

**STRATEGI BAITUL MAAL WAT TAMWIL
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA
(STUDI KASUS PADA BMT PAT SEPAKAT IAIN CURUP)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)
Dalam Ilmu Ekonomi Islam



OLEH:

SARTIKA
NIM:14641057

**FAKULTAS EKONOMI PERBANKAN ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) CURUP
2019**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 Telp (0732) 21010 Hp.082186121778 Curup 39119
Website Facebook: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Curup Grup, Fakultas
ekonomi dan bisnis islam iain curup.blogspot.com

Hal: Pengajuan Skripsi

Curup, September 2018

Kepada Yth,

Bapak Rektor IAIN Curup

Di

Curup

Assalamu'alaikum wr.wb.

Setelah diadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat skripsi saudara SARTIKA yang berjudul **STRATEGI BAITUL MAAL WAT TAMWIL DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA (STUDI KASUS PADA BMT PAT SEPAKAT IAIN CURUP)** sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum wr. Wb.

Pembimbing I

Prof. Dr. H. Budi Kisworo, M. Ag

NIP.19550111 197603 1 002

Pembimbing II

Ihsan Nul Hakim, MA

NIP. 19740212 199903 1 002

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sartika
NIM : 14631057
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Prodi : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “Strategi Baitul Maal Wat Tamwil Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota (Studi Kasus Pada BMT PAT SEPAKAT IAIN Curup)” belum pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar sarjana disuatu perguruan tinggi, dan sepengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali tertulis diakui atau dirujuk dalam skripsi ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.



Curup, 15 Januari 2019
Penulis

Sartika
NIM. 14631057



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Jl. Dr. AK Gani Kotak Pos 108 Telp (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119
Website/facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup
Email: Fakultassyariah&Ekonomiislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

No ~~904~~ /In.34/FS/PP.00.9/10/2019

Nama : Sartika
NIM : 14631057
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : STRATEGI BAITUL MAAL WAT TAMWIL DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA
(Studi Kasus Pada BMT Pat Sepakat IAIN Curup)

Telah dimunaqsyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

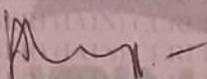
Hari Tanggal : Jum'at, 1 Februari 2018
Pukul : 08.00-09.30 WIB
Tempat : Ruang I Gedung Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup

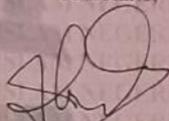
Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

TIM PENGUJI

Ketua,

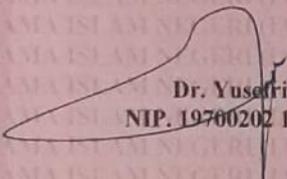
Sekretaris,


Prof. Dr. H. Budi Kisworo, M.Ag
NIP. 19550111 197603 1 002


Ihsanul Hakim, S.Ag., MA
NIP. 19740212 199903 1 002

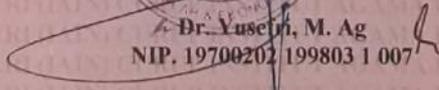
Penguji I,

Penguji II,


Dr. Yusafri, M. Ag
NIP. 19700202 199803 1 007

Hendrianto, MA
NIK. 16080002

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam,


Dr. Yusafri, M. Ag
NIP. 19700202 199803 1 007

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain, dan hanya kepada Tuhan-Mu lah hendaknya kamu berharap”

(Alam Nasyroh, ayat 6-8)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

Ayahku Romli dan ibuku Masia yang selalu aku cintai dan selalu memberikan nasehat serta motivasi besar dihidupku, tanpa restu dan doa ibu dan ayah aku bukanlah siapa siapa, tidak ada hadiah yang istimewa yang ku berikan selain tambahan dua huruf dibelakang nama yang telah ayah dan ibu berikan sejak lahir.

Kepada kakak, adik, dan keluarga besar yang telah mendukung dan memberi doa setulus hati sehingga aku dapat menyelesaikan skripsi ini

Bapak pembimbing satu dan pembimbing dua terimakasih atas kesabaran dalam membimbing dan meluangkan

waktu sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Teman almamater beserta sahabat-sahabat terbaikku kalian semua selalu memberi perhatian dan solusi ketika ada permasalahan dalam penulisan skripsi ini.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas nikmat ilmu dan limpahan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan penelitian ini. Adapun judul dari penelitian ini adalah membahas tentang Strategi *Baitul Maal Wat Tamwil* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota (Studi Kasus Pada BMT Pat Sepakat IAIN Curup).

Dalam penyusunan penelitian ini penulis mendapatkan bantuan dari berbagai pihak sehingga penelitian ini dapat diselesaikan. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Kepada kedua orang tuaku dan kakak adikku tercinta, serta sanak saudara yang selalu memberikan dukungan baik materil maupun spiritual dan doa restu setulus hati.
2. Kepada teman-teman seperjuangan dan semua pihak yang selalu menemani, membantu, dan memberi motivasi dan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini tepat waktunya.
3. Kepada Rektor IAIN Curup, bapak Rahmat Hidayat, M. Pd,
4. Kepada Wakil Rektor I bapak Hendra Harmi. M. pd, Wakil Rektor II bapak Dr. Hamengkubuwono, M. Pd, wakil Rektor III bapak Dr. H. Lukman Asha, M. Pd.
5. Kepada Dekan Fakultas Ekonomi Perbangkan Islam IAIN Curup.
6. Kepada dosen Pembimbing Akademik.
7. Kepada dosen pembimbing satu dan dua.

8. Kepada seluruh Dosen beserta Staf di IAIN Curup.
9. Kepada Bapak Dewan Pengawas Syariah dan ibu Ketua *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat IAIN Curup.
10. Kepada seluruh karyawan dan karyawan di *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat IAIN Curup.

Semoga bimbingan dan bantuan serta nasehat yang telah diberikan akan menjadi amal baik dari Allah SWT. Akhir kata penulis berharap semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Curup, Juli 2018

Penulis,

SARTIKA

ABSTRAK

“STRATEGI BAITUL MAAL WAT TAMWIL DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA” STUDI KASUS PADA BMT PAT SEPAKAT IAIN CURUP

Lembaga keuangan seperti BMT memerlukan adanya suatu strategi dari produk-produk yang ditawarkan kepada anggota, hal ini untuk meningkatkan jumlah anggota untuk menyimpan dananya ataupun melakukan suatu bentuk peminjaman terhadap BMT. Karena dengan adanya strategi yang baik pada suatu BMT maka eksistensi dari BMT tersebut akan selalu ada dan dapat dipercaya masyarakat.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan datanya menggunakan dokumentasi, observasi, dan interview. Sementara teknik analisis dilakukan setelah data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini terkumpul. Kemudian dengan menggunakan Analisis SWOT data yang di dapatkan ditempatkan sebagai situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Kemudian dengan Analisis SWOT ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau mungkin akan dihadapi oleh organisasi sehingga dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), yang secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats).

Perumusan strategi Meningkatkan jumlah anggota yang dilakukan oleh BMT *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat IAIN Curup meliputi identifikasi lingkungan internal dan eksternal yang telah selaras dengan visi dan misi BMT, tahap menganalisa yang dilakukan BMT Pat Sepakat IAIN Curup sudah memumpuni dengan misi, namun harus memperhatikan kelemahan yang mana Strategi dalam meningkatkan jumlah anggota yang dilakukan belum maksimal, Strategi Meningkatkan jumlah anggota Pada BMT Pat Sepakat IAIN Curup. Sebelum melaksanakan sebuah strategi, tentunya ada langkah pertama yaitu, tahapan-tahapan strategi yang harus dirumuskan terlebih dahulu sebelum melaksanakan suatu kegiatan. Dalam merumuskan strategi, ada beberapa tahapan-tahapan yang harus diperhatikan yaitu: Tentang bagaimana suatu organisasi itu dapat mengembangkan tujuan, Mengenali tentang peluang yang ada pada organisasi tersebut dan ancaman yang dihadapi oleh suatu organisasi yang sifatnya eksternal, Dan juga menetapkan kekuatan dan kelemahan yang sifatnya internal, kemudian menempatkan suatu objektivitas yang menghasilkan strategi alternative strategi yang akan dilaksanakan. Dengan ditetapkannya tahapan-tahapan strategi ini diharapkan akan berjalan dengan baik dan sesuai yang telah dirumuskan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PENGAJUAN SKRIPSI	ii
BEBAS PLAGIASI	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Fokus Masalah	7
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian	8
F. Tinjauan Pustaka	9
G. Penjelasan Judul	11
H. Metodologi Penelitian	13
I. Sistematika Penulisan	15

BAB II LANDASAN TEORI

A. Baitul Mal Wat Tamwil	17
1. Pengertian <i>Baitul Mal Wat Tamwil</i>	17
2. Fungsi dan Peran BMT	20
B. Analisis SWOT	29
1. Pengertian Analisis SWOT	29
2. Manfaat Analisis SWOT	31
3. Tujuan Analisis SWOT	31
C. Anggota <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT)	38

BAB III GAMBARAN UMUM BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) PAT SEPAKAT IAIN CURUP

A. Profil Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup	43
B. Sejarah Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup	44
C. Landasan Hukum Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)	46
D. Visi dan Misi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup	46
E. Struktur Organisasi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup	47
F. Kegiatan Pokok Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup	48

G. Produk-Produk Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup	49
H. Asal Dana Yang Di Kelola Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.....	52

BAB IV TEMUAN DAN HASIL ANALISIS DATA

A. Strategi Meningkatkan Jumlah Anggota Pada BMT <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.....	53
B. Faktor Pendukung Dan Faktor Kendala <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> Pat Sepakat IAIN Curup Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota.....	65
C. Kelebihan dan kelemahan strategi <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i> Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan Jumlah Anggota.....	75

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	81
B. Saran.....	82

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga Keuangan Mikro adalah lembaga yang memberikan jasa keuangan bagi pengusaha mikro dan masyarakat berpenghasilan rendah, dengan kata lain Lembaga Keuangan Mikro merupakan lembaga yang melakukan kegiatan penyediaan jasa keuangan bagi pengusaha kecil dan mikro serta masyarakat berpenghasilan rendah yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal. Lembaga Keuangan Mikro memiliki produk yang lengkap dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat berpenghasilan rendah.

Jenis Lembaga Keuangan Mikro ada berbagai macam bentuk. Salah satunya adalah *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) yang merupakan Lembaga Keuangan Mikro dengan prinsip syariah . *Baitul Maal wat tamwil* adalah lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir sebagai pilihan yang menggabungkan konsep *maal* dan *tamwil* dalam satu kegiatan lembaga.¹ Dari pertimbangan yang penulis hadapi maka penulis tertarik dengan ruang lingkup Lembaga Keuangan Mikro atau *Baitul Maal Wat Tamwil*, merujuk kepada judul yang akan penulis angkat maka penulis terlebih dahulu akan memaparkan fenomena fakta yang melatarbelakangi *Baitul Maal Wat Tamwil*.

Sejarah *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat, perencanaan mendirikan BMT sudah terpikirkan pada tahun 2010. Dimana pada tahun 2010 diadakan pelantikan pengelolaan BMT. Namun, rencana yang telah dirancang

¹Nourma Dewi, *Regulasi Keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia*, h. 96

sedemikian rupa masih belum bias terealisasi dalam kenyataan. Penyebab belum bias terealisasinya BMT, karena belum adanya calon pengelola khusus dari mahasiswa prodi Perbankan Syariah. Mengingat sebelumnya bahwa prodi perbankan syariah baru didirikan pada tahun 2008/2009.

Alasan yang melatar belakangi didirikannya BMT Pat Sepakat ini yaitu sebagai praktik riil bagi mahasiswa dalam bidang lembaga keuangan, sehingga mahasiswa tidak hanya mempelajari teorinya saja tetapi paham terhadap praktek keuangan syariah yang sesungguhnya, kemudian untuk memperkenalkan kepada masyarakat tentang lembaga keuangan syariah yang riil syariah. Melalui didirikannya BMT ini bisa berinovasi dan mendesain akad yang disesuaikan dengan prinsip syariah.

Lembaga keuangan merupakan sebuah kebutuhan, dimana BMT Pat Sepakat diharapkan bisa mensejahterakan anggotanya dan juga warga yang berada di lingkungan IAIN Curup. Selain itu BMT adalah lembaga keuangan yang paling memungkinkan untuk didirikan di IAIN CURUP, karena untuk mendirikan BMT modal yang diperlukan minimal Rp. 20.000.000 (dua puluh juta rupiah) yang diprediksi tidak terlalu memberatkan bagi pendiri.

Proses awal pendirian BMT Pat Sepakat ini dimulai dari idea atau wacana yang disampaikan oleh ketua Prodi yaitu Noprizal, M. Ag dan juga kesepakatan yang dibuat oleh dosen jurusan syariah lainnya untuk mendirikan sebuah BMT. Setelah itu barulah dibentuk Panitia Penyiapan Pendirian BMT (P3B), sebagai sekretaris saat itu adalah Muhammad Rahman Bayumi dan Bendaharanya Irma Sari, keduanya tidak lain merupakan alumni Prodi

Perbankan Syariah. P3B ini bertugas mencari calon pendiri dan juga modal awal untuk pendirian BMT.²

Awalnya untuk memenuhi syarat pendirian BMT hanya dibutuhkan 20 calon pendiri dengan modal awal Rp. 1.000.000 per orang. Namun ternyata terdapat 46 orang calon yang bersedia untuk menjadi pendiri. Namun dalam proses hanya terdapat kurang lebih 33 orang pendiri yang menyerahkan modal awal sebesar Rp. 1.000.000 yang telah disepakati. Akhirnya pada tanggal 02 Mei 2014, diadakanlah rapat pendiri BMT Pat Sepakat di gedung aula Prodi Perbankan Syariah yang diikuti oleh 33 pendiri BMT Pat Sepakat dengan total modal Rp. 33.000.000 (tiga puluh tiga juta rupiah). Dalam rapat pendiri membahas masalah Anggaran Dasar Rumah Tangga (ADRT), mekanisme kerja BMT, sasaran, strategi, kebijakan dan program kerja setelah diadakan rapat pendiri, maka operasional BMT Pat Sepakat dimulai pada 23 Mei 2014 dan pada tanggal 30 Mei 2014 diadakanlah peresmian BMT Pat Sepakat. Peresmian dilakukan oleh wakil ketua 1 IAIN Curup saat itu yaitu Sugiatno, S.Ag., M.Pd.I.

Nama Pat Sepakat yang digunakan sebagai identitas BMT mempunyai makna yang sangat mendalam, dimana Pat Sepakat sebagai identitas terdiri dari empat unsur yaitu Dosen, Mahasiswa, Alumni dan Karyawan atau Staf. Keempat unsur yang berbeda-beda ini sepakat untuk mendirikan BMT. Selain itu jika disingkat Pat Sepakat akan menjadi PS yaitu singkatan dari prodi Perbankan Syariah yang merupakan pengagas

² Wawancara dengan pegawai BMT Pat Sepakat IAIN Curup, tanggal 15 November 2017, jam 10.00 WIB.

didirikannya BMT Pat Sepakat ini. Selain itu kata Pat Sepakat sendiri membawa unsur bahasa daerah Rejang, sehingga masyarakat diharapkan menjadi lebih mudah menerima keberadaan BMT Pat Sepakat ini.

Sejarah *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat, perencanaan mendirikan BMT sudah terpikirkan pada tahun 2010. Dimana pada tahun 2010 diadakan pelantikan pengelolaan BMT. Namun, rencana yang telah dirancang sedemikian rupa masih belum bias terealisasi dalam kenyataan. Penyebab belum bias terealisasinya BMT, karena belum adanya calon pengelola khusus dari mahasiswa prodi Perbankan Syariah. Mengingat sebelumnya bahwa prodi perbankan syariah baru didirikan pada tahun 2008/2009.

Alasan yang melatar belakangi didirikannya BMT Pat Sepakat ini yaitu sebagai praktik riil bagi mahasiswa dalam bidang lembaga keuangan, sehingga mahasiswa tidak hanya mempelajari teorinya saja tetapi paham terhadap praktek keuangan syariah yang sesungguhnya, kemudian untuk memperkenalkan kepada masyarakat tentang lembaga keuangan syariah yang riil syariah. Melalui didirikannya BMT ini bisa berinovasi dan mendesain akad yang disesuaikan dengan prinsip syariah.

