

**STRATEGI PENGEMBANGAN *BAITUL MAAL WAT TAMWIL*
PERSPEKTIF DAKWAH
(STUDI KASUS DI KSPS BMT TARUNA SEJAHTERA MIJEN
SEMARANG)**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)
Jurusan Manajemen Dakwah (MD)**

Oleh :

**Maelina
NIM. 131311002**

**FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2017**

NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 5 (lima) eksemplar

Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada :

**Yth Dekan Fakultas Dakwah dan
Komunikasi UIN Walisongo Semarang
Di Semarang**

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah membaca, mengadakan koreksi, dan perbaikan sebagaimana mestinya, maka kami menyatakan bahwa skripsi saudara

Nama : Maelina

NIM : 131311002

Fakultas/Jurusan : Dakwah dan Komunikasi/Manajemen Dakwah

Konsentrasi : Bisnis Islam

Judul : Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil Perspektif Dakwah
(Studi Kasus di KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang).

Dengan ini telah kami setuju dan mohon agar segera diajukan. Demikian, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Semarang, 27 November 2017

Pembimbing,

Bidang Substansi Materi



Saerozi, S.Ag., M.Pd
NIP 19700605 199803 1 004

Bidang Metodologi dan Tata Tulis



Dedy Susanto, S.Sos.I., M.S.I
NIP 19810514 200710 1 001

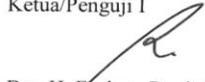
SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN *BAITUL MAAL WAT TAMWIL*
PERSPEKTIF DAKWAH
(STUDI KASUS DI KSPS BMT TARUNA SEJAHTERA MIJEN
SEMARANG)

Disusun Oleh :
Maelina
131311002

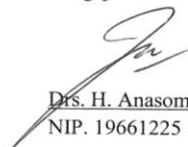
telah di pertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 10 Januari 2017 dan dinyatakan telah lulus memenuhi syarat guna
memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos)

Susunan Dewan Penguji

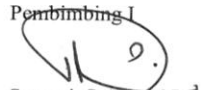
Ketua/Penguji I


Drs. H. Fachrur Rozi, M.Ag.
NIP. 19690501 199403 1 001


Penguji III


Drs. H. Anasom, M.Hum.
NIP. 19661225 199403 1 001


Pembimbing I


Saerozi, S.Ag., M.Pd
NIP 19700605 199803 1 004

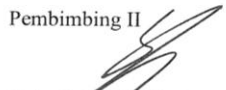
Sekretaris/Penguji II


Dedy Susanto, S.Sos.I, M.Si.
NIP. 19810514 200710 1 001

Penguji IV


Agus Riyadi, S.Sos.I, M.S.I.
NIP. 19800816 200710 1 003

Pembimbing II


Dedy Susanto, S.Sos.I, M.Si
NIP. 19810514 200710 1 001

Disahkan oleh
Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Pada Tanggal 19 januari 2018


Dr. H. Awaluddin Pimay, Lc.M.Ag
NIP 19610727 200003 1 001

PERNYATAAN

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.



NIM:131311002

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat, hidayah serta taufiq-Nya, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini guna memperoleh gelar kesarjanaan dari Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Shalawat ma'a salam, tidak lupa penulis haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad Saw, yang telah membawa risalah Islam yang penuh dengan pengetahuan, sehingga dapat menjadi bekal kita, baik di dunia maupun akhirat.

Ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan pengarahan, bimbingan dan bantuan dalam bentuk apapun yang sangat besar artinya bagi penulis. Ucapan terima kasih terutama penulis sampaikan kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibin, M. Ag., selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Dr. H. Awaludin Pimay, Lc., M. Ag., selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi beserta jajarannya yang telah membantu proses belajar di Fakultas ini
3. Saerozi, S.Ag., M.Pd dan Dedy Susanto. S.Sos.I., M.S.I. selaku Ketua Jurusan dan Sekretaris Jurusan yang selalu memberikan arahan bagi penulis
4. Saerozi, S.Ag., M.Pd dan Dedy Susanto. S.Sos.I., M.S.I. selaku pembimbing I dan II yang telah meluangkan waktu dan pikirannya untuk mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Para dosen pengajar dan staf karyawan di lingkungan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Walisongo Semarang yang telah membantu dalam proses perkuliahan dan banyak memberikan ilmu kepada penulis

6. Ibu Lismawati selaku Manager BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang dan seluruh staf karyawan yang telah meluangkan waktu untuk memberikan seluruh informasi yang ada di BMT Taruna Sejahtera
7. Ayahanda Dede Safangat (Alm) yang telah mencari nafkah untuk membiayai semua kebutuhan penulis, Ibunda Dartem yang telah merawat penulis dari sejak dalam kandungan sampai sebesar ini, Kakak Dodi Setiawan saudara satu-satunya yang sudah seperti ayah, kakak, sahabat, teman, yang mengurus dan membiayai semua kebutuhan penulis setelah perginya ayahanda, mereka yang tidak henti-hentinya memberikan dukungan baik moril maupun materiil serta do'a tulus guna kelancaran penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Pakde Badrun dan Budhe Arwati serta sepupu-sepupu tercinta Anggi Retno Sari, Beti Winda Yuliana, Sinta Nur Siamita, Octalisa Susanti, Tiara Rochmah, Pakde Misbach, Eyang putri Surati, Eyang Kakung Hasanudin, Eyang Putri Saliyah (Alm), Eyang Kakung Karto Sudarmo (Alm) serta keluarga besar penulis yang senantiasa memberikan doa disetiap perjalanan penulis dalam menjalani hidup
9. Abah Kyai Dr. KH. Fadlolan Musyaffa' Mu'thi, Lc., MA selaku Pengasuh Ma'had Al-Jami'ah Walisongo Semarang beserta keluarga, jajaran pengurus serta dosen pengajar yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu disini, yang telah membimbing penulis pada satu tahun pertama saat menjadi mahasiswa UIN Walisongo Semarang.
10. Sahabat terkasih Labibul Umam yang sudah berjuang bersama untuk satu tujuan yang mulia. Sahabat pejuang Lugy Mia A, Meike Masyithoh, Nurul Hidayah, Dwi Fifi, Arinial Husna, Mukti Nela S, Risya Hasnaul H, Lulu Faikoh, Dwi Arifatun, Hamim Jazuli, Lutfia Nur M, Lia Arifatus S, Mifta Rizkiana, Lailatul Hidayah, Yesi Purwandari, Ranum Saputri,

terimakasih karena telah menemani serta memberikan tangis dan tawa bagi penulis selama berada di perantauan dengan segala tingkah yang penulis lakukan.

Semoga amal baik mereka diterima oleh Allah SWT, dan semoga mendapat balasan pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT baik di dunia maupun di akhirat kelak. (*Amin*) Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik yang konstruktif dan saran inovatif dari pembaca sebagai bahan penyempurnaan skripsi ini.

Semarang, 27 November 2017
Penulis

Maelina
NIM: 131311002

PERSEMBAHAN

Dengan semangat, tekad dan do'a, akhirnya skripsi ini dapat penulis selesaikan. Banyak rintangan, hambatan, dan cobaan, tetapi Alhamdulillah atas rahmat dan hidayah-Nya semua dapat penulis atasi, dan hal-hal tersebut merupakan suatu pengalaman yang luar biasa bagi penulis, maka sebagai rasa syukur, skripsi ini penulis persembahkan sepenuhnya untuk orang-orang yang telah memberikan arti dalam perjuangan hidup penulis:

Ayahanda terkasih Bapak Dede Safangat (Alm) yang menghantarkan penulis ke pintu gerbang perkuliahan, namun tidak dapat menjemput penulis dalam keberhasilan mendapatkan gelar Sarjana Strata Satu ini. Ibunda terkasih (Dartem) yang telah sepenuh hati mencurahkan kasih sayangnnya kepada penulis dan tak henti-hentinya mendukung penulis baik materiil maupun immaterial serta memotivasi penulis dengan moral dan spiritual. Terima kasih atas do'a dan restu kalian selama ini, sehingga penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini.

Kakak satu-satunya Dodi Setiawan yang selalu memberikan penulis motivasi dan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini. Karya ini penulis dedikasikan untuk kalian supaya menjadi cerminan bahwa dalam mendapatkan sesuatu diperlukan usaha yang sungguh-sungguh disertai dengan do'a.

MOTTO

“there is no limit of struggling”

Tidak ada batasan dari perjuangan.

ABSTRAK

Nama: **Maelina, 131311002**. Judul: Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil Perspektif Dakwah (Studi Kasus di KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang). Penelitian ini fokus terhadap Baitul Maal di KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang. Tujuan dari judul skripsi diatas yaitu untuk mengembangkan BMT Taruna Sejahtera khususnya pada Baitul Maalnya, karena di BMT Taruna Sejahtera Baitul Maal yang diberikan atau disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan itu jumlahnya tetap, tidak naik atau tidak turun. Sehingga perlu adanya pengembangan agar jumlah Baitul Maal di BMT Taruna Sejahtera bisa bertambah.

BMT terdiri dari *Baitul Maal* dan *Baitut Tamwil* dimana *Baitul Maal* lebih mengarah kepada zakat, infaq, dan shadaqah sedangkan *Baitut Tamwil* lebih mengarah kepada simpanan dan pinjaman. Di antara keduanya *Baitul Maal* dan *Baitut Tamwil* harus seimbang di dalam suatu BMT, akan tetapi pada kenyataanya di BMT Taruna Sejahtera lebih mengarah kepada *Baitut Tamwil* daripada *Baitul Maal*, dan *Baitul Maal* yang ada di BMT Taruna Sejahtera berasal dari pengelola bukan dari nasabah sehingga kemungkinan untuk bertambah sangat sulit. Oleh karena itu agar *Baitul Maal* di BMT Taruna Sejahtera bisa bertambah maka pengelola BMT Taruna juga harus bertambah. Maka dibutuhkan strategi agar BMT bisa berkembang kemudian mempunyai pengelola baru. Berangkat dari latar belakang tersebut penulis tertarik untuk membahas bagaimana strategi pengembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* di KSPS BMT Taruna Sejahtera dan apa saja faktor pendukung dan penghambat perkembangan BMT Taruna Sejahtera serta bagaimana perspektif dakwah pengembangan BMT Taruna Sejahtera.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat kualitatif karena lebih menekankan kepada analisis bukan prosedur statistik. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data

menggunakan teknik analisis data kualitatif dengan menggunakan pola pikir induktif yang berangkat dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang bersifat empiris.

Hasil dari penelitian yang penulis lakukan adalah bahwa BMT Taruna Sejahtera mempunyai 5 strategi untuk mengembangkan BMT tersebut, strateginya yaitu: pengembangan Sumber Daya Manusia, strategi pemasaran, pelayanan yang baik, undian berhadiah, dan evaluasi. Faktor pendukung dari pengembangan BMT Taruna Sejahtera yaitu: semangat sumber daya yang terarah, modal sebagai jalanya usaha, dan MSDM yang baik. Faktor penghambat berkembangnya BMT Taruna Sejahtera yaitu: adanya target yang terlalu tinggi, pembiayaan bermasalah, adanya BMT lain, cenderung menggunakan Baitut Tamwil daripada Baitul Maal, dan kurangnya pengetahuan SDM di BMT Taruna Sejahtera. Lalu, dalam perspektif dakwah pengembangan BMT Taruna Sejahtera yaitu mengajak masyarakat agar tetap berada di jalan Allah SWT melalui 4 cara: melaksanakan shalat dhuha, belajar mengaji setiap satu minggu sekali, selalu mengenakan hijab bagi perempuan, dan memberikan 2,5% gajinya untuk berzakat.

Jadi semakin banyak pengelola yang ada di BMT Taruna Sejahtera maka akan semakin banyak juga Baitul Maal yang bisa disalurkan ke masyarakat yang membutuhkan. Sehingga antara Baitul Maal dan Baitut Tamwil di BMT Taruna sejahtera kemungkinan besar bisa seimbang.

Key Word: Strategi, Baitul Maal, Baitut Tamwil

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
PERSEMBAHAN.....	viii
MOTTO.....	ix
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
LAMPIRAN.....	xvii
BAB I	PENDAHULUAN..... 1
	A. Latar Belakang Masalah 1
	B. Rumusan Masalah..... 15
	C. Tujuan Penelitian 15
	D. Manfaat penelitian 16
	E. Tinjauan Pustaka..... 16
	F. Metode Penelitian Skripsi 20
	G. Sistematika Penulisan Skripsi 24
BAB II	STRATEGI PENGEMBANGAN, KSPS, BMT, DAN
	DAKWAH PERSPEKTIF TEORITIS..... 27
	A. Strategi..... 27

1.	Pengertian strategi..	27
2.	Tujuan strategi..	28
B.	Pengembangan.	32
1.	Pengertian pengembangan	32
2.	Pengembangan sumber daya manusia. .	34
3.	Macam-macam pengembangan sumber daya manusia.....	36
C.	KSPS BMT	38
1.	Pengertian KSPS BMT .	38
2.	Fungsi BMT	41
3.	Prinsip Operasi BMT	42
4.	Akad dan Produk BMT	45
5.	Peranan BMT	47
6.	Prinsip Dasar BMT	49
7.	Badan Hukum BMT	49
8.	Rekomendasi Pengembangan BMT	50
9.	BMT sebagai lembaga keuangan syariah	51
10.	Strategi pengembangan BMT	54
11.	Faktor pendukung dan penghambat pengembangan BMT	56
D.	Dakwah.	59
1.	Pengertian dakwah .	59
2.	Tujuan dakwah.	60
3.	Macam-macam dakwah ...	62

4. Unsur-unsur dakwah 63
5. Metode dakwah 67

**BAB III STRATEGI PENGEMBANGAN BAITUL MAAL
WAT TAMWIL D KSPS BMT TARUNA
SEJAHTERA..... 69**

- A. Profil BMT Taruna Sejahtera 69
 1. Sejarah Singkat BMT Taruna Sejahtera 69
 2. Visi dan Misi BMT Taruna Sejahtera ... 71
 3. Struktur Organisasi. 73
 4. Ketentuan Pembiayaan di BMT Taruna Sejahtera..... 74
 5. Prosedur Umum Pembiayaan 75
 6. Keuntungan Menjadi Anggota BMT Taruna Sejahtera..... 86
 7. Kunci Sukses mencapai Target BMT Taruna Sejahtera..... 86
 8. 7 Kunci Sukses Dunia Akhirat BMT Taruna Sejahtera..... 87
 9. Incentive Management System 88
- B. Strategi Pengembangan BMT Taruna Sejahtera 93
 1. Pengembangan Sumber Daya Manusia. 94
 2. Pemasaran 99
 3. Pelayanan yang baik.. 106

4. Undian berhadiah	107
5. Evaluasi.....	113
C. Fator Pendukung dan Penghambat Pengembangan BMT Taruna Sejahtera	114
1. Fator Pendukung Pengembangan BMT Taruna Sejahtera	114
a. Semangat Sumber Daya Manusia yang Terarah.....	114
b. Modal sebagai penunjang jalannya usaha.....	115
c. MSDM yang baik	116
2. Fator Penghambat Pengembangan BMT Taruna Sejahtera	117
a. Adanya target yang terlalu tinggi ...	117
b. Pembiayaan bermasalah	118
c. Adanya BMT lain	118
d. Cenderung menggunakan Baitut Tamwil daripada Baitul Maal	119
e. Kurangnya pengetahuan SDM di BMT Taruna Sejahtera	120

**BAB IV STRATEGI PENGEMBANGAN BAITUL
MAAL WAT TAMWIL PERSPEKTIF
DAKWAH DI KSPS BMT TARUNA
SEJAHTERA MIJEN SEMARANG..... 121**

A. Analisis Strategi Pengembangan BMT Taruna Sejahtera	121
B. Analisis Faktor Pendukung dan Penghambat Pengembangan BMT Taruna Sejahtera	131
C. Analisis Perspektif dakwah Pengembangan BMT Taruna Sejahtera	134

BAB V PENUTUP..... 143

A. Kesimpulan	143
B. Saran-saran..	144
C. Penutup.	145

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

LAMPIRAN

- I. Surat Ijin Riset
- II. Pedoman Wawancara dengan Objek Penelitian
- III. Surat Keterangan dari BMT Taruna Sejahtera Mijen
Semarang
- IV. Daftar Riwayat Hidup
- V. Pengesahan Ujian Komprehensif
- VI. Daftar Perincian Gaji dan Zakat BMT Taruna Sejahtera
September 2017
- VII. Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah. Operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah.

