

Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil

Dian Alfi Wulandari, M. Muhaimin
 IAIN Kediri

ABSTRAK

Perkembangan permasalahan ekonomi di tengah masyarakat yang semakin kompleks, menuntut BMT untuk bisa merumuskan strategi untuk mempertahankan eksistensinya. Sebagai sebuah lembaga yang bergerak pada sektor jasa perbankan, tentunya pola pemasaran yang dilakukan BMT tidaklah sama dengan pemasaran untuk barang berwujud. Oleh karena itu diperlukan kejelian dalam merumuskan strategi dalam menghadapi pasar, dalam hal inilah strategi memegang peran penting agar BMT mampu bersaing.

Penelitian ini termasuk penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu berupa suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif atau berupa ucapan tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari subjek itu sendiri. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, metode observasi, dan metode dokumentasi. Untuk menganalisis data pada penelitian kualitatif dilakukan melalui pengaturan data secara logis dan sistematis, dan analisis data itu dilakukan sejak awal peneliti terjun ke lokasi penelitian hingga pada akhir penelitian (pengumpulan data). Untuk pengecekan keabsahan data menggunakan ketekunan pengamatan, triangulasi dan perpanjangan keikutsertaan.

Hasil penelitian menunjukkan pembiayaan di BMT selalu mengalami peningkatan, dengan indikator meningkatnya jumlah pendapatan yang terjadi di BMT pada periode 2011-2014 masing-masing 17%, 10 %, 13 %. Sedangkan peningkatan nasabah pada tahun 2011-2014 berkisar 6%, 3%, 5%, dan untuk calon nasabah berkisar 9%, 7%, 3%. Peningkatan tersebut tidak lepas dari strategi-strategi yang dilakukan oleh BMT. Strategi tersebut menggunakan teori bauran pemasaran, yaitu: Pertama, strategi produk yang sangat variatif dan selalu melakukan inovasi produk seperti produk murabahah. Kedua, strategi promosi dengan melakukan sosialisasi melalui brosur dan berkunjung ke masyarakat. Ketiga, strategi SDM hal ini terlihat dengan pendelegasian karyawan dalam pelatihan-pelatihan. Keempat, strategi proses yaitu dengan meningkatkan kompleksitas, dimana BMT melakukan penetrasi pasar. Kelima, strategi layanan pelanggan hal ini tercover dalam rumusan visi misi BMT, serta adanya beberapa prinsip, yaitu: prinsip operasional, prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, sebagai implementasi dari layanan pelanggan.

Kata kunci: Strategi, Pembiayaan.

PENDAHULUAN

Berkembangnya perekonomian suatu negara, berdampak pada meningkatnya kebutuhan masyarakat dalam pemenuhan pendanaan untuk proyek pembangunan. Namun dana pemerintah yang bersumber dari APBN sangat terbatas untuk menutupi kebutuhan tersebut, pemerintah menggandeng dan mendorong pihak swasta untuk ikut serta

berperan aktif dalam membangun ekonomi bangsa.¹

Terbatasnya kemampuan finansial lembaga negara dan swasta tersebut, maka perbankan nasional memegang peran penting dan strategis dalam kaitannya dengan persediaan permodalan pengembangan sektor produktif. Bank sebagai lembaga perantara jasa keuangan yang tugas pokoknya adalah

¹ Ridwan Muhammad, *Pendiriaan Baitul Mal wat-Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: Citra Media, 2006), 1.

menghimpun dana dari masyarakat, diharapkan dengan dana tersebut dapat memenuhi kebutuhan dana pembiayaan yang tidak disediakan dari lembaga yang sebelumnya.²

Munculnya banyak lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah termasuk BMT dalam tiga tahun terakhir, merupakan fenomena aktual yang menarik untuk dicermati. Ketika puluhan bank konvensional ambruk akibat badai krisis ekonomi dan moneter menimpa bangsa Indonesia, Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai bank umum pertama di Indonesia yang beroperasi secara Syariah tetap bertengger dengan kukuh.³

Secara harfiah, Baitul Mal berarti rumah dana dan Baitul Tamwil berarti rumah usaha. Kedua pengertian tersebut memiliki makna yang berbeda dan dampak yang berbeda pula. Baitul Maal Wa Tamwil adalah lembaga ekonomi atau keuangan syariah atau non perbankan yang sifatnya informal. Karena didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya. Sebagai lembaga keuangan, BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) dan menyalurkan dana kepada masyarakat (anggota BMT), sebagai lembaga ekonomi BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti : perdagangan, industri, dan pertanian.⁴

Kebutuhan pembiayaan di kalangan bawah yang mendiami perkotaan dan pedesaan telah mendorong para aktivis muslim, melirik lembaga Baitul Maal wa Tamwil (BMT) untuk dikembangkan sebagai lembaga keuangan alternatif yang mampu menyentuh persoalan-persoalan pengusaha kecil-bawah. BMT ini lah yang kini banyak kita jumpai di seluruh pelosok negeri ini.

² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP, AMP, YKPN), 13.

³ Ilmi Makhulul, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2002), 48.

⁴ A. Djazuli, Yadi Djanwari, *Lembaga Lembaga Perekonomian Umat* (Jakarta : Raja Grafindo, persada, 2002), 183.

BMT sebagai lembaga ekonomi alternatif nampaknya mampu menjawab banyak persoalan ekonomi masyarakat miskin baik di perkotaan maupun di pedesaan.⁵

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi dalam Islam terutama dalam bidang keuangan yang kegiatannya mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial) dan menghimpun, menyalurkan dana masyarakat. Penghimpunan dana diperoleh melalui simpanan pihak ketiga dan penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi, yang dijalankan berdasarkan prinsip syari'at. Kegiatan BMT mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dan bawah dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.⁶

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) juga mempunyai kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam mengembangkan kualitas kegiatan pengusaha kecil dan menengah dengan antara lain, mendorong kegiatan ekonominya ke dalam Islam yang mengharuskan untuk melakukan *tabarru'* atau *ta'awun*.⁷ Pada akhir Oktober 1995 di seluruh Indonesia telah berdiri lebih dari 300 Baitul Ma wa Tamwil yang disingkat dengan BMT. Setelah berjalan selama satu dekade, telah berdiri kurang lebih sekitar 2000 unit Baitul Mal wa Tamwil yang tersebar di penjuru negeri. Dengan demikian, secara ekonomi lembaga BMT akan sangat membantu pertumbuhan ekonomi masyarakat.⁸

Baitul Mal wa tamwil (BMT) dilihat dari fungsinya merupakan lembaga intermediasi keuangan antara pemilik dana dan peminjam. BMT beroperasi berlandaskan prinsip-prinsip syariah yang menerapkan bahwa dana pada dasarnya merupakan salah

⁵ Bihandi, *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syariah* (Jakarta: PINBUK, 2000), 1.

⁶ Ibid., 201.

⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), 170.

⁸ Brosur BMT Rahmat Semen Kediri.

satu produksi untuk meningkatkan kesejahteraan bersama, bukan kesejahteraan orang per-orang. BMT tumbuh dari keinginan dan prakarsa masyarakat sendiri. BMT merupakan salah satu alternatif bagi masyarakat miskin yang membutuhkan dana untuk mengembangkan usaha mereka, karena disadari bahwa keterbatasan perbankan dalam melayani usaha mikro dan usaha kecil membuahkan peluang besar bagi BMT untuk melayani pangsa pasar usaha mikro yang jumlahnya semakin banyak. Salah satu BMT yang juga memberikan pelayanan bagi para pengusaha kecil adalah BMT Rahmat Semen Kediri.

Problematika kehidupan manusia selalu dilatar belakangi dengan keadaan perekonomian yang semakin sulit. Mulai dari petani kecil, pengusaha kecil, pedagang kecil dan semua kegiatan yang berskala kecil. Mereka membutuhkan suatu bantuan berupa dana untuk memperlancar usahanya, maka BMT Rahmat Semen Kediri hadir untuk memberikan pembiayaan yang sesuai dengan perkembangan dunia perbankan dalam target peningkatan keuntungan dan mensejahterakan masyarakat, pembiayaan yang diberikan BMT Rahmat Semen Kediri diharapkan bisa membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

BMT Rahmat Semen Kediri adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang keberadaannya bertujuan untuk memberikan manfaat sebesar-besarnya bagi masyarakat, sehingga melalui pembiayaan ini para masyarakat yang dulu mendapatkan penghasilan yang minim bisa mendapatkan tambahan penghasilan. Sehingga kehadiran BMT Semen Kediri untuk memberikan dana atau modal kepada nasabah yang tergolong miskin, sangat bermanfaat bagi mereka yang membutuhkan tambahan modal untuk membuka usahanya atau keperluan lainnya yang bersifat produktif.

BMT yang sudah terbukti mampu memberikan kontribusi terhadap ketahanan ekonomi adalah BMT Rahmat Semen. Kehadiran BMT Rahmat Semen sangat berpengaruh terhadap kegiatan sektor riil khususnya di daerah Semen Kediri, hal ini

Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil

tentunya sangat membantu bagi pengembalian kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan.