Lembaga keuangan merupakan sebuah kebutuhan, dimana BMT Pat Sepakat diharapkan bisa mensejahterakan anggotanya dan juga warga yang berada di lingkungan IAIN Curup. Selain itu BMT adalah lembaga keuangan yang paling memungkinkan untuk didirikan di IAIN CURUP, karena untuk mendirikan BMT modal yang diperlukan minimal Rp. 20.000.000 (dua puluh juta rupiah) yang diprediksi tidak terlalu memberatkan bagi pendiri.

Proses awal pendirian BMT Pat Sepakat ini dimulai dari idea atau wacana yang disampaikan oleh ketua Prodi yaitu Noprizal, M. Ag dan juga kesepakatan yang dibuat oleh dosen jurusan syariah lainnya untuk mendirikan sebuah BMT. Setelah itu barulah dibentuk Panitia Penyiapan Pendirian BMT (P3B), sebagai sekretaris saat itu adalah Muhammad Rahman Bayumi dan Bendaharanya Irma Sari, keduanya tidak lain merupakan alumni Prodi Perbankan Syariah. P3B ini bertugas mencari calon pendiri dan juga modal awal untuk pendirian BMT.³

Awalnya untuk memenuhi syarat pendirian BMT hanya dibutuhkan 20 calon pendiri dengan modal awal Rp. 1.000.000 per orang. Namun ternyata terdapat 46 orang calon yang bersedia untuk menjadi pendiri. Namun dalam proses hanya terdapat kurang lebih 33 orang pendiri yang menyerahkan modal awal sebesar Rp. 1.000.000 yang telah diseakati. Akhirnya pada tanggal 02 mei 2014, diadakanlah rapat pendiri BMT Pat Sepakat di gedung aula Prodi Perbankan Syariah yang diikuti oleh 33 pendiri BMT Pat Sepakat dengan total modal Rp. 33.000.000 (tiga puluh tiga juta rupiah). Dalam rapat pendiri membahas masalah Anggaran Dasar Rumah Tangga (ADRT), mekanisme kerja BMT, sasaran, strategi, kebijakan dan program kerja setelah diadakan rapat pendiri, maka operasional BMT Pat Sepakat dimulai pada 23 Mei 2014 dan pada tanggal 30 Mei 2014 diadakanlah peresmian BMT Pat Sepakat. Peresmian dilakukan oleh wakil ketua 1 IAIN Curup saat itu yaitu Sugiatno, S.Ag., M.Pd.I.

³ Wawancara dengan pegawai BMT Pat Sepakat IAIN Curup, tanggal 15 februari 2017, jam 10.05 WIB.

Nama Pat Sepakat yang digunakan sebagai identitas BMT mempunyai makna yang sangat mendalam, dimana Pat Sepakat sebagai identitas terdiri dari empat unsur yaitu Dosen, Mahasiswa, Alumni dan Karyawan atau Staf. Keempat unsur yang berbeda-beda ini sepakat untuk mendirikan BMT. Selain itu jika disingkat Pat Sepakat akan menjadi PS yaitu singkatan dari prodi Perbankan Syariah yang merupakan pengagas didirikannya BMT Pat Sepakat ini. Selain itu kata Pat Sepakat sendiri membawa unsur bahasa daerah Rejang, sehingga masyarakat diharapkan menjadi lebih mudah menerima keberadaan BMT Pat Sepakat ini.

Alat yang digunakan untuk kemajuan BMT Pat Sepakat kedepannya adalah melalui berbagai cara yakni dari brosur, dari mulut ke mulut para mahasiswa baik mahasiswa prodi perbankan syariah ataupun prodi yang lainnya, dari mulut ke mulut pegawai kampus IAIN Curup baik pegawai yang berada di Perpustakaan maupun di staf lainnya, dan dukungan dari kampus IAIN Curup terutama dari pihak para dosen dan staf jurusan Perbankan Syariah, meliputi berbagai aspek kendala-kendala yang telah dihadapi BMT Pat Sepakat pada sejak berdirinya tahun 2014 yang diawali jumlah anggota sekaligus nasabah berjumlah 33 pendiri sampai kepada tahun 2018 jumlah nasabah meningkat menjadi 226 anggota sampai pada saat ini BMT Pat Sepakat belum sepenuhnya terorganisasi secara baik karena masih banyak tujuan dan harapan BMT Pat Sepakat yang belum terlaksana dengan baik, nasabah masih banyak yang lalai dalam membayar simpanan wajib, dari 54

jumlah pembiayaan nasabah masih banyak yang macet dalam mengangsur pembiayaan.

Untuk menuju keberhasilan dari *Baitul Maal Wat Tamwil* maka tidak luput dari anggota dan nasabah yang menjadi pokok pertama penunjang berdirinya *Baitul Maal Wat Tamwil*, dari latar belakang masalah tersebut, maka penulis mengangkat judul **“Strategi Baitul Maal Wat Tamwil Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota” Studi Kasus Pada BMT Pat Sepakat IAIN Curup.**

B. Fokus Masalah

Untuk menghindari perluasan pada pembahasan ini mengingat bahwa kajian tentang *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) sangat luas, maka perlu di beri fokus masalah agar masalah yang di bahas dalam penelitian ini lebih terfokus dan terinci. Oleh sebab itu, penulis hanya membahas strategi *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggota.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggota?
2. Apa saja faktor pendukung dan faktor kendala *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggota?

3. Apa saja Kelebihan dan kelemahan strategi *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat IAIN Curup* dalam meningkatkan jumlah anggota ?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana cara *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat IAIN Curup* dalam meningkatkan jumlah anggota.
2. Untuk mengetahui apa saja faktor pendukung dan kendala-kendala *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat IAIN Curup* dalam meningkatkan jumlah anggota.
3. Untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan strategi *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat IAIN Curup* dalam meningkatkan jumlah anggota.

E. Manfaat Penelitian

1. Adapun dilihat dari manfaat teoritisnya yaitu:
 - a. Penelitian ini bermanfaat untuk menelaah bagaimana strategi *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat IAIN Curup* dalam pengembangannya dalam upaya meningkatkan jumlah anggota.
 - b. Untuk mengetahui usaha-usaha apa saja yang dilakukan oleh pihak *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat IAIN Curup* dalam meningkatkan jumlah anggota.

2. Adapun dilihat dari manfaat praktisnya yaitu:

a. Bagi Peneliti

Dapat mengetahui bagaimana strategi *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat dalam pengembangannya meningkatkan jumlah Anggota dan apakah media promosi dapat mendukung penambahan anggota *Baitul Maal Wat Tamwil* IAIN Curup.

b. Manfaat Akademis

Sebagai wahana untuk memperkaya khasanah karya tulis tentang strategi pengembangan dalam upaya meningkatkan nasabah. Penulis berharap tulisan ini memberikan kontribusi positif untuk penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

c. Bagi *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat IAIN Curup

Dari hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan kepada pihak yang terkait mengenai pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* khususnya yang berkenaan dengan peningkatan jumlah anggotanya.

F. Tinjauan Pustaka

1. Penelitian yang relevan

a. Penelitian yang dilakukan oleh Hamzah Fankhuri, 2016. Dengan judul “ Strategi Pemasaran *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT) Walisongo dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah” persamaan penulisan ini terletak pada meningkatkan/menambah jumlah

nasabah, sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulu lebih fokus pada strategi pemasaran dari produk-produk *Baitul Maal Wat Tamwil*. Dengan demikian skripsi yang diangkat dalam penelitian ini berbeda dengan peneliti yang telah ada, yang berkaitan dengan strategi pemasaran produk-produk untuk meningkatkan nasabah. Karena penulis lebih fokus pada upaya merekrutmen nasabah Sedangkan penelitian terdahulu lebih kepada strategi pemasaran produk-produk untuk meningkatkan nasabah.⁴

- b. Penelitian yang dilakukan oleh Novija Kurniawan, 1436H/ M. Dengan judul “ Starategi Meningkatkan Nasabah pada *Baitul Maal Wat Tamwil* Usaha Mulya Pondok Indah”u. Persamaan penulisan ini terletak pada meningkatkan atau menambah nasabah, sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulut lebih fokus pada tahapan-tahapan yang dilakukan dari strategi produk-produk yang ditawarkan. Dengan demikian pembahasan skripsi yang diangkat dalam penelitian ini berbeda dengan penelitian yang telah ada, yang berkaitan dengan tahapan-tahapan strategi dari produk yang ditawarkan. Karena penulis lebih fokus pada upaya merekrutmen nasabah. Sedangkan penelitian terdahulu lebih

⁴ Hamzah Fankhuri, “*Strategi Pemasaran Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Walisongo dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*”. Skripsi. (Fak. Dakwah dan Ekonomi Universitas Islam Negeri Walisongo, Semarang, 2016), h. 2-3

kepada tahapan-tahapan strategi dari produk-produk yang ditawarkan untuk meningkatkan nasabah.⁵

- c. Penelitian yang dilakukan oleh Ulil Ma'arif, dengan judul “Strategi Pengembangan Nasabah *Baitul Mal wat Tamwil* (BMT) Bina Ihsanul Fikri Cabang Nitikan Yogyakarta”. Persamaan tulisan ini terletak pada meningkatkan/ menambah nasabah, sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulu lebih fokus pada produk-produk yang digunakan. Dengan demikian pembahasnan skripsi yang diangkat dalam penelitian ini berbeda dengan penelitian yang telah ada, yang berkaitan dengan produk-produk yang digunakan unuk meningkatkan nasabah. Karena penulis lebih fokus pada strategi pengembangan dalam upaya meningkatkan nasabah. Sedangkan peneliti terdahulu lebih kepada produk-produk yang digunakan untuk meningkatkan nasabah.⁶

G. Penjelasan Judul

1. Analisis

Analisis adalah aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilih sesuatu untuk digolongkan dan dikelompokkan kembali menurut krtiteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan ditafsirkan maknanya.

⁵Novija Kurniawan, “*strategi Meningkatkan Nasabah pada BMT Usaha Mulya Pondok Indah*”. Skripsi. (Universitas Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2014), h. 10-14

⁶Ulil Ma'arif, *Strategi Pengembangan Nasabah Baitul Mal wa Tamwil*. “Skripsi. (Fak. Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, teYogyakarta, 2014), h.3

2. BMT

BMT adalah singkatan dari dua komponen yaitu:

- a. Baitul Tamwil (rumah pengembangan harta), melakukan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil, antara lain dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonomi.
- b. Baitul Maal (rumah harta), menerima titipan dana zakat infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

3. Upaya dalam kamus Estimologi kata Upaya memiliki arti yaitu yang didekati atau pendekatan untuk mencapai suatu maksud, memecahkan persoalan dan mencari jalan keluar.

4. Anggota

Anggota adalah sebuah humonim karena arti-artinya memiliki ejaan dan pelapalan yang sama tetapi maknanya berbeda. Anggota memiliki arti dalam kelas nominal atau kata benda sehingga anggota dapat menyatakan nama dari seseorang, tempat, atau semua benda dan segala yang dibedakan.

H. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian dengan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif yaitu dengan melakukan pengukuran yang cermat dan sistematis terhadap peristiwa tertentu dengan cara menafsirkan data yang telah ada dengan tanpa hipotesis dan tetap memperhatikan keutuhan dari obyek penelitian yang terintergasi.

2. Objek dan Subjek Penelitian

- a. Objek penelitian ini adalah strategi pengembangan dalam upaya meningkatkan jumlah anggota.
- b. Subjek penelitian ini adalah *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat IAIN Curup*.

3. Sumber Data

Penulis menggunakan sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer diambil melalui pengamatan kegiatan operasional dalam wawancara, *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat IAIN Curup*. Data sekunder diambil dari dokumentasi perusahaan. Khususnya pada *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat Curup IAIN Curup*.

- a. Observasi (data primer) wawancara yang dilakukan penulis yaitu dengan cara mengadakan pengamatan secara langsung kepada objek yang diteliti yaitu pada *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat*. Data yang

diperoleh mencakup beberapa aspek dari segi pendanaan, religius, pendidikan dan teknis yang meliputi situasi tempat penelitian.

- b. Dokumentasi (data sekunder) yaitu proses untuk memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian yang berasal dari data yang berbentuk arsip (dokumen) yang dimiliki oleh *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat Curup baik meluli internet maupun media lainnya. Data yang diperoleh baik dari struktur organisasi personalia, pemasaran dan operasional.

4. Teknik Analisis Data

Analisa dilakukan setelah data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini terkumpul. Kemudian dengan menggunakan Analisis SWOT data yang di dapatkan ditempatkan sebagai situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Kemudian dengan Analisis SWOT ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau mungkin akan dihadapi oleh organisasi sehingga dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), yang secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats).

I. Sistematika Penulisan

Penelitian ini dilaporkan secara terperinci dalam lima bab dengan urutan sebagai berikut:

- Bab I Pendahuluan : Pada bab ini dijelaskan tentang latar belakang masalah dari penelitian, yang kemudian ditari secara eksplisit dalam perumusan masalah. Sebagai acuan dari keseluruhan penelitian ini akan ditegaskan dengan tujuan penelitian secara final agar lebih jelas dan terarah serta manfaat dari penelitian itu sendiri baik secara teoritis maupun praktis.
- Bab II Tinjauan Pustaka : Dalam bab ini penulis mencoba dengan mengulas perdebatan teoritis yang berhubungan dengan obyek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevansi dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga sumber informasi dari referensi media lain. Adapun isinya adalah pengertian *Baitul Maal Wat Tamwil*, prinsip *Baitul Maal Wat Tamwil*, sumber dana *Baitul Maal Wat Tamwil*, tinjauan tentang kesehatan *Baitul Maal Wat Tamwil*, pengelolaan dana *Baitul Maal Wat Tamwil*.

