMT membantu mulai dari bagaimana menghasilkan produk yang bagus, kemasan bagus, izin-izin seperti PIRT dan juga modal

14. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “keadilan” (keadilan dalam distribusi dan produk yang bebas dari bunga)?

BMT Trans Mekar Sari Mandiri telah banyak membuat kelompok-kelompok usaha kecil

15. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “maslahat” (jika seseorang berbisnis maka harus ada profit yang ia dapat dan dana investasi harus tersalurkan ke sektor riil bukan sektor moneter)?

BMT Trans Mekar Sari Mandiri berkerja berdasarkan pada dua pondasi yaitu semangat dan amanah, bahwa dana yang terhimpun dari siapa saja akan dikelola dengan baik yang tetap untuk membantu bagi yang membutuhkan untuk usahanya.

Bahan Wawancara
Informan dari Pengurus / Pengelola BMT

Analisis Strategi Pengembangan <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan
--

Nama	:	Vera Diana				
Usia	:	29	Tahun	Pendidikan	:	S1 Ekonomi Islam
				Masa Kerja	:	5 Tahun
Jabatan	:	Manager				

Pertanyaan dan Jawaban

1. Apa dasar dari pendirian BMT yang bapak /ibu miliki dan atau kelola?
BMT didirikan atas dasar kepedulian terhadap sesama yang ditujukan kepada pedagang-pedagang kecil untuk memberi pembiayaan modal usaha agar terbebas dari jeratan renternir atau ribawi.
2. Apa Misi dan Visi dari BMT ini?
Visi BMT adalah mewujudkan kualitas anggota, keluarga dan masyarakat di lingkungan dengan selamat, damai, dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga usaha dan kelompok usaha masyarakat (POKUSMA) berlandaskan azaz dan prinsip-prinsip dasar yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati-hatian.
Misi BMT adalah mengembangkan POKUSMA dan BMT berlandaskan atas azaz dan prinsip-prinsip dasar yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati-hatian sehingga terwujud kualitas anggota, keluarga dan masyarakat dilingkungan BMT yang selamat dan sejahtera.
3. Sebelum BMT ini berdiri, bagaimana perkembangan BMT lain yang bapak /ibu tahu? Bmt cenderung timbul tenggelam, ada masa-masa bmt berjaya dan ada masa-masa BMT cenderung merosot bisa dikarenakan faktor-faktor eksternal atau internal

4. Bagaimana perkembangan BMT yang bapak /ibu miliki ini? fluktuatif dan cenderung stabil pada sebagian produk.
5. Apa saja aktivitas yang dijalankan (produk dari BMT ini apa saja)? Simpanan dan pembiayaan.pelayanan jasa true money. Simpanan berupa simpanan wadiah, simpanan berjangka/deposit, simpanan berjangka qurban, simpanan berjangka idul fitri, simpanan berjangka rencana. Pembiayaan berupa pembiayaan murabahah, hiwalah, ijarah, dan qordul hasan.
6. Siapa saja target nasabahnya? Nasabah pasar lemabang dan masyarakat sekitar bmt yang membutuhkan
7. Bagaimana strategi BMT ini dalam pengembangannya? Strategi yang kami lakukan adalah dengan memberikan kemudahan kepercayaan dan keringanan dalam menentukan margin dan penyelesaian masalah kredit macet.
8. Siapa saja yang ikut /tersangkut dalam menjalankan strategi tersebut? Pengurus dan pengelolah BMT
9. Bagaimana strategi tersebut dibuat, dianalisa, diformulasi, dibentuk, dilaksanakan, diubah, dan dikendalikan? Manager-Pengurus-pengelola-lapangan
10. Saat kapan strategi dibutuhkan dan dilaksanakan? Saat untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan kualitas produk pembiayaan agar dapat terlaksana dengan baik dan optimal sesuai dengan kebutuhan pangsa pasar BMT.
11. Bagaimana hasil dari strategi tersebut, bagi perusahaan dan juga bagi unit-unitnya? Hasilnya cenderung positif dan diterima dengan baik, baik bagi pengusaha maupun unit-unitnya.
12. Bagaimana proses dari strategi tersebut, dari mulai dijalankan sampai menghasilkan hasil? Mulai dijalkan sekitar 5 bulan yang lalu, prosesnya sekitar 1 bulan dan hasilnya terlihat dengan jelas perkembangan dan perbaikan serta pemahaman nasabah terhadap bahaya riba.
13. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “pendidikan” (mendidik nasabah untuk dapat menerima BMT /lembaga keuangan syariah, dan ada pelatihan usaha dari BMT untuk nasabah)? Memberikan penjelasan secara keseluruhan mengenai fungsi dan manfaat LKS atau BMT serta menjelaskan bahaya riba

14. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “keadilan” (keadilan dalam distribusi dan produk yang bebas dari bunga)? Memberikan contoh serta menyelesaikan persoalan-persoalan dari sisi produk yang bisa diterima nasabah sesuai dengan kebutuhannya dan kesanggupannya dalam mengangsur setiap bulannya.
15. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “maslahat” (jika seseorang berbisnis maka harus ada profit yang ia dapat dan dana investasi harus tersalurkan ke sektor riil bukan sektor moneter)? Pembiayaan pada karyawan PT. Pusri cenderung 50% bersifat moneter karena digunakan secara konsumtif dan angsurannya langsung potong gaji melalui bendahara setiap bulan. Pembiayaan pada sektor riil 50% juga kepada masyarakat sekitarnya.

Bahan Wawancara
Informan dari Nasabah

**Analisis Strategi Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam
Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan**

Nama	:	TAJUDIN				
Usia	:	57	Tahun	Pendidikan	:	SD
				Pekerjaan	:	Pedagang
Jenis Usaha	:	Sayur-Mayur				

Pertanyaan dan Jawaban

1. Kenapa bapak /ibu memilih BMT (bukan rentenir, koperasi konvensional atau bank) dalam meminjam atau menyimpan uang? Karena sesuai dengan Islam menggunakan sistem syariah dan jelas tempat dan legaitasnya.
2. Apa yang mendasari bapak /ibu dalam memilih BMT ini? Syariah dan kepastiannya jelas
3. Jika bapak/ibu menyimpan uang di BMT apa yang menjadi harapan, karena kan BMT tidak ada bunga? Tambahan modal ketika butuh, tidak ada potongan. Ada hadiah ketika idul adha dapet kupon qurban
4. Jika bapak /ibu meminjam uang di BMT apa yang menjadi daya tarik dari BMT ini? Marginya kecil dan sesuai syariah
5. Apakah pinjaman yang bapak /ibu terima dapat digunakan secara maksimal sebagai modal usaha? Sangat berguna maksimal untuk usaha
6. Apakah ada bentuk lain, selain pinjaman dalam bentuk uang yang bapak /ibu terima? Tidak ada, hanya uang diwakilkan untuk membeli barangnya
7. Kenapa pinjaman yang bapak /ibu terima bukan dalam bentuk uang namun berupa barang? Karena akad murabahah/jual beli
8. Bagaimana dengan bunga, apakah ada? Kalau bukan dalam bentuk bunga, beban apa yang menjadi kewajiban bapak /ibu kepada BMT ini? margin
9. Berapa persen (%) besaran biaya dari nilai pinjaman yang harus bapak /ibu tanggung kepada BMT ini?
10. Jika ada keterlambatan membayar, sanksi apa yang diberikan oleh BMT kepada bapak /ibu? Tidak ada sanksi hanya saja dipersulit untuk pembiayaan selanjutnya
11. Jika ada kebutuhan lebih yang bapak /ibu inginkan, apakah BMT mau membantu (misal, memberi referensi ke Bank atau Lembaga Keuangan Syariah lain yang lebih besar)? tidak
12. Apakah ada perubahan dari usaha yang bapak /ibu jalankan (mengalami peningkatan usaha bapak /ibu)? Ada perubahan karena digunakan untuk usaha

Bahan Wawancara
Informan dari Nasabah

**Analisis Strategi Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam
Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan**

Nama	:	TAUFIK				
Usia	:	44	Tahun	Pendidikan	:	SMA
				Pekerjaan	:	Pedagang
Jenis Usaha	:	Ayam Potongan				