Keterbatasan pengetahuan atau kemampuan masyarakat dalam mengakses sumber-sumber permodalan, membuat pihak BMT Rahmat membuat beberapa pertimbangan yang diperlukan dalam membangun sistem pembiayaan yang mencukupi kebutuhan masyarakat kecil. Mengingat faktor persyaratan dan prosedur untuk mendapatkan pinjaman merupakan hal mendasar, yang sangat penting dipenuhi oleh sebagian besar masyarakat kecil. Maka faktor ini yang sangat penting untuk dipertimbangkan oleh BMT Rahmat Semen Kediri, dalam membangun sistem mempermudah masyarakat untuk mendapatkan tambahan modal usaha.

Pembiayaan Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan lembaga keuangan. Dengan ini pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁹

Pembiayaan merupakan produk perbankan. Berupa penyaluran dana yang dikelola oleh pihak bank kepada pihak-pihak lain yang membutuhkan berdasarkan kepercayaan dari kedua belah pihak.

Dalam Undang-undang Nomor 21 Tentang Perbankan Syari'ah Pasal 1 ayat 25 menjelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan sebagai berikut:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudaharabah dan musyarakah
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan isthisna'.

⁹Veithzal Rival, Alvian Arifin, *Islamic Banking: sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 700.

- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh, dan
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi pembiayaan talangan haji.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dan untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujr. ¹⁰

Tujuan pembiayaan

Membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya, terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

- a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul juga keamanan (*safety*) dan sekaligus juga unsur keuntungan (*profitability*) dari suatu pembiayaan, sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian, keuntungan merupakan tujuan dari pembiayaan yang terjelma dalam bentuk hasil yang diterima.
- b. *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitabilitas dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang, atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya, sehingga keuntungan (*profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan. ¹¹

Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal di atas, unsur-unsur pembiayaan tersebut adalah ¹²:

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan. Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan tolong-menolong.
- b. Adanya kepercayaan pemberi pembiayaan kepada penerima pembiayaan yang didasarkan atas prestasi dan potensi.
- c. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak pemberi modal dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari pengelola kepada pemberi modal. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrumen (*credit instrumen*).
- d. Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari pemilik modal kepada pihak yang akan mengelola.
- e. Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik di pihak pemberi modal maupun dari pihak penerima modal. Resiko di pihak pemberi modal adalah resiko gagal bayar (*risk of default*), baik karena kegagalan usaha atau ketidakmampuan membayar (pinjaman konsumen). Risiko dari pihak penerima modal adalah kecurangan dari pihak pembiayaan., antara lain berupa pemberi modal yang dari bermaksud untuk menguasai kepemilikan perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminan.

¹⁰Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bandung: Citra Umbara, 2013.

¹¹Ibid.,hal: 711

Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil

¹² Veithzal Rivai, dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: RajaGrafindo, 2008), 5.

Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut.

a. Pembiayaan dapat Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) dari modal/uang

Para penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/ memperbesar usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, untuk usaha-usaha rahabilitas, ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

b. Pembiayaan Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) suatu Barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* padi menjadi beras, benang menjadi kain, dan sebagainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang yang dipindahkan dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa pada dasarnya meningkatkan *utility* dari barang itu.

c. Pembiayaan Meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya melalui pembiayaan. Peredaran uang giral maupun kartal akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu gairah berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif, apalagi secara kuantitatif.

d. Pembiayaan Menimbulkan Gairah Usaha Masyarakat

Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu selalu berusaha memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat. Akan tetapi, peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan. Karenanya, manusia selalu berusaha dengan daya untuk memenuhi kekurangan kemampuan yang berhubungan

dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu lah, pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna meningkatkan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian yang digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

e. Pembiayaan sebagai Jembatan untuk Peningkatan Pendapatan Nasional

Pengusaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan *profit*. Bila keuntungan ini kumulatif dikembangkan lagi ke dalam struktur permodalan maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus. Dengan pendapatan yang selalu meningkat, pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan disektor akan menghasilkan pertumbuhan devisa negara, akan dapat diarahkan pada usaha kesejahteraan ataupun ke sektor-sektor lain yang lebih berguna.