Disamping itu di tengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah, ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syiar Islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Sebagaimana diriwayatkan dari Rasulullah saw, *“kefakiran itu mendekati kekufuran”* maka keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat.

Di lain pihak, beberapa masyarakat harus menghadapi rentenir atau lintah darat. Maraknya rentenir di tengah-tengah masyarakat mengakibatkan masyarakat semakin terjerumus pada masalah ekonomi yang tidak menentu. Besarnya pengaruh rentenir terhadap perekonomian masyarakat tidak

lain karena tidak adanya unsur-unsur yang cukup akomodatif dalam menyelesaikan masalah yang masyarakat hadapi. Oleh karena itu, BMT diharapkan mampu berperan lebih aktif dalam memperbaiki kondisi ini.¹

Pasang surut perkembangan BMT di Indonesia tidak terlepas dari kendala yang dihadapi. Di antaranya yang paling krusial adalah landasan hukum yang belum jelas. Karena sebagian besar BMT memiliki badan hukum koperasi, maka secara legal tidak dapat menghimpun dana dari masyarakat langsung. BMT harus mensyaratkan keanggotaan bagi nasabah yang akan dilayani, atau menjadikan nasabah tersebut sebagai calon anggota selama beberapa waktu tertentu. Tidak saja sebagian calon nasabah menjadi enggan, tetapi juga menyebabkan masalah internal di dalam BMT karena setiap anggota mempunyai hak suara yang sama, bila BMT ingin dapat menghimpun dana dari masyarakat langsung, maka BMT harus berganti status hukum menjadi bank atau lembaga keuangan bukan bank, seperti modal ventura.²

Ada tiga faktor yang melandasi berdirinya BMT, yaitu: 1) *Faktor Filosofis*, gagasan pendirian BMT didasarkan pada kepentingan menjabarkan prinsip-prinsip ekonomi islam dalam praktik. Prinsip-prinsip ekonomi yang berasaskan

¹ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah (Deskripsi dan Ilustrasi)*, (Yogyakarta:EKONISIA, 2004), hlm.97

² Buchori Alma dan Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung:Alfabeta, 2009), hlm.17-18

katauhidan, keadilan, persamaan, kebebasan, tolong-menolong, dan toleransi menjadi kerangka filosofis bagi pendirian BMT di Indonesia. Selain itu, asas-asas muamalah seperti kekeluargaan, gotong royong, mengambil manfaat dan menjauhi mudarat serta kepedulian terhadap golongan ekonomi lemah menjadi dasar utama bagi kepentingan mendirikan BMT di Indonesia. 2) *Secara Sosiologis*, pendirian BMT di Indonesia lebih didasarkan pada adanya tuntutan dan dukungan dari umat Islam bagi adanya lembaga keuangan berdasarkan syariah. Seperti diketahui, umat Islam merupakan mayoritas penduduk Indonesia, tetapi belum ada lembaga keuangan berbasis syariah. Ide mendirikan BMT semakin mencuat ke permukaan pada awal 1990-an. 3) *Secara Yuridis*, pendirian BMT di Indonesia diilhami oleh keluarnya kebijakan pemerintah berdasarkan UU No. 7/1992 tentang Perbankan dan PP No. 72 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Bagi Hasil. Ketika bank-bank syariah didirikan di beberapa wilayah, BMT-BMT pun tumbuh dan subur mengikuti kebijakan pemerintah tersebut.³

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu Baitul Maal dan Baitut Tamwil. Baitul Maal lebih mengarah kepada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti: zakat, infaq, dan

³ Dr. Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta:Prenadamedia Group, 2015), hlm.316-317)

shadaqah. Sedangkan Baitut Tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.

Secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK sebagai lembaga primer karena mengemban misi yang lebih luas, yakni meneteskan usaha kecil. Dalam prakteknya, PINBUK meneteskan BMT, dan pada gilirannya BMT meneteskan usaha kecil. Keberadaan BMT merupakan representasi dari kehidupan masyarakat dimana BMT itu berada, dengan jalan ini BMT mampu mengkomodir kepentingan ekonomi masyarakat.

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup, ilmu pengetahuan atau materi maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.⁴

⁴ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah (Deskripsi dan Ilustrasi)* (Yogyakarta: EKONISIA, 2004), hlm.96

Secara konseptual BMT memiliki dua fungsi utama, yaitu berkaitan dengan Baitul Maal dan Baitul Tamwil. Secara bahasa *bait* adalah rumah sedangkan maal maksudnya harta, Baitul Maal berarti “House of Funds” atau “*House of Wealth*” rumah untuk menyimpan kekayaan, kegiatan batul maal menyangkut kegiatan dalam menerima titipan dana Zakat, Infaq, dan Shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Kedua, terkait dengan Baitul Tamwil, secara bahasa bait adalah rumah dan at-Tamwil adalah pengembangan harta. Baitul Tamwil melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha kecil melalui kegiatan pembiayaan dan menabung.⁵

Salah satu faktor penentu keberhasilan perusahaan adalah kinerja dan produktivitas karyawan. Setiap organisasi atau instansi dalam melaksanakan program yang diarahkan selalu berdaya guna untuk mencapai tujuan perusahaan. Salah satu caranya adalah meningkatkan kinerja karyawan. Agar karyawan itu dapat berkembang menjadi lebih baik didalam menjalankan tugasnya.

Latihan dan pengembangan karyawan (SDM) adalah usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, ketrampilan, dan kemampuan karyawan.

⁵ Buchori Alma dan Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung:Alfabeta, 2009), hlm.18

Pelatihan lebih berorientasi pada peningkatan kemampuan untuk melakukan pekerjaan yang spesifik, dan pengembangan lebih ditekankan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang. Alasan dilakukannya pelatihan dan pengembangan dapat meliputi: karyawan yang direkrut belum dapat melakukan pekerjaan dengan baik, adanya perubahan-perubahan dalam lingkungan kerja, untuk meningkatkan produktivitas, dan menyesuaikan dengan peraturan.⁶

Pengembangan karyawan dapat ditempuh baik secara formal maupun informal. Pengembangan secara formal, yaitu karyawan ditugaskan organisasi untuk mengikuti pendidikan atau latihan, baik yang dilakukan organisasi maupun yang dilaksanakan oleh lembaga-lembaga pendidikan atau pelatihan. Pengembangan secara formal dilakukan organisasi karena tuntutan organisasi masa kini ataupun masa datang, yang sifatnya non karier atau peningkatan karier seorang karyawan. Sedangkan pengembangan secara informal, yaitu karyawan atas keinginan atau usaha sendiri melatih dan mengembangkan dirinya dengan mempelajari buku-buku literature yang ada hubungannya dengan pekerjaan atau jabatannya. Pengembangan secara informal menunjukkan bahwa karyawan tersebut berkeinginan keras untuk maju dengan cara meningkatkan kemampuan kerjanya. Hal ini

⁶ Marihot Tua Efendi, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta:Grafindo, 2002), hlm.190

bermanfaat bagi organisasi karena prestasi kerja karyawan semakin besar, di samping efisiensi dan produktivitasnya juga semakin baik.

Peran pegawai yang strategik akan memfokuskan pada produktivitas perilaku pegawai dalam organisasi. Perilaku strategik adalah perilaku produktif yang secara langsung mengimplementasikan strategi organisasi. Lebih lanjut Heidrichman menjelaskan bahwa pengetahuan karyawan akan pelaksanaan tugas maupun pengetahuan umum yang mempengaruhi pelaksanaan tugas, sangat menentukan berhasil tidaknya pelaksanaan tugas dengan baik. Karyawan yang kurang memiliki pengetahuan yang cukup tentang bidang kerjanya (terlebih karyawan baru) akan bekerja tersendat-sendat. Pemborosan bahan, waktu, dan faktor produksi yang lain akan diperbuat oleh golongan karyawan yang belum memiliki pengetahuan cukup akan bidang kerjanya. Pemborosan-pemborosan ini, akan mempertinggi biaya pencapaian tujuan organisasi. Dengan kata lain pengetahuan karyawan harus diperbaiki dan dikembangkan agar mereka tidak berbuat sesuatu yang merugikan usaha-usaha pencapaian tujuan dengan sukses.

Dengan demikian, ketrampilan karyawan, merupakan salah satu faktor dalam usaha mencapai suksesnya pencapaian tujuan organisasi. Bagi karyawan-karyawan baru ataupun karyawan-karyawan yang menghadapi pekerjaan baru,

diperlukan adanya tambahan ketrampilan guna melaksanakan tugas-tugasnya dengan baik. Begitu pula, pengetahuan dan ketrampilan saja belumlah cukup untuk menjamin suksesnya pencapaian tujuan. Sikap karyawan terhadap pelaksanaan tugas, juga merupakan faktor kunci dalam mencapai sukses. Oleh karena itu, pengembangan sikap juga harus diusahakan dalam pengembangan karyawan. adanya perbedaan dalam objek pengembangan yaitu pengetahuan, ketrampilan maupun sikap karyawan akan membawa konsekuensi pada metode-metode pengembangannya.⁷

Dilihat dari segi spiritualnya semua pengelola BMT Taruna Sejahtera beragama islam, yang perempuan wajib memakai kudung. Apabila ada pengelola yang ketahuan tidak memakai kudung pada saat di luar kantor, maka langsung diputuskan hubungan kerja oleh pihak manager. Setiap hari jum'at jam 13.00 diadakan ngaji, dengan mendatangkan guru ngaji dari tahfidz, ngajinya sesuai kemampuan, ada yang masih iqra', dan ada juga yang sudah al-qur'an, tetapi apabila ada pengelola yang sudah al-qur'an dan bacaan makhroj hurufnya masih salah maka diulang kembali ke iqra'. Jadi ada tes di awal sebelum memulai mengaji.

Ada juga kegiatan bulanan rutinan, yaitu menonton film bersama di kantor, dengan tema film yang menyangkut

⁷ Dr. M. Kadarisman, *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2012), hlm.52-54

dengan BMT, semisal tentang ustadz-ustadz yang ceramah, namun kegiatan ini tidak rutin setiap bulan, terkadang bisa juga dua bulan sekali.

Di dalam BMT Taruna Sejahtera ada apresiasi buat para pengelola, yaitu apabila pengelola bisa mencapai target setiap tahunnya, maka akan diberangkatkan umroh, dalam satu tahun diberangkatkan 8 orang pengelola. Pemilihan siapa yang akan berangkat umroh itu dilihat dari peringkatnya, tetapi khusus untuk teller, mereka tidak mempunyai peringkat jadi pemilihannya melalui kocokan, siapa yang keluar namanya pada waktu dikocok maka dia lah yang akan berangkat umroh. Apabila tahun ini yang peringkat satu sudah berangkat umroh, dan tahun depan dia peringkat satu lagi, maka yang berangkat umroh yang peringkat di bawahnya, begitupun seterusnya. 8 orang tersebut diambil dari 2 manager cabang, 3 marketing, 1 admin audit, dan 2 teller.

Dilihat dari segi intelektual, pengelola BMT Taruna Sejahtera yaitu (1) marketing, dari berbagai jurusan apa saja, tetapi minimal SMA; (2) kepala cabang, untuk menduduki jabatan kepala cabang maka pengelola juga harus melewati proses yang panjang, seperti pernah menduduki jabatan manager, marketing, teller, bertahap dari jabatan yang paling bawah kemudian lama-kelamaan naik ke jabatan yang lebih tinggi; (3) teller, pada saat awal dibukanya BMT, untuk jabatan teller pernah distandarkan minimal D3, tetapi seiring

waktu berjalan aturan itu mulai tidak digunakan kembali karena menurut pihak manager tidak perlu sekolah tinggi yang penting kemampuan seorang teller terhadap komputer.

Dilihat dari segi skillnya kemampuan pengelola yang ada di BMT Taruna Sejahtera cukup memadai, tetapi bukan hanya itu saja yang dibutuhkan untuk menjadi seorang pengelola di BMT, yang terpenting adalah kejujuran. Seorang teller pada awal bekerjanya dia di uji coba selama 6 bulan dan menginduk di kantor utama mijen kemudian setelah dia sudah lancar maka baru ditempatkan di BMT dimana dia akan bekerja setiap harinya, tetapi masih menggunakan kas kecil. Menjadi seorang teller tidak perlu lulusan dari bidang ekonomi, dari bidang manapun bisa karena semua aplikasi komputer sudah di animasi, sudah diatur, sehingga seorang teller hanya memasukkan angka-angka saja, tidak perlu pemikiran yang khusus.

Marketing, proses awal bekerja menjadi marketing yaitu ditemani oleh pihak manager untuk terjun ke lapangan, itu jika marketingnya hanya satu atau dua, tetapi apabila marketing yang baru itu rombongan, maka diadakan pendidikan di kantor utama yaitu di ungaran, yang mengisi pendidikan tersebut yaitu audit dan ketua pengurus. Selain itu mereka juga mengiklankan surat kabar di Suara Merdeka. Cara menjadi seorang marketing agar mempunyai nasabah banyak yaitu cara yang pertama kita kenalkan proses simpan

pinjam BMT kepada orang terdekat, misalnya kepada keluarga, tetangga, saudara, kemudian nanti ke toko-toko kecil terdekat maka lama-kelamaan akan menyebar luas.

Dilihat dari segi emosional, seorang teller lebih stabil emosinya dibandingkan marketing. Emosional marketing naik turun, emosional akan naik pada saat akhir bulan dikarenakan kelalaian nasabah yang telat membayar hutang sehingga akan mempengaruhi kredit dan terjadilah kredit macet. Apabila ada seorang nasabah yang tidak membayar hutang satu bulan masih ditangani oleh marketing dengan mengambil uang haula angsuran, yaitu uang angsuran terakhir, nanti jika nasabah sudah membayar hutangnya maka uang itu masuk ke haula angsuran buat menutup yang kemarin diambil, tetapi jika telatnya sudah dua/tiga bulan maka manager turun tangan dan ancaman buat nasabah yaitu sertifikat yang sebagai jaminan akan naik ke ungaran, dengan itu nanti nasabah akan takut sehingga segera membayar.

Program-program pengembangan sumber daya manusia akan memberi manfaat kepada organisasi dan para karyawan itu sendiri. Perusahaan akan memperoleh manfaat berupa peningkatan produktivitas, stabilitas, dan fleksibilitas untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan yang selalu berubah. Bagi karyawan itu sendiri, dapat meningkatkan ketrampilan atau pengetahuan akan pekerjaannya. Pengembangan sumber daya manusia merupakan dasar bagi

seseorang untuk menduduki suatu jabatan yang lebih tinggi di perusahaan (promosi) atau dipindah tugasakan ke pekerjaan lain (mutasi). Oleh karena itu, pengembangan merupakan suatu kebutuhan bahkan sesuatu yang diharapkan oleh setiap orang dalam perusahaan.⁸

BMT akan bisa berkembang jika sumber daya manusianya berkembang, semakin baik sumber daya manusianya maka akan semakin banyak nasabah yang tertarik untuk melakukan transaksi di BMT tersebut, dengan adanya nasabah yang cukup banyak maka tidak memungkinkan BMT mampu menangani semua nasabah dalam satu BMT, oleh karena itu BMT tersebut harus berkembang, salah satu ciri BMT yang berkembang yaitu BMT harus mempunyai 3 kantor kas, yang masing-masing kantor harus mempunyai 3 marketing dan 1 teller, setiap tahunnya harus mencapai target 2M (1M tabungan dan 1M pembiayaan).