Pertanyaan

1. Kenapa bapak /ibu memilih BMT (bukan rentenir, koperasi konvensional atau bank) dalam meminjam atau menyimpan uang? Pelayanan jemput tabungan dan pembiayaan yang langsung ke pasar jadi banyak kemudahan
2. Apa yang mendasari bapak /ibu dalam memilih BMT ini? Tata cara tabungan sesuai Syariah dan kepastiannya cepat
3. Jika bapak/ibu menyimpan uang di BMT apa yang menjadi harapan, karena BMT tidak ada bunga? Tetap menerapkan pelayanan jemput bola
4. Jika bapak /ibu meminjam uang di BMT apa yang menjadi daya tarik dari BMT ini? Marginya kecil dan sesuai syariah
5. Apakah pinjaman yang bapak /ibu terima dapat digunakan secara maksimal sebagai modal usaha? Cukup membantu
6. Apakah ada bentuk lain, selain pinjaman dalam bentuk uang yang bapak /ibu terima? Tidak ada, hanya uang diwakilkan untuk membeli barangnya
7. Kenapa pinjaman yang bapak /ibu terima bukan dalam bentuk uang namun berupa barang? Karena akad murabahah/jual beli
8. Bagaimana dengan bunga, apakah ada? Kalau bukan dalam bentuk bunga, beban apa yang menjadi kewajiban bapak /ibu kepada BMT ini? Margin
9. Berapa persen (%) besaran biaya dari nilai pinjaman yang harus bapak /ibu tanggung kepada BMT ini?
10. Jika ada keterlambatan membayar, sanksi apa yang diberikan oleh BMT kepada bapak /ibu? Tidak ada sanksi, tapi tidak boleh lewat dari jatuh temponya
11. Jika ada kebutuhan lebih yang bapak /ibu inginkan, apakah BMT mau membantu (misal, memberi referensi ke Bank atau Lembaga Keuangan Syariah lain yang lebih besar)? tidak
12. Apakah ada perubahan dari usaha yang bapak /ibu jalankan (mengalami peningkatan usaha bapak /ibu)? Cukup Ada perubahan karena digunakan untuk modal usaha

Bahan Wawancara
Informan dari Nasabah

Analisis Strategi Pengembangan <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan
--

Nama	:	M Hendra Setiawan				
Usia	:	22	Tahun	Pendidikan	:	SMA
				Pekerjaan	:	Pedagang
Jenis Usaha	:	Ayam				

Pertanyaan dan Jawaban

1. Kenapa bapak /ibu memilih BMT (bukan rentenir, koperasi konvensional atau bank) dalam meminjam atau menyimpan uang? Simple
2. Apa yang mendasari bapak /ibu dalam memilih BMT ini? Pelayanannya yang bisa jemput tabungan
3. Jika bapak/ibu menyimpan uang di BMT apa yang menjadi harapan, karena BMT tidak ada bunga? Tetap menerapkan pelayanan jemput bola jadi tidak repot ke kantor dan tidak ada potongan
4. Jika bapak /ibu meminjam uang di BMT apa yang menjadi daya tarik dari BMT ini? Marginya kecil dan sesuai syariah
5. Apakah pinjaman yang bapak /ibu terima dapat digunakan secara maksimal sebagai modal usaha? Cukup membantu
6. Apakah ada bentuk lain, selain pinjaman dalam bentuk uang yang bapak /ibu terima? Tidak ada, hanya uang diwakilkan untuk membeli barang dagangan
7. Kenapa pinjaman yang bapak /ibu terima bukan dalam bentuk uang namun berupa barang? Karena akad murabahah/jual beli
8. Bagaimana dengan bunga, apakah ada? Kalau bukan dalam bentuk bunga, beban apa yang menjadi kewajiban bapak /ibu kepada BMT ini? Margin
9. Berapa persen (%) besaran biaya dari nilai pinjaman yang harus bapak /ibu tanggung kepada BMT ini?
10. Jika ada keterlambatan membayar, sanksi apa yang diberikan oleh BMT kepada bapak /ibu? Tidak ada sanksi, tapi tidak boleh lewat dari jatuh temponya
11. Jika ada kebutuhan lebih yang bapak /ibu inginkan, apakah BMT mau membantu (misal, memberi referensi ke Bank atau Lembaga Keuangan Syariah lain yang lebih besar)? tidak
12. Apakah ada perubahan dari usaha yang bapak /ibu jalankan (mengalami peningkatan usaha bapak /ibu)? Alhamdulillah banyak kemajuan

Bahan Wawancara
Informan dari Nasabah

**Analisis Strategi Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam
Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan**