BMT (*Baitul Mal wa Tamwil*)

Pengertian BMT

BMT merupakan kependekan dari *Baitul Mal wa Tamwil* atau dapat juga ditulis dengan *baitul mal wa tamwil*. Secara harfiah atau lughawi *baitul mal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan islam. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.¹³

Berdasarkan pengertian tersebut dapatlah ditarik kesimpulan bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *baitul maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *baitul tamwil*. Sebagai lembaga sosial, *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran Lembaga Amil Zakat (LAZ), oleh karenanya,

¹³Ridwan Muhammad, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil* (Yogyakarta: UII press, 2004) 126.

baitul maal ini harus didorong agar mampu berperan secara profesional. Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan –pinjam dan pembiayaan. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lainnya yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.¹⁴

Baitul maal wa Tamwil (BMT) merupakan bentuk lembaga keuangan dan bisnis yang serupa dengan koperasi atau lembaga swadaya masyarakat (LSM). Baitul Maal wa Tamwil merupakan cikal bakal lahirnya bank syariah pada tahun 1992. Segmen masyarakat yang biasanya dilayani BMT adalah masyarakat kecil yang kesulitan berhubungan dengan bank.¹⁵ Secara sederhana, BMT dapat dipahami sebagai lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah yang memiliki fungsi untuk memberdayakan ekonomi umat, dan memiliki fungsi social dengan turut pula sebagai institusi yang mengelola dana zakat, infaq, dan sedekah sehingga BMT memiliki peran yang penting dalam memberdayakan ekonomi umat.

Sehingga demikian, keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah, seperti zakat, infaq, sedekah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua, dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan, BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayakan dananya disimpan di BMT dan menyalurkan dana kepada masyarakat

(anggota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT. Adapun sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti mengelola kegiatan perdagangan, industri, dan pertanian.¹⁶

Pada waktu belakangan ini, cendekiawan muslim Indonesia bekerja sama dengan pengusaha-pengusaha muslim sedang berupaya keras untuk mengembangkan dan mensosialisasikan BMT. Dengan berkembangnya BMT pada akhirnya diharapkan akan menimbulkan manfaat berupa :

- 1) Meningkatkan kesejahteraan para anggotanya.
- 2) Mengembangkan sikap hidup hemat, ekonomis, dan berpandangan ke depan.
- 3) Memberikan pelayanan modal bagi anggota.
- 4) Melatih diri berfikir dan bermusyawarah
- 5) Belajar memimpin dan mengembangkan tanggung jawab
- 6) Mengembangkan sikap dan kebiasaan menabung¹⁷.

Visi dan Misi BMT

Visi BMT harus mengarah pada upaya untuk mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti yang luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil-pengabdian pada Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan pada masyarakat pada umumnya.

Karena visi ini merupakan cita-cita jangka panjang, maka perumusannya memerlukan obyektivitas dan kesungguhan. Titik tekan perumusan visi BMT adalah mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Ibadah harus dipahami dalam arti luas, yakni tidak saja mencakup aspek ritual peribadatan seperti sholat misalnya, tetapi lebih luas dari itu mencakup segala aspek kehidupan. Sehingga setiap kegiatan BMT harus

¹⁴Ibid., Hal 127.

¹⁵Muhammad, *Bank Syariah*, (Yogyakarta : EKONISIA 2002), 135.

Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil

¹⁶M. nur Rianto, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung : CV Pustaka Setia 2012), 120

¹⁷Ibid, 124.

berorientasi pada upaya mewujudkan ekonomi yang lebih adil makmur.¹⁸

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran, berkemajuan, berlandaskan syari'ah dan ridho Allah SWT.

Pengertian diatas dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba modal pada golongan orang kaya saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba yang merata dan adil. Sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Masyarakat ekonomi kelas bawah- mikro harus didorong untuk berpartisipasi dalam modal melalui simpanan penyertaan modal, sehingga mereka dapat menikmati hasil-hasil BMT.¹⁹

Tujuan BMT

Tujuan umum dirikannya BMT adalah meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT memiliki tujuan memberikan pelayanan dan pemberdayaan sosial ekonomi umat melalui kegiatan-kegiatan kongkrit, yaitu:

- 1) Pelaksanaan kegiatan usaha simpanan berbasis syariah
- 2) Penyediaan jasa pembiayaan, investasi dan konsumtif
- 3) Sebagai Amil Zakat yang menerima dan menyalurkan ZIS
- 4) Membantu pengusaha kecil muslim dalam masalah permodalan, menggalang potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- 5) Menggeser peranan rentenir yang sangat mencekik masyarakat
- 6) Menyelamatkan tabungan umat islam dari ancaman bunga (riba)²⁰

Fungsi BMT

Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT berfungsi:

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- 3) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- 4) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana, baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana untuk pengembangan usaha produktif.
- 5) Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat dimanfaatkan secara optimal di dalam dan diluar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
- 6) Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota.²¹

Badan Hukum BMT

BMT dapat didirikan dalam bentuk KSM (kelompok swadaya masyarakat) atau koperasi. Sebelum menjalankan usahanya, Kelompok Swadaya Masyarakat mesti mendapatkan setifikat operasi dari PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil). Selain dengan badan hukum Kelompok Swadaya Masyarakat, BMT juga bisa didirikan dengan menggunakan badan hukum koperasi, baik Koperasi Serba Usaha di perkotaan, Koperasi Unit Desa di pedesaan.