Di dalam BMT Taruna Sejahtera terdapat Baitul Maal dan Baitut Tamwil, pada awal berdirinya BMT Taruna Sejahtera baitul maalnya diperoleh dari masyarakat atau nasabah, tetapi karena jumlah yang sedikit, BMT cukup sulit untuk mengatasinya, karena jika disalurkan ke panti asuhan jumlahnya terlalu sedikit, dan apabila tidak disalurkan itu merupakan amanah, sehingga kurang lebih sudah 3 tahun ini

⁸ Prof. Dr. Wilson Bangun, S.E., M.Si., *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta:Penerbit Erlangga, 2012), hlm.201

Baitul Maal yang ada di BMT Taruna Sejahtera diambil dari gaji para pengelola, yang setiap bulannya diambil 2,5% untuk disalurkan ke panti asuhan, pengelola BMT Taruna Sejahtera keseluruhan di semua cabang ada 128 orang, dan setiap bulan bisa mendapatkan 12-13 juta dari gaji para pengelola. Sedangkan Baitut Tamwil di BMT Taruna Sejahtera terdiri dari tabungan dan pembiayaan. Rata-rata nasabah yang datang ke kantor setiap harinya ada 15 orang, dan lebih banyak nasabah yang menabung dari pada yang meminjam dana. Nasabah setiap harinya bisa menabung antara 5000-20000 rupiah. Sedangkan nasabah yang meminjam dana paling sedikit 500000 rupiah dan paling banyak bisa mencapai 150000000 rupiah. Uang yang nasabah tabungkan ke BMT akan disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan modal untuk usaha, nasabah yang menabung setiap tahunnya mendapatkan bagi hasil 5% dari tabungan mereka. Target tabungan setiap tahun bisa berubah, pada tahun 2013 target tabungan 200 juta, pada tahun 2014 naik menjadi 400 juta, tahun 2015 naik menjadi 500 juta, tahun 2016 naik menjadi 600 juta dan pada tahun 2017 ini tidak ada lagi target untuk tabungan, tetapi targetnya pindah menjadi target kredit atau pembiayaan, target pembiayaan mencapai 400 juta.

Dalam perkembangannya sekarang ini, ada dua jenis lembaga keuangan syariah yaitu lembaga keuangan syariah

yang berupa bank dan non bank. Lembaga keuangan syariah yang berupa bank terdiri dari Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah sedangkan lembaga keuangan syariah non bank antara lain berupa Asuransi Syariah, Baitul Maal Wat Tamwil, Unit Simpan Pinjam Syariah. Fungsi dasar dari lembaga keuangan syariah yaitu sebagai lembaga perantara atau intermediasi yang menghubungkan antara pihak-pihak yang kelebihan dana dengan pihak-pihak yang kekurangan dana.⁹

Perbankan syariah pada umumnya masih berada dalam satu atap dengan bank konvensional. Artinya, pembentukan bank syariah masih pada orientasi perluasan pasar dari bank konvensional itu sendiri. Perbedaan yang dikenal oleh masyarakat pengguna jasa bank masih terbatas pada istilah jasa banknya (bunga dan bagi hasil). Dari segi usaha perbankan, baik itu bank konvensional maupun bank syariah keduanya berorientasi pada profit agar bisa berkembang. Tetapi pada kenyataannya bank syariah belum berkembang seperti halnya bank konvensional. Oleh karena itu perlu adanya pengembangan Bank syariah agar Bank syariah khususnya BMT tetap bisa berjalan membangun

⁹ Heny Yuningrum, SE., M. Si, *Mengukur Kinerja Operasional BMT Pada Tahun 2010 Ditinjau dari Segi Efisiensi dengan Data Envelopment Analysis: Studi Kasus BMT Di Kota Semarang*, (Semarang: DIPA IAIN Walisongo Semarang, 2012), hlm.2-3

ekonomi daerahnya dan bisa menolong rakyat-rakyat kecil yang keuangannya berada pada tingkat menengah kebawah.

Oleh karena itu Penulis memutuskan untuk mengangkat judul Skripsi “**Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil Perspektif Dakwah Studi Kasus di KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang**”, karena Penulis sangat tertarik untuk meneliti bagaimana strategi pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil dalam segi dakwahnya.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi pengembangan KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang ?
2. Bagaimana faktor pendukung dan penghambat dalam mengembangkan KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang ?
3. Bagaimana perspektif dakwah dalam pengembangan KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang ?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan pokok masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang

2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam mengembangkan KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang
3. Untuk mengetahui perspektif dakwah dalam pengembangan KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang

D. Manfaat Penelitian

1. Secara umum dilakukanya penelitian ini yaitu untuk menyumbangkan pemikiran dalam khazanah keilmuan khususnya ilmu dakwah dan komunikasi
2. Secara khusus penelitian ini diharapkan dapat mengenalkan BMT pada kalangan masyarakat luas
3. Secara tidak langsung penulis menyampaikan melalui penelitian ini kelebihan-kelebihan sistem ekonomi syariah sebagai sistem ekonomi yang dianjurkan agama islam

E. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari kesamaan penulisan dan plagiat, maka penulis mencantumkan beberapa hasil penelitian yang ada kaitannya dengan rencana penelitian penulis. Diantara penelitian-penelitian tersebut adalah:

Pertama, Tesis berjudul “*Analisis Strategi Pengembangan pada Baitul Maal Wat Tamwil Amal Mulia*

Suruh Kabupaten Semarang” oleh Amprianto pada tahun 2016,¹⁰ di dalam penelitian ini menjelaskan bahwa faktor internal sebagai kekuatan pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil antara lain: 1) Tingkat familiaritas pengurus dan karyawan yang tinggi terhadap nasabah dan masyarakat sekitar. 2) Lokasi BMT yang strategis, 3) Brand image yang baik di masyarakat sekitar, 4) Efektifitas penggunaan modal, 5) Kepuasan pelanggan terhadap produk-produk yang ditawarkan. Adapun faktor internal sebagai kelemahan pengembangan BMT: 1) Anggota yang kurang memiliki ketegasan dalam menghadapi konsumen bermasalah, 2) Ruangan gedung sempit, 3) Masih terjadinya overlapping dalam pembagian tugas kerja, 4) Modal yang dimiliki oleh BMT tidak cukup besar, 5) Tidak semua anggota dapat menikmati produk yang diberikan. Adapun faktor eksternal untuk peluang pengembangan BMT antara lain: 1) Adanya pinjaman dari pemerintah maupun dari perusahaan lain, 2) Sebagian besar masyarakat sekitar berprofesi sebagai pedagang, 3) BMT menganut sistem bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global, 4) Peraturan pemerintah yang mendukung BMT, 5) Teknologi informasi yang digunakan untuk mendukung program pelayanan online. Adapun faktor eksternal untuk ancaman pengembangan BMT antara lain: 1)

¹⁰ Amprianto, *Strategi Pengembangan pada Baitul Maal Wat Tamwil Amal Mulia Suruh Kabupaten Semarang*, Tesis, (Semarang:Universitas Muhammadiyah Surakarta), 2016

Isu-isu negatif yang dapat menyebabkan penarikan dana nasabah, 2) Kenaikan harga BBM yang mempengaruhi biaya operasional BMT, 3) Peraturan pemerintah yang seringkali berubah-ubah, 4) Persepsi dan pengetahuan masyarakat tentang koperasi syariah yang masih rendah, 5) Biaya pengadaan dan pengembangan sistem online yang tinggi. Kemudian dari analisis faktor internal dan eksternal didapatkan tiga prioritas strategi yaitu: 1) Melakukan kerjasama dengan seluruh mitra untuk mendapatkan dukungan pendanaan. 2) Melakukan penetrasi pasar. 3) Meningkatkan kualitas pelayanan internal melalui training-training untuk berbagai bidang operasional.

Kedua, Tesis berjudul “*Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil Berdasarkan Analisis SWOT di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta*” Eko Bahtiar pada tahun 2016,¹¹ didalam penelitian ini terdapat beberapa temuan penting yaitu: 1) faktor internal dan eksternal BMT Ihsanul Fikri Yogyakarta memiliki 9 kekuatan, 3 kelemahan, 5 peluang, dan 8 ancaman. 2) strategi pengembangan yang dijadikan alternatif antara lain; a) Melakukan sosialisasi tentang konsep ekonomi syariah kepada masyarakat, b) Mengadakan kerjasama dengan masyarakat melalui sosialisasi di pengajian-pengajian, c) Mengadakan pertemuan anggota

¹¹ Eko Bahtiar, *Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil Berdasarkan Analisis SWOT di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta*, Tesis (Yogyakarta:UIN Sunan Kalijaga), 2016

setidaknya 4 bulan sekali, d) Mengadakan pelatihan karyawan dalam bidang retorika serta komunikasi pemasaran yang baik, e) Melakukan sosialisasi kepada masyarakat agar masyarakat mengetahui bedanya lembaga keuangan syariah dan konvensional, f) Menegakkan peraturan supaya menyeleksi setiap calon pembiayaan dengan ketat, g) Upayakan teknologi pendukung, h) Mempromosikan atau membuat produk-produk baru yang bisa menarik masyarakat pada masa ini, i) Membuka website untuk mempromosikan produk-produk dan keunggulan BMT Bina Ihsanul Fikri, j) Turun ke pasar serta ke tempat sentral ekonomi dengan mempertahankan nasabah yang sudah loyal, k) Menjalin hubungan kepada masyarakat sekitar BMT mayoritas muslim, l) Bekerjasama dengan pemerintah untuk mempromosikan tentang keuangan islam, m. Melakukan promosi besar-besaran melalui alat cetak dan elektronik

Ketiga, Skripsi berjudul “*Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau*” oleh Edi Saputra pada tahun 2014,¹² di dalam skripsi ini strategi yang dilakukan BMT Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau belum maksimal. Untuk itu perlu sosialisasi tindak lanjut dari pengurus BMT FASIH UIN Suska Riau supaya lebih dikenal sesuai dengan visi misi yang

¹² Edi Saputra, *Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau*, Skripsi (Riau:UIN Sultan Syarif Kasim), 2014

sudah ditetapkan, kemudian perlu adanya penambahan modal agar BMT FASIH UIN Suska Riau kedepan dapat berkembang dalam rangka membantu program pemerintah untuk mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah penulis lebih fokus membahas strategi pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil yang berkaitan dengan dakwah sedangkan penelitian yang telah disebutkan diatas lebih membahas kepada strategi pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil berdasarkan analisis SWOT dan faktor internal sebagai kekuatan & kelemahan strategi pengembangan Baitul Maal.

F. Metode Penelitian

1. Jenis penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat kualitatif, yakni penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya, tetapi penelitian yang dapat menunjukkan pada penelitian tentang kehidupan, riwayat, dan perilaku seseorang, di samping juga tentang peranan organisasi, pergerakan sosial, atau hubungan timbal

balik.¹³ Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan pengetahuan secara luas dan mendalam tentang strategi pengembangan KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang.

2. Sumber data

Bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dalam hal ini peneliti memperoleh data langsung dari BMT Taruna Sejahtera dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

3. Metode pengumpulan data

a. Observasi

Observasi merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan penelitian secara teliti, serta pencatatan secara sistematis (Arikunto, 2002). Menurut Kartoni (1980:142) pengertian observasi ialah studi yang disengaja dan sistematis tentang fenomena sosial dan

¹³ Anselm Straus, Juliet Corbin, *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif: Tatalangkah dan Teknik-teknik Teoritisasi Data* (Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2003), hlm.4

gejala-gejala psikis dengan jalan pengamatan dan pencatatan.¹⁴

Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini, yaitu mengamati secara langsung kegiatan pelaksanaan pengembangan BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang.

b. *Interview* atau wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara (interview) adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara (interviewer) dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai (interviewee) melalui komunikasi langsung. Dapat pula dikatakan bahwa wawancara merupakan percakapan tatap muka antara pewawancara dengan sumber informasi, dimana pewawancara bertanya langsung tentang suatu objek yang diteliti dan telah dirancang sebelumnya.¹⁵

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan *interview* secara mendalam terhadap pihak-pihak yang

¹⁴ Imam Gunawan, S.Pd., M.Pd., *Metode Penelitian Kualitatif :Teori & Praktik*, (Jakarta:Bumi Aksara, 2015),. Hlm.143

¹⁵ Prof. Dr. A Muri Yusuf, M.Pd., *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*, (Jakarta:Prenadamedia Group, 2014), hlm. 372

berkompeten dalam objek penelitian ini, yaitu: Manager BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang. Dengan data ini penulis mendapatkan gambaran umum tentang BMT Taruna Sejahtera, serta data mengenai pelaksanaan pengembangan BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang.

c. Dokumentasi

Menurut Bungin (2008:121) teknik dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian sosial untuk menelusuri data historis. Penggalan sumber data lewat studi dokumen menjadi pelengkap bagi proses penelitian kualitatif.¹⁶

Metode dokumentasi yang dilakukan adalah dengan mencari data-data dalam pembahasan penelitian ini, yang berupa arsip-arsip atau dokumen-dokumen kegiatan umum simpanan dan pembiayaan BMT Taruna Sejahtera. Metode ini digunakan untuk mengungkap dan mencari data yang berkaitan dengan pengembangan BMT Taruna Sejahtera.

d. Metode analisis data

Dalam menulis data, penulis menggunakan teknik analisis data kualitatif dengan menggunakan

¹⁶ Imam Gunawan, S.Pd., M.Pd, *Metode Penelitian Kualitatif:Teori & Praktik*, (Jakarta:PT Bumi Aksara, 2015), hlm. 177-178

pola pikir induktif yang berangkat dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang bersifat empiris kemudian data tersebut dipelajari dan dianalisis sehingga dapat dibuat suatu kesimpulan dan generalisasi yang bersifat umum.¹⁷ Teknik analisis induktif dimulai dengan data dikumpulkan, direduksi, diverifikasi dan diambil kesimpulan yang berlaku secara umum.

Analisis data dilakukan setelah pengumpulan data dianggap selesai. Pada tahap pertama dilakukan pengorganisasian data, yaitu mengelompokkan dan mengategorikan data sesuai dengan pedoman yang telah ditentukan. Kemudian data disusun dan selanjutnya dilakukan penafsiran dan kesimpulan.

G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam penulisan skripsi, maka penulis menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Pada bab ini berisikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat

¹⁷ Narbuko, dkk, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), hlm.70

penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : Strategi pengembangan, Koperasi Simpan Pinjam Syariah, Baitul Maal Wat Tamwil, dan Dakwah Perspektif Teoritis

Pada bab ini diuraikan kajian teoritis mengenai teori-teori yang menjadi landasan dalam kerangka pemikiran dalam penelitian. Bab ini membahas tentang pengertian strategi, pengertian pengembangan, pengertian koperasi simpan pinjam syariah, pengertian dakwah, macam-macam dakwah, metode dakwah, dakwah bil hal, Baitul Maal wat Tamwil.

BAB III : Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil di KSPS BMT Taruna Sejahtera.

Pada bab ini meliputi profil BMT Taruna Sejahtera, visi misi, struktur organisasi, produk BMT Taruna Sejahtera, strategi pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil, Faktor pendukung dan penghambat pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil

- BAB IV : Analisis Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil perspektif dakwah di KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang
- Pada bab ini diuraikan analisis strategi pengembananagan Baitul Maal Wat Tamwil, analisis Faktor pendukung dan penghambat pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil, analisis Perspektif dakwah pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil.
- BAB V : Bab penutup, memuat: kesimpulan, saran, dan kata penutup.