- Bab III Metodologi : Berisikan tentang jenis penelitian, tempat dan Penelitian waktu, tehnik pengumpulan data dan tehnik analisis
- Bab IV Analisis Data : Bab ini berisi tentang pelaksanaan dana analisa dan Pembahasan penelitian yang dilakukan peneliti atas permasalahan yang dikemukakan dalam bab satu.
- Bab V Penutup : Bab ini menjelaskan kesimpulan dari peneliti yang dilakukan dan saran yang berhubungan dengan hasil penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

D. Baitul Mal Wat Tamwil

3. Pengertian *Baitul Mal Wat Tamwil*

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil ke bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.⁷

Baitul Maal Wat Tamwil juga bisa menerima titipan zakat, infak, dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya. Selain itu, yang mendasar adalah bahwa seluruh aktivitas BMT harus dijalankan berdasarkan prinsip muamalah ekonomi dalam islam.⁸ Dengan demikian, keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infak, sedekah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua ini dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai

⁷PINBUK(t.t), *Pedoman Cara Pembentuk BMT Balai Usaha Mandiri Terpadu*, PINBUK, Jakarta, h.1

⁸ Hertanto Widodo Ak, dkk, *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*, (Bandung: Mizan, 2000), Cet ke-2, h. 82

lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagaimana lembaga keuangan.⁹

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu Baitul Mal dan Baitul Tamwil. Baitul Mal adalah lembaga ekonomi berorientasi sosial-keagamaan yang kegiatan utamanya adalah menampung harta masyarakat dari berbagai sumber zakat, dan menyalurkannya untuk tujuan mewujudkan kemaslahatan umat dan bangsa. Sedangkan Baitul Tamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan (simpanan) maupun deposito dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah melalui mekanisme yang lazim dalam dunia perbankan. Dengan demikian, BMT merupakan lembaga keuangan yang memiliki dua unit usaha sekaligus dalam pengelolaan ZIS dan perbankan syariah sekaligus.¹⁰

Secara konsepsi BMT adalah suatu lembaga yang di dalamnya mencakup dua jenis kegiatan sekaligus, yaitu: Baitul Mal yang berarti rumah dana (harta), yang fungsinya menerima titipan dana zakat, infaq dan shadaqoh serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan Baitul Tamwil berarti rumah usaha, yang fungsinya melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama

⁹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), Cet. Ke- 4, h. 452

¹⁰ Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. (Jakarta: AZKIA Publisher, 2010), h. 78

dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.¹¹ Bahwa Baitul Mal wat Tamwil (BMT) adalah kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan. Pendapatan bagi hasil pada lembaga keuangan syariah berlaku untuk produk penghimpunan dana dan penyertaan modal. Baik penyertaan menyeluruh maupun sebagian atau bentuk korporasi (kerjasama). Keuntungan yang dibagi hasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shahibul mal* dengan *mudharib* sesuai dengan proporsi yang disepakati ketika akad.¹² Dalam sistem ekonomi Islam, tingkat bunga yang dibayarkan bank kepada nasabah diganti dengan persentase atau porsi bagi hasil dan tingkat bunga yang diterima oleh bank (dari debitur) akan diganti dengan persentase bagi hasil. Sedangkan Nadratuzzaman mendefinisikan bahwa BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip syariah, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang salam: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.¹³

¹¹ Muhammd Ridwan, Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Maal wa Tamwil (BMT), (Yogyakarta: Citra Media, 2006), Cet. I, h. 1

¹² Yuningrum, Mengukur kinerja BMT pada tahun 2010 dari segi efisiensi dengan data evolofmen analisis, (Semarang: IAIN Walisongo, 2012), h. 26

¹³ M. Nadzaruzzaman H, Hasan Ali. HM, A Bahrul Muhtasib, Materi Dakwah Ekonomi Syariah,(Jakarta: PKES, 2008), h. 36

Dari uraian di atas, BMT dapat didefinisikan sebagai lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip syariah, yang melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dalam rangka pemberdayaan ekonomi umat. Dalam memberdayakan ekonomi masyarakat, peran BMT sangatlah strategis karena BMT sebagai salah satu sistem lembaga keuangan syariah yang memiliki fungsi ekonomi dan sosial. Sifatnya yang multi finance memungkinkan BMT melakukan berbagai kegiatan usaha, tidak hanya jasa simpan pinjam, tetapi perdagangan jasa, pegadaian dan lain-lain.¹⁴

4. Fungsi dan Peran BMT

a. Fungsi Baitul Mal Wat Tamwil (BMT), yaitu:

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok, usaha anggota muamalat (pokusma) dan kerjanya.
- 2) Mempertinggi kualitas SDM anggota dan Pokusma menjadi lebih profesional dan islami sehingga makin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global.
- 3) Menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.¹⁵

b. Peran Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) diantaranya adalah:

¹⁴ Nurhasanah, Neneng, 2015, *Mudharabah dalam Teori dan Praktik*, (Bandung: Refika Aditam, 2015), h.191

¹⁵ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2010), Ed. 1, Cet. Ke-2, h. 453

- 1) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non islam melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang islami. Misalnya ada bukti dalam bertransaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.
- 2) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.
- 3) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana dan lain sebagainya.
- 4) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus

memperhatikan kelayakan usaha dalam hal golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.¹⁶

Fungsi *baitul mal wat tamwil* (BMT) Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT berfungsi sebagai berikut:

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota melalui pembinaan dan pendanaan usaha kecil.¹⁷
- 2) Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan modal.
- 3) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- 4) Menjadi perantara keuangan (financial intermediary) antara aghniya sebagai shohibul maal dengan du'afa sebagai mudhorib, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah dan lainnya.
- 5) Menjadi perantara keuangan (financial intermediary), antara pemilik dana (shohibul maal), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (mudhorib) untuk pengembangan usaha produktif.

c. Sistem Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

- 1) Produk pembiayaan

¹⁶ Nurul Huda dan Muhammad Haykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010), Ed. 1, Cet. 1, h. 365

¹⁷ Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*....., h. 364

Pembiayaan adalah kegiatan pemberian dana untuk investasi atau kerja sama permodalan antara BMT dengan nasabah, yang mewajibkan penerima pembiayaan tersebut melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak BMT sesuai akad disertai dengan pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.¹⁸ Produk pembiayaan BMT dikategorikan menjadi dua, yakni: pembiayaan pemenuhan modal (equity financing) dan pemenuhan kebutuhan pembiayaan (debt financing).

a) Pemenuhan kebutuhan permodalan (equity financing) Ada dua kontrak dalam kategori ini:

(1) Musyarakah Merupakan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.¹⁹

(2) Mudharabah (trustee profit sharing) Yaitu akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul mal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola untuk melakukan aktivitas produktif dengan

¹⁸ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 457

¹⁹ Kuncoro, Mudrajat. dan Suhardjono. *Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi*, (Yogyakarta: BPFE, 2012), h. 553

syarat bahwa keuntungan dibagi bersama.²⁰ Keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian tersebut diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.²¹

b) Pemenuhan kebutuhan pembiayaan (debt financing) Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ
الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ



Artinya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama

²⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), Cet. ke-1, h. 60

²¹ Syafi 'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani Prees, 2001), Cet-1, h. 95

dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.²²

Dalam debt financing menyangkut berbagai tipe dari kontrak jual beli tangguh yang meliputi transaksi-transaksi sebagai berikut:

a) Prinsip Jual beli

(1) Murabahah

Yaitu kontrak jual beli dimana barang yang diperjual-belikan tersebut diserahkan segera, sedangkan harga (baik pokok dan margin keuntungan disepakati bersama) atas barang tersebut dibayar dikemudian hari secara sekaligus.²³ murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati kedua belah pihak dan atas transaksi tersebut, mewajibkan nasabah untuk melunasi kewajibannya sesuai jangka waktu tertentu disertai imbalan berupa marjin keuntungan yang telah disepakati di muka sesuai akad.²⁴

(2) Ba'i bitsaman Ajil

²²Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahan*. (Surabaya: Fajar Mulya. 2012). h. 47

²³ Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara. 2010), h.303

²⁴ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syari'ah*.....h. 457.

Merupakan kontrak murabahah dimana barang yang diperjual belikan tersebut diserahkan dengan segera sedang harga atas barang tersebut dibayar di kemudian hari secara angsuran.²⁵

(3) Ba'i As-Salam

Adalah kontrak jual-beli dimana harga atas barang yang diperjual belikan dibayar dengan segera (secara sekaligus), sedangkan penyerahan atas barang tersebut dilakukan kemudian. Dalam hal ini, barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan secara tunai.²⁶

(4) Ba'i Al-Istishna'

Merupakan kontrak jual-beli dimana harga atas barang tersebut dibayar lebih dulu tetapi dapat diangsur sesuai dengan jadwal dan syarat-syarat yang disepakati bersama, sedangkan barang yang dibeli diproduksi diserahkan kemudian.²⁷

b) Prinsip sewa-beli

Adalah kontrak yang melibatkan suatu barang (sebagai harga) dengan jasa atau manfaat atas barang lainnya. Penyewa juga dapat diberikan pilihan untuk membeli barang yang disewakan tersebut pada saat sewa selesai.

c) Al-Qard Al-Hasan

²⁵ Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi.....*, h. 305

²⁶ Karim, Adiwarmam. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. (Jakarta: Raja Grafindo. 2004), h. 89

²⁷ Muhammad, *Pengantar akuntansi syariaiah*, (Jakarta : Salemba Empat, 2014), h.

Yaitu penyediaan pinjaman dana kepada pihak-pihak yang patut mendapatkannya. Secara syariah peminjam hanya berkewajiban membayar kembali pokok pinjamannya, walaupun syariah membolehkan peminjam untuk memberikan imbalan sesuai dengan keikhlasannya tetapi bank sama sekali dilarang untuk menerima imbalan apapun.²⁸

Produk penghimpunan dana (funding) dalam Bank Islam menjalankan fungsi-fungsi financing adalah dalam kapasitasnya sebagai mudharib dengan menggunakan dana-dana yang diperoleh dari nasabah, dan sebagai shahibul mal yang menyimpan dan menanamkan dananya pada bank melalui prinsip wadi'ah, yakni titipan dimana pihak pertama menitipkan dana atau benda kepada pihak kedua selaku penerima titipan dengan konsekuensi titipan tersebut sewaktu-waktu dapat diambil kembali, dan penitip dikenakan biaya penitipan.²⁹ Berdasarkan kewenangan yang diberikan, maka wadiah dibedakan menjadi dua, yaitu:

- (1)Wadi'ah Yadh Dhamanah Maksudnya penerima titipan berhak menggunakan dana atau barang titipan untuk didayagunakan, penerima titipan diperbolehkan memberian imbalan dalam bentuk bonus yang tidak diperjanjikan sebelumnya dengan tetap pada kesepakatan dapat diambil setiap saat diperlukan.³⁰

²⁸ Rivai, Veithzal dan Arriyan Arifin. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*....., h. 303

²⁹ Sumitro, Warkum. *Azas-Azas Perbankan Islam dan Lembaga Terkait: BMI dan Takaful di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2002), h.31

³⁰ Ismail. *Perbankan Syari'ah*. (Jakarta: Prenada Group. 2011), h. 63

(2)Wadi'ah Amanah Maksudnya penerima titipan tidak mempunyai kewenangan untuk mendayagunakan barang atau dana yang dititipkan.³¹

Dengan kata lain, secara umum bank Islam dalam menjalankan usahanya mempunyai lima prinsip operasional, yakni sebagai berikut:

(3)Prinsip Simpanan Yaitu fasilitas yang diberikan oleh bank untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang kelebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk wadi'ah, yang diberikan untuk tujuan keamanan dan pemindahbukuan, bukan untuk tujuan investasi guna mendapatkan keuntungan seperti halnya tabungan atau deposito.

(4)Prinsip Bagi Hasil Yaitu fasilitas yang diberikan oleh bank yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana (shahibul mal) dan pengelola dana (mudharib). Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana maupun antara bank dengan nasabah penerima dana.

(5)Prinsip Jual Beli dan mark up Yaitu pembiayaan bank yang diperhitungkan secara lump-sum dalam bentuk nominal di atas nilai kredit yang diterima nasabah penerima kedit dari bank. Biaya bank tersebut ditetapkan sesuai dengan kesepakatan antara bank dengan nasabah.

(6)Prinsip Sewa Terdiri dari dua macam, yaitu sewa murni (Ijarah) dan sewa beli (Ijarah Muntahiyah Bitamlik).

³¹ Ismail. *Perbankan Syari'ah*....., h. 60

(7)Prinsip Jasa Meliputi seluruh kekayaan non-pembiayaan yang diberikan bank, seperti gadai, transfer, PPOB dan sebagainya.³²

5. Anggota *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT).

a. Pengertian Anggota.

Anggota yang mempunyai hak suara, artinya telah memenuhi syarat-syarat keanggotaan sesuai yang ditentukan dalam AD/ART serta peraturan-peraturan perundang-undangan yang berlaku, dan telah membubuhkan tanda tangannya dalam buku daftar anggota.³³

Anggota Koperasi adalah orang-orang / badan hukum koperasi yang memiliki kepentingan yang sama yaitu sebagai pemilik dan sekaligus pengguna jasa Koperasi itu sendiri, berpartisipasi aktif untuk mengembangkan usaha Koperasi dan syarat-syarat lain yang ditentukan dalam Anggaran Dasar Koperasi serta terdaftar dalam buku anggota. Yang dapat menjadi anggota Koperasi adalah setiap warga negara Indonesia, yaitu:³⁴

- 1) Mampu melakukan tindakan hukum.
- 2) Menerima landasan idiil, azas-azas maupun sendi dasar Koperasi.
- 3) Sanggup dan bersedia melakukan kewajiban dan hak sebagai anggota sebagaimana tercantum dalam peraturan perundang-undangan yang

³² Rukmana, Amir Mahmud, *Bank Syariah : teori, kebijakan, dan study empiris di Indonesia*, (Jakarta : Erlangga,2011), h. 28

³³ Djaslim, Saladin, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Bank*, (Jakarta: CV Rajawali, 1994), h. 31

³⁴ Ninik Widiyanti, 1992, *Manajemen Koperasi*, Cet. III, (Jakarta: Rineka Cipta,1992), Cet III, h. 51.

berlaku, anggaran dasar dan anggaran rumah tangga serta peraturan Koperasi yang lain.

b. Hak dan Kewajiban Anggota BMT

Anggota BMT memiliki peran ganda, sebagai pemilik sekaligus sebagai pengguna layanan koperasi dalam hal ini yang berbentuk BMT. Sebagai pemilik, anggota berpartisipasi dalam memodali, mengambil keputusan, mengawasi dan menanggung resiko. Sebagai Pengguna Anggota berpartisipasi dalam memanfaatkan pelayanan koperasi.

Selain itu anggota juga memiliki beberapa hak dan kewajiban, kewajiban adalah sesuatu yang harus dilaksanankan dan apabila di langgar, maka akan dikenakan sanksi, sedangkan hak adalah sesuatu yang seharusnya diperoleh, apabila hak ini tidak di penuhi maka yang bersangkutan bisa menuntut. Namun apabila hak tersebut tidak di gunakan maka tidak ada sanksi untuk itu. Hak dan kewajiban anggota BMT adalah:³⁵

1) Hak Anggota

- a) Memperoleh pelayanan dari koperasi.
- b) Menghadiri dan berbicara dalam rapat Anggota.
- c) Memiliki hak suara yang sama.
- d) Memilih dan dipilih menjadi pengurus pengawas.
- e) Mengajukan pendapat saran dan usul untuk kebaikan dan kemajuan koperasi.
- f) Memperoleh bagiab sisa hasil usaha.

³⁵ Ariansyah, Akbar. *Pengaruh Gaya Kepemimpinan dan Kultur Organisasi terhadap Komunikasi dalam Tim Audit*. Dalam Jurnal Nasional, 2010.

2) Kewajiban Anggota

- a) Membayar simpanan wajib sesuai ketentuan yang ditetapkan dalam Anggaran Dasar Rumah Tangga (ADRT) atau putusan rapat Anggota.
- b) Berpartisipasi dalam kegiatan usaha koperasi.
- c) Mentaati anggaran dasar, anggaran rumah tangga, keputusan rapat anggota, dan ketentuan lainnya yang berlaku dalam koperasi BMT.
- d) Memelihara serta menjaga nama baik dan kebersamaan dalam koperasi.

c. Calon Anggota Nasabah Simpan Pinjam Adalah.

Orang-orang yang belum melunasi pembayaran Simpanan Pokok, secara formal belum sepenuhnya melengkapi persyaratan administrasi sebagaimana ditentukan dalam AD/ART, sehingga belum bisa diterima sebagai anggota penuh. Memiliki hak bicara tetapi tidak memiliki hak memilih dan dipilih untuk menjadi pengurus ataupun pengawas. Memperoleh pelayanan yang sama.

1) Syarat Calon Anggota.

- Anggota maupun calon anggota yang memenuhi kriteria.
- Mempunyai usaha produktif atau penghasilan tetap.
- Mempunyai simpanan aktif pada KBMT.
- Lulus wawancara dan kelayakan kuantitatif.

2) Calon Anggota mempunyai kewajiban.

- Membayar simpanan wajib sesuai dengan ketentuan yang diputuskan rapat anggota;
- Berpartisipasi dalam kegiatan usaha koperasi;
- Mentaati ketentuan AD/ART, keputusan rapat anggota dan ketentuan lainnya yang berlaku;
- Memelihara nama baik dan kebersamaan Koperasi.

d. Anggota Dilayani.

Warga masyarakat yang mendapat pelayanan secara teratur dari koperasi, namun belum mengajukan permohonan menjadi anggota koperasi. Anggota dilayani termaksud agar diarahkan menjadi anggota koperasi.

e. Anggota Luar Biasa.

Seseorang dapat menjadi anggota luar biasa, bilamana yang bersangkutan adalah Warga Negara yang mampu melakukan tindakan hukum, tetapi belum sepenuhnya dapat memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam AD/ART koperasi. Selain itu warga Negara asing yang telah memiliki Kartu Ijin Menetap (KIM) yang ingin mendapat pelayanan dalam koperasi, namun tidak memiliki persyaratan untuk menjadi anggota koperasi.