Penggunaan badan hukum KSM atau koperasi untuk BMT itu disebabkan karena BMT tidak termasuk kepada lembaga keuangan formal yang dijelaskan UU. No 7 tahun 1992 dan UU. No 10 tahun 1998 tentang perbankan, yang dapat dioperasikan untuk menghimpun dan menyalurkan dana

¹⁸ Muhammad Ridwan, *Pendirian Baitul Mal wa Tamwil* (Yogyakarta: Citra Media, 2006), 3.

¹⁹ Ibid., 5

²⁰ M. Al Afir Nur Rianto, *Lembaga keuangan syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), 323

Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil

²¹ Ibid., 325

masyarakat. Menurut undang-undang, pihak yang berhak menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat adalah Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat, baik dioperasikan dengan cara konvensional maupun prinsip bagi hasil. BMT dengan badan hukum KSM dan koperasi itu telah berkembang dan telah memenuhi syarat-syarat BPR, maka pihak manajemen dapat mengusulkan diri kepada Pemerintah agar BMT itu dijadikan sebagai BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) dengan badan hukum koperasi atau perseroan terbatas.²²

Berdasarkan perundang-undang di Indonesia, yang memungkinkan menerapkan operasi bagi hasil adalah perbankan dan koperasi. Saat ini BMT diarahkan untuk berbadan hukum koperasi mengingat BMT berkembang dari kelompok swadaya masyarakat. Selain itu dengan terbentuk koperasi, BMT berkembang ke berbagai sektor usaha seperti keuangan dan sektor riil.²³

Badan hukum yang sesuai dengan kondisi peraturan yang berlaku adalah koperasi syariah, yaitu sebagai salah satu unit usaha yang dikelola koperasi. Dalam hal ini pengelola BMT bertanggung jawab kepada pengurus koperasi, sedangkan pengurus koperasi bertanggung jawab kepada rapat anggota tahunan.²⁴ Adapun lebih singkatnya sebagai berikut:

- 1) BMT dapat didirikan dalam bentuk KSM atau koperasi:KSM adalah kelompok swadaya masyarakat dengan mendapat surat keterangan dari PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil)
- 2) Koperasi serba usaha atau koperasi syariah
- 3) Koperasi simpan pinjam syariah (KSPS)
- 4) BMT berazaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 serta berlandaskan syariah islam, keimanan, keterpaduan (*kaffah*,

²² Djazuli dan Yadi Januari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2002),185-187.

²³Hertanto Widodo, *Panduan Praktis Operasional BMT*, (Bandung: Mizan,1999), 81.

²⁴Ibid. 10.

kekeluargaan, kebersamaan, kemandirian, dan profesionalisme). Secara Hukum BMT berpayung pada koperasi tetapi sistem operasionalnya tidak jauh berbeda dengan Bank Syariah sehingga produk-produk berkembang dalam BMT seperti apa yang ada di Bank Syariah. Oleh karena berbadan hukum koperasi, maka BMT harus tunduk pada 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.

Ciri-Ciri BMT

BMT merupakan lembaga milik masyarakat, sehingga keberadaannya akan selalu dikontrol dan diawasi oleh masyarakat. Laba atau keuntungan yang diperoleh BMT juga akan didistribusikan kepada masyarakat, sehingga maju mundurnya BMT sangat dipengaruhi oleh masyarakat di sekitar BMT berada. Sehingga BMT memiliki ciri-ciri khusus yaitu sebagai berikut:²⁵

- 1) Staf dan karyawan BMT bertindak aktif-proaktif.
- 2) Kantor dibuka dalam waktu tertentu yang ditetapkan sesuai kebutuhan pasar.
- 3) BMT mengadakan pendampingan usaha anggota.
- 4) Milik bersama

Produk-produk BMT

Jenis usaha BMT sebenarnya dimodifikasi dari produk Perbankan Syariah. Oleh karena itu, usaha BMT dapat dibagi kepada dua bagian utama, yaitu memobilisasi simpanan dari anggota dan jamaah itu antara lain sebagai berikut:²⁶

- a. Simpanan *Mudharabah* Biasa
- b. Simpanan *Mudharabah* Pendidikan
- c. Simpanan *Mudharabah* Haji
- d. Simpanan *Mudharabah* Umroh

²⁵ Ibid., 10-11

²⁶ Ibid., Hal: 191-192

- e. Simpanan *Mudharabah Qurban*
- f. Titipan *Zakat, Infaq, dan Shadaqah (ZIS)*

Sedangkan jenis usaha pembiayaan BMT lebih diarahkan pada pembiayaan usaha mikro, kecil bawah, bawah. Di antara usaha pembiayaan tersebut adalah:

- a. Pembiayaan *Mudharabah*
- b. Pembiayaan *Musyarakah*
- c. Pembiayaan *Al Bai' Bithaman Ajil*
- d. *Al-Qardhul Hasan*.