BAB II

STRATEGI PENGEMBANGAN, KSPS, BMT, DAN DAKWAH PERSPEKTIF TEORITIS

A. Tinjauan tentang strategi

1. Pengertian strategi

Kata strategi berasal dari kata *strategos* dalam bahasa Yunani merupakan gabungan dari *stratos* atau tentara dan *ego* atau pimpinan. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Menurut Marrus, strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.¹⁸

Strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan oleh manajemen, yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan sumber daya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah.¹⁹

Strategi juga berarti menciptakan penyesuaian di antara aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh sebuah

¹⁸ Marrus, *Desain Penelitian Manajemen Strategis*, (Jakarta:Rajawali Press, 2002), hlm.31

¹⁹ Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta:PT Asdi Mahasatya, 2004), hlm.339

perusahaan. Keberhasilan suatu strategi tergantung pada melakukan banyak hal dengan baik, tidak hanya beberapa, dan mengintegrasikannya. Jika tidak ada penyesuaian, tidak akan ada strategi khusus dan tidak ada sedikitpun kelanggengan.²⁰

2. Tujuan strategi

Porter (1979) berpendapat bahwa tujuan utama pembuatan strategi oleh perusahaan (yang didalamnya mencakup berbagai keputusan strategis) adalah agar perusahaan mampu menghadapi perubahan lingkungan dalam jangka panjang. Mintzberg (1991) memperluas konsep strategi dan mendefinisikan strategi dengan memperhatikan berbagai dimensi dari konsep strategi. Mintzberg menamakannya “*5 P's of strategy*”, yaitu:

a. *Strategi as a Plan*

Dalam hal ini terdapat dua karakteristik strategi yang sangat penting yakni pertama, strategi direncanakan terlebih dahulu secara sadar dan sengaja mendahului berbagai tindakan yang akan dilakukan berdasarkan strategi yang dibuat tersebut, kedua, strategi kemudian dikembangkan dan diimplementasikan agar mencapai suatu tujuan.

²⁰ A. Usmara, *Implementasi Manajemen Strategik: Kebijakan dan Proses*, (Yogyakarta: Amara Books, 2007), hlm.43

Strategi sebagai sebuah “*plan*” sesuai dengan rumusan strategi yang disampaikan oleh Gkueck, dimana menurutnya, “*Strategi is a unified comprehensive, and integrated plan designed to ensure that the basic objectives of enterprise are achieved*” (strategi merupakan suatu rencana yang terpadu, koprehensif dan terintegrasi yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan-tujuan pokok perusahaan dapat dicapai).

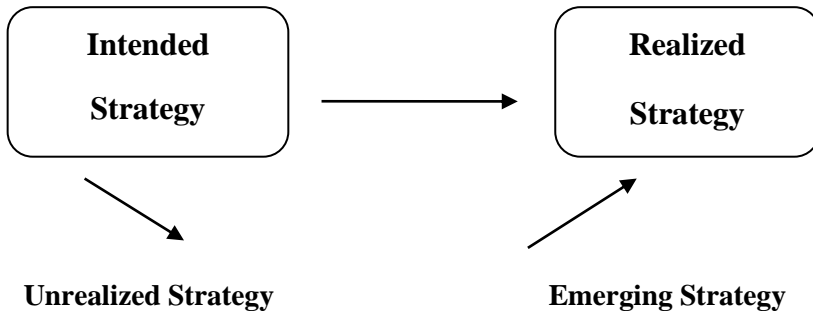
b. *Strategi as a Ploy*

Dalam hal ini strategi merupakan suatu maneuver yang spesifik untuk memberi isyarat mengancam kepada pesaing perusahaan. Misalnya keputusan yang dibuat oleh pemimpin pasar untuk memperbesar kapasitas pabrik tidak hanya merupakan strategi dalam arti sebuah “*plan*”, melainkan strategi ini juga akan menjadi “*ploy*” sehingga dapat menyurutkan minat pendatang baru potensial untuk memasuki industri bersangkutan karena pendatang baru tersebut misalnya tidak memiliki skala ekonomi yang sebanding dengan pemimpin pasar.

c. *Strategi as a Pattern*

Strategi sebagai sebuah pola menunjukkan adanya serangkaian tindakan yang dilakukan oleh manajemen dalam mengejar sebuah tujuan. Dalam hal

ini Mintzberg (1991) membagi strategi sebagai sebuah pola kedalam 5 kategori strategi, yaitu: *intended strategy*, *deliberate strategy*, *unrealized strategi*, *emerging strategy*, dan *realized strategy*. Berdasarkan poengamatan yang dilakukannya, Mintzberg menemukan fenomena bahwa strategi yang direncanakan perusahaan melalui proses perencanaan (*intended strategy*) yang diterjemahkan kedalam suatu tindakan startegi yang disengaja (*deliberate strategy*) sering kali berubah menjadi strategi yang tidak dapat direalisasikan (*unrealized strategy*) akibat terjadinya perubahan lingkungan perusahaan. Sebaliknya strategi yang tidak dimaksudkan sebelumnya dapat muncul menjadi alternative strategi (*emerging strategy*) yang apabila diimplementasikan perusahaan dapat menjadi strategi yang dapat direalisasikan (*realized strategy*).



d. *Strategi as apposition*

Dalam hal ini strategi menunjukkan berbagai keputusan yang dipilih perusahaan untuk memosisikan organisasi perusahaan di dalam lingkungan perusahaan. Menurut Ansoff (Doyle, 2000) perusahaan dapat meletakkan posisinya dalam *product-market matrik*.

Melalui penggunaan *product-market matrix*, perusahaan dapat mengembangkan 4 strategi yang menunjukkan posisi perusahaan, yaitu:

Intensifikasi pasar, strategi ini dipilih oleh perusahaan bila perusahaan memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui intensifikasi pasar dengan menjual produk yang saat ini dimiliki perusahaan ke pasar yang saat ini dilayani oleh perusahaan. Untuk meningkatkan volume penjualan dalam strategi ini, perusahaan biasanya menggunakan program promosi.

Pengembangan pasar, strategi ini ndipilih oleh perusahaan bila perusahaan memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui penjualan produk yang dimiliki perusahaan saat ini ke pasar sasaran yang baru.

Pengembangan produk, strategi ini dipilih oleh perusahaan bila perusahaan memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui penjualan

produk baru perusahaan ke pasar yang saat ini dilayani oleh perusahaan.

Diversifikasi, melalui strategi ini perusahaan memutuskan untuk melakukan peningkatan volume penjualan melalui penjualan produk baru ke pasar yang baru.

e. *Strategi as a Perspective*

Dalam hal ini strategi menunjukkan perspektif dari para strategist (pembuat keputusan strategis) di dalam memandang dunianya. Strategi merupakan pemikiran yang hidup di dalam benak pembuat keputusan strategis dan seperti halnya ideologi atau budaya kemudian berusaha untuk dijadikan nilai bersama di dalam organisasi.²¹

B. Tinjauan tentang pengembangan

1. Pengertian pengembangan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan.²² Secara definitif, pengertian pengembangan adalah sebagai penyiapan individu untuk memikul tanggung jawab yang berada atau yang lebih tinggi di dalam organisasi. Pengembangan biasanya

²¹ Ismail Solihin, *Manajemen Strategik*, (Bandung:Penerbit Erlangga, 2012), hlm.25-28

²² <https://kbbi.web.id>

berhubungan dengan peningkatan kemampuan intelektual atau emosional yang diperlukan untuk menunaikan pekerjaan yang lebih baik.²³

Pengembangan merupakan upaya memberi kemampuan kepada karyawan yang akan diperlukan organisasi di masa yang akan datang.²⁴ Pengembangan SDM adalah sebuah proses yang dilakukan untuk mengembangkan pengetahuan, keahlian, dan kemampuan pekerja, demikian juga dengan kompetensi-kompetensi yang dikembangkan melalui pelatihan dan pengembangan, pembelajaran organisasi, manajemen kepemimpinan, dan manajemen pengetahuan untuk kepentingan peningkatan kinerja²⁵

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 Pengembangan adalah kegiatan ilmu pengetahuan dan teknologi yang bertujuan memanfaatkan kaidah dan teori ilmu pengetahuan yang telah terbukti kebenarannya untuk meningkatkan fungsi, manfaat, dan aplikasi ilmu

²³ Danang Sunyoto, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta:Caps, 2012), hlm.145

²⁴ Kaswan, *Pelatihan dan Pengembangan untuk Meningkatkan Kinerja SDM*, (Bandung:Alfabeta, 2013), hlm.2

²⁵ Chris Rowley & Keith Jackson, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta:Rajawali Pres, 2012), hlm.88

pengetahuan dan teknologi yang telah ada, atau menghasilkan teknologi baru.

2. Pengembangan sumber daya manusia

Pengembangan SDM merupakan kegiatan yang harus dilaksanakan organisasi, agar pengetahuan, kemampuan, dan ketrampilan mereka sesuai dengan tuntutan pekerjaan yang mereka lakukan. Dengan kegiatan pengembangan ini, maka diharapkan dapat memperbaiki dan mengatasi kekurangan dalam melaksanakan pekerjaan dengan lebih baik, sesuai dengan perkembangan ilmu dan teknologi yang digunakan oleh organisasi.²⁶

Pengembangan sumber daya manusia adalah penyiapan manusia atau karyawan untuk memikul tanggung jawab lebih tinggi dalam organisasi atau perusahaan. Pengembangan sumber daya manusia berhubungan erat dengan peningkatan kemampuan intelektual yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan yang lebih baik. Pengembangan sumber daya manusia berpijak pada fakta bahwa setiap tenaga kerja membutuhkan pengetahuan, keahlian dan ketrampilan yang lebih baik. Pengembangan lebih terfokus pada kebutuhan jangka panjang dan hasilnya hanya dapat diukur dalam waktu jangka panjang. Pengembangan juga

²⁶ Dr. M. Kadarisman, *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2012), hlm.5

membantu para karyawan untuk mempersiapkan diri dalam menghadapi perubahan pekerjaan atau jabatan yang diakibatkan oleh adanya teknologi baru atau pasar produk baru²⁷

Pengembangan sumber daya manusia juga didefinisikan sebagai program pembelajaran yang disengaja dan dilaksanakan dalam waktu tertentu dengan tujuan antara untuk mengembangkan pengetahuan, kompetensi sikap, motivasi dan perilaku SDM dan tujuan akhirnya untuk mengembangkan kinerja SDM dan kinerja organisasi.²⁸

Pengembangan sumber daya manusia untuk jangka panjang adalah aspek yang semakin penting dalam organisasi atau perusahaan. Pengembangan sumber daya manusia dalam organisasi dapat mengurangi ketergantungan organisasi untuk menarik anggota baru atau karyawan baru. Pengembangan karyawan secara internal, maka lowongan pekerjaan dapat diisi secara internal pula. Pengembangan sumber daya manusia juga

²⁷ Sadli Samsudin, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Bandung:Pustaka Setia, 2006), hlm.107

²⁸ Dr. Wirawan, MSL, Sp.A., M.M., M.Si. *Manajemen Sumber Daya Manusia Indonesia*, (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada, 2015), hlm.193

merupakan suatu cara yang efektif guna menghadapi tantangan dan peluang yang dihadapi.²⁹

Pengembangan pegawai, merupakan kegiatan yang harus dilaksanakan oleh organisasi, agar pengetahuan, kemampuan dan ketrampilan pegawai sesuai dengan tuntutan pekerjaan yang mereka lakukan. Dengan kegiatan pengembangan pegawai tersebut, maka diharapkan dapat memperbaiki dan mengatasi kekurangan dalam melaksanakan pekerjaan dengan lebih baik, sesuai dengan perkembangan ilmu dan teknologi yang digunakan oleh organisasi. pengetahuan berkaitan erat dengan kecerdasan dan intelektual para pegawai, mengembangkan pengetahuan para pegawai berarti meningkatkan kemampuan dalam melaksanakan tugas.³⁰

3. Macam-macam pengembangan sumber daya manusia
 - a. Pengembangan sumber daya manusia secara makro adalah penting dalam rangka mencapai tujuan-tujuan pengembangan secara efektif. Pengembangan sumber daya manusia yang terarah dan terencana disertai pengelolaan yang baik akan dapat menghemat sumber daya alam, atau setidaknya pengolahan dan

²⁹ Dr.H. Burhanudin Yusuf, M.M., M.A., *Manajemen Sumber Daya Manusia di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada, 2015), hlm.135

³⁰ Dr. M. Kadarisman, *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2012), hlm.63

pemakaian sumber daya alam dapat secara berdaya guna dan berhasil guna. Demikian pula pengembangan sumber daya manusia secara mikro di suatu organisasi sangat penting dalam mencapai hasil kerja yang optimal. Baik secara makro maupun secara mikro pengembangan sumber daya manusia adalah merupakan bentuk investasi.³¹

- b. Pengembangan sumber daya manusia secara mikro, dalam arti di lingkungan suatu unit kerja (departemen atau lembaga-lembaga yang lain), maka sumber daya manusia yang dimaksudkan adalah tenaga kerja, pegawai atau karyawan. Sumber daya manusia atau karyawan di suatu lembaga ini juga sangat penting perannya dalam mencapai keberhasilan lembaga atau departemen yang dimaksud. Analog dengan uraian secara mikro, maka fasilitas yang canggih dan lengkap pun belum merupakan jaminan akan keberhasilan lembaga itu, tanpa diimbangi kualitas dari karyawan yang akan memanfaatkan fasilitas tersebut. Hal ini pun dapat di lihat misalnya, perusahaan-perusahaan asing yang hanya mempekerjakan beberapa orang saja, hasilnya lebih baik dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan

³¹ Prof. DR. Soekidjo Notoatmodjo, *Pengembangan Sumber Daya Manusia*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2015), hlm.11-12

nasional yang karyawannya lebih banyak dengan fasilitas yang lengkap pula. Jadi pengembangan sumber daya manusia secara mikro adalah suatu proses perencanaan pendidikan, pelatihan dan pengelolaan tenaga atau karyawan untuk mencapai suatu hasil optimal. Hasil ini dapat berupa jasa maupun benda atau uang. Dari batasan ini dapat disimpulkan bahwa proses pengembangan sumber daya manusia itu terdiri dari perencanaan, pendidikan dan pelatihan, pengelolaan.³²

C. Tinjauan tentang KSPS BMT

1. Pengertian KSPS BMT

Berdasarkan Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/IV/KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) memberikan pengertian bahwa Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS) atau koperasi jasa keuangan syariah adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah).

³² Prof. DR. Soekidjo Notoatmodjo, *Pengembangan Sumber Daya Manusia*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2015), hlm.7-8

KSPS adalah sebuah bentuk koperasi yang telah mendapat pengesahan oleh Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah yang sistem pengoperasiannya kurang lebih sama dengan koperasi konvensional, hanya saja menggunakan konsep syariah atau bagi hasil.

BMT adalah pendekatan dari Badan Usaha Mandiri Terpadu atau lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT merupakan pengembangan ekonomi berbasis masjid sebagai sarana untuk memakmurkan masjid. Keanggotaan dan mitra usaha BMT yakni masyarakat sekitar masjid, baik perorangan atau kelembagaan, sepanjang jelas domisili dan identitasnya. Bentuk kegiatan BMT menyerupai koperasi, tetapi harus berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam.³³

BMT merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu baitulmaal dan baitul tamwil. Baitulmaal lebih mengarah kepada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti: zakat, infaq, dan shodaqoh. Adapun baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi

³³ Dr. Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta:Prenadamedia Group, 2015), hlm315-316

masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam. Lembaga Keuangan ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan Bank Islam atau BPR Islam. Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (*ijarah*), dan titipan (*wadiah*). Karena itu, meskipun mirip dengan bank islam, bahkan boleh dikata menjadi cikal bakal dari Bank Islam, BMT memiliki pangsa pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang mengalami hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank.³⁴

BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang berfungsi ganda sebagai lembaga ekonomi dan lembaga sosial. Sebagai lembaga ekonomi BMT mengembangkan perekonomian umat dengan kelembagaan koperasi yang operasionalnya meminjam teknis operasional perbankan syariah. Sementara itu fungsi sosial BMT yaitu pengelolaan dan pengembangan *Baitul Maal*, sebagaimana telah dicontohkan dalam praktek masa Nabi SAW dan sahabat terutama era Umar bin Khattab. Dengan kedua fungsi itu, BMT mempunyai peranan dan fungsi yang sangat luas bahkan lebih luas

³⁴ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam (Tinjauan Teoritis dan Praktis)*, (Jakarta:Kencana, 2010), hlm.363

dari bank syariah sekalipun. Bank syariah terkait dengan aturan main sebagai Bank di bawah kendali dan pengawasan Bank Indonesia. Sedangkan BMT hanya terkait dengan komitmen moral sebagai institusi ekonomi syariah yang pro pada rakyat kecil dengan landasan ajaran islam.³⁵

Sebagaimana diatur dalam ketentuan perbankan dalam Undang Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, pasal 1 butir 7, yang di maksud dengan Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Sedangkan BMT merupakan lembaga keuangan non bank yang juga berlandaskan syariah dalam operasionalnya. Arti dari prinsip syariah itu sendiri sebagaimana disebutkan dalam ketentuan perbankan dalam Undang Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, pasal 1 butir 12 adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.