Anggota Luar Biasa mempunyai hak bicara, tetapi tidak memiliki hak memilih dan dipilih untuk menjadi pengurus atau pengawas koperasi.

Anggota Luar Bisa berhak atas sisa hasil usaha (SHU) sesuai dengan keputusan rapat anggota.³⁶

f. Anggota Pendiri.

Orang-orang yang mendirikan koperasi, yang hadir dalam rapat pembentukan/pendirian dan telah memenuhi persyaratan keanggotaan serta menyatakan diri menjadi anggota.

E. Analisis SWOT.

1. Pengertian Analisis SWOT.

SWOT adalah akronim dari strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang), dan threats (ancaman), dimana SWOT dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi pada profit dan non profit dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif.³⁷ Dalam proses perumusan strategi yang jitu, maka dilakukan pengintegrasian kedua analisis, yaitu analisis internal perusahaan dan analisis eksternal perusahaan. Analisis internal perusahaan digunakan untuk mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan perusahaan sedangkan analisis eksternal digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal.

Dengan pengintegrasian kedua analisis tersebut maka diperoleh analisis ULPA yaitu Keunggulan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman.

³⁶ Ninik Widiyanti, *Manajemen Koperasi*, h. 79.

³⁷ Irham Fahmi, *Manajemen Strategis*, (Bandung: CV Alfabeta, 2015), h. 252

Analisis ULPA umumnya dikenal dengan Analisis SWOT.³⁸ Menurut salah satu pakar SWOT, Fredy Rangkuti, analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada hubungan atau interaksi antara unsur internal, yaitu kekuatan dan kelemahan, terhadap unsur-unsur eksternal yaitu peluang dan ancaman.³⁹ Analisis SWOT merupakan bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Analisis SWOT adalah alat analisis yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau mungkin akan dihadapi oleh organisasi. Analisis ini didasarkan agar dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), yang secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats).⁴⁰

Analisis SWOT terdiri atas empat komponen dasar, yaitu:

- a. Strengths (S) adalah situasi atau kondisi kekuatan organisasi atau program pada saat ini;
- b. weaknesses (W) adalah situasi atau kondisi kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini;

³⁸Sofjan Assauri, *Strategik Management: SuAINable Competitive Advantages*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2013), h. 71

³⁹ Rachmat, *Manajemen Strategis*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), h. 285

⁴⁰ Rachmat, *Manajemen Strategis*h. 251.

- c. opportunities (O) adalah situasi atau kondisi peluang yang berasal dari luar organisasi,
- d. threats (T) adalah situasi ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi pada masa depan.

Metode analisis SWOT dianggap sebagai metode analisis yang paling dasar, yang berguna untuk melihat suatu topik atau permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil analisis adalah menambah keuntungan dari peluang yang ada, dengan mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.

2. Manfaat Analisis SWOT

Manfaat atau kegunaan analisis SWOT adalah:

- a. Mampu memberikan gambaran suatu organisasi dari empat sudut dimensi, yaitu strengths, weaknesses, opportunities, dan threats. Sehingga pengambil keputusan dapat melihat dari empat dimensi ini secara lebih komprehensif.
- b. Dapat dijadikan sebagai rujukan pembuatan rencana keputusan jangka panjang.
- c. Mampu memberikan pemahaman kepada para stakeholders⁴¹ yang berkeinginan menaruh simpati bahkan bergabung dengan perusahaan dalam suatu ikatan kerjasama yang saling menguntungkan.
- d. Dapat dijadikan penilai secara rutin dalam melihat progress report dari setiap keputusan yang telah dibuat selama ini.⁴¹

⁴¹ Irham Fahmi, *Manajemen Strategis...*, h. 253.

3. Tujuan Analisis SWOT.

Penerapan SWOT pada perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT dapat dijadikan sebagai perbandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman. Tujuan lain diperlukannya analisis SWOT adalah dimana setiap produk yang ditawarkan pasti akan mengalami pasang surut atau yang lebih dikenal dengan istilah daur hidup produk (life cycle product).⁴² Formula Analisis SWOT Untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

- a. Faktor Eksternal Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya opportunities and threats (O and T). dimana faktor ini menyangkut dengan kondisikondisi yang terjadi di luar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri (industry environment), ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.
- b. Faktor internal Faktor ini akan mempengaruhi terbentuknya strength and weaknesses (S dan W) dimana faktor ini menyangkut kondisi yang terjadi dalam perusahaan, dimana hal ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (decision making) perusahaan. Faktor

⁴² Irham Fahmi, *Manajemen Strategis...*, h. 254

internal ini meliputi semua manajemen fungsional: pemasaran, keuangan, operasi, sumberdaya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (corporate culture).

Matriks SWOT digunakan untuk menyusun strategi organisasi atau perusahaan yang menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman yang dihadapi organisasi/perusahaan sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan organisasi/perusahaan. Matriks ini menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi S-T dan strategi W-T.⁴³ IFAS Strengths (S) Weaknesses (W) EFAS Opportunities (O) STRATEGI SO STRATEGI WO strategi yang menggunakan kekuatan meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang untuk memanfaatkan peluang Threats (T) STRATEGI ST STRATEGI WT strategi yang menggunakan kekuatan meminimalkan kelemahan untuk mengatasi ancaman dan menghindari ancaman:

- a. Strategi SO Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- b. Strategi ST Merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- c. Strategi WO Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

⁴³ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. 83.

d. Strategi WT Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.⁴⁴

Keempat faktor yang membentuk akronim SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, dan threats*). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.

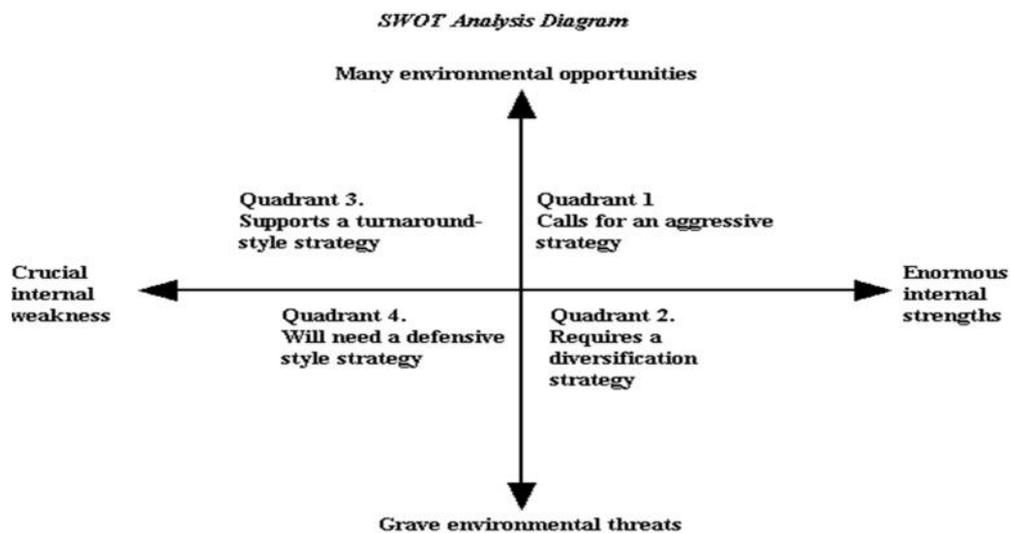
Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mencegah keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.

Teknik ini dibuat oleh Albert Humphrey, yang memimpin proyek riset pada Universitas Stanford pada dasawarsa 1960-an dan 1970-an dengan menggunakan data dari perusahaan-perusahaan.

⁴⁴ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT.....*, h. 84

SWOT adalah identitas berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pelayanan. Analisis ini berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan peluang namun secara bersamaan dapat meminimalkan kekurangan dan ancaman. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal dan faktor internal.⁴⁵

Gambar 01



Gambar Diagram Analisis SWOT

- Kuadran I : Merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam

⁴⁵ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. 86

kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. (Growth oriented strategy).

- Kuadran II : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/jasa).
- Kuadran III : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.
- Kuadran IV : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Fungsi dari Analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.

Berikut merupakan potensial pokok persoalan yang harus diperhatikan dalam melakukan analisis SWOT menurut:⁴⁶

1. Potensial Kekuatan Internal

- Kepemilikan sumberdaya keuangan
- Kepemilikan nama yang sudah dikenal
- Peringkat 1 dalam jenis industrinya
- Skala ekonomi
- Properti Teknologi
- Proses yang paten
- Harga yang lebih murah (bahan mentah atau proses)
- Kepercayaan dan respek pada perusahaan, produk atau brand image.
- Superior talenta manajemen
- Kemampuan pemasaran yang lebih baik
- Kualitas produk yang superior
- Aliansi dengan perusahaan lain.
- Kemampuan distribusi yang baik
- Karyawan yang berkomitmen

2. Potensial Kelemahan Internal

- Kurangnya pengaturan strategi
- Terbatasnya sumberdaya finansial
- Pengeluaran yang kurang dalam pemasaran dan promosi

⁴⁶ Ferrel, O.C and D, Harline. 2005. Marketing Strategy, (South Western: Thomson Corporation, 2005), h. 53

- Sempitnya garis produk
- Terbatasnya distribusi
- Mahalnya Biaya (Bahan Mentah atau Proses)
- Teknologi yang ketinggalan jaman.
- Problem proses operasi internal
- Imej pasar yang lemah
- Kemampuan pemasaran yang kurang baik
- Lemahnya bekerjasama dengan perusahaan lain
- Karyawan yang tidak terlatih
- Potensial Peluang Eksternal
- Pertumbuhan pasar yang terus meningkat
- Perusahaan pesaing yang sudah merasa puas diri
- Kebutuhan dan keinginan konsumen yang berubah
- Terbukanya pemasaran luar negeri
- Kecelakaan yang terjadi di perusahaan pesaing
- Ditemukannya produk baru
- Perubahan Peraturan pemerintah
- Teknologi baru
- Ekonomi yang meningkat
- Pergantian demografi
- Perusahaan lain yang mencari aliansi
- Penolakan akan substitusi produk
- Perubahan metode distribusi

3. Potensial Ancaman Eksternal

- Masuknya kompetitor asing
- Pengenalan produk substitusi baru
- Daur hidup produk pada saat penolakan
- Perubahan kebutuhan dan keinginan konsumen
- Kepercayaan Konsumen yang berkurang
- Perusahaan pesaing mengadopsi strategi baru
- Peningkatan peraturan pemerintah
- Ekonomi yang mengalami penurunan
- Teknologi baru
- Perubahan demografi
- Hambatan perdagangan asing
- Lemahnya kinerja perusahaan aliansi

Analisa SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Perencanaan strategis (*strategic planner*) suatu perusahaan harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) pada kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi atau populer disebut Analisis SWOT.

BAB III

GAMBARAN UMUM BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT)

PAT SEPAKAT IAIN CURUP

A. Profil *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

Munculnya BMT sebagai lembaga keuangan syari'ah di Indonesia, kelihatannya masih belum jelas, kapan dan dari mana asal-usulnya. Akan tetapi dapat ditemui sejak tahun 1984, BMT telah dikembangkan mahasiswa ITB di Masjid Salman yang mencoba menggulirkan lembaga pembiayaan berdasarkan syariah bagi usaha kecil. Kemudian BMT lebih berdayakan oleh Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) sebagai gerakan yang secara operasional ditindaklanjuti oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINKUB).

Menurut karnaen A. Perwataatmadja BMT merupakan pengembangan ekonomi bisnis berbasis masjid sebagai sarana untuk memakmurkan masjid. Keanggotaan dan mitra usaha BMT adalah masyarakat disekitar masjid, baik perorangan atau kelembagaan, sepanjang jelas domisili dan identitasnya. Muncul BMT yang di latar belakang oleh adanya keinginan pengelolaan keuangan dan manajemen masjid di kota-kota besar, seperti DKI Jakarta bermula dari adanya penghimpunan dan untuk pemeliharaan masjid.

Pada setiap masjid biasanya dihimpun dana untuk pemeliharaan masjid yang bersangkutan. Akan tetapi kebanyakan masjid yang punya potensi ekonomi besar tidak didukung oleh manajemen yang memadai. Untuk itulah, tahap pertama yang segera dilakukan oleh Biro Bina Mental Spiritual Pemd DKI menyelenggarakan penataran manajemen masjid, meskipun mengikuti

penataran ini tidak sepenuhnya hadir dari jumlah masjid yang mencapai 2.267 buah. Meskipun materi penataran manajemen masjid tersebut belum menyangkut pengelolaan dan diluar *zakat, infaq* dan *shadaqah* (ZIS) yang sifatnya rumit. Walaupun demikian, babak baru pendirian BMT sudah mulai digulirkan dengan basis bisnis usaha kecil di sekitar masjid.⁴⁷

B. Sejarah *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup

Untuk sejarah *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat, perencanaan mendirikan BMT sudah terpikirkan pada tahun 2010. Dimana pada tahun 2010 diadakan pelantikan pengelolaan BMT. Namun, rencana yang telah dirancang sedemikian rupa masih belum bias terealisasi dalam kenyataan. Penyebab belum bias terealisasinya BMT, karena belum adanya calon pengelola khusus dari mahasiswa prodi Perbankan Syariah. Mengingat sebelumnya bahwa prodi perbankan syariah baru didirikan pada tahun 2008/2009.

Alasan yang melatarbelakangi didirikannya BMT Pat Sepakat ini yaitu sebagai praktik riil bagi mahasiswa dalam bidang lembaga keuangan, sehingga mahasiswa tidak hanya mempelajari teorinya saja tetapi paham terhadap praktek keuangan syariah yang sesungguhnya, kemudian untuk memperkenalkan kepada masyarakat tentang lembaga keuangan syariah yang riil syariah. Melalui didirikannya BMT ini bias berinovasi dan mendesain akad disesuaikan dengan prinsip syariah.

⁴⁷Mariya Ulfah, *Kapita Selektu Ekonomi Islam Kontemporer*, (Bandung; Alfabeta, 2010), h. 116

Lembaga keuangan merupakan sebuah kebutuhan, dimana BMT Pat Sepakat diharapkan bias mensejahterakan anggotanya dan juga warga yang berada di lingkungan IAIN Curup. Selain itu BMT adalah lembaga keuangan yang paling memungkinkan untuk didirikan di IAIN CURUP, karena untuk mendirikan BMT modal yang diperlukan minimal Rp. 20.000.000 (dua puluh juta rupiah) yang diprediksi tidak terlalu memberatkan bagi pendiri.

Proses awal pendirian BMT Pat Sepakat ini dimulai dari idea atau wacana yang disampaikan oleh ketua Prodi yaitu Noprizal, M. Ag dan juga kesepakatan yang dibuat oleh dosen jurusan syariah lainnya untuk mendirikan sebuah BMT. Setelah itu barulah dibentuk Panitia Penyiapan Pendirian BMT (P3B), sebagai sekretaris saat itu adalah Muhammad Rahman Bayumi dan Bendaharanya Irma Sari, keduanya tidak lain merupakan alumni Prodi Perbankan Syariah. P3B ini bertugas mencari calon pendiri dan juga modal awal untuk pendirian BMT.⁴⁸

Nama Pat Sepakat yang digunakan sebagai identitas BMT mempunyai makna yang sangat mendalam, dimana Pat Sepakat sebagai identitas terdiri dari empat unsur yaitu Dosen, Mahasiswa, Alumni dan Karyawan atau Staf. Keempat unsure yang berbeda-beda ini sepakat untuk mendirikan BMT. Selain itu jika disingkat Pat Sepakat akan menjadi PS yaitu singkatan dari prodi Perbankan Syariah yang merupakan pengagas didirikannya BMT Pat Sepakat ini. Selain itu kata Pat Sepakat sendiri membawa unsure bahasa daerah Rejang,

⁴⁸Wawancara dengan pegawai BMT Pat Sepakat IAIN Curup, tanggal 2 Mei 2018, pukul 09.00 WIB.

sehingga masyarakat diharapkan menjadi lebih mudah menerima keberadaan BMT Pat Sepakat ini.