Nama	:	Siti Mariam				
Usia	:	47	Tahun	Pendidikan	:	SMA
				Pekerjaan	:	
Jenis Usaha	:	Kelapa dan santen				

Pertanyaan dan Jawaban

1. Kenapa bapak /ibu memilih BMT (bukan rentenir, koperasi konvensional atau bank) dalam meminjam atau menyimpan uang? Kepercayaannya dalam mengenalkan BMT
2. Apa yang mendasari bapak /ibu dalam memilih BMT ini?
3. Jika bapak/ibu menyimpan uang di BMT apa yang menjadi harapan, karena kan BMT tidak ada bunga? Tetap menerapkan pelayanan jemput bola jadi tidak repot ke kantor dan tidak ada potongan
4. Jika bapak /ibu meminjam uang di BMT apa yang menjadi daya tarik dari BMT ini? Marginya kecil dan sesuai syariah
5. Apakah pinjaman yang bapak /ibu terima dapat digunakan secara maksimal sebagai modal usaha? Tambahan modal kelapa
6. Apakah ada bentuk lain, selain pinjaman dalam bentuk uang yang bapak /ibu terima? Tidak ada, hanya uang diwakilkan untuk membeli barang dagangan
7. Kenapa pinjaman yang bapak /ibu terima bukan dalam bentuk uang namun berupa barang? Karena akad murabahah/jual beli
8. Bagaimana dengan bunga, apakah ada? Kalau bukan dalam bentuk bunga, beban apa yang menjadi kewajiban bapak /ibu kepada BMT ini? Margin
9. Berapa persen (%) besaran biaya dari nilai pinjaman yang harus bapak /ibu tanggung kepada BMT ini?
10. Jika ada keterlambatan membayar, sanksi apa yang diberikan oleh BMT kepada bapak /ibu? Tidak ada sanksi, tapi tidak boleh lewat dari jatuh temponya
11. Jika ada kebutuhan lebih yang bapak /ibu inginkan, apakah BMT mau membantu (misal, memberi referensi ke Bank atau Lembaga Keuangan Syariah lain yang lebih besar)? tidak
12. Apakah ada perubahan dari usaha yang bapak /ibu jalankan (mengalami peningkatan usaha bapak /ibu)?

Bahan Wawancara
Informan dari Pengurus / Pengelola BMT

**Analisis Strategi Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam
Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan**

Nama	:	Asep Sarnopa				
Usia	:	27	Tahun	Pendidikan	:	SI Ekonomi Islam
				Masa Kerja	:	5 Tahun
Jabatan	:	Manager Utama				

Pertanyaan dan Jawaban

1. Apa dasar dari pendirian BMT yang bapak /ibu miliki dan atau kelola?
BMT Insan Mulia berdiri dari salah satu bentuk program dibawah Divisi Madrasah Ummat Dompot Sosial Insan Mulia yang disingkat DSIM. Banyak permintaan dana bnatuan untuk usaha masyarakat, sehingga BMT Insan Mulia didirikan yang bergerak dibidang simpanan an pembiayaan serta memiliki unit usaha lainnya yang dikelola oleh BMT Insan Mulia.
2. Apa Misi dan Visi dari BMT ini?
Visi: menjadi lembaga keuangan mikro yang sehat, berkembang dan terpercaya yang mampu melayani anggota dan masyarakat lingkungannya berkehidupan salam, penuh keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan
Misi: mengembangkan BMT Insan Mulia sebagai saranan gerakan pembebasan, gerakan pemberdayaan, dan gerakan keadilan, sehingga terwujud masyarakat sekitar BMT yang salam, penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
3. Sebelum BMT ini berdiri, bagaimana perkembangan BMT lain yang bapak/ibu tahu?
Kondisi BMT lain yang sebelum berdiri BMT Insan Mulia ada beberapa BMT yang sudah berdiri tetapi belum diketahui oleh masyarakat karena segmennnya hanya komunitas belum menjaungkau masyarakat luas terutama di pasar.
4. Bagaimana perkembangan BMT yang bapak/ibu miliki ini?
Perkembangan dari tahun ke tahun terus tumbuh, baik keanggotaan ataupun aset
5. Apa saja aktivitas yang dijalankan (produk dari BMT ini apa saja)?
Funding dan lending dan gerakan sosial baitul maal
6. Siapa saja target nasabahnya?
Masyarakat pasar, pengusaha, mahasiswa dan para karyawan-karyawan instansi
7. Bagaimana strategi BMT ini dalam pengembangannya?
Promosi lewat media FB, IG, dan WA and promosi *direct selling* dilapangan
8. Siapa saja yang ikut/tersangkut dalam menjalankan strategi tersebut?
Seluruh pengelolah BMT Insan Mulia Palembang.