2. Fungsi BMT

³⁵ Jurnal Al-Mizan, Volume.10, Nomor 1, Juni 2014

- a. Penghimpun dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan kualitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit deficit (pihak yang kekurangan dana).
 - b. Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.
 - c. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.
 - d. Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
 - e. Sebagai satu lembaga keuangan mikro islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UMKMK tersebut.
3. Prinsip Operasi BMT
- Dalam menjalankan usahanya BMT menggunakan 3 prinsip, yakni:
- a. Prinsip bagi hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT.

- 1) *Al-Mudharabah*;
- 2) *Al-Musyarakah*;
- 3) *Al-Muzara'ah*;
- 4) *Al-Musaqah*;

b. Sistem jual beli

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut dengan ditambah *mark-up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana.

- 1) *Bai' al-Murabahah*;
- 2) *Bai' as-Salam*;
- 3) *Bai' al-Istisna*;
- 4) *Bai' Bitsaman Ajil*;

c. Sistem non-profit

Sistem yang disebut sebagai pembiayaan kebajikan ini merupakan pembiayaan yang bersifat sosial dan non-komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjaman saja, yaitu *Al-Qurdhul Hasan*.

d. Akad bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal dalam berbagai bentuk dengan perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian yang disepakati.

1) *Al-Musyarakah*;

2) *Al-Mudharabah*;

e. Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatanpinjam meminjam diantara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

1) *Pembiayaan al-Murobaha (MBA)*;

2) *Pembiayaan al-Bai' Bitsaman Ajil (BBA)*;

3) *Pembiayaan al-Mudharabah (MDA)*;

4) *Pembiayaan al-Musyarakah (MSA)*;

Untuk meningkatkan peran BMT dalam kehidupan ekonomi masyarakat, maka BMT terbuka untuk menciptakan produk baru. Tetapi produk tersebut harus memenuhi syarat:

a. Sesuai dengan syariat dan disetujui oleh Dewan Syariah

b. Dapat ditangani oleh sistem operasi BMT bersangkutan

c. Membawa kemaslahatan bai masyarakat³⁶

³⁶ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga euangan Syariah (Deskripsi dan Ilustrasi)*, (Yogyakarta:EKONISIA, 2004), hlm.101-103

4. Akad dan Produk BMT

a. Produk BMT

1) Produk pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh BMT pada dasarnya terdiri dari tiga model pembiayaan, yaitu dengan system bagi hasil, pembiayaan jual beli dengan keuntungan, dan pembiayaan kebajikan.

Pembiayaan dengan sistem bagi hasil terdiri dari dua bentuk, yaitu pembiayaan 100% tanpa campur tangan BMT dalam pengelolaan usaha yang disebut pembiayaan *mudharabah*, dan pembiayaan yang kurang dari 100% dengan pilihan BMT boleh ikut mengelola usaha atau boleh juga tidak ikut mengelola usaha, yang disebut pembiayaan *musyarakah*.

Pembiayaan jual beli dengan keuntungan terdiri dari dua bentuk, yaitu pembelian barang untuk nasabah dengan pembayaran dilunasi pada jangka waktu tertentu, yang disebut dengan pembiayaan *murabahah*, dan pembelian barang untuk nasabah dengan pembayaran dilakukan secara mencicil sampai lunas, yang disebut pembiayaan *baitubithaman ajil*.

Pembiayaan kebajikan merupakan pembiayaan yang dananya berasal dari titipan BAZIS. Oleh karena itu hanya diberikan kepada calon nasabah

yang memenuhi syarat menerima zakat, infak, dan shodaqoh. Pembiayaan kebajikan tidak dikenai biaya apapun, hanya diharuskan mengembalikan dalam jumlah semula karena merupakan titipan amanah.

2) Produk simpanan (penghimpun dana)

Dalam menjalankan usahanya, berbagai akad yang ada pada BMT mirip dengan akad yang ada pada BPR syariah. Adapun akad-akad tersebut yaitu pada sistem operasional BMT, pemilik dana menanamkan uangnya di BMT tidak dengan motif mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Produk penghimpun dana BMT sebagai berikut:

- a) Giro *Wadi'ah*, adalah produk simpanan yang bisa ditarik kapan saja. Dana nasabah dititipkan di BMT dan boleh dikelola. Setiap saat nasabah berhak mengambilnya dan berhak mendapatkan bonus dari keuntungan pemanfaatan dana giro oleh BMT. Besarnya bonus tidak ditetapkan dimuka, tetapi benar-benar merupakan kebijakan BMT. Namun, nominalnya diupayakan sedemikian rupa untuk senantiasa kompetitif. (Fatwa DSN-MUI No.01/DSN-MUI/IV/2000).
- b) Tabungan *Mudarabah*, dana yang disimpan nasabah akan dikelola BMT, untuk memperoleh

keuntungan. Keuntungan akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan nasabah, nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* dan BMT bertindak sebagai *mudarib*. (Fatwa DSN No.02/DSN-MUI/IV/2000)

- c) Deposito *Mudarabah*, BMT bebas melakukan berbagai usaha yang tidak bertentangan dengan Islam dan mengembangkannya. BMT bebas mengelola dana (*mudharib muthlaqah*), BMT berfungsi sebagai *mudharib* sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal*. ada juga dana nasabah yang dititipkan untuk usaha tertentu. Nasabah memberi batasan pengguna dana untuk jenis dan tempat tertentu. Jenis ini disebut *mudharabah muqayyadah*.

Untuk meningkatkan peran BMT dalam kehidupan ekonomi masyarakat, maka BMT seharusnya membuat inovasi produk-produk baru yang lebih luas seperti yang ada di Lembaga Perbankan Syariah.³⁷

5. Peranan BMT

³⁷ Dr. Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta:Prenadamedia Group, 2015), hlm.325-326

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islami. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen.
- b. 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.
- c. 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.
- d. 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 kekayaan nasabah dalam hal

golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.³⁸

6. Prinsip dasar BMT

- a. *Ahsan* (mutu hasil kerja terbaik), *thayyiban* (terindah), *ahsanu 'amala* (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai *salaam*: keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan
- b. *Barokah*, artinya berdaya guna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
- c. *Spiritual communication* (penguatan nilai *ruhiyah*)
- d. Demokratis, partisipatif, dan inklusif.
- e. Keadilan sosial dan kesetaraan gender, non-diskriminatif
- f. Ramah lingkungan
- g. Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya local, serta keanekaragaman budaya
- h. Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan dari dan lembaga masyarakat local.³⁹

7. Badan Hukum BMT

³⁸ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta:Kencana, 2010), hlm.364-365

³⁹Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta:Kencana, 2010), hlm.365-366

- a. KSM adalah kelompok swadaya masyarakat dengan mendapat surat keterangan operasional dan PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil)
 - b. Koperasi serba usaha atau koperasi syariah
 - c. Koperasi simpan pinjam syariah (KSPS)⁴⁰
8. Rekomendasi pengembangan baitul maal wat tamwil
- a. BMT seharusnya berkonsentrasi pada pengelolaan pinjaman-pinjaman kecil kepada usaha-usaha mikro dan kecil (dibawah Rp 50.000.000,-) pada nasabah yang membutuhkan jumlah pinjaman lebih besar sebaiknya mendapatkan pembiayaan dari bank.
 - b. BMT seharusnya menyelenggarakan program-program pelatihan bisnis atau kewirausahaan secara berkala bagi anggota-anggotanya (misalnya melalui pengajian dan rapat-rapat). Kegiatan ini akan membantu meningkatkan modal sosial yang diperlukan guna pengembangan lebih lanjut di Indonesia.
 - c. Departemen Koperasi seharusnya memprakasi kegiatan-kegiatan merancang dan mendanai program-program peningkatan kemampuan bagi BMT yang sesuai dengan sifat-sifat kelembagaannya yang unik dan tujuan sosialnya.
 - d. Upaya-upaya yang memberi inspirasi kepada masyarakat agar giat memecahkan masalah melalui cara-cara yang

⁴⁰ Dr. Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta:Prenadamedia Group, 2015), hlm.21

kreatif dan inovatif masih lemah. Kami mengusulkan agar departemen sosial dan dinas sosial mempertimbangkan penerbitan sebuah buku tentang pribadi usahawan-usahawan sosial. Menciptakan suatu penghargaan yang prestisius juga dapat meningkatkan kebanggaan dan kesadaran masyarakat terhadap usaha-usaha sosial.

- e. Departemen Koperasi seharusnya menghimpun pedoman informasi wilayah yang memuat keterangan mengenai BMT-BMT terkemuka. Versi elektronik (web site) juga dapat dipertimbangkan untuk meningkatkan akses terhadap informasi-informasi tersebut. Karena tidak semua BMT berhasil, kalangan BMT tidak mempunyai dana untuk melaksanakan upaya-upaya semacam ini.
 - f. Departemen Koperasi seharusnya memperjuangkan peran yang lebih besar bagi usaha-usaha sosial dalam pengembangan masyarakat.
 - g. Asosiasi-asosiasi BMT di daerah sebaiknya direformasi
 - h. BMT seharusnya memanfaatkan pengetahuan lokal dan modal sosial untuk memperluas bisnisnya
 - i. BMT harus menjamin nasabahnya aman
 - j. BMT dimasukkan ke dalam UU tentang Koperasi
 - k. Perlu ada UU khusus tentang BMT.⁴¹
9. BMT sebagai lembaga keuangan syariah

⁴¹ Dr. Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta:Prenadamedia Group, 2015), hlm.327-328

Lembaga keuangan syariah seperti KJKS dalam pengelolaannya jika dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional memiliki perbedaan secara prinsip dan nilai-nilai yang mendasari penciptaan produk dan jenis transaksi yang dilakukan (Kementrian KUKM, 2012). Kegiatan *tamwil* yang dilaksanakan oleh KJKS memiliki kesamaan dengan bank syariah, namun pangsa pasar KJKS lebih banyak melayani usaha mikro. KJKS memiliki perbedaan dengan bank syariah, dikarenakan adanya *kegiatan maal* yang bersinergi dengan *kegiatan tamwil*, sebagai upaya membangun karakter dan memberdayakan usaha ekonomi anggota. KJKS tidak hanya menjalin hubungan bisnis, tetapi juga sosial ekonomi dan kerohanian melalui pendidikan, pendampingan teknis manajemen dan kegiatan keagamaan anggota (Kementrian KUKM, 2012).

KJKS adalah Koperasi yang mengkhususkan diri pada usaha jasa keuangan syariah melalui kegiatan maal dan tamwil. KJKS melakukan kegiatan *maal* yaitu menghimpun dana ZISWAF untuk disalurkan dan didayagunakan bagi para *mustahiq/mauquf* akaih. Kegiatan sosial (*baitul maal*) yang dilakukan oleh KJKS merupakan upaya proteksi, atau jaminan sosial untuk menjaga proses pembangunan masyarakat miskin anggota atau calon anggota KJKS melalui usaha produktif menjadi pelaku usaha mikro. Jika KJKS sebagai *baitul maal* berfungsi sebagai lembaga sosial, maka KJKS sebagai *baitut*

tamwil berfungsi sebagai lembaga bisnis yang mencari keuntungan dengan konsep syariah (bagi hasil).

Kegiatan yang dijalankan KJKS sangat strategi, karena tidak saja bergerak dalam usaha simpan pinjam anggota/calon anggota di sektor keuangan, tetapi juga berperan langsung pada sektor riil melalui pembiayaan, piutang, sewa (ijarah), pinjaman kebajikan (qardh) dan produk lain sesuai syariah. Kegiatan baitut tamwil KJKS memiliki peran penting dalam menyebarkan ajaran islam pada lembaga keuangan. Dalam kegiatan bisnis tamwil tidak diperbolehkan memisahkan antara masalah-masalah duniawi dan agama, yang berimplikasi bahwa hukum Islam sebagai dasar untuk semua aspek kehidupan. Kegiatan baitut tamwil KJKS harus beroperasi dengan landasan Al-Qur'an dan As-Sunnah, baik dalam aktifitas transaksi bisnis dan perilaku bisnis harus sejalan dengan ajaran Islam(Kementrian KUKM, 2012).

KJKS tidak diijinkan melaksanakan kontrak berdasarkan peristiwa yang tidak pasti. Hubungan kontrak di KJKS, atau lembaga keuangan syariah lainnya tergantung pada sifat dari transaksi, bisa menjadi pembagian keuntungan (*mudharabah*), penyimpanan (*wadiah*), perusahaan patungan/kemitraan (*musyarakah*), jual-beli (*murabahah*), dan sewa guna usaha (*ijar*). Hubungan tersebut dalam lembaga keuangan konvensional hanya dikenal istilah kreditur-debitur. Prinsip lain yang diterapkan sesuai ajaran Islam adalah

kemitraan dan pembagian risiko. KJKS menawarkan pemilik dana (anggota sebagai investor/deposan) partisipasi dalam pembagian risiko bukan bunga tetap seperti pada deposito (konvensional). Risiko mencerminkan aset nyata dan produktif dengan tingkat peubah pengembalian terkait dengan kinerja aset. Keuangan Islam menggunakan konsep partisipasi, memanfaatkan dana berisiko berdasarkan pembagian laba-rugi, sehingga mendorong manajemen sumber daya lebih baik. KSPS sebagai lembaga keuangan berbasis syariah harus berkontribusi pada dimensi penciptaan etika, sosial dan moral yang meningkatkan kesetaraan dan keadilan bagi anggota dan calon anggota koperasi. KJKS memiliki tanggung jawab sosial terhadap kemiskinan dalam masyarakat islam, dan harus berkontribusi dalam upaya pengentasan kemiskinan dan pemberdayaan masyarakat (Kementrian KUKM, 2012).

10. Strategi pengembangan *Baitul Maal wat Tamwil*

Semakin berkembangnya masalah ekonomi masyarakat, maka berbagai kendala tidak mungkin dilepaskan dari keberadaan BMT. Oleh karena itu, perlu strategi yang jitu guna mempertahankan eksistensi BMT tersebut. Strategi tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Sumber daya manusia yang kurang memadai kebanyakan berkorelasi dari tingkat pendidikan dan pengetahuan. BMT dituntut meningkatkan sumber daya melalui pendidikan formal ataupun non-formal, oleh karena

- kerjasama dengan lembaga pendidikan yang mempunyai relevansi dengan hal ini tidak bisa diabaikan, misalnya kerjasama BMT dengan lembaga-lembaga pendidikan atau bisnis Islami.
- b. Strategi pemasaran yang *local oriented* berdampak pada lemahnya upaya BMT untuk mensosialisasikan produk-produk BMT di luar masyarakat di mana BMT itu berada. Guna mengembangkan BMT maka upaya-upaya meningkatkan teknik pemasaran perlu dilakukan, guna memperkenalkan eksistensi BMT ditengah-tengah masyarakat.
 - c. Perlunya inovasi. Produk yang ditawarkan kepada masyarakat relatif tetap, dan kadangkala BMT tidak mampu menangkap gejala-gejala ekonomi dan bisnis yang ada di masyarakat. Hal ini timbul dari berbagai sebab; *pertama*, timbulnya kekhawatiran tidak sesuai dengan syariah; *kedua*, memahami produk BMT hanya seperti yang ada. Kebebasan dalam melakukan inovasi produk yang sesuai dengan syariah diperlukan supaya BMT mampu tetap eksis di tengah-tengah masyarakat.
 - d. Untuk meningkatkan kualitas layanan BMT diperlukan pengetahuan strategi dalam bisnis. Hal ini diperlukan untuk meningkatkan profesionalisme BMT dalam bidang pelayanan. Isu-isu yang berkembang dalam bidang ini

biasanya adalah pelayanan tepat waktu, pelayanan siap sedia, dan pelayanan siap dana.