C. Landasan Hukum *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT).

Undang-undang nomor 17 tahun 2012 tentang perkoperasian atas perubahan undang-undang nomor 25 tahun 1992 tentang perkoperasian dan PP nomor 9 tahun 1995 tentang pelaksanaan usaha simpan pinjam oleh koperasi, juga dipertegas oleh KEP.MEN nomor 91 tahun 2004 tentang koperasi jasa keuangan syariah. Peraturan menteri negawa koperasi dan UKM RI No: 35.2/PER/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS). Peraturan menteri negara koperasi dan UKM RI No: 19/PER/M.KUKM/XI/2008 tentang pedoman pelaksanaan kegiatan Usaha Simpan Pinjam (USP) oleh koperasi.

D. Visi dan Misi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

1. Visi BMT Pat Sepakat.

Menjadi lembaga keuangan syariah yang profesional, religius dan mampu membangun potensi insani dalam rangka mewujudkan perekonomian umat yang berdasarkan syariat Islam.

2. Misi BMT Pat Sepakat.

Memberikan kontribusi nyata dalam pembangunan melalui pemberian permohonan tentang perekonomian yang sesuai dengan syariat

Islam dan penerapan prinsip syariah dalam bermuamalah, mewujudkan lembaga keuangan syariah yang berbasis kejujuran, amanah, hemat, kerja keras, rukun dan kompak.

3. Moto BMT Pat Sepakat.

Sepakat Mengemban Amanah Menjauhi Riba dan Menuju Hidup Berkah.⁴⁹

E. Struktur Organisasi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

Gambar 02

Struktur Organisasi *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat IAIN Curup

DPS	PENGURUS	DEWAN PENGAWAS
Noprizal, M. Ag		Habibah, S.E.I
BENDAHARA	KETUA	SEKRETARIS
Sineba Arli Silvia, ME	Dwi Sulastyawati, M.Sc	Indiarti, A. Md
PENGELOLA		
OPERATOR	MANAGER	Administrasi
Febriyansyah. SE	Rendra Anjaswara. SE	Nining Doyosyi, SE.I

Sumber: Data BMT Pak Sepakat IAIN Curup

⁴⁹ Sumber Data BMT IAIN Curup 2017.

F. Kegiatan Pokok *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

Kegiatan pokok Instansi BMT Pat Sepakat sama dengan Instansi-Instansi yang lainnya yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana. Tetapi yang membedakan dengan lembaga keuangan lainnya adalah bahwa BMT Pat Sepakat benar-benar melaksanakan setiap kegiatannya sesuai dengan prinsip syariah. Hal ini ditunjukkan dengan bukti-bukti produk yang ditawarkan oleh BMT Pat Sepakat menggunakan prinsip syariah dan sesuai dengan ajaran-ajaran yang ada dalam Al-Qur'an Hadits.

Tujuan dari BMT Pat Sepakat tidak hanya mencari keuntungan semata tetapi juga ingin membantu masyarakat untuk menghindari riba sebagaimana dalam QS. Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ
مِّن رَّبِّهِ فَآتَتْهَا فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ

Artinya:

Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah)

kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.⁵⁰

Hadits Rasulullah SAW:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْمَصْبِيِّ حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الرَّبْرِاقَانِ عَنْ أَبِي حَيَّانَ التَّمِيمِيِّ عَنْ أَبِيهِ
عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا تَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَهُ
خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا

Artinya:

Dari Abu Hurairah ra. Berkata: Rasulullah SAW bersabda: “Allah berfirman: Aku adalah orang ketiga dari dua orang yang bersukutu selama salah satu dari keduanya tidak mengkhianati temannya. Jika salah satu mengkhianati, maka aku keluar dari antara mereka berdua”. Hadis ini diriwayatkan oleh Abu Dawud dan dinyatakan Shahih oleh Al-Hakim. (Abu Dawud Hadis No. 2936)⁵¹

Hal ini yang membedakan BMT Pat Sepakat dari lembaga keuangan lainnya adalah setiap produk yang akan ditawarkan kepada masyarakat harus melalui analisis dan persetujuan dari pengurus dan Dewan Pengawas Syariah.

⁵⁰ Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahan*. (Surabaya: Fajar Mulya, 2012). h.47

⁵¹ Busrah Febriani dan Noprizal, *Hadist-Hadist Ekonomi*, (Curup: Lp2 IAIN Curup, 2013). h 104

G. Produk-Produk *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

1. Produk Penghimpun Dana.

Ada beberapa jenis produk penghimpun dana yang ada di BMT Pat Sepakat yaitu:

- a. Tabungan Sepakat merupakan tabungan dengan menggunakan akad *wadi'ah* (titipan) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat (saat jam kerja). Keuntungan yang diberikan berupa bonus sesuai dengan kebijakan BMT dan tidak diperjanjikan diawal.
- b. Tabungan Pendidikan Sepakat merupakan tabungan yang penarikannya dapat dilakukan dua kali dalam setahun pada saat ajaran baru dan pada saat semester.
- c. Tabungan *Idul Fitri* Sepakat merupakan tabungan yang diperlukan untuk *Idul Fitri*. Penarikannya hanya dapat dilakukan sekali pada saat *Idul Fitri*. Seperti Tabungan Lebaran Ceria merupakan tabungan yang diperuntukkan untuk nasabah yang merencanakan keperluan lebaran. Penarikannya hanya dapat dilakukan sembilan bulan sekali dan akad yang digunakan adalah akad *Wadi'ah*.
- d. Tabungan Qurban atau *Aqiqah* Sepakat merupakan tabungan yang tujuannya untuk keperluan hewan *Qurban/Aqiqah*. Penarikannya dapat dilakukan menjelang hari raya *Idul Adha*.

- e. Tabungan *Walimah* Sepakat merupakan tabungan yang diperuntukkan untuk nasabah yang merencanakan pernikahan. Penarikannya dapat dilakukan satu kali. Satu bulan menjelang pernikahan.
- f. Tabungan *Umrah* Sepakat merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi nasabah yang ingin melaksanakan *Umrah*. Penarikannya dapat dilakukan pada saat akan mengikuti *Umrah*.
- g. Deposito Sepakat merupakan tabungan berjangka atau investasi yang penarikannya bisa tiga bulan sekali, enam bulan sekali. Satu tahun sekali, dua tahun sekali, tergantung kesepakatan masing-masing.⁵²

2. Produk Penyaluran Dana.

a. Pembiayaan Prinsip Bagi Hasil.

- 1) Pembiayaan *Mudharabah* adalah akad kerjasama antara BMT (Selaku pemilik modal) dengan mitra (selaku pengelola modal) untuk mengelola usaha yang produktif dan halal. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan *Nisbah* diawal perjanjian. Pembiayaan *Mudharabah* ini terbagi menjadi dua yaitu *Mudharabah* murni dan *Mudharabah Taqsith*.
- 2) Pembiayaan *Musyarakah* merupakan akad kerjasama antara BMT dengan mitra Dana sumber dana berasal dari kedua belah pihak. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan *nisbah* diawal perjanjian.

⁵² Sumber Data BMT IAIN Curup 2017.

Musyarakah ini terbagi menjadi dua macam yaitu *musyarakah* murni dan *musyarakah mutanaqhisah*.

b. Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli.

Pembiayaan *Murabahah* merupakan jual beli yang dilakukan oleh BMT kepada nasabah dengan menyebutkan harga pokok dan *margin* yang diinginkan oleh pihak BMT. Dalam hal margin, harus sesuai kesepakatan masing-masing.

c. Pembiayaan Prinsip Sewa.

Ijarah yaitu BMT menyewakan barang atau jasa kepada nasabah dengan harga sewa yang telah disepakati dan diangsur setiap bulan.

d. Pembiayaan Dana Kebajikan (*Qardhul Hasan*).

H. Asal Dana Yang Di Kelola *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

Awalnya untuk memenuhi syarat pendirian BMT hanya dibutuhkan 20 calon pendiri dengan modal awal Rp. 1.000.000 per orang. Namun ternyata terdapat 46 orang calon yang bersedia untuk menjadi pendiri. Namun dalam proses hanya terdapat kurang lebih 33 orang pendiri yang menyerahkan modal awal sebesar Rp. 1.000.000 yang telah disepakati. Akhirnya pada tanggal 02 Mei 2014, diadakanlah rapat pendiri BMT Pat Sepakat di gedung aula Prodi Perbankan Syariah yang diikuti oleh 33 pendiri BMT Pat Sepakat dengan total modal Rp. 33.000.000 (tiga puluh tiga juta rupiah). Dalam rapat pendiri

membahas masalah Anggaran Dasar Rumah Tangga (ADRT), mekanisme kerja BMT, sasaran, strategi, kebijakan dan program kerja setelah diadakan rapat pendiri, maka operasional BMT Pat Sepakat dimulai pada 23 Mei 2014 dan pada tanggal 30 Mei 2014 diadakanlah peresmian BMT Pat Sepakat. Peresmian dilakukan oleh wakil ketua 1 IAIN Curup saat itu yaitu Sugiatno, S.Ag., M.Pd.I.⁵³

⁵³Wawancara dengan pegawai BMT Pat Sepakat IAIN Curup, tanggal 3 Mei 2018, pukul 11.00 WIB.

BAB IV

TEMUAN DAN HASIL ANALISIS DATA

D. Strategi Meningkatkan Jumlah Anggota Pada BMT *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

Strategi atau Upaya meningkatkan jumlah anggota dalam *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) membutuhkan strategi sebagai proses penyusunan langkah-langkah ke depan yang dimaksudkan untuk mencapai visi dan misi organisasi, menetapkan tujuan strategi BMT. Beberapa tahapan-tahapan strategi yang dilakukan oleh *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

1. Analisis SWOT

Analisis lingkungan diperlukan oleh *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup guna mencapai visi dan misi, analisis ini diperlukan guna mengetahui lingkup di sekitar BMT Usaha Mulya Pondok Indah guna menyelaraskan visi misi dan tujuan. Analisis ini bertujuan untuk mengukur kekuatan serta kelemahan guna mengambil keuntungan dari peluang, dan menghindari ancaman yang dapat mengganggu kesinambungan visi perusahaan.

a. Kekuatan (*Strength*)

Perusahaan harus mengetahui kekuatan yang dimilikinya, selain mendapatkan keuntungan bagi lembaga hal ini juga bisa memberikan motivasi yang kuat bagi lembaga. Adapun kekuatan yang dimiliki oleh *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup adalah :

- 1) Melayani Anggota dengan baik serta bertanggung jawab terhadap kerahasiaan data anggota yang menggunakan fasilitas kredit di *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.
- 2) Kelengkapan dan kesiapan alat-alat yang dipakai guna melayani Anggota serta kerapian dan ketelitian para staf dalam menangani Anggota.
- 3) Memberikan kemudahan informasi produk kepada Anggota.⁵⁴

b. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan-kelemahan yang dimiliki oleh *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup adalah :

- 1) Permasalahan keterjangkauan jaringan yang masih rendah dan belum merata.
- 2) Tidak adanya kantor cabang pembantu.
- 3) Kurangnya pemahaman masyarakat pada BMT.
- 4) Keterbatasan SDM.

c. Peluang (*Opportunity*)

Peluang yang masih bisa dicapai *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dalam pelaksanaan produknya antaranya:

- 1) Respon masyarakat yang bagus.
- 2) Lokasi strategis.
- 3) Kualitas pelayanan bagus.

⁵⁴Wawancara pribadi dengan ibu Nining Doyasi selaku Administrasi *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 26 Juni 2018.

d. Ancaman (*Treath*)

Ancaman adalah suatu keadaan yang tidak menguntungkan bagi sebuah lembaga, adapun beberapa ancaman yang dapat mengganggu keberhasilan kegiatan produk *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup diantaranya adalah:

- 1) Banyak lembaga keuangan lain.
- 2) Biaya administrasi lembaga keuangan lain yang lebih terjangkau.
- 3) Kurangnya Pemahaman dan minat tentang BMT.
- 4) Keterbatasan Media Promosi.

Setelah semua faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) perusahaan diketahui, langkah selanjutnya adalah dengan menentukan alternatif strategi yang dapat digunakan oleh *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup untuk memasarkan produk.⁵⁵

2. Perumusan Strategi.

Perumusan strategi merupakan proses penyusunan langkah-langkah kedepan yang di maksud untuk mencapai visimisi perusahaan, menetapkan tujuan strategis dan keuangan perusahaan atau organisasi serta merancang strategi untuk mencapai tujuan yang telah disepakati. Dengan menggunakan matrik SWOT diharapkan akan mendapatkan gambaran yang jelas tentang

⁵⁵Wawancara pribadi dengan ibu Nining Doyasi selaku Administrasi *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 26 Juni 2018.

peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan agar dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

- a. Strategi SO (Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk mengambil manfaat dari peluang (O) yang ada).

Strategi ini dibuat dengan mengembangkan suatu strategi memanfaatkan kekuatan untuk mengambil peluang yang ada sebesar-besarnya. Setelah melihat kekuatan berupapelayanan yang baik, kerahasiaan Nasabah yang terjaga, kelengkapan peralatan serta kemudahan informasi. Peluang berupa, respon masyarakat yang bagus, lokasi yang mudah di temukan, kualitas pelayanan yang baik. *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dapat melakukan kerjasama dengan lembaga-lembaga lain dan memperbanyak jumlah iklan sebagai sarana promosi, serta juga memperluas target pemasaran guna meningkatkan Anggota.

- b. Strategi ST (Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk menghindari ancaman (T)).

Setelah melihat kekuatan berupa pelayanan yang baik, kerahasiaan Nasabah yang terjaga, kelengkapan peralatan serta kemudahan informasi. Dan melihat ancaman berupa munculnya lembaga keuangan syariah yang baru, administrasi lembaga keuangan lain yang lebih terjangkau. *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dapat mengatasi kondisi ini dengan menjadikan para pesaing sebagai studi perbandingan dalam pelayanan dan produk *Baitul maal*

wat Tamwil (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup, menciptakan produk yang sesuai dengan kemampuan ekonomi masyarakat.

- c. Strategi WO (Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan peluang (O) untuk mengatasi kelemahan (W) yang ada).

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dihadapkan dengan pasar yang cukup besar, tetapi di lain sisi harus menghadapi kelemahan internal. Cara yang efektif yaitu dengan peninjauan kembali promosi yang dilakukan untuk menawarkan produk, baik melalui media cetak dan elektronik. Melihat kelemahan berupa jaringan yang belum merata, promosi yang dilakukan belum menyeluruh dan keterbatasannya SDM serta kurangnya pemahaman masyarakat terhadap BMT dan melihat peluang berupa kualitas pelayanan yang bagus tempat yang mudah di cari serta adanya kepercayaan masyarakat terhadap BMT. *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dapat meningkatkan kemudahan melalui peningkatan kerja sama mempromosikan produk dan menambah jaringan pemasaran melalui brosur, peningkatan penggunaan teknologi sebagai sarana promosi, peningkatan mutu prodak dan kualitas pelayanan dalam mengenalkan BMT ke setiap kalangan.

- d. Strategi WT (Mengembangkan suatu strategi dalam mengurangi kelemahan (W) dan menghindari ancaman (T)).

Strategi ini diambil pada saat perusahaan mengalami keadaan yang kurang menguntungkan, dimana perusahaan harus menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Kegiatan ini bersifat definitif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Melihat kelemahan berupa jaringan yang belum merata, promosi yang dilakukan belum menyeluruh dan keterbatasannya SDM serta kurangnya pemahaman masyarakat terhadap BMT. Dan Melihat ancaman berupa munculnya lembaga keuangan yang baru, administrasi lembaga lain yang terjangkau. Untuk mengatasi masalah ini *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dapat meningkatkan sosialisasi terhadap manfaat BMT di setiap lapisan kalangan masyarakat, dan juga meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang ada dalam menghadapi persaingan diantara para pelaku lembaga keuangan.⁵⁶

Berdasarkan pendekatan tersebut, peneliti mencoba untuk dapat menentukan berbagai macam alternative strategi yang dapat diambil oleh *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup, dalam hal ini strategi yang dapat diambil guna memasarkan produk *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup adalah sebagai berikut :

- 1) Memberikan sosialisasi dan promosi di Media Massa.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM.