9. Bagaimana strategi tersebut dibuat, dianalisa, diformulasi, dibentuk, dilaksanakan, diubah, dan dikendalikan?
Dilakukan setiap hari dan di evaluasi persatu bulan sekali
10. Saat kapan strategi dibutuhkan dan dilaksanakan?
Setiap saat, terutama dibulan-bulan saat rawan penarikan simpanan
11. Bagaimana hasil dari strategi tersebut, bagi perusahaan dan juga bagi unit-unitnya?
Berpengaruh sangat signifikan
12. Bagaimana proses dari strategi tersebut, dari mulai dijalankan sampai menghasilkan hasil?
Team pengurus dan manager yang merumuskan, setelah itu manager menyampaikan strategi kepada team, baru dilaksanakan dilapangan.
13. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “pendidikan” (mendidik nasabah untuk dapat menerima BMT/lembaga keuangan syariah, dan ada pelatihan usaha dari BMT untuk nasabah)?
Untuk pendidikan kita menjalin kerja sama dengan sekolah-sekolah untuk membuka simpanan pendidikan bagi siswa, untuk pembinaan usaha mikro kita baru sebatas pemberian seminar kewirausahaan belum ada pendampingan rutin
14. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “keadilan” (keadilan dalam distribusi dan produk yang bebas dari bunga)?
BMT menerapkan sistem bagi hasil dan sistem jual beli dengan cara keuntungan dari margin dan kita tidak menerapkan sistem pengambilan bunga terhadap keterlambatan bayar dari para anggota.
15. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “maslahat” (jika seseorang berbisnis maka harus ada profit yang ia dapat dan dana investasi harus tersalurkan ke sektor riil bukan sektor moneter)?
Dari sisi maslahat kita menyalurkan dana yang didapat dari funding anggota kita salurkan kepada para pedagang-pedagang kecil yang tersebar di beberapa pasar tradisional yang ada di kota Palembang.

**Bahan Wawancara
Informan dari Nasabah**

**Analisis Strategi Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam
Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan**

Nama	:	Muhammad Abdul Aziz				
Usia	:	26	Tahun	Pendidikan	:	S-1
				Pekerjaan	:	Wiraswasta
Jenis Usaha	:	Fotokopi dan Print				

Pertanyaan

1. Kenapa bapak /ibu memilih BMT (bukan rentenir, koperasi konvensional atau bank) dalam meminjam atau menyimpan uang?
Lebih mudah prosesnya dan tidak rumit dan akadnya jelas.
2. Apa yang mendasari bapak/ibu dalam memilih BMT ini?
Kebutuhan usaha tambahan.
3. Jika bapak/ibu menyimpan uang di BMT apa yang menjadi harapan, karena kan BMT tidak ada bunga?
Memajukan ekonomi masyarakat menengah kebawah.
4. Jika bapak/ibu meminjam uang di BMT apa yang menjadi daya tarik dari BMT ini?
Pengajuan lebih mudah tidak berbelit-belit.
5. Apakah pinjaman yang bapak/ibu terima dapat digunakan secara maksimal sebagai modal usaha? Lumayan maksimal.
6. Apakah ada bentuk lain, selain pinjaman dalam bentuk uang yang bapak/ibu terima? Ada.
7. Kenapa pinjaman yang bapak/ibu terima bukan dalam bentuk uang namun berupa barang? Karena sesuai akad.
8. Bagaimana dengan bunga, apakah ada? Kalau bukan dalam bentuk bunga, beban apa yang menjadi kewajiban bapak /ibu kepada BMT ini?
Tabungan pokok.
9. Berapa persen (%) besaran biaya dari nilai pinjaman yang harus bapak /ibu tanggung kepada BMT ini? 2,5 %.
10. Jika ada keterlambatan membayar, sanksi apa yang diberikan oleh BMT kepada bapak /ibu?
Belum ada.
11. Jika ada kebutuhan lebih yang bapak/ibu inginkan, apakah BMT mau membantu (misal, memberi referensi ke Bank atau Lembaga Keuangan Syariah lain yang lebih besar)?
Tidak.
12. Apakah ada perubahan dari usaha yang bapak /ibu jalankan (mengalami peningkatan usaha bapak /ibu)?
Lumayan.