- e. Pengembangan aspek paradigmatik, diperlukan pengetahuan mengenai aspek bisnis Islami sekaligus meningkatkan muatan-muatan Islam dalam setiap perilaku pengelola dan karyawan BMT dengan masyarakat pada umumnya dan nasabah pada khususnya.
- f. Sesama BMT sebagai partner dalam rangka menegakkan ekonomi masyarakat, demikian antar BMT dengan BPR syariah ataupun bank syariah merupakan satu kesatuan yang berkesinambungan yang antara satu dengan lainnya mempunyai tujuan untuk menegakkan syariat Islam di dalam bidang ekonomi.
- g. Perlu adanya evaluasi bersama guna memberikan peluang bagi BMT untuk lebih kompetitif. Evaluasi ini bisa dilakukan dengan cara mendirikan lembaga valuasi BMT atau lembaga sertifikasi BMT. Lembaga ini bertujuan khusus untuk memberikan laporan peringkat kinerja kuartalan atau tahunan BMT di seluruh Indonesia⁴²

11. Faktor pendukung dan penghambat pengembangan baitul maal wat tamwil

- a. Faktor pendukung, yaitu:
 - 1) Sumber Daya Manusia (SDM) yang memadai;

⁴² Heri Sudarsono. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: EKONISIA, 2004), hlm. 108-109

- 2) Modal sebagai penunjang jalannya usaha;
 - 3) Manajemen yang harmonis dalam suatu lembaga;
 - 4) Komunikasi yang harmonis dalam suatu lembaga;
 - 5) Perangkat kerja yang menunjang kelancaran suatu usaha;
 - 6) Perangkat umum untuk melindungi eksistensi dan mengatur mekanisme kerja karyawan;
- b. Faktor penghambat, yaitu:

Dalam perkembangan BMT tentunya tidak lepas dari berbagai kendala, walaupun tidak berlaku sepenuh kendala ini di suatu BMT. Kendala tersebut sebagai berikut:

- 1) Akumulasi kebutuhan dana masyarakat belum bisa dipenuhi oleh BMT. Hal ini yang menjadikan nilai pembiayaan dan jangka waktu pembayaran kewajiban dari nasabah cukup cepat. Dan belum tentu pembiayaan yang diberikan BMT cukup memadai untuk modal usaha masyarakat.
- 2) Walaupun keadaan BMT cukup dikenal tetapi masih banyak masyarakat berhubungan dengan rentenir. Hal ini disebabkan masyarakat membutuhkan pemenuhan dana yang memadai dan pelayanan yang cepat, walaupun ia membayar bunga yang cukup tinggi. Ternyata ada beberapa daerah yang terdapat BMT masih ada rentenir, artinya BMT belum mampu

- memberikan pelayanan yang memadai dalam jumlah dana dan waktu.
- 3) Beberapa BMT cenderung menghadapi masalah yang sama, misalnya nasabah yang bermasalah. Kadang ada satu nasabah yang tidak hanya bermasalah di satu tempat tetapi di tempat lainjuga bermasalah. Oleh karena itu perlu upaya dari masing-masing BMT untuk melakukan koordinasi dalam rangka mempersempit gerak nasabah yang bermasalah.
 - 4) BMT cenderung menghadapi BMT lain sebagai lawan yang harus dikalahkan, bukan sebagai partner dalam upaya untuk mengeluarkan masyarakat dari permasalahan ekonomi yang ia hadapi. Keadaan ini kadang menciptakan iklim persaingan yang tidak Islami, bahkan hal ini mempengaruhi pola pengelolaan BMT tersebut lenih pragmatis.
 - 5) Dalam kegiatan rutin BMT cenderung mengarahkan pengelola untuk lebih berorientasi pada persoalan bisnis. Sehingga timbul kecenderungan kegiatan BMT bernuansa pragmatis lebih dominan daripada kegiatan yang bernuansa idealis.
 - 6) Dalam upaya untuk mendapatkan nasabah timbul kecenderungan BMT mempertimbangkan besarnya bunga di bank konvensional terutama untuk produk yang berprinsip jual beli. Hal ini akan mengarahkan

nasabah untuk berpikir *profit oriented* daripada memahami aspek syariah, lewat cara membandingkan keuntungan bagi hasil BMT dengan bunga di bank dan lembaga keuangan konvensional.

- 7) BMT lebih cenderung menjadi *baitut tamwil daripada baitul maal*. Dimana lebih banyak menghimpun dana yang digunakan untuk bisnis daripada untuk mengelola zakat, infaq, dan shadaqah.
- 8) Pengetahuan pengelola BMT sangat mempengaruhi BMT tersebut dalam menangkap masalah-masalah dan menyikapi masalah ekonomi yang terjadi di tengah-tengah masyarakat. Sehingga menyebabkan dinamisasi dan inovasi BMT tersebut kurang.⁴³

D. Tinjauan tentang dakwah

1. Pengertian dakwah

Dakwah secara bahasa berarti panggilan, seruan atau ajakan. Sedangkan secara istilah menurut Prof. Toha Yahya Oemar bahwa dakwah Islam sebagai upaya mengajak umat dengan cara bijaksana kepada jalan yang benar sesuai dengan perintah Tuhan untuk kemaslahatan di dunia dan akhirat.⁴⁴

⁴³ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: EKONISIA, 2004), hlm107-108

⁴⁴ Drs. Wahidin Saputra, M.A., *Pengantar Ilmu Dakwah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 1

Secara etimologis, dakwah berasal dari bahasa Arab, yaitu *da'a*, *yad'u*, *da'wan*, *du'a*, yang diartikan sebagai mengajak/menyeru, memanggil, seruan, permohonan dan permintaan. Sedangkan secara terminologis pengertian dakwah dimaknai dari aspek positif ajakan tersebut, yaitu ajakan kepada kebaikan dan keselamatan dunia akhirat. Menurut Nasarudin Latif menyatakan, bahwa dakwah adalah setiap usaha aktivitas dengan lisan maupun tulisan yang bersifat menyeru, mengajak, memanggil manusia lainnya untuk beriman dan mentaati Allah SWT sesuai dengan garis-garis akidah dan syariat serta akhlak Islamiah.⁴⁵

Dakwah adalah kegiatan menyampaikan peran yang berisi nilai, norma hukum agama (Islam) kepada obyek (individu, kelompok, masyarakat) agar mereka menjalankan ajaran agama dengan penuh kesadaran sehingga terwujud sistem sosial yang harmonis dan damai dan pada akhirnya mendatangkan kebahagiaan hidup didunia dan di akhirat.⁴⁶

2. Tujuan Dakwah

Tujuan dakwah secara global adalah agar manusia yang didakwahi itu bisa mendapatkan keselamatan dan

⁴⁵ M. Munir. S.Ag. M.A. dan Wahyu Ilahi, S.Ag. M.A., *Manajemen Dakwah*, (Jakarta:Prenada Media, 2006), hlm.17-20

⁴⁶ Ropingi El Ishaq, *Pengantar Ilmu Dakwah*, (Malang: Madani, 2016), hlm.10

kebahagiaan di dunia maupun di akhirat. Abdul Halim Mahmud mengemukakan rincian tujuan dakwah sebagai berikut:

- a. Membantu manusia untuk beribadah kepada Allah SWT sesuai dengan syariatnya. Pada mulanya ini adalah tugas Rasul, namun setelah beliau wafat tugas tersebut menjadi tugas para da'i yang menjadi pewaris nabi;
- b. Membantu manusia untuk saling mengenal satu sama lain dalam kehidupan mereka;
- c. Merubah kondisi buruk yang dialami kaum muslim menjadi kondisi yang lebih baik dan benar;
- d. Mendidik kepribadian muslim dengan pendidikan Islam yang benar;
- e. Menyediakan perumahan muslim dan pendidikan bagi mereka sesuai dengan metode dan manajemen yang Islami;
- f. Menyiapkan komunitas muslim yang berdiri atas dasar-dasar budaya dan moralitas islam;
- g. Berusaha mewujudkan Negara Islam yang berdasarkan syariat islam;
- h. Berusaha membebaskan tanah air Islam dari musuh-musuhnya dan kekuasaan mereka dan membebaskannya dari tradisi-tradisi peninggalan yang tidak islami;

- i. Berusaha mewujudkan persatuan Negara-negara Islam di dunia, kesatuan pemikiran dan budaya, kesatuan visi misi, kesatuan ekonomi yang saling melengkapi dan kesatuan politik;
 - j. Berusaha menyebarkan dakwah Islam di seluruh dunia.⁴⁷
3. Macam-macam dakwah
- a. Dakwah *bil lisan*, yaitu dakwah yang dilaksanakan melalui lisan, yang dilakukan antara lain dengan ceramah-ceramah, khutbah, diskusi, dan nasihat. dalam perkembangan berikutnya *dakwah bil lisan* dapat menggunakan teori komunikasi modern yang mengembangkan melalui publikasi penyiaran (*broadcasting publication*) antara lain melalui radio dan penyiaran;
 - b. Dakwah *bil hal*, yaitu dakwah dengan perbuatan nyata dimana aktivitas dakwah dilakukan dengan melalui keteladanan dan tindakan amal nyata, yaitu tindakan amal karya nyata yang dari karya nyata tersebut hasilnya bisa dirasakan secara konkret oleh masyarakat sebagai objek dakwah;

⁴⁷ Safroedin Halimi, M. Ag., *Etika Dakwah Al-Qur'an: Antara Idealitas Qur'ani dan Realitas Sosial*, (Semarang:Walisongo Press, 2008), hlm.36-37

- c. Dakwah *bil qalam*, yaitu dakwah melalui tulisan yang dilakukan dengan keahlian menulis di surat kabar, majalah, buku, maupun internet.⁴⁸
4. Unsur-unsur dakwah
- a. *Da'I* (pelaku dakwah)
Da'I adalah orang yang melaksanakan dakwah baik lisan, tulisan, maupun perbuatan yang dilakukan baik individu, kelompok, atau lewat organisasi/lembaga.
 - b. *Mad'u* (penerima dakwah)
Mad'u yaitu manusia yang menjadi sasaran dakwah, atau manusia penerima dakwah, baik sebagai individu maupun sebagai kelompok, baik manusia yang beragama islam maupun tidak, atau dengan kata lain manusia secara keseluruhan. kepada manusia yang belum beragama Islam, dakwah bertujuan untuk mengajak mereka untuk mengikuti agama Islam, sedangkan kepada orang-orang yang telah beragama Islam dakwah bertujuan meningkatkan kualitas iman, Islam, dan ihsan.
 - c. *Maddah* (materi dakwah)
Maddah dakwah adalah isi pesan atau materi yang disampaikan da'I kepada mad'u. dalam hal ini sudah jelas bahwa yang menjadi maddah dakwah

⁴⁸ Samsul Munir Amin, *Rekonstruksi Pemikiran Dakwah Islam*. (Jakarta: Amzah, 2008), hlm. 11-12

adalah ajaran Islam itu sendiri. Secara umum materi dakwah dapat di klasifikasikan menjadi empat masalah pokok, yaitu: akidah, syariah, mu'amalah dan akhlak.

Secara umum, Munir (2006:24) menyebutkan bahwa materi dakwah dapat diklasifikasikan menjadi empat masalah pokok, yaitu sebagai berikut:

1) Masalah akidah (keimanan)

Masalah pokok yang menjadi materi dakwah adalah akidah Islamiyyah. Aspek akidah ini yang akan membentuk moral (akhlak) manusia. Oleh karena itu, yang pertama kali dijadikan materi dalam dakwah Islam adalah masalah akidah atau keimanan.

2) Masalah Syari'ah

Hukum atau syariah sering disebut sebagai cermin peradaban. Syariah mengandung dan mencakup kemaslahatan sosial dan moral, maka materi dakwah dalam bidang syariah ini dimaksudkan untuk memberi gambaran yang benar, pandangan yang jernih, dan kejadian secara cermat terhadap hujjat atau dalil.

Materi dakwah yang menyajikan unsur syariah harus dapat menggambarkan atau memberikan informasi yang jelas dibidang hukum dalam

bentuk status hukum yang bersifat wajib, mubah (dibolehkan), sunnah (dianjurkan), makruh (dianjurkan supaya tidak dilakukan), dan haram (dilarang).

3) Masalah Mu'amalah

Islam memperhatikan aspek kehidupan sosial dalam porsi yang besar. Cakupan aspek muamalah yakni bagaimana cara manusia dalam hubungan bermasyarakat. Ibadah yang mengandung segi kemasyarakatan diberi ganjaran lebih besar dari pada ibadah yang bersifat perorangan.

4) Masalah akhlak

Akhlak secara bahasa mempunyai arti budu pekerti, perangai, dan tingkah laku atau tabiat. Materi akhlak diorientasikan untuk dapat menentukan baik dan buruk, akal, dan kalbu berupaya untuk menemukan standar umum melalui kebiasaan masyarakat. Pemakaian akal dan pembinaan akhlak mulia merupakan ajaran Islam. Ibadah dalam al Qur'an selalu dikaitkan dengan takwa, berarti pelaksanaan perintah Allah dan menjauhi larangan-Nya.

d. *Wasilah* (media dakwah)

Wasilah dakwah adalah alat yang digunakan untuk menyampaikan materi dakwah (ajaran Islam) kepada mad'u. Hazah Ya'qub membagi wasilah dakwah menjadi lima macam yaitu: lisan, tulisan, lukisan, audiovisual, dan akhlak.

e. *Thariqah* (metode dakwah)

Metode dakwah adalah jalan atau cara yang dipakai juru dakwah untuk menyampaikan ajaran materi dakwah Islam. Dalam menyampaikan suatu pesan dakwah, metode sangat penting perannya, karena suatu pesan walaupun baik, tetapi disampaikan lewat metode yang tidak benar, maka pesan itu bisa saja ditolak oleh si penerima pesan.

f. *Atsar* (efek dakwah)

Dalam setiap aktivitas dakwah pasti akan menimbulkan reaksi. Artinya, jika dakwah telah dilakukan oleh seorang da'I dengan materi dakwah, wasilah, dan thariqah tertentu, maka akan timbul *respond an efek* pada mad'u.

Atsar sering disebut *feed back* (umpan balik) dari proses dakwah ini sering dilupakan atau tidak banyak menjadi perhatian para da'I. kebanyakan mereka menganggap bahwa setelah dakwah disampaikan, maka selesailah dakwah. padahal, atsar sangat besar artinya dalam penentuan langkah-langkah dakwah

berikutnya. Tanpa menganalisis atsar dakwah, maka kemungkinan kesalahan strategi yang sangat merugikan pencapaian tujuan dakwah akan terulang kembali. Sebaliknya, dengan menganalisis atar dakwah secara cermat dan tepat, maka kesalahan strategi dakwah akan segera diketahui untuk diadakan penyempurnaan pada langkah-langkah berikutnya.⁴⁹

5. Metode Dakwah

Metode dakwah bisa dipahami sebagai cara atau teknik yang digunakan dalam berdakwah agar orang yang didakwahi itu mau menerima dakwah secara efektif. Teknik metodik yang digunakan dalam berdakwah bersifat fleksibel dan kontekstual sesuai dengan kondisi masyarakat di mana dakwah itu diterapkan.⁵⁰

⁴⁹ Ropingi El Ishaq, *Pengantar Ilmu Dakwah*, (Malang: Madani, 2016), hlm.21-35

⁵⁰ Safrodin Halimi, M. Ag., *Etika Dakwah Al-ur'an: Antara Idealitas ur'ani dan Realitas Sosial*, (Semarang: Walisongo Press, 2008), hlm.37

BAB III

STRATEGI PENGEMBANGAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL DI KSPS BMT TARUNA SEJAHTERA

A. Profil KSPS BMT Taruna Sejahtera

1. Sejarah singkat BMT Taruna Sejahtera

Krisis moneter tahun 1997-1998 yang mengakibatkan fluktuatif harga bahan makann dan input pertanian sejak pertengahan tahun 1997. Selama periode puncak harga krisis pangan di pasar ritel meningkat pada tingkat yang lebih tinggi hingga 3-25 kali lipat pertumbuhan harga sebelum krisis, telah mendorong sekelompok pemuda kota Ungaran untuk membentuk lembaga usaha yang bertujuan untuk meringankan beban rakyat kecil akibat himpitan ekonomi dampak krisis moneter. Sehingga pada tanggal 24 Agustus 1998 setelah peringstan kemerdekaan RI ke 53 telah berdiri lembaga usaha yang diberi nama koperasi warung taruna sejahtera dengan kegiatan usaha penyaluran sembako khususnya penjualan beras murah dan telah mendapatkan pengesahan badan hukum dari kementrian koperasi pengusaha kecil dan menengah kabupaten semarang No.: 007/BH/KWK.11.1/IX/1998 tanggal 23 september 1998.