Usaha-usaha di atas merupakan kegiatan-kegiatan BMT yang berkaitan langsung dengan masalah keuangan. Selain kegiatan-kegiatan keuangan tersebut, BMT juga bisa mengembangkan usaha di bidang sektor riil, memperkenalkan teknologi maju untuk peningkatan produktivitas hasil para nasabah. Usaha-usaha BMT, baik dalam pengalangan dana masyarakat, baik dalam sektor keuangan maupun sektor riil.

Setiap kegiatan bagaimanapun bentuknya pasti memiliki tujuan yang hendak dicapai. Adapun tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui penjelasan perkembangan pembiayaan dilakukan oleh BMT Rahmat Semen Kediri.
2. Mengetahui strategi peningkatan pembiayaan di BMT Rahmat Semen Kediri.

Hasil dari penelitian yang dilakukan ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan dalam melakukan sebuah penelitian ilmiah dan menambah wawasan keilmuan serta sebagai pola dasar yang dapat menambah pengetahuan khususnya dalam bidang strategi dalam meningkatkan pembiayaan karena masih banyak yang belum diketahui dan disosialisasikan pada masyarakat.

Hasil penelitian ini, diharapkan peneliti dapat meningkatkan kemampuan intelektual dan kemampuan dalam melakukan penelitian ilmiah serta dapat menambah pengetahuan di bidang Ekonomi Syariah terutama tentang strategi pembiayaan di BMT.

Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk mengembangkan serta mengoptimalkan sistem strategi lembaga keuangan syariah dalam meningkatkan pembiayaan.

Bagi pembaca hasil penelitian ini, diharapkan dapat digunakan sebagai sumber informasi, pengetahuan, menambah wawasan dan bahan perbandingan pembaca lain yang berminat untuk mempelajari permasalahan yang sama. Sebagai bahan informasi untuk peneliti lebih lanjut.

METODE PENELITIAN

Pendekatan dan Jenis Penelitian

Sesuai dengan latar belakang yang diungkapkan di atas, serta sesuai dengan rumusan masalah yang diuraikan sebelumnya, maka peneliti ini dapat dinyatakan menggunakan pendekatan deskriptif-kualitatif. Pendekatan deskriptif menurut Moh.Nazir adalah metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu sistem kelas peristiwa pada masa sekarang.²⁷ Sehingga dengan pendekatan deskriptif ini penulis akan membuat deskripsi tentang gambaran objek yang diteliti secara sistematis, faktual dan akurat. Baik itu mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta berbagai hal yang terkait dengan tema penelitian.

Sedangkan jenis penelitian adalah studi kasus, yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara terperinci dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga atau gejala-gejala tertentu. Ditinjau dari wilayahnya, maka penelitian studi kasus hanya meliputi daerah daerah atau subyek yang sangat sempit, tetapi di tinjau dari segi penelitian, penelitian studi kasus cara menelitinya lebih mendalam.

Strategi BMT Dalam Meningkatkan Pembiayaan

Adapun strategi yang dilakukan dalam meningkatkan pembiayaan BMT Rahmat

²⁷Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta:Rineka Cipta, 2002),14.

Semen Kediri dapat disimpulkan sebagai berikut:

a. Merencanakan strategi pemasaran

Kaitannya dengan perencanaan strategi di BMT rahmat, terlihat dengan adanya visi, misi dan tujuan BMT Rahmat Semen Kediri, analisis lingkungan, pembuatan keputusan BMT Rahmat Semen Kediri, pengembangan strategi, implementasi strategi BMT Rahmat Semen Kediri, peninjauan kembali dan evaluasi yang dilakukan sebagai acuan dalam pengambilan langkah berikutnya.

b. Membuat inovasi produk pembiayaan

Berkaitan dengan inovasi produk, BMT Rahmat Semen Kediri bisa dikatakan cukup inovatif, hal ini terlihat dari banyaknya produk pembiayaan yang dikeluarkan sebagai bentuk inovasi, antara lain:

- 1) Pembiayaan *Mudharabah*
- 2) Pembiayaan *Musyarakah*
- 3) Pembiayaan *Murabahah*
- 4) Pembiayaan *Bai'Bitaman Ajil*
- 5) Pembiayaan *Qardhul Hasan*

c. Melakukan peningkatan kualitas SDM

Peningkatan mutu dan kualitas SDM di BMT Rahmat Semen Kediri terlihat aktif, setidaknya hal itu bisa terlihat dengan adanya pendelegasian karyawan dalam pelatihan-pelatihan. Disamping itu, pihak BMT Rahmat Semen Kediri juga selektif dalam melakukan perekrutan karyawan baru.

d. Melakukan evaluasi

Evaluasi di BMT Rahmat Semen Kediri dilakukan secara berkala, dimana diadakan evaluasi setiap bulan, untuk memantau perkembangan kinerja yang dilakukan, sedangkan khusus untuk evaluasi

.Peningkatkan Kualitas SDM Sementara itu, upaya yang ditempuh dalam rangka meningkatkan SDM sebagaimana yang dijelaskan oleh bapak Arif selaku manajer yaitu:

kami rutin mengirimkan karyawan dalam pelatihan-pelatihan, memberikan rekreasi bagi karyawan, serta memberikan bonus bagi para karyawan. Sedangkan pada saat rekrutmen, kita mengambil orang-orang yang sesuai

Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil

dengan bidangnya, serta disyaratkan bisa membaca al-qur'an, dan yang paling penting memiliki kejujuran.²⁸

1) Bentuk evaluasi yang dilakukan di BMT Rahmat Semen Kediri

Evaluasi yang dilakukan oleh BMT Rahmat Semen Kediri rutin dilakukan dalam rangka memantau kegiatan BMT Rahmat. Hal ini sebagaimana penjelasan bapak Arif, beliau mengatakan:

“evaluasi selalu kita lakukan, sehingga kita selalu bisa memantau setiap langkah yang telah kita ambil, apakah sudah berjalan dengan maksimal atau belum, disamping itu kita bisa tahu kendala-kendala yang kita hadapi sehingga kita bisa merumuskan solusi yang tepat”.²⁹

Hal yang sama juga diungkapkan salah satu karyawan yang bekerja ditempat tersebut, beliau mengatakan“evaluasinya berjalan dengan bagus, dan rutin dilakukan setiap bulan”.³⁰Disamping itu Bapak Hanafi juga memberikan penjelasan “untuk evaluasi khusus pembiayaan dilihat dari NPL. Mengalami peningkatan berarti mendapatkan kepercayaan dari anggota, dan kinerja dari koperasi yang sudah bagus”.³¹

Temuan Penelitian

Hasil dari penelitian yang dilakukan di BMT Rahmat, terkait dengan strategi-strategi yang di lakukan BMT Rahmat Semen Kediri dalam meningkatkan pembiayaan adalah sebagai berikut:

Adapun perkembangan pembiayaan di BMT Rahmat dapat diketahui melalui peningkatan jumlah keuangan yang dikelola, serta dapat diketahui melalui adanya peningkatan jumlah nasabah dan calon nasabah.

Jumlah keuangan yang dikelola pada tahun 2011-2014 masing-masing senilai Rp 515. 000.000,00 (limaratus lima belas juta

²⁸ Arif Hanafi, Manajer , BMT Rahmat Semen, pada tanggal 4 September 2015.

²⁹ Arif Hanafi, Manajer , BMT Rahmat Semen, pada tanggal 4 September 2015.

³⁰ Eni Nurhayati, salah satu karyawan BMT Rahmat, pada tanggal 4 September 2015.

³¹ Arif Hanafi, Manajer , BMT Rahmat Semen, pada tanggal 19 Oktober 2015.

rupiah), Rp.623.000.000,00 (enam ratus dua puluh tiga juta rupiah), Rp 686.000.000,00 (enam ratus delapan puluh enam juta rupiah), dan Rp 788.000.000,00 (tujuh ratus delapan puluh delapan juta rupiah).

Sedangkan untuk jumlah nasabah pada tahun 2011 sejumlah 33 orang menjadi 38 orang, sedangkan untuk calon nasabah dari 431 orang menjadi 530 orang.

Kesimpulan

Hasil penelitian dan pembahasan tentang perkembangan pembiayaan di BMT Rahmat Kecamatan Semen Kabupaten Kediri, dapat diambil kesimpulan bahwa :

Perkembangan Pembiayaan di BMT Rahmat Kecamatan Semen Kabupaten Kediri, adalah terdapat peningkatan pada produk pembiayaan yang ada di BMT Rahmat. Hal ini terlihat dari peningkatan jumlah pendapatan yang terjadi pada tahun 2011-2014, dan dilihat jumlah kenaikan nasabah dan calon nasabah, serta adanya pelayanan yang baik dari pihak BMT Rahmat, Peningkatan tersebut juga bisa di ketahui dari adanya strategi-strategi yang dilakukan oleh BMT Rahmat Kecamatan Semen Kabupaten Kediri.