**Bahan Wawancara
Informan dari Nasabah**

Analisis Strategi Pengembangan <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan
--

Nama	:	SUPIATI				
Usia	:	61	Tahun	Pendidikan	:	
				Pekerjaan	:	Pedagang
Jenis Usaha	:	Bumbu Dapur				

Pertanyaan

1. Kenapa bapak /ibu memilih BMT (bukan rentenir, koperasi konvensional atau bank) dalam meminjam atau menyimpan uang?
Langsung dijemput ke pasar, tidak repot ke kantor lagi
2. Apa yang mendasari bapak/ibu dalam memilih BMT ini?
Mendapat perhatian khusus dan kemudahan dalam simpanan dan pinjaman
3. Jika bapak /ibu menyimpan uang di BMT apa yang menjadi harapan, karena kan BMT tidak ada bunga?
Keamanan dan kenyamanan menabung
4. Jika bapak /ibu meminjam uang di BMT apa yang menjadi daya tarik dari BMT ini? Mudah, tidak ribet,
5. Apakah pinjaman yang bapak /ibu terima dapat digunakan secara maksimal sebagai modal usaha?
Bisa maksimal menambah modal barang-barang dagangan
6. Apakah ada bentuk lain, selain pinjaman dalam bentuk uang yang bapak /ibu terima? Tidak ada
7. Kenapa pinjaman yang bapak/ibu terima bukan dalam bentuk uang namun berupa barang? Di kasih uang namun akadnya dalam bentuk barang
8. Bagaimana dengan bunga, apakah ada? Kalau bukan dalam bentuk bunga, beban apa yang menjadi kewajiban bapak/ibu kepada BMT ini? Margin untuk modal usaha
9. Berapa persen (%) besaran biaya dari nilai pinjaman yang harus bapak /ibu tanggung kepada BMT ini?
2,5 % dari Pembiayaan
10. Jika ada keterlambatan membayar, sanksi apa yang diberikan oleh BMT kepada bapak /ibu?
Tidak ada sanksi, hanya masalah waktu jatuh tempo harus lunas
11. Jika ada kebutuhan lebih yang bapak /ibu inginkan, apakah BMT mau membantu (misal, memberi referensi ke Bank atau Lembaga Keuangan Syariah lain yang lebih besar)? Ada
12. Apakah ada perubahan dari usaha yang bapak/ibu jalankan (mengalami peningkatan usaha bapak/ibu)?
Jelas ada penambahan, sangat membantu

**Bahan Wawancara
Informan dari Nasabah**

**Analisis Strategi Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam
Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan**

Nama	:	Suharti				
Usia	:	45	Tahun	Pendidikan	:	SMP
				Pekerjaan	:	Pedagang
Jenis Usaha	:	Gorengan				

Pertanyaan

1. Kenapa bapak /ibu memilih BMT (bukan rentenir, koperasi konvensional atau bank) dalam meminjam atau menyimpan uang?
Nyaman dan aman
2. Apa yang mendasari bapak /ibu dalam memilih BMT ini?
Pelayanannya ramah, tidak seperti rentenir
3. Jika bapak /ibu menyimpan uang di BMT apa yang menjadi harapan, karena kan BMT tidak ada bunga?
Langsung jemput tabungannya ke pasar jadi tidak perlu ke kantor
4. Jika bapak /ibu meminjam uang di BMT apa yang menjadi daya tarik dari BMT ini? Ramah dan marginya kecil
5. Apakah pinjaman yang bapak /ibu terima dapat digunakan secara maksimal sebagai modal usaha?
Bisa maksimal menambah modal dan lancar usahanya
6. Apakah ada bentuk lain, selain pinjaman dalam bentuk uang yang bapak /ibu terima? Tidak ada
7. Kenapa pinjaman yang bapak /ibu terima bukan dalam bentuk uang namun berupa barang?
8. Bagaimana dengan bunga, apakah ada? Kalau bukan dalam bentuk bunga, beban apa yang menjadi kewajiban bapak /ibu kepada BMT ini? Margin
9. Berapa persen (%) besaran biaya dari nilai pinjaman yang harus bapak /ibu tanggung kepada BMT ini?
2,5 % dari Pembiayaan
10. Jika ada keterlambatan membayar, sanksi apa yang diberikan oleh BMT kepada bapak/ibu?
Tidak ada sanksi, tidak dibebankan tapi harus megikuti aturan BMT
11. Jika ada kebutuhan lebih yang bapak /ibu inginkan, apakah BMT mau membantu (misal, memberi referensi ke Bank atau Lembaga Keuangan Syariah lain yang lebih besar)? Ada
12. Apakah ada perubahan dari usaha yang bapak /ibu jalankan (mengalami peningkatan usaha bapak /ibu)?
Jelas ada penambahan, sangat membantu