Tetapi pada perkembangannya usaha tersebut tidak dapat berjalan dengan baik dan mengalami kerugian terus

menerus, sehingga pada tahun 2000 koperasi menutup usaha penyaluran sembako dan memilih focus pada usaha simpan pinjam dengan system syariah dengan tujuan untuk memberikan pelayanan penguatan modal usaha mikro dan kecil yang diberi nama BMT Taruna Sejahtera yang telah mendapatkan pengesahan Akte Perubahan Badan Hukum No.:019/BH/PAD/KDK/11.1/II/2000 tanggal 18 Februari 2000.

Usaha simpan pinjam dengan pola syariah diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi kemajuan koperasi, tetapi usaha tersebut belum dapat beroperasi dengan baik dan koperasi tidak mengalami pertumbuhan, sehingga pada awal tahun 2011 koperasi melakukan perubahan besar yang meliputi perubahan manajemen kepegawaian dengan menerapkan IMS (Incentive Menejemen System), perubahan system akuntansi dengan mengimplementasikan aplikasi core banking IBS realtime serta memperluas jaringan kerja dengan membuka kantor kas diseluruh wilayah kabupaten semarang. Pada saat yang bersamaan diterbitkan pula produk-produk baru BMT, dan telah mendapatkan pengesahan Akte perubahan Anggaran Dasar Koperasi Simpan Pinjam Syariah dari Gubernur Jawa Tengah No:035/PAD/XIV/IV/2015 tanggal 30 april 2015.

Perubahan dari pola operasional lama ke pola operasional baru membawa dampak pertumbuhan yang sangat pesat hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan simpanan yang semula pada tahun 2011 sebesar 2 milyar meningkat menjadi 50 milyar pada akhir tahun 2014, sedang pertumbuhan penyaluran pembiayaan yang semula pada akhir tahun 2011 sebesar 1,5 milyar tumbuh menjadi 35 milyar pada akhir tahun 2015 untuk 9.100 orang usaha ekonomi lemah. Sedangkan pertumbuhan asset yang semula pada awal tahun 2011 sebesar 3,9 milyar menjadi 55 milyar rupiah di akhir tahun 2015.

Disamping perubahan pola operasional, pada RAT tahun 2012 pada tanggal 27 april 2013 kantor pusat BMT Taruna Sejahtera yang semula masih kontrak di Jl.HOS Cokroaminoto No 416 ungaran pindah menempati gedung baru milik sendiri di *Jl.Gatot Subroto No.133 mutiara ungaran square kav.3 ungaran.*

2. Visi dan Misi BMT Taruna Sejahtera

a. Visi

Mewujudkan BMT Taruna Sejahtera sebagai Lembaga Keuangan Syariah yang mampu melayani kebutuhan Modal usaha bagi Anggota guna menunjang kesejahteraan bersama yang diridhoi Allah SWT.

b. Misi

- 1) Pemberdayaan Usaha Ekonomi Ummat khususnya ekonomi lemah di wilayah Jawa Tengah
- 2) Menyelenggarakan usaha Simpan Pinjam untuk melayani Anggota sesuai dengan prinsip-prinsip Koperasi
- 3) Menjalankan usaha Simpan Pinjam yang sesuai prinsip Syariah dengan Efektif, Efisien, dan Transparan⁵¹

⁵¹ Pedoman Operasional 2016 BMT Taruna Sejahtera, hlm.1-3

3. Struktur Organisasi BMT Taruna Sejahtera⁵²



⁵² Wawancara dengan Teller BMT Taruna Sejahtera Mba Dian pada tanggal 9 Agustus 2017

4. Ketentuan pembiayaan di BMT Taruna Sejahtera

a. Pembiayaan murabahah

Pembiayaan murabahah adalah akad jual beli barang pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli). Cara pembayaran dan jangka waktu disepakati bersama, dapat secara angsuran (*bai' bitsaman ajil*).

Adapun rukun murabahah yaitu:

- 1) Pihak yang berakad (penjual dan pembeli);
- 2) Obyek yang diakadkan (barang yang diperjual belikan dan harga);
- 3) Sighat/akad (serah terima).

b. Kebijakan pembiayaan

- 1) Pembiayaan dapat diberikan sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan memiliki landasan syariah yang jelas;
- 2) Pembiayaan harus didasarkan dengan prinsip hati-hati dan selalu memperhatikan “pembiayaan akan memberi manfaat pada yang menerima dan diyakini bahwa pembiayaan dapat dibayar kembali sesuai dengan perjanjian”;
- 3) Kebijakan mengenai jumlah pembiayaan harus memperhatikan pemanfaatan pembiayaan oleh calon nasabah, kemampuan calon nasabah untuk

membayar kewajiban, likuiditas BMT dengan memperhatikan cadangan cash primer dan sekunder.

- c. Persyaratan umum pembiayaan
 - 1) Anggota atau calon anggota di wilayah jangkauan BMT;
 - 2) Mempunyai usaha atau penghasilan tetap;
 - 3) Mempunyai simpanan aktif baik simpanan amanah maupun simpanan berkah yang sudah berjalan satu bulan;
 - 4) Tidak sedang menikmati pembiayaan BMT;
 - 5) Tidak memiliki tunggakan (pembiayaan bermasalah);
 - 6) Tidak pernah tersangkut masalah pidana;
 - 7) Memiliki karakter dan moral yang baik.
- 5. Prosedur umum pembiayaan
 - a. Syarat-syarat pembiayaan

Untuk menjaga kedisiplinan dan kepatuhan, bagi setiap pejabat pembiayaan BMT Taruna Sejahtera haruslah mengikuti langkah-langkah dan prosedur proses persetujuan pembiayaan yang meliputi:

 - 1) Permohonan pembiayaan;
 - 2) Permohonan pembiayaan berisi;
 - 3) Legalitas;
 - 4) Pembiayaan pabrik.

b. Insiasi

- 1) Pengumpulan informasi;
- 2) Calon debitur yang datang ke kantor BMT Taruna Sejahtera untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan, Account Officer dalam melakukan proses awal dan analisa terhadap calon debitur tersebut harus ekstra hati-hati;
- 3) Calon debitur yang kualifikasinya baik harus dicari dan ditemukan oleh AO haruslah proaktif mencari dan menemukan calon debitur pembiayaan agar pembiayaan yang disalurkan aman dan menghasilkan secara optimal;

4) Ta'aruf (perkenalan/ wawancara)

Dalam ta'aruf dipersiapkan dan dilakukan hal-hal:

- a) Cakupan materi penting dalam wawancara;
- b) Kelengkapan data pemohon;
- c) Penjelasan data pendukung;
- d) Pemeriksaan kembali kebenaran dan konsistensi data pemohon.

5) Menentukan calon debitur

Dari hasil ta'aruf dapat ditentukan calon debitur pembiayaan potensial menurut standar kualifikasi BMT Taruna Sejahtera, yang tidak dibawah standar kualifikasi BMT Taruna Sejahtera

c. Solisitasi

Dasar pelaksanaan solisitasi adalah untuk mengatahuo tentang kondisi usaha dan membicarakan hal-hal khusus yang menjadi perhatian BMT yang meliputi:

- 1) Eksistensi usaha;
- 2) Kebutuhan calon debitur;
- 3) Kemampuan membayar;
- 4) Resiko;
- 5) Jaminan.

d. Analisa pembiayaan

Faktor-faktor yang dianalisa sebagai dasar penilaian kelayakan untuk memberikan pembiayaan meliputi:

1) Kemauan (niat bayar)

AO harus memperoleh informasi yang benar terhadap calon debitur tentang:

- a) Akhlak, AO harus menghindari orang yang berperilaku boros dan tidak amanah
- b) Integritas, calon debitur yang mempunyai komitmen terhadap janji, waktu, tata nilai aturan, hutang dan ucapanya tidak menyimpang dari perbuatannya

2) Kemampuan membayar

AO harus mengetahui keberadaan dan kemampuan usaha calon debitur meliputi:

- a) Tujuan penggunaan usaha, AO harus mengetahui secara pasti tentang tujuan penggunaan dana oleh calon debitur;
- b) Analisa keberadaan usaha, AO harus menilai bahwa usaha yang dijalankan tidak bertentangan dengan nilai-nilai syariah dan tidak bertentangan dengan yuridis;
- c) Analisa kondisi usaha, untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan oleh calon debitur cukup baik, dalam arti hasil usahanya mampu untuk mencukupi kebutuhan keluarga dan menutupi biaya operasional usahanya dan ada kelebihan pendapatannya untuk mengangsur pembiayaan;
- d) Analisa kemampuan usaha dan manajemen, calon debitur harus mempunyai kemampuan mengelola usaha secara professional, tangguh dan ulet;
- e) Analisa keuangan, dalam mengelola usaha calon debitur harus mampu mengatur keuangan dengan baik, sehingga mampu mengumpulkan sebagian keuntungannya untuk mengangsur pembiayaan.

e. Jaminan

Jaminan adalah sebagai komplemen dalam perikatan muamalah setelah diyakini benar atas kelayakan usaha calon debitur. Fungsi jaminan dalam pembiayaan dapat dijadikan sumber terakhir penyelesaian/pelunasan pembiayaan.

Bentuk jaminan dibagi menjadi 4 yaitu:

- 1) Jaminan benda tak bergerak (tanah dan bangunan);
- 2) Jaminan benda bergerak (sepeda motor dan mobil);
- 3) Jaminan tak berwujud (tabungan dan deposito);
- 4) Jaminan tambahan (fiducia).

f. Prinsip –prinsip pemberian pembiayaan

- 1) Setiap pemberian persetujuan pembiayaan harus mendasarkan kepada analisa dan rekomendasi tertulis usulan putusan pembiayaan;
- 2) Dalam hal keputusan pembiayaan tidak sejalan dengan rekomendasi tertulis pembiayaan harus dijelaskna secara tertulis dan alasan apa yang mempertimbangkan dan meyakinkan pejabat pemutus pembiayaan yang bersangkutan.

g. Akad pembiayaan

- 1) Setiap pembiayaan yang telah disetujui dan disepakati oleh pemohon dengan BMT Taruna

Sejahtera, maka wajib dibuatkan akad secara tertulis;

- 2) Setiap akad pembiayaan yang dibuat BMT Taruna Sejahtera harus ditandatangani di kantor BMT oleh para pihak;

h. Proses realisasi pembiayaan

- 1) Proses realisasi pembiayaan adalah proses pencairan dana setelah mendapatkan persetujuan putusan pembiayaan oleh pejabat pemutus pembiayaan;
- 2) Pemeriksaan kepatuhan ketentuan intern dan ekstern yang berlaku yang menjamin perlindungan bagi BMT Taruna Sejahtera telah dipenuhi dan diselesaikan;
- 3) Dokumen pendukung pencairan
 - a) Berkas lengkap pembiayaan;
 - b) Putusan pembiayaan;
 - c) Akad pembiayaan;
 - d) Kwitansi realisasi pembiayaan;
 - e) Tanda setoran biaya administrasi dan asuransi;
 - f) Tanda setoran pelunasan (pembiayaan lama);
 - g) Kartu pembiayaan;
 - h) Pengikatan jaminan;
 - i) Penyerahan jaminan;

- j) Surat kuasa jual jaminan.
- i. Larangan dalam pembiayaan
 - 1) Pelaksanaan serah terima (akad pembiayaan) dilarang melalui kolektor (calo);
 - 2) Akad realisasi pembiayaan dilarang diwakilkan atau di kuasakan orang lain;
 - 3) Hasil pencairan realisasi pembiayaan dilarang di buku ke rekening simpanan amanah atau simpanan berkah atas nama nasabah, petugas, istri/suami petugas atau atas nama orang lain;
 - 4) Realisasi pembiayaan dilarang dinikmati atau digunakan oleh orang lain;
 - 5) Realisasi pembiayaan dilarang menggunakan jaminan orang lain;
 - 6) Petugas (AO//Kepala Ka/ManagerGM) dilarang mencairkan Fee Pabrik untuk kepentingan sendiri atau bersama-sama dalam satu kantor kas/cabang/utama;
 - 7) Pengelola, Karyawan, dan Karyawati dilarang menikmati realisasi pembiayaan selain pembiayaan pengelola BMT dan pembiayaan penyertaan modal atas nama sendiri;
 - 8) Pengelola, Karyawan, dan Karyawati dengan dananya sendiri dilarang menyetorkan angsuran pembiayaan nasabah;

- 9) Pengelola, Karyawan, dan Karyawati dilarang menikmati realisasi pembiayaan usaha atau konsumtif atas nama sendiri atau nama orang lain;
 - 10) Teller dilarang membayarkan atau melaksanakan pembukuan realisasi pembiayaan maupun setoran dan pelunasan yang tidak sesuai dengan ketentuan pembiayaan;
 - 11) Teller dilarang melaksanakan pembukuan akad ulang.
- j. Pemberian keringanan margin/ bagi hasil pembiayaan bermasalah

Pembiayaan bermasalah yang dimaksud adalah pembiayaan yang sudah menunggak dan terlambat di atas 7x atau pembiayaan yang sudah diklasifikasikan pembiayaan diragukan dan macet adalah sebagai berikut:

- 1) Pelunasan dengan pemberian keringanan margin/basil sebesar 2x margin/basil, pemberian keringanan margin/basil terlebih dahulu harus ada permohonan dari nasabah dan sudah mendapatkan persetujuan dari General Manager(GM) dengan cara GM menandatangani slip pelunasan pembiayaan;
- 2) Pelunasan dengan pemberian keringanan tanpa margin/basil, pemberian keringanan terlebih

dahulu harus ada permohonan dari nasabah dan harus sudah mendapatkan persetujuan dari Kantor Pusat (CEO) dengan cara CEO menandatangani pada slip pelunasan pembiayaan tanpa margin/basil;

- 3) Nasabah yang sudah mendapatkan fasilitas pemberian pelunasan dengan keringanan margin/basil, baik 2x margin/basil atau tanpa margin/basil tidak boleh diberi pembiayaan lagi;
- 4) pembiayaan dengan pemberian keinginan margin/basil dibawah ketentuan atau dibawah tarif margin/basil yang ditentukan, pemberian tersebut terlebih dahulu harus ada permohonan dari nasabah dan mendapatkan persetujuan putusan dari kantor pusat;
- 5) Pembaharuan pembiayaan dengan pemberian keinginan tanpa margin/basil, pemberian keringanan tersebut terlebih dahulu harus ada permohonan dari nasabah dan mendapatkan persetujuan putusan dari kantor pusat;
- 6) Nasabah yang sudah mendapatkan fasilitas pemberian pembaharuan pembiayaan dengan pembaharuan pembiayaan tanpa margin/basil apabila sudah lunas tidak boleh diberi pembiayaan lagi;