Strategi BMT Rahmat Kecamatan Semen Kabupaten Kediri, dalam meningkatkan pembiayaan menggunakan bauran pemasaran jasa, yaitu:

- a. Strategi produk
BMT Rahmat melakukan inovasi produk dengan mengeluarkan produk baru pada produk murabahah, adapun produk pembiayaan BMT Rahmat adalah: Pembiayaan Mudharabah, pembiayaan musyarakah, pembiayaan murabahah, pembiayaan bai' bitaman ajil, pembiayaan qardhul hasan.
- b. Strategi promosi
Penerapan promosi di BMT Rahmat ini terlihat dengan cara pembuatan brosur, disamping itu juga dengan melalui promosi melalui dengan cara melakukan silaturahmi.
- c. Strategi SDM
Upaya yang ditempuh dalam rangka meningkatkan kualitas SDM pada BMT Rahmat dilakukan dengan mengikutkan para karyawan dalam pelatihan-pelatihan,

memberikan rekreasi, serta memberikan bonus.

- d. Strategi proses
Penerapan dari strategi tersebut yaitu dengan meningkatkan kompleksitas, dimana BMT Rahmat melakukan penetrasi pasar dengan menambahkan jasa.
- e. Strategi layanan pelanggan
Penerapan layanan pelanggan di BMT Rahmat Semen Kediri terlihat dari adanya visi-misi, serta prinsip kerja, yaitu: prinsip operasional, prinsip bagi hasil, prinsip jual beli.

Hasil penelitian menunjukkan masih adanya satu hal yang tampaknya belum terlaksana, yaitu evaluasi. Dimana perlu adanya lembaga yang mengevaluasi tentang laporan tahunan BMT se Indonesia. Oleh karena itu tampaknya hal tersebut perlu kita dorong agar BMT yang ada bisa berjalan dengan baik sehingga mampu menopang sektor ekonomi makro yang berbasis syari'ah di Indonesia.

Perlu adanya penelitian lebih lanjut terkait strategi yang digunakan pada BMT Rahmat kaitannya dengan peningkatan produk pembiayaan, hal ini dimaksudkan agar sisi lain yang belum mampu di *cover* oleh peneliti mampu disajikan oleh peneliti selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Afzalurrahman, *Doktrin Ekonomi Islam* (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1995).
- Al-Badawi, Muhammad, *Maqashid Syari'ah 'Inda Ibnu Taimiyah* (Urdun: Dar An-Nafais, 2000).
- Assauri, Sofjan, *Manajemen Pemasaran : dasar, Konsep dan Strategi*, Jakarta : Rajawali, 2007 Hadi, Sutrisno. *Metode Research 2*. Yogyakarta: Andi Offset, 1992.
- Harahap, Sofyan Syafi'I. *Akuntansi Islam*. Jakarta: Bumi Aksara, 2003.

- Hendry, Arrisson. *Perbankan Syariah Perspektif Praktisi*. Jakarta : 1999.
- Kamil, Ahmad & M. Fauzan, *Kitab Undang-Undang Perbankan dan Ekonomi Syariah*. Jakarta: KENCANA, 2007.
- Lewis, Mervyn K. dan Lativa M. Algoud, *Perbankan Syariah:Prinsip, Praktek, Prospek* . Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2003.
- Maulana, Rizky dan Putri Amelia, *Kamus Modern Bahasa Indonesia*. Surabaya: Lima Bintang, 2000.
- Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Yogyakarta: Bumi Aksara, 2003.
- Pradja, Juhaya S. *Ekonomi Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2012.
- Priyono, Susilo dan M. Soerata. *Kiat Sukses Wirausaha*. Yogyakarta: Palem Pustaka, 2005.
- Rasyd, Sulaiman. *Fiqh Islam*. Jakarta: Wijaya, 1954.
- Ratna, *Customer Service BMT Lantansir*, 19 Oktober 2015.
- Sholihin, Ahmad Ilham. *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: PTGamedia Pustaka Utama, 2010.
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Jakarta: Ekonisia, 2003.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Alfabeta, 2005.
- Sumitro, Warkum. *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait (BAMUI dan Takaful) di Indonesia*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Sunarto, Ahmad. *Terjemah Shahih Bukhari vol 2*. Semarang : CV Asy-Syifa', 1991.
- Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil*
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses*. Jakarta Prenada Media Group, 2010.
- Syafi'I, Rahmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: PustakaSetia, 2001.