⁵⁶Wawancara pribadi dengan ibu Dwi Sulastyawati selaku Ketua *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 30 Juni 2018.

- 3) Mempertahankan dan menjaga keunggulan yang dimiliki *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dalam memasarkan produk guna meningkatkan anggota.

Berikut ini adalah tabel matrik SWOT yang berisi strategi yang dapat diambil *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup setelah menggabungkan data internal dan eksternal.

Tabel. 01
Matrik SWOT

Faktor Internal	Strenght	Weakness
Faktor Eksternal	<ul style="list-style-type: none"> - Pelayanan yang baik - Kerahasiaan Nasabah terjaga - Kelengkapan peralatan - Kemudahan informasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Jaringan yang masih belum merata - Kurangnya kantor cabang - Kurangnyapemahaman masyarakat - Keterbatasan SDM
<ul style="list-style-type: none"> - Respon masyarakat yang baik - Lokasi strategis - Kualitas pelayanan yang bagus 	<p>Strategi SO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Peningkatan kerjasama antar BMT - Memperluas target pemasaran - Memperbanyak jumlah promosi 	<p>Strategi WO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Meningkatkan teknologi sebagai sarana promosi - Meningkatkan kualitas pelayanan
<p>Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> - Banyak lembaga baru bermunculan - Administrasi lembaga keuangan lain lebih terjangkau 	<p>Strategi ST</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menciptakan produk yang sesuai dengan masyarakat - Menjadikan lembaga keuangan lain sebagai studi perbanding 	<p>Strategi WT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Melakukan sosialisasi tentang BMT - Meningkatkan SDM

3. Implementasi

Implementasi strategi sering kali disebut tahap pelaksanaan dalam manajemen strategis. Melaksanakan strategi berarti memobilisasi karyawan dan manajer untuk menempatkan strategi yang telah diformulasikan menjadi tindakan. Dalam upayanya meningkatkan anggota, *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup melakukan beberapa tahapan implementasi yang diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Mempertahankan pendekatan dengan calon anggota yang belum *closing* dan menjalin hubungan baik dengan calon anggota tersebut
- b. Mempertahankan hubungan baik dengan anggota, menjalin silaturahmi, dan peduli kepada calon anggota.
- c. Bertanggung jawab dan amanah dalam mengelola dana-dana dari anggota.
- d. Silaturahmi bertujuan untuk menjalin suatu kekeluargaan yang akan menciptakan suatu kepercayaan bagi anggota atau calon anggota.
- e. Mengadakan pertemuan rutin setiap satu bulan sekali dengan pengurus *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup guna mendiskusikan mengenai pengalaman di lapangan
- f. Mendatangkan motivator strategi sehingga dapat memotivasi para *marketing* di *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dan dapat memberikan solusi-solusi dalam proses meningkatkan anggota.
- h. Melakukan Promosi

Kegiatan ini dapat melalui Media orang-orang bisa berupa informasi juga, bisa tersampaikan lewat kegiatan di masjid, brosur disebarakan ke daerah yang bisa dijangkau. Marketing datang ke rumah calon anggota yang ingin bergabung, mengajukan dengan produk BMT.

i. Sistem informasi berantai, dari mulut ke mulut.

Anggota *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup yang sudah merasa nyaman dapat ikut membantu dalam memasarkan produk BMT. Dengan cara memberi info atau hanya sekedar menawarkan kepada rekan, teman atau sanak saudara mereka untuk menjadi anggota *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

j. *Door to door* atau jemput bola

Sesuai dengan namanya door to door yang berarti pintu ke pintu atau yang lebih dikenal istilah jemput bola. Bagian marketing mendatangi anggota satu persatu, ke rumah mereka masing-masing. Entah itu hanya sekedar menawarkan produk dan menginfokan kepada calon anggota atau mengontrol kelanjutan proses pembiayaan. Setelah anggota sudah didapat, langsung dilanjutkan proses melengkapi data anggota yang kemudian nantinya dari hasil kelengkapan data tersebut akan dinilai layak tidaknya calon anggota mendapatkan pencairan. jika

disetujui, nantinya anggota melakukan penyicilan pembayaran tiap bulannya.⁵⁷

Dari implementasi yang di terapkan dapat dilihat bahwa strategi yang di gunakan *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup memang berjalan, dari implementasi di atas dapat juga di ketahui bahwa *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dapat mengatasi ancaman serta kelemahan yang ada dalam *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup. Sehingga *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dapat mengoptimalkan peluang dan kekuatan yang dimiliki. hal itu terbukti dengan masih berlangsungnya aktivitas *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup sampai saat ini

4. Evaluasi

Evaluasi strategi adalah tahapan final dalam manajemen strategis. Tiga aktivitas dasar evaluasi strategi adalah:

- a. Meninjau ulang faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar strategi saat ini
- b. Mengukur kinerja
- c. Mengambil tindakan korektif. Evaluasi dibutuhkan karena kesuksesan hari ini tidak menjamin kesuksesan di hari esok.

Berbicara tentang strategi, otomatis akan cenderung mengarah ke jumlah anggota yang ada pada *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup tersebut. Sampai saat ini jika total *data base* di atas

⁵⁷ Wawancara pribadi dengan ibu Dwi Sulastyawati selaku Ketua *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 30 Juni 2018.

terdapat nasabah sejumlah 2000 lebih, namun hal tersebut tidak semua aktif karena pada dasarnya sudah terdapat yang sudah pindah atau lainnya. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat ditemukan bahwa *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup melakukan evaluasi sebagai berikut:

- a. Meninjau faktor eksternal dan internal yang ada pada *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup sehingga dapat merumuskan strategi yang akan dilakukan. Peninjauan ini bisa dilakukan dengan melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman apa yang terdapat pada *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.
- b. Mengukur kinerja pelaksanaan strategi yang telah dirumuskan sebelumnya. apakah telah berjalan efektif dan efisien.
- c. Membuat hasil analisa korektif apakah strategi yang telah dilaksanakan memiliki *impact* terhadap masyarakat luas (eksternal) dan karyawan ataupun perintis *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup (internal). Jika dampak yang ada justru negative, maka perlu ada perbaikan dengan menganalisa komponen kerja mana yang harus dikoreksi sehingga bisa menghasilkan dampak yang lebih baik. namun, Jika dampaknya positif maka hasil ini harus dipertahankan bahkan lebih baik ditingkatkan.

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa dari analisis lingkungan, faktor yang paling dominan pada *Baitul maal wat*

Tamwil (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup adalah kelemahan. Karena itu *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup menerapkan langkah-langkah yang telah ditetapkan seperti sebelumnya dan bila kita melihat peningkatan anggota yang dialami *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup sejak awal berdiri sampai saat ini. Bisa dipastikan bahwa langkah yang *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup terapkan merupakan strategi yang baik untuk meningkatkan jumlah anggota.

Faktor ancaman merupakan factor yang tidak dominan bagi *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup. Ini berarti banyaknya lembaga serupa bukan merupakan ancaman yang besar. Biaya administrasi yang murah yang telah ditetapkan oleh lembaga lain juga bukan merupakan ancaman karena kedua point ini tidak mendominasi.

Sedangkan dari segi implementasi yang dilakukan *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup terhadap anggotanya dapat memberikan jalan keluar dari permasalahan dalam manajemen usaha yang dialami oleh anggota. dengan salah satu strategi jemput bola atau door to door. Anggota akan sedikit di manjakan sehingga anggota merasa nyaman Sehingga hubungan antara *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dan anggota semakin erat. Dengan demikian implementasi tantang upaya meningkatkan anggota pada *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup bisa dikategorikan baik dan optimal.

Secara keseluruhan upaya dan strategi yang diterapkan *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan anggota adalah sudah tepat sehingga hasil yang dicapai cukup baik. Jika melihat hasil dari yang dilakukan oleh *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup, anggota dapat memenuhi kebutuhan untuk kegiatan usaha secara produktif dan disamping itu juga untuk kebutuhan yang bersifat konsumtif tanpa perlu khawatir akan kesulitan dalam pengajuannya hal yang demikian karena selalu dimudahkan dan tidak dipersulit mulai dari segi mekanisme, akad, dan syarat ketentuannya serta persyaratan yang diberikan. Tentunya selama *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup melihat bahwa mitranya masih layak untuk disetujui pengajuannya. Prosedur yang sedemikian baik inilah yang mampu memberikan hasil optimal dan dampak yang baik sehingga upaya dalam meningkatkan jumlah anggota yang diterapkan bisa berjalan efektif.

B. Faktor Pendukung Dan Faktor Kendala *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat IAIN Curup* Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota.

1. Faktor Pendukung.

Faktor pendukung *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggota meliputi faktor internal dan faktor eksternal.

a. Faktor internal

1) Semangat Kerja

Faktor internal yang mendukung dalam upaya meningkatkan jumlah anggota yang ada di *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup adalah semangat kerja khususnya karyawan bagian marketing. Karena dengan semangat kerja yang tinggi, maka karyawan akan dengan rajin dan senang hati dalam melakukan pekerjaannya. Seorang karyawan yang bekerja pada perusahaan tentu mengharapkan sesuatu dari perusahaan tersebut. Sesuatu yang diharapkan karyawan bukan hanya sekedar upah atau gaji, akan tetapi juga hal-hal yang dapat memberikan jaminan kepada karyawan tersebut tentang semua kesinambungan pekerjaan dan kariernya. tercapainya harapan karyawan tersebut akan meningkatkan semangat kerja karyawan. Sebagaimana pernyataan bapak Noprizal, sebagai berikut :

“Semangat kerja karyawan menunjukkan sejauh mana karyawan bergairah dalam melakukan tugas dan tanggung jawabnya didalam perusahaan tempat dimana mereka bekerja. Semangat kerja karyawan juga dapat dilihat dari kehadiran, kedisiplinan, ketepatan waktu menyelesaikan pekerjaan, gairah kerja dan tanggung jawab”.⁵⁸

Semangat kerja adalah keinginan dan kesungguhan seseorang mengerjakan pekerjaan dengan baik serta berdisiplin untuk mencapai prestasi kerja yang maksimal. Semangat kerja juga merupakan sesuatu kondisi bagaimana seseorang karyawan melakukan pekerjaan sehari-hari.

⁵⁸ Wawancara pribadi dengan bapak Noprizal selaku Dewan Pengawas Syariah *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 2 Juli 2018.

Semakin tinggi semangat kerja maka akan meningkatkan produktivitas kerja karyawan.

2) Silaturahmi

Selain itu faktor pendukung yang berasal dari dalam diri karyawan yaitu adanya keyakinan dari dalam diri bahwa upaya dalam meningkatkan jumlah anggota sebagai bentuk silaturahmi dengan anggota dan calon anggota di lapangan. Hasil observasi di lapangan menunjukkan bahwa dalam menjalankan upaya meningkatkan jumlah anggota BMT, karyawan secara tidak langsung menyambung tali silaturahmi dengan anggota dan calon anggota.⁵⁹ Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Febriansyah selaku Operator *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup yang menyatakan bahwa :

“Saya senang dalam menjalankan berbagai upaya dalam mencari anggota baru ini karena saya dapat menjalin silaturahmi dengan sesama umat manusia, khususnya yaitu dengan anggota *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup”.⁶⁰

Manfaat dari silaturahmi (ada juga yang menyebut silaturahmi) bukan hanya memperluas rezeki dan memperpanjang umur saja, tetapi masih ada manfaat-manfaat lainnya yang luar biasa. Silaturahmi adalah kunci sukses. Saya melihat teman-teman saya yang meraih sukses dengan cepatnya, karena mereka rajin silaturahmi.

⁵⁹ Hasil observasi yang dilakukan peneliti *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

⁶⁰ Wawancara pribadi dengan bapak Febriansyah selaku Operator *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 3 Juli 2018.

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal juga merupakan faktor pendukung yang efektif dalam menjaring dan mengoptimalkan upaya dalam mencari anggota-anggota baru, karena faktor eksternal sangat mendukung upaya karyawan BMT dalam menjalankan pekerjaan di lapangan.

1) Inventaris kendaraan

Untuk faktor eksternal yaitu adanya inventaris berupa kendaraan bermotor dari manajemen. Sebagaimana pernyataan Bapak Febriansyah selaku Operator *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup yang menyatakan bahwa :

“Pendukung upaya dalam meningkatkan jumlah anggota BMT dalam meningkatkan loyalitas anggota pada *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup adalah inventaris kendaraan bermotor”.⁶¹

Dalam hal mempromosikan *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup, dengan cara mengedarkan brosur, penyampaian langsung, dan pemberitahuan tentang BMT melalui surat kabar, inventaris kendaraan merupakan faktor pendukung yang sangat efektif karena kendaraan sangat mendukung kemudahan karyawan dalam menjalankan pekerjaan di lapangan. Selain itu kendaraan juga merupakan faktor pendukung karyawan dalam menjalankan produk-produk BMT seperti penjualan langsung, penjualan meliputi kegiatan menghubungi calon-calon anggota (*customer*), menawarkan dan memperagakan produk, menerima order dan mengirimkan atau mengantarkan barang serta menagih

⁶¹ Wawancara pribadi dengan bapak Febriansyah selaku Operator *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 3 Juli 2018.

pembayaran. Kemudian ada beberapa hal yang dilakukan dalam penjualan langsung, yakni diantara adalah adanya penjualan arisan yang merupakan kegiatan penjualan melalui penjelasan dan peragaan produk kepada sekelompok calon anggota oleh seorang penjual langsung biasanya di rumah seseorang yang sengaja mengundang orang-orang atau calon anggota. Kemudian ada pula istilah formulir pesanan yakni berbagai hal yang termasuk dalam order-order tercetak atau tertulis (dengan tangan), tanda terima dan surat-surat perjanjian. Ada pula kegiatan perekrutan yakni suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan mengajak seseorang untuk menjadi seorang penjual langsung.

2) Kompensasi

Faktor pendukung selanjutnya yaitu pemberian kompensasi berupa gaji yang sesuai dari pihak manajemen *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup kepada karyawan. Sebagaimana pernyataan ibu Nining Doyosi selaku Administrasi yang menyatakan bahwa :

“Faktor pendukung dilaksanakannya upaya dalam meningkatkan jumlah anggota ini adalah adanya kompensasi yang memadai dari pihak *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup, jadi saat kami bekerja, kami merasa dihargai karena mendapat imbalan yang sesuai.”⁶²

Kompensasi merupakan segala sesuatu yang diterima dapat berupa fisik maupun non fisik dan harus dihitung dan diberikan kepada

⁶² Wawancara pribadi dengan ibu Nining Doyosi selaku Administrasi *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 26 Juni 2018.

seseorang yang umumnya merupakan objek yang dikecualikan dari pajak pendapatan. Kompensasi merupakan hal yang kompleks dan sulit, karena didalamnya melibatkan dasar kelayakan, logika, rasional, dan dapat dipertanggung jawabkan serta menyangkut faktor emosional dari aspek tenaga kerja.

Kompensasi diberikan dengan tujuan memberikan rangsangan dan motivasi kepada tenaga kerja untuk meningkatkan prestasi kerja, serta efisiensi dan efektivitas produksi. Oleh karena itu, bila kompensasi diberikan secara benar, para karyawan akan lebih terpuaskan dan termotivasi untuk mencapai sasaran-sasaran organisasi. Tetapi jika para karyawan memandang kompensasi mereka tidak memadai, prestasi kerja, motivasi dan kepuasan kerja mereka bisa turun secara drastis karena memang kompensasi itu penting bagi karyawan sebagai individu karena besarnya kompensasi mencerminkan ukuran nilai karya mereka di antara para karyawan itu sendiri. Jadi, Departemen Personalia biasanya merancang dan mengadministrasikan kompensasi karyawan.

2. Faktor Kendala.

Kelemahan-kelemahan yang dimiliki oleh *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup yang dapat di lihat dari analisis SWOT dapat juga menjadi faktor kendala dalam hal meningkatkan jumlah Anggota yaitu sebagai berikut:

- a. Permasalahan keterjangkauan jaringan yang masih rendah dan belum merata.