Bahan Wawancara
Informan dari Pengurus / Pengelola BMT

**Analisis Strategi Pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) dalam
Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan**

Nama	:	Lili Kurniawan				
Usia	:	35	Tahun	Pendidikan	:	S1
				Masa Kerja	:	2 tahun
Jabatan	:	Manager				

Pertanyaan dan Jawaban

1. Apa dasar dari pendirian BMT yang bapak /ibu miliki dan atau kelola? Banyak kebutuhan para anggota dan pegawai
2. Apa Misi dan Visi dari BMT ini?
3. Sebelum BMT ini berdiri, bagaimana perkembangan BMT lain yang bapak /ibu tahu? Di Palembang susah maju BMT-BMT, Beda dengan perkembangan BMT di Jawa sehingga perlu jihad ekonomi untuk mengembangkan ekonomi syariah tanpa riba
4. Bagaimana perkembangan BMT yang bapak /ibu miliki ini? BMT Surya Barokah sempat tidak Operasional dan sekarang mulai tumbuh kembali setelah ada 212 mart sehingga sedang masa membangun perbaikan dan remedial.
5. Apa saja aktivitas yang dijalankan (produk dari BMT ini apa saja)? Tabungan dan pembiayaan murabahah
6. Siapa saja target nasabahnya? Anggota dan para pegawai UKM Mart 212 Surya barokah
7. Bagaimana strategi BMT ini dalam pengembangannya?
 - Memperbaiki administrasi dengan dibantu sistem program keuangan
 - Membuat produk tabungan yang menarik
 - Pembiayaan dan analisis yang lebih akurat terhadap lending
8. Siapa saja yang ikut /tersangkut dalam menjalankan strategi tersebut? Pengurus, pengelola, anggota

9. Bagaimana strategi tersebut dibuat, dianalisa, diformulasi, dibentuk, dilaksanakan, diubah, dan dikendalikan? Strategi dibuat dalam rapat. Ketika lending pengajuan berkas harus data sebenarnya tidak fiktif, survei dengan analisis setiap pembiayaan dan pengawasan setelah pencairan. Fundingnya program yang menarik seperti tabungan Idul Fitri, tab Qurban dll
10. Saat kapan strategi dibutuhkan dan dilaksanakan? Sesuai amsa dan keunggulan programnya
11. Bagaimana hasil dari strategi tersebut, bagi perusahaan dan juga bagi unit-unitnya? Baru di jalankan, kalau dengan karya 212 mart potong gaji sudah dijalankan dengan baik.
12. Bagaimana proses dari strategi tersebut, dari mulai dijalankan sampai menghasilkan hasil? Ketika lending jika ada yang pindah kerja namun tetap komitmen untuk melunasi
13. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “pendidikan” (mendidik nasabah untuk dapat menerima BMT / lembaga keuangan syariah, dan ada pelatihan usaha dari BMT untuk nasabah)? Untuk anggota pelatihan-pelatihan kemitraan / pengelolaan keuangan
14. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “keadilan” (keadilan dalam distribusi dan produk yang bebas dari bunga)? Sesuai dengan pengajuan pembiayaan dengan yang yang diperlukan, tapi semua bebas riba. Kebanyakan dengan murabahah/jual beli
15. Bagaimana peran BMT ini dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di sekitarnya dari sisi “maslahat” (jika seseorang berbisnis maka harus ada profit yang ia dapat dan dana investasi harus tersalurkan ke sektor riil bukan sektor moneter)? Kebutuhan riil semua.