- b. Tidak adanya kantor cabang pembantu.
- c. Kurangnya pemahaman masyarakat pada BMT.
- d. Keterbatasan SDM.

Faktor penghambat dalam meningkatkan jumlah anggota yang ada di *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup ini meliputi faktor internal dan faktor eksternal.

a. Faktor internal

Untuk faktor internal yaitu berkurangnya semangat kerja karyawan karena cuaca yang kurang mendukung. Lingkungan kerja dapat dirasakan nyaman manakala ditunjang oleh beberapa faktor, salah satu faktor yang memberikan andil adalah suhu udara. Suhu udara dalam bekerja merupakan salah satu faktor yang harus diperhatikan oleh manajemen perusahaan agar karyawan dapat bekerja dengan menggunakan seluruh kemampuan sehingga dapat menciptakan hasil yang optimal. Sebagaimana pernyataan ibu Sulastyawati selaku ketua *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup yang menyatakan bahwa :

“Faktor penghambatnya adalah faktor cuaca seringkali karyawan BMT terlambat datang karena seringnya hujan di pagi hari, serta siang hari sering panas menyengat akibat faktor cuaca yang tidak stabil sehingga para karyawan tidak dapat bekerja secara optimal untuk melakukan upaya dalam melayani dan menjaring anggota”.⁶³

Sirkulasi udara di tempat kerja perlu diperhatikan juga, bila sirkulasi udara baik maka udara kotor yang ada dalam ruangan bisa diganti

⁶³ Wawancara pribadi dengan ibu Sulastyawati selaku ketua *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 30 Juni 2018.

dengan udara yang bersih yang berasal dari luar ruangan. Berbicara tentang kondisi udara maka ada tiga hal yang menjadi fokus perhatian yaitu kelembaban, suhu udara dan sirkulasi udara. Ketiga hal tersebut sangat berpengaruh terhadap aktivitas para pekerja. Bagaimana seorang karyawan administrasi dapat bekerja secara optimal bila keadaan udaranya sangat gerah. Hal tersebut akhirnya dapat menurunkan semangat kerja karena dipengaruhi oleh turunnya konsentrasi dan tingkat stress karyawan.

Untuk mengatasi cuaca yang kurang mendukung misalnya hujan deras, maka pihak *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup, sudah mengantisipasi dengan membekali marketing dengan jas hujan, dan menyediakan dispenser air panas, jika marketing ingin membuat minuman yang hangat setelah melaksanakan tugasnya, untuk menghangatkan tubuh.

b. Faktor eksternal

Sedangkan faktor penghambat yang berasal dari luar pribadi yaitu tidak adanya pemetaan dari pihak *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup. Permasalahan keterjangkauan jaringan yang masih rendah dan belum merata. Permasalahan dengan jangkauan yang masih rendah dan belum merata adalah masalah serius yang harus dicari solusinya. Sebagaimana pernyataan ibu Sulastyawati selaku ketua *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup sebagai berikut :

“Kendala dalam melakukan upaya meningkatkan jumlah anggota sebenarnya berasal dari tersebarnya jangkauan pemasaran. Namun bisa jadi karena jangkauannya saja. Jangkauan marketing kita yang masih terbatas membuat uapaya dalam meningkatkan jumlah anggota

seperti pemberian brosur dan penyampaian dari mulut ke mulut tidak dapat berjalan dengan baik”.⁶⁴

Solusi untuk mengatasi luasnya jangkauan pemasaran atau penarikan anggota, Pihak BMT harus lebih selektif dalam memilih marketing karena marketing yang memiliki sikap kepribadian yang baik, dengan sendirinya mempunyai teman-teman yang baik pula. Akhirnya yang bertransaksi (menjadi anggota/anggotanya) dengan marketing akan baik dengan sendirinya karena dalam merekrut marketing ibarat menempatkan magnet. Ketika ditarik oleh magnet maka benda-benda/senyawa-senyawa yang ada di dekat magnet akan mendekat ke magnet. Seperti itulah perumpamaan seorang marketing adalah magnet. Jadi kedepannya bisa meningkatkan kualitas layanan dan upaya menjaring dan meningkatkan jumlah anggota.

Dalam upaya meningkatkan jumlah anggota *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup belum dapat berjalan secara optimal, namun pihak BMT sudah berupaya sebaik mungkin seperti dengan di edarkannya berbagai brosur yang menjelaskan tentang *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dan juga penjelasan langsung dari anggota dan karyawan dari BMT kepada calon-calon anggota, serta pemberitahuan seperti iklan di surat kabar yang menyampaikan keunggulan dan kemudahan *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

⁶⁴ Wawancara pribadi dengan ibu Sulastyawati selaku ketua *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 30 Juni 2018.

Sebagaimana pernyataan bapak Febriansyah selaku Operator *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup, sebagai berikut :

“Bahwa pihak *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup sudah berusaha sebaik mungkin untuk meningkatkan jumlah anggota demi kemajuan BMT, dengan cara memberi pelayanan yang terbaik bagi anggota, dan menyebarkan brosur-brosur sebagai pemberitahuan bagi calon-calon anggota dan individu yang belum mengetahui tentang mekanisme BMT.”⁶⁵

Pernyataan tersebut dikuatkan dengan pernyataan bapak Noprizal selaku Dewan Pengawas Syariah *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup sebagai berikut :

“kami selalu melakukan upaya-upaya yang terbaik demi kemajuan *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup, namun kami juga masih sering menemukan kendala-kendala terutama dalam meningkatkan jumlah anggota atau mencari anggota baru”⁶⁶

Menurut analisa peneliti faktor pendukung yang di miliki oleh *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat Curup dalam upaya meningkatkan jumlah anggota sudah cukup memadai, namun untuk kelancaran dan kemandirian *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup faktor-faktor pendukung tersebut harus lebih di optimalkan lagi baik faktor pendukung internal maupun eksternal.

Adapun faktor penghambat *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggota juga masih cukup banyak baik secara internal maupun eksternal untuk itu *Baitul maal wat*

⁶⁵ Wawancara pribadi dengan bapak Febriansyah selaku Operator *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 3 Juli 2018.

⁶⁶ Wawancara pribadi dengan bapak Noprizal selaku Dewan Pengawas Syariah *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 2 Juli 2018.

Tamwil (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup harus cepat mencari solusi yang terbaik untuk mengatasi persoalan yang menjadi penghambat *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggota.

C. Kelebihan dan kelemahan strategi *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggota.

1. Kelebihan atau Kekuatan (Strength) strategi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.

Perusahaan harus mengetahui kelebihan yang dimilikinya, selain mendapatkan keuntungan bagi lembaga hal ini juga bisa memberikan motivasi yang kuat bagi lembaga. Adapun kelebihan yang dimiliki oleh *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup adalah :

- a. Melayani Anggota dengan baik serta bertanggung jawab terhadap kerahasiaan data anggota yang menggunakan fasilitas kredit di *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup.
- b. Kelengkapan dan kesiapan alat-alat yang dipakai guna melayani Anggota serta kerapian dan ketelitian para staf dalam menangani Anggota.
- c. Memberikan kemudahan informasi produk kepada Anggota.⁶⁷

Selain itu strategi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggotanya juga memiliki kelebihan sesuai dengan tuntunan islam sebagaimana prinsip-prinsip ekonomi Islam. Adapun kelebihan yang dimiliki sebagai berikut:

⁶⁷Wawancara pribadi dengan ibu Nining Doyasi selaku Administrasi *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 26 Juni 2018.

- a. BMT Pat Sepakat IAIN Curup Islam memiliki dasar hukum operasional yakni Al Qur'an dan Al Hadist. Sehingga dalam operasionalnya sesuai dengan prinsip-prinsip dasar seperti diperintahkan oleh Allah SWT, juga nilai dasar seperti yang dicontohkan Rasulullah SAW.
- b. BMT Pat Sepakat IAIN Curup mendasarkan semua produk dan operasinya pada prinsip-prinsip efisiensi, keadilan, dan kebersamaan.
- c. Adanya kesamaan ikatan emosional keagamaan yang kuat antara pemegang saham, pengelola, dan anggota, sehingga dapat dikembangkan kebersamaan dalam menghadapi resiko usaha dan membagi keuntungan secara jujur dan adil.
- d. Adanya keterikatan secara religi, maka semua pihak yang terlibat dalam BMT akan berusaha sebaik-baiknya sebagai pengalaman ajaran agamanya sehingga berapa pun hasil yang diperoleh diyakini membawa berkah.
- e. Adanya fasilitas pembiayaan (Al Mudharabah dan Al Musyarakah) yang tidak membebani nasabah sejak awal dengan kewajiban membayar biaya secara tetap, hal ini memberikan kelonggaran psychologis yang diperlukan nasabah untuk dapat berusaha secara tenang dan bersungguh-sungguh.
- f. Adanya fasilitas pembiayaan (Al Murabahah dan Al Ba'i Bitsaman Ajil) yang lebih mengutamakan kelayakan usaha dari pada jaminan (kolateral) sehingga siapa pun baik pengusaha ataupun bukan mempunyai jaminan kesempatan yang luas untuk berusaha.

- g. Tersedia pembiayaan (Qardu Hasan) yang tidak membebani nasabah dengan biaya apapun, kecuali biaya yang dipergunakan sendiri: seperti bea materai, biaya notaris, dan sebagainya. Dana fasilitas ini diperoleh dari pengumpulan zakat, infak dan sadaqah, para amil zakat yang masih mengendap.
- h. Dengan diterapkannya sistem bagi hasil sebagai pengganti bunga, maka tidak ada diskriminasi terhadap anggota yang didasarkan atas kemampuan ekonominya sehingga akseptabilitas BMT Islam menjadi luas.
- i. Dengan adanya sistem bagi hasil, maka untuk kesehatan BMT yang bisa diketahui dari naik turunnya jumlah bagi hasil yang diterima.
- j. Dengan diterapkannya sistem bagi hasil, maka persaingan antar BMT Islam berlaku wajar yang diperuntukkan oleh keberhasilan dalam membina nasabah dengan profesionalisme dan pelayanan yang baik.⁶⁸

Dari kelebihan strategi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggotanya tersebut dapat peneliti simpulkan bahwa *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup adalah wadah yang tepat untuk menyelesaikan berbagai persoalan ekonomi dalam masyarakat terutama bagi anggota BMT, kelebihan-kelebihan dari BMT Pat Sepakat IAIN Curup tersebut sangat tepat digunakan sebagai upaya dalam meningkatkan jumlah anggota BMT.

⁶⁸ Wawancara pribadi dengan bapak Noprizal selaku Dewan Pengawas Syariah *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 2 Juli 2018.

2. Kelemahan (*Weakness*) strategi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat

Sepakat IAIN Curup adalah :

- a. Permasalahan keterjangkauan jaringan yang masih rendah dan belum merata.
- b. Tidak adanya kantor cabang pembantu.
- c. Kurangnya pemahaman masyarakat pada BMT.
- d. Keterbatasan SDM.

Kelemahan-kelemahan serta permasalahan-permasalahan yang ada dalam BMT Pat Sepakat IAIN Curup dalam upaya meningkatkan jumlah anggota harus kita ketahui sebagai pertimbangan dan tolak ukur untuk lebih memajukan BMT:

- a. Dalam operasional BMT Pat Sepakat IAIN Curup dalam upaya meningkatkan jumlah anggota, pihak-pihak yang terlibat didasarkan pada ikatan emosional keagamaan yang sama, sehingga antara pihak-pihak khususnya pengelola BMT dan BMT harus saling percaya, bahwa mereka sama-sama beritikad baik dan jujur dalam bekerjasama. BMT dengan sistem ini terlalu berprasangka baik kepada semua nasabah dan berasumsi bahwa semua orang yang terlibat adalah jujur. Dengan demikian, BMT Islam rawan terhadap mereka yang beritikad tidak baik sehingga diperlukan usaha tambahan untuk mengawasi nasabah yang menerima pembiayaan dari BMT Islam karena tidak dikenal bunga, denda keterlambatan dan sebagainya.

- b. Sistem bagi hasil yang adil memerlukan tingkat profesionalisme yang tinggi bagi pengelola BMT untuk membuat penghitungan yang cermat dan terus-menerus.
- c. Motivasi masyarakat muslim untuk terlibat dalam aktivitas BMT adalah emosi keagamaan, ini berarti tingkat efektifitas keterlibatan masyarakat muslim dalam BMT tergantung pada pola pikir dan sikap masyarakat itu sendiri.
- d. Semakin banyak umat Islam memanfaatkan fasilitas yang disediakan BMT Islam, sementara belum tersedia proyek-proyek yang bisa di biayai sebagai akibat kurangnya tenaga-tenaga profesional yang siap pakai, maka BMT akan menghadapi "kelebihan likuiditas".
- e. Salah satu misi BMT Pat Sepakat IAIN Curup. Memberikan kontribusi nyata dalam pembangunan melalui pemberian permohonan tentang perekonomian yang sesuai dengan syariat Islam dan penerapan prinsip syariah dalam bermuamalah, mewujudkan lembaga keuangan syariah yang berbasis kejujuran, amanah, hemat, kerja keras, rukun dan kompak memerlukan semangat dan etos kerja yang baik dari pengurus dan anggota BMT.⁶⁹

Dari kelemahan-kelemahan yang di miliki oleh BMT Pat Sepakat IAIN Curup membuat operasional BMT belum dapat berjalan dengan baik terutama kurangnya pemahaman masyarakat pada BMT dan masih kurangnya SDM. Untuk itu sangat diperlukan peningkatan dalam

⁶⁹ Wawancara pribadi dengan ibu Sulastyawati selaku ketua *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup pada tanggal 30 Juni 2018.

segala aspek agar BMT Pat Sepakat IAIN Curup dapat lebih baik dan lebih berperan bagi anggota dan masyarakat.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan penelitian yang saya temukan di lapangan bahwa dapat dilihat lembaga keuangan seperti BMT memerlukan adanya suatu strategi dari produk-produk yang ditawarkan kepada anggota, hal ini untuk meningkatkan jumlah anggota, dari implementasi yang di terapkan dapat dilihat bahwa strategi yang di gunakan *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup memang berjalan, dari implementasi di atas dapat juga di ketahui bahwa *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dapat mengatasi ancaman serta kelemahan dengan menggunakan analisis SWOT yang ada dalam *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup. Sehingga *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dapat mengoptimalkan peluang dan kekuatan yang dimiliki. hal itu terbukti dengan masih berlangsungnya aktivitas *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup sampai saat ini
2. Faktor pendukung dan faktor kendala *baitul maal wat tamwil* pat sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggota, yaitu secara internal dan eksternal. Secara Internal berkaitan dengan Semangat Kerja dan Silaturahmi pengurus, karyawan dan anggota BMT. Adapun dari faktor Eksternal adalah mengenai Inventaris kendaraan Kompensasi yang terimah oleh karyawan. Faktor Kendala secara internal yaitu berkurangnya semangat kerja karyawan karena cuaca yang kurang mendukung, faktor

penghambat *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggota juga masih cukup banyak baik secara internal maupun eksternal untuk itu *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup harus cepat mencari solusi yang terbaik untuk mengatasi persoalan yang menjadi penghambat.

3. Kelebihan dan kelemahan strategi atau upaya *Baitul Maal Wat Tamwil* Pat Sepakat IAIN Curup dalam meningkatkan jumlah anggota adalah dengan Melayani Anggota dengan baik serta bertanggung jawab terhadap kerahasiaan data anggota yang menggunakan fasilitas kredit di *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat IAIN Curup, Kelengkapan dan kesiapan alat-alat yang dipakai guna melayani Anggota serta kerapian dan ketelitian para staf dalam menangani Anggota, Memberikan kemudahan informasi produk kepada Anggota. Adapaun kelemahan yang dimiliki adalah Permasalahan keterjangkauan jaringan yang masih rendah dan belum merata, tidak adanya kantor cabang pembantu, Kurangnya pemahaman masyarakat pada BMT, dan Keterbatasan SDM.

B. Saran

1. Melakukan *open recruitment* guna menambah sumber daya manusia Secara kualitatif dan kuantitatif.
2. Memperluas jaringan dengan menambah kantor cabang.
3. Meningkatkan promosi dengan menggunakan media masa.
4. Mensosialisasikan produk dan mekanisme BMT Pat Sepakat IAIN Curup.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010)
- Andok Febrianto, “ *Efektivitas Strategi Pemasaran Produktivitas BMT dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif*” . *Skripsi*. (Fak.Syariah Syariah STAIN, Salatiga, 2010)
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), Cet. Ke- 4,
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2010), Ed. 1, Cet. Ke-2
- Ariansyah, Akbar. 2010. *Pengaruh Gaya Kepemimpinan dan Kultur Organisasi terhadap Komunikasi dalam Tim Audit*. Dalam Jurnal Nasional
- Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. (Jakarta: AZKIA Publisher, 2010)
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), Cet. ke-1,
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahan*. (Surabaya: Fajar Mulya. 2012)
- Djaslim, Saladin, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Bank*, (Jakarta: CV Rajawali, 1994)
- Ferrel,O.C and D, Harline.2005. *Marketing Strategy*, (South Western: Thomson Corporation, 2005)
- Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015)
- Hertanto Widodo Ak, dkk, *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*, (Bandung: Mizan, 2000), Cet ke-2.
- Irham Fahmi, *Manajemen Strategis*, (Bandung: CV Alfabeta, 2015)
- Ismail. *Perbankan Syari'ah*. (Jakarta: Prenada Group. 2011)

- Karim, Adiwarman. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. (Jakarta: Raja Grafindo. 2004)
- Kuncoro, Mudrajat. dan Suhardjono. *Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi*, (Yogyakarta: BPFE, 2012)
- M. Nadzaruzzaman H, Hasan Ali. HM, A Bahrul Muhtasib, Materi Dakwah Ekonomi Syariah,(Jakarta: PKES, 2008)
- M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2011)
- Mariya Ulfah, *Kapita Selekta Ekonomi Islam Kontemporer*, (Bandung; Alfabeta, 2010)
- Muhammad, *Pengantar akuntansi syariaiah*, (Jakarta : Salemba Empat, 2014)
- Muhammd Ridwan, Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Maal wa Tamwil (BMT), (Yogyakarta: Citra Media, 2006), Cet. I
- Ninik Widiyanti, 1992, *Manajemen Koperasi*, Cet. III, (Jakarta: Rineka Cipta,1992), Cet III,
- Nourma Dewi, Regulasi Keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia
- Novija Kurniawan, “*strategi Meningkatkan Nasabah pada BMT Usaha Mulya Pondok Indah*”. Skripsi. (Universitas Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2014)
- Nurhasanah, Neneng, 2015, *Mudharabah dalam Teori dan Praktik*, (Bandung: Refika Aditam, 2015)
- Nurul Huda dan Muhammad Haykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup,2010), Ed. 1, Cet. 1
- PINBUK(t.t), *Pedoman Cara Pembentuk BMT Balai Usaha Mandiri Terpandu*, PINBUK, Jakarta
- Rachmat, *Manajemen Strategis*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014)
- Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara. 2010)
- Rukmana, Amir Mahmud, *Bank Syariah : teori, kebijakan, dan study empiris di Indonesia*, (Jakarta : Erlangga,2011)

- Sofjan Assauri, *Strategik Management: Sustainable Competitive Advantages*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2013)
- Sumitro, Warkum. *Azas-Azas Perbankan Islam dan Lembaga Terkait: BMI dan Takaful di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2002)
- Syafi 'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani Prees, 2001), Cet-1
- Ulil Ma'arif, *Strategi Pengembangan Nasabah Baitul Mal wa Tamwil*. "Skripsi. (Fak. Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2014)
- Wawancara dengan pegawai BMT Pat Sepakat STAIN Curup, tanggal 2 Mei 2018, pukul 09.00 WIB.
- Wawancara dengan pegawai BMT Pat Sepakat STAIN Curup, tanggal 3 Mei 2018, pukul 11.00 WIB.
- Wawancara pribadi dengan bapak Febriansyah selaku Operator *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat STAIN Curup pada tanggal 3 Juli 2018.
- Wawancara pribadi dengan bapak Noprizal selaku Dewan Pengawas Syariah *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat STAIN Curup pada tanggal 2 Juli 2018.
- Wawancara pribadi dengan ibu Dwi Sulastyawati selaku Ketua *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat STAIN Curup pada tanggal 30 Juni 2018.
- Wawancara pribadi dengan ibu Nining Doyasi selaku Administrasi *Baitul maal wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat STAIN Curup pada tanggal 26 Juni 2018.
- Yuningrum, Mengukur kinerja BMT pada tahun 2010 dari segi efisiensi dengan data evolofmen analisis, (Semarang: IAIN Walisongo, 2012)



SURAT KEPUTUSAN
KETUA SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) CURUP
 Nomor : 63 /SIL.02/1/PP.00.9/02/2018

Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI

KETUA SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

Menimbang

Mengingat

1. bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk Dosen Pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
 2. bahwa saudara yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
1. Undang-undang Nomor 8 Tahun 1974 tentang UU Pokok Kepegawaian;
 2. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
 4. Peraturan pemerintah RI Nomor 30 Tahun 1990 tentang Pendidikan Tinggi;
 5. Kepres Nomor 11 Tahun 1997 Tentang pendirian STAIN Curup;
 6. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 289 Tahun 1997 tentang Organisasi dan Tata Kerja STAIN Curup;
 7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 175 Tahun 2008 tentang STATUTA STAIN Curup;
 8. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.11/3/08207, tanggal 10 Mei 2016 tentang Pengangkatan Ketua STAIN Curup Periode 2016 - 2020.

Menetapkan
 Pertama

MEMUTUSKAN

Menunjuk saudara:

1. Prof. Dr. Budi Kisworo, M.Ag
2. Ihsan Nul Hakim, MA

NIP. 195501111976031002
 NIP. 197402121999031002

Dosen Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa.

NAMA : Sartika
 NIM : 14631057
 PRODI/JURUSAN : Perbankan Syariah /Syariah dan Ekonomi Islam
 JUDUL SKRIPSI : Analisis tentang Upaya Baitul Maal Wat Tamwil Meningkatkan Jumlah Anggota

Kedua
 Ketiga

Keempat

Kelima

Keenam

Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku; Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh STAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;

Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan

Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan

Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : CURUP
 Pada tanggal : 22 Februari 2018



Tembusan:

1. Pembimbing I dan II
2. Bendahara STAIN Curup
3. Kepala STAIN Curup
4. Kepala Perpustakaan di Curup
5. Arsip/Jurusan Syariah STAIN Curup dan yang bersangkutan



BAITUL MAAL WAT TAMWIL
PAT SEPAKAT

Jalan Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 kel. Dusun Curup Rejang Lebong
BENGKULU 39119

SURAT KETERANGAN

SELESAI MELAKUKAN PENELITIAN

Nomor : 011 /S.Ket/BMT-PS/VII/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rendra Anjaswara, SE

Jabatan : Manager

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

NAma : Sartika

NIM : 14631057

Prodi : Perbankan Syari'ah

Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam

Judul Skripsi :Strategi Baitul Mal Wat Tamwil Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota (Studi Kasus BMT Pat Sepakat)

Adalah benar telah melaksanakan penelitian di BMT Pat Sepakat STAIN Curup terhitung sejak tanggal 26 Juni sampai 10 Juli 2018.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 14 Januari 2019
BM Manager
PAT SEPAKAT
(Rendra Anjaswara, SE)



KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : *Sartika*
 NIM : *151631057*
 JURUSAN/ PRODI : *Perbankan Syariah*
 PEMBIMBING I : *Prof. D. H. Dedi Kispada*
 PEMBIMBING II : *Ihsan Nul Hafim*
 JUDUL SKRIPSI : *Strategi Duitu Mad Wat Terminal dalam meningkatkan jumlah anggota*
 :
 :
 :

- * Kartu konsultasi ini harap dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing 1 atau pembimbing 2;
- * Dianjurkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing 1 minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali dilukiskan dengan kolom yang di sediakan;
- * Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diajukan di harapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing di lakukan paling lambat sebelum ujian skripsi



KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : *Sartika*
 NIM : *151631057*
 JURUSAN/ PRODI : *Perbankan Syariah*
 PEMBIMBING I : *Prof. Dedi Kispada*
 PEMBIMBING II : *Ihsan Nul Hafim*
 JUDUL SKRIPSI : *Strategi Duitu Mad Wat Terminal dalam meningkatkan jumlah anggota*
 :
 :
 :

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi STAIN Curup.

Pembimbing I,

[Signature]
 Prof. Dedi Kispada
 NIP. 1995011970301002

Pembimbing II

[Signature]
 Ihsan Nul Hafim
 NIP. 197402121999031002



No.	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1.	27/02/18	Perbaikan Uraian Wion		
2.	08/04/2018	Perbaikan Bab I dan II		
3.	27/04/18	Acc Bab I dan II		
4.	10/06/18	Perbaikan IV, V dan VI		
5.	15/07/18	Perbaikan Bab IV dan V		
6.	08/08/18	Acc Bab IV dan V		
7.				
8.				



No.	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1.	24/03/18	Perbaikan Draf awal esai		
2.	05/04/18	Perbaikan Bab I dan II		
3.	20/04/19	Acc Bab I dan II		
4.	02/06/18	Perbaikan Bab IV, V dan VI		
5.	13/07/18	Perbaikan Bab IV dan V		
6.	07/08/18	Acc Bab IV dan V		
7.				
8.				

KISI-KISI WAWANCARA

UPAYA *BAITUL MAAL WAT TAMWIL* DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA (STUDI KASUS PADA BMT PAT SEPAKAT STAIN CURUP)

1. Apa pengertian *Baitul Maal Wat Tamwil*?
2. Bagaimana sejarah terbentuknya *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat STAIN Curup*?
3. Apa tujuan dibentuknya *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat STAIN Curup*?
4. Apa visi dan misi *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat STAIN Curup*?
5. Bagaimana mekanisme pembiayaan *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat STAIN Curup*?
6. Apa saja produk yang di tawarkan oleh *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat STAIN Curup*?
7. Siapa saja pengurus dan karyawan yang terlibat dalam *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat STAIN Curup*?
8. Bagaimana Upaya *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat STAIN Curup* dalam meningkatkan jumlah anggota?
9. Apa saja faktor pendukung *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat STAIN Curup* dalam meningkatkan jumlah anggota?
10. Kendala apa yang ditemui *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat STAIN Curup* dalam meningkatkan jumlah anggota ?

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB - LATIN

Terdapat beberapa versi pada dasarnya mempunyai pola yang cukup banyak, berikut ini disajikan pola transliterasi arab latin berdasarkan keputusan bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. No. 158 Tahun 1987 dan No. 0543b/U/1987.

I. Konsonan

Huruf	Nama	Penulisan
	<i>Alif</i>	‘
	<i>Ba</i>	b
	<i>Ta</i>	t
	<i>Tsa</i>	<u>S</u>
	<i>Jim</i>	j
	<i>Ha</i>	<u>H</u>
	<i>Kha</i>	kh
	<i>Dal</i>	d
	<i>Zal</i>	<u>Z</u>
	<i>Ra</i>	R
	<i>Zai</i>	Z
	<i>Sin</i>	S
	<i>Syin</i>	Sy
	<i>Sad</i>	Sh
	<i>Dlod</i>	dl
	<i>Tho</i>	th
	<i>Zho</i>	zh
	<i>‘Ain</i>	‘
	<i>Gain</i>	gh
	<i>Fa</i>	r
	<i>Qaf</i>	q
	<i>Kaf</i>	k
	<i>Lam</i>	l
	<i>Mim</i>	m
	<i>Nun</i>	n
	<i>Waw</i>	w
	<i>Ha</i>	h
	<i>Hamzah</i>	‘
	<i>Ya</i>	y
	<i>Ta (marbutoh)</i>	<u>T</u>

II. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap yang disebabkan oleh syaddah ditulis rangkap.

Contoh:

- Nazzala
- bihinna

III. Vokal

Vokal Bahasa Arab seperti halnya dalam bahasa Indonesia terdiri atas vokal tunggal dan vokal rangkap

VI. Vokal Tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab:

- Fatha
- Kasroh
- Dlommah

Contoh :

: **Kataba**

: **Zukira (Pola I atau II) dan seterusnya**

V. Vokal Rangkap

Lambang yang digunakan untuk vokal rangkap adalah gabungan antara harakat dan huruf, dengan transliterasi berupa gabungan huruf.

Tanda Huruf	Tanda Baca	Huruf
<i>Fathah dan ya</i>	<i>ai</i>	<i>a dan i</i>
<i>Fathah dan waw</i>	<i>au</i>	<i>a dan u</i>

Contoh:

كيف : kaifa

: ‘ala

: haula

: ai atau ay

VI. Mad

Mad atau panjang dilambangkan dengan harakat atau huruf, dengan transliterasi berupa huruf atau benda:

Contoh:

Harkat dan huruf	Tanda baca	Keterangan
<i>Fatha dan alif atau ya</i>	<i>a</i>	a dan garis panjang diatas
<i>Kasroh dan ya</i>	<i>i</i>	i dan garis diatas
<i>Dlommatain dan waw</i>	<i>u</i>	U dan garis diatas

: *qala subhanaka*

: *shama ramadlana*

: *rama*

فيها منافع : *fi manafi’u*

يكتبون ما يمكرون : *yaktubuna ma yamkuruna*

اذ قال يوسف لا بيه : *iz qala yusufu liabihi*

VII. Ta’ Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua macam:

1. Ta’ Marbutah hidup atau yang mendapat harakat fatha, kasroh dan dlamah, maka transliterasinya adalah /t/.

2. Ta' Marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, maka transliterasinya adalah/h/.
3. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbutah diikuti dengan kata yang memakai al serta bacaan keduanya terpisah, maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan /h/.
4. Pola penulisan tetap 2 macam

Contoh:

	<i>Raudlatul athfal</i>
المدينة المنورة	al-Madinah al-munawwarah

VIII. *Syaddad (Tasydid)*

Syaddah atau tasydid dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, yaitu tanda syaddah atau tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf yang diberi tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf yang diberi tanda syaddah tersebut.

= *Robbana* = *Nazzala*

IX. **Kata Sandang**

Diikuti oleh *Huruf Syamsiah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan bunyinya dengan huruf /I/ diganti dengan huruf yang langsung mengikutinya. Pola yang dipakau ada dua seperti berikut.

Contoh:

	Pola Penulisan	
	<i>Al-tawwabu</i>	<i>At-tawwabu</i>
	<i>Al-syamsu</i>	<i>Asy-syamsu</i>

Diikuti *huruf Qomariah*

Kata sandang yang diikuti huruf qomariyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan- aturan diatas dan dengan bunyinya.

Contoh:

	Pola Penulisan	
البدیع	<i>Al-badi'u</i>	<i>Al-badi'u</i>
	<i>Al-qomaru</i>	<i>Al-qomaru</i>

Catatan : Baik diikuti huruf *syamsiah* maupun maupun qomariyah, kata sandang ditulis secara terpisah dari kata yang mengikutinya dan diberi tanda hubung (-).

X. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan dengan opostrof. Namun hal ini hanya berlaku bagi hamzah yang terletak ditengah dan akhir kata. Apabila terletak diawal kata, hamzah tidak dilambangkan karena dalam tulisannya ia berupa *alif*.

Contoh:

: *Ta'khuzuna*

الشهداء : *Asy-syuhada'u*

: *Umirtu*

ها : *Fa'tibiha*

XI. Penulisan Huruf

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim* maupun *huruf* ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata-kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan. Maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya. Penulisan dapat menggunakan salah satu dari dua pola sebagai berikut:

Contoh	Pola Penulisan
وان لها لهو خير الرازقين	<i>Wa innalaha lahuwa khair al-raziqin</i>
فاو فوا الكيل والميزان	<i>Fa aufu al-kaila wa al-mizani</i>