- 7) Pembaharuan pemboayaan dengan keringanan margin/basil dibawah ketentuan hanya boleh dimasukan ke Account Kantor Cabang masing-masing dan pembaharuan pembiayaan tanpa margin/basil hanya boleh dimasukan ke Account Kantor Cabang Utama;
 - 8) Nasabah yang sudah mendapatkan fasilitas pemberian pembaharuan pembiayaan tanpa margin/basil tidak boleh menunggak, apabila menunggak, maka Kantor Cabang Utama tidak diperbolehkan lagi mengajukan pembaharuan pembiayaan tanpa margin/basil.
- k. Ketentuan penagihan pembiayaan bermasalah

Yang dimaksud dengan pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang angsurannya tidak sesuai dengan akad/ perjanjian sehingga mengakibatkan tunggakan pembiayaan, pembiayaan bermasalah dapat di klasifikasikan menjadi 3, yaitu:

- 1) Pembiayaan kurang lancar adalah pembiayaan yang belum di bayar/ diangsur dan mengalami keterlambatan mulai 4 s/d 6 bulan;
- 2) Pembiayaan diragukan adalah pembiayaan yang belum dibayar/diangsur dan mengalami keterlambatan mulai 7 s/d 9 bulan;

- 3) Pembiayaan macet adalah pembiayaan yang belum dibayar/diangsur dan mengalami keterlambatan mulai dari 10 bulan keatas;
- 4) Pembiayaan diragukan dan macet ditampung dalam Account penagihan kantor cabang masing-masing, sedangkan untuk pembiayaan kurang lancar ikut account masing-masing AO;
- 5) Petugas penagihan disamping memperoleh gaji bulanan sesuai dengan ketentuan juga dapat memperoleh Fee atau incentive bagi yang berhasil menagih pembiayaan bermasalah;
- 6) Besarnya fee atau incentive bagi petugas penagihan adalah sebesar 15% dari pembiayaan macet, 10% dari pembiayaan diragukan dan 5% dari pembiayaan kurang lancar;
- 7) Pembukuan angsuran (bukan pelunasan) dari petugas penagihan untuk pembiayaan kurang lancar, diragukan, dan macet seluruhnya harus dibuku sebagai angsuran pokok, sedangkan untuk pelunasan selanjutnya sisanya di buku sebagai bagi hasil atau margin;
- 8) Nasabah yang telah melakukam pelunasan pembiayaan dari petugas penagihan tidak boleh diberi pembiayaan lagi atau pelunasan nasabah

melalui petugas pembiayaan tidak boleh diperpanjang atau perbaharui pembiayaanya;

- 9) Target yang harus dicapai oleh petugas penagihan minimal harus mengunjungi 20 orang dalam satu bulan dengan nilai sebesar Rp. 10.000.000,- atau satu tahun minimal sebesar Rp 120.000.000,-⁵³
6. Keuntungan menjadi anggota BMT Taruna Sejahtera
 - a. Kenyamanan dan ketentraman hati, karena Operasional BMT Taruna Sejahtera berdasarkan Syariah dengan sistem Bagi hasil;
 - b. Kemudahan dalam pelayanan, karena penyetoran, penarikan dan angsurandapat dilayani di tempat (Rumah, Toko, atau Pasar);
 - c. Anggota bisa mendapatkan fasilitas pembiayaan (Pinjaman) untuk memperkuat modal usaha;
 - d. Anggota dapat memperoleh informasi saldo pada setiap hari kerja melalui telepon atau HP.⁵⁴
 7. Kunci sukses mencapai target BMT Taruna Sejahtera

وَاسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ وَإِنَّهَا لَكَبِيرَةٌ إِلَّا عَلَى الْخَاشِعِينَ

Artinya: *Dan mintalah pertolongan (kepada Allah) dengan sabar dan (mengerjakan) salat. Dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyuk (Q.S Al-*

⁵³ Pedoman Operasional 2016 BMT Taruna Sejahtera, hlm. 68-87

⁵⁴ Pedoman Operasional 2016 BMT Taruna Sejahtera, hlm.3

Baqarah:45), (Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsir Al-Qur'an, 1971:32)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, mintalah pertolongan (kepada Allah) dengan sabar dan (mengerjakan) salat, sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar (Q.S Al-Baqarah:153), Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsir Al-Qur'an, 1971:38)

وَإِذَا سَأَلَكَ عِبَادِي عَنِّي فَإِنِّي قَرِيبٌ أُجِيبُ دَعْوَةَ الدَّاعِ إِذَا دَعَانِ فَلْيَسْتَجِيبُوا لِي وَلْيُؤْمِنُوا بِي لَعَلَّهُمْ يَرْشُدُونَ

Artinya: Dan apabila hamba-hamba-Ku bertanya kepadamu tentang Aku, maka (jawablah), bahwasanya Aku adalah dekat. Aku mengabulkan permohonan orang yang berdoa apabila ia memohon kepada-Ku, maka hendaklah mereka itu memenuhi (segala perintah) Ku dan hendaklah mereka beriman kepada-Ku, agar mereka selalu berada dalam kebenaran (Q.S Al-Baqarah:186), (Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsir Al-Qur'an, 1971:45)

8. 7 kunci sukses dunia akhirat BMT Taruna Sejahtera
 - a. Shalat Fardhu diawal waktu (Shalat berjamaah);
 - b. Shalat Dhuha;
 - c. Shalat Tahajud;
 - d. Membaca Al-Qur'an;
 - e. Bersedekah;
 - f. Umroh;

g. Meninggalkan dosa besar (menjauhi maksiat).⁵⁵

9. Incentive Management System (IMS)

Incentive Management System merupakan sistem pengelolaan penghargaan terhadap karyawan/karyawati BMT Taruna Sejahtera yang disosialisasikan pada tanggal 1 Oktober 2010 diberlakukan mulai tanggal 1 Januari 2011. Yang dimaksud dengan Incentive Management System adalah sistem pengelolaan jenjang karier dan penggajian dibidang pemasaran berdasarkan kemampuan dalam usaha mencapai Target pemasaran, dimana tiap petugas pemasaran bertanggung jawab terhadap pengelolaan dan pencapaian target pemasaran simpanan. Target pemasaran Pembiayaan dan Target Porto Folio Status (PFS).

Pencapaian Target pemasaran Simpanan, Target pemasaran Pembiayaan dan Target Pencapaian Porto Folio Status yang akan menentukan jenjang karier dan besarnya penghasilan masing-masing petugas pemasaran. Seorang petugas pemasaran disamping akan menerima Gaji Pokok, Tunjangan Jabatan, Tunjangan-tunjangan lainnya juga akan menerima Incentive pencapaian Simpanan dan Incentive pencapaian Pembiayaan.

Adapun Incentive pemasaran Simpanan sebesar 4,50% pertahun atau 0,375% per bulan dari pencapaian

⁵⁵ Pedoman Operasional 2016 BMT Taruna Sejahtera, hlm.7-8

penghimpunan Simpanan. Incentive Pembiayaan besarnya 4,50% pertahun atau 0,375% per bulan dari pencapaian target Pembiayaan dan Porto Folio Status kurang dari 2,00%.

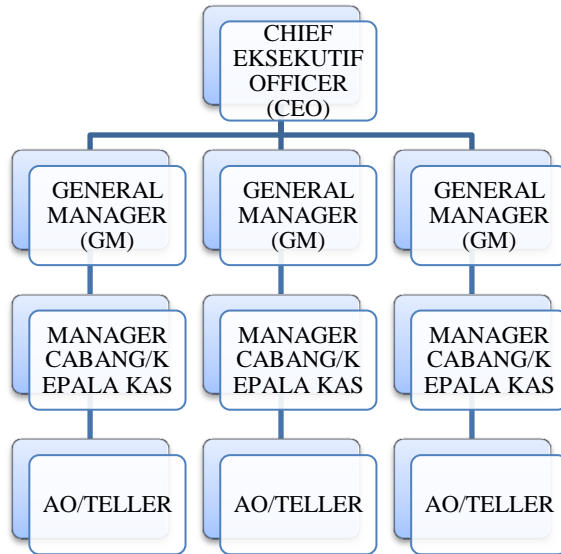
Pembagian Incentive untuk karyawan/karyawati dibagi sebagai berikut:

- a. Account Officer (AO) :0,200% dari Saldo Simpanan dan Pembiayaan,
Pinalty: 10,00% x Basil
- b. Manajer Cabang/ Kepala Kas :0,100% dari Saldo Simpanan dan Pembiayaan,
Pinalty: 5,00% x Basil
- c. General Manager : 0,050% dari Saldo Simpanan dan Pembiayaan,
Pinalty: 2,50 x Basil
- d. Chief Ekskutif Officer (CEO) : 0,025% dari Saldo Simpanan dan Pembiayaan,
Pinalty: 0,025% x Basil

Jenjang karier yang dapat dicapai oleh seorang petugas pemasaran sebagai berikut:

- a. Chief Ekskutif Officer (CEO);
- b. General Manager (GM);
- c. Manager Cabang atau Kepala Kas;
- d. Account Officer (AO).

Jenjang karier petugas pemasaran dan operasional serta struktur organisasi BMT Taruna Sejahtera sebagai berikut:



Adapun kriteria bagi petugas pemasaran untuk menduduki jenjang karier dibidang pemasaran adalah sebagai berikut :

a. Account Officer

Untuk dapat menjadi account officer seorang calon petugas pemasaran (trainee) harus dapat mencapai target pemasaran simpanan yang telah ditentukan dalam kurun waktu tertentu.

Target pemasaran simpanan yang harus dipenuhi adalah apabila seorang trainee dapat

mencapai target penghimpunan simpanan (tabungan/deposito)

- 1) Sebesar Rp 100.000.000, maksimal selama 3 bulan
- 2) Setiap bulan saldo simpanan naik minimal sebesar Rp 10.000.000

Target simpanan seorang AO sebesar Rp 400.000.000, target pembiayaan sebesar Rp 400.000.000, target tunggakan kurang dari 2,00%, dalam 1 tahun.

b. Kepala Kas

Kriteria yang harus dipenuhi oleh seorang AO untuk menjadi kepala kas adalah apabila dalam satu kantor cabang seorang AO mempunyai kriteria antara lain: menguasai pekerjaan, mempunyai integritas, mempunyaai loyalotas, mampu bekerja keras, mampu mencapai target yang telah ditentukan oleh manajemen dan ada formasi di kantor cabang.

Target kepala kas:

- 1) Target simpanan sebesar jumlah AO x Rp 400.000.000,- dan
- 2) Target pembiayaan sebesar jumlah AO x Rp 400.000.000,-
- 3) Jumlah AO minimal 2 orang
- 4) Porto Folio Status (PFS) kurang dari 2,00% dalam 1 kantor kas selama 1 tahun

c. Manager Cabang

Kriteria yang harus dipenuhi oleh seorang kepala kas untuk menjadi manager cabang adalah apabila seorang kepala kas mampu: menguasai pekerjaan, integritas, loyalitas, mampu bekerja keras mempunyai visi, mempunyai kebanggaan terhadap perusahaan, mempunyai komitmen, mempunyai motifasi dan mampu mencapai target yang ditetapkan oleh manajemen.

Target manager cabang:

- 1) Target simpanan sebesar jumlah AO x Rp 400.000.000,- dan
- 2) Target pembiayaan sebesar jumlah AO x Rp 400.000.000,-
- 3) Jumlah AO minimal 2 orang
- 4) Porto Folio Status (PFS) kurang dari 2,00% dalam 1 kantor kas selama 1 tahun

d. General Manager

Kriteria yang harus dipenuhi oleh seorang manager cabang untuk menjadi general manager adalah apabila seorang manager cabang mampu: menguasai pekerjaan, integritas, loyalitas, mampu bekerja keras mempunyai visi, mempunyai kebanggaan terhadap perusahaan, mempunyai komitmen, mempunyai motifasi dan mempunyai 1 atau lebih

kantor kas yang sudah mencapai target untuk ditingkatkan sebagai kantor cabang.

Target general manager:

- 1) Target simpanan sebesar jumlah AO x Rp 400.000.000,- dan
- 2) Target pembiayaan sebesar jumlah AO x Rp 400.000.000,-
- 3) Jumlah kantor cabang/ kantor kas minimal 3 kantor
- 4) Porto Folio Status (PFS) kurang dari 2,00% dalam satu wilayah kantor cabang utama selama satu tahun⁵⁶

B. Strategi Pengembangan BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang

Menurut manager BMT Taruna Sejahtera, BMT dikatakan berkembang jika BMT tersebut sudah memiliki anak cabang. Minimal mempunyai 3 kantor kas dimana kantor kas tersebut memiliki 3 marketing dan 1 teller. Setiap kantor kas harus mencapai target sampai 2M, yang mana 1M tabungan dan 1M pembiayaan. Jika di tengah jalan kantor kas tersebut tidak mencapai target maka BMT tersebut belum dikatakan berkembang. Maka kantor kas kembali ke kantor cabang awal. Kasir dikeluarkan dan marketing di kembalikan

⁵⁶ Pedoman Operasional 2016 BMT Taruna Sejahtera, hlm.20-23

ke kantor awal. Oleh karena itu strategi yang digunakan oleh BMT Taruna Sejahtera agar BMT Taruna Sejahtera dapat berkembang yaitu:

1. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia dikembangkan melalui cara pelatihan dan pendidikan yang diadakan oleh kantor pusat. Pelatihan dan pendidikan tersebut diadakan satu bulan sekali biasanya pada awal bulan, sumber daya manusia mendengarkan apa yang disampaikan oleh pemateri dan kemudian Tanya jawab. BMT Taruna Sejahtera biasanya mengirimkan satu atau dua anggotanya untuk mengikuti pelatihan dan pendidikan tersebut, setelah wakil dari BMT mengikuti pelatihan maka mereka menyalurkannya ke Sumber Daya Manusia lain yang ada di BMT Taruna Sejahtera yang tidak mengikuti pelatihan dan pendidikan di kantor pusat. Pemateri seringnya dari ketua pengurus yang bernama Bapak Yahsun S.E terkadang juga dari luar yaitu motivator (Bapak Usep dan Bapak Bandruzzan) tetapi setiap satu tahun sekali. Pelatihan dan Pendidikan tersebut antara lain membahas tentang:

- a. Prinsip-prinsip pengelolaan organisasi dan manajemen KSP
 - 1) Mengidentifikasi kebijakan organisasi dan manajemen KSP

- 2) Melaksanakan kebijakan organisasi dan manajemen KSP
 - 3) Melaporkan hasil pelaksanaan kebijakan organisasi dan manajemen KSP
- b. Menyusun perencanaan strategis
- 1) Merumuskan visi, misi, tujuan dan nilai-nilai KSP perspektif *balanced scorecard*
 - 2) Melakukan analisis lingkungan dan analisis SWOT KSP
 - 3) Menetapkan perencanaan strategis perspektif *balanced scorecard*
 - 4) Melaporkan hasil penyusunan perencanaan strategis
- c. Memberikan motivasi
- 1) Menyiapkan tindakan motivasi
 - 2) Menerapkan motivasi
 - 3) Mengevaluasi penerapan motivasi
- d. Melaksanakan pengendalian intern
- 1) Menyiapkan pelaksanaan pengendalian intern
 - 2) Melaksanakan pengendalian intern
 - 3) Menangani tindakan penyimpangan
 - 4) Melaporkan hasil pelaksanaan pengawasan intern
- e. Melakukan kontrak pinjaman/ pembiayaan dan peningkatan agunan

- 1) Merencanakan kontrak pinjaman/ pembiayaan dan peningkatan agunan
 - 2) Melaksanakan kontrak pinjaman/ pembiayaan dan peningkatan agunan
 - 3) Melaporkan hasil melakukan kontrak pinjaman/ pembiayaan dan peningkatan agunan
- f. Penilaian kesehatan KSPS
- 1) Merencanakan penilaian kesehatan
 - 2) Menghitung rasio penilaian tingkat kesehatan
 - 3) Merumuskan skor dan predikat penilaian tingkat kesehatan
 - 4) Melaporkan hasil kegiatan penilaian tingkat kesehatan
- g. Menganalisa program kerja dan rencana anggaran pendapatan dan biaya
- 1) Analisa *Common-Size*
 - 2) Analisa Trebd
 - 3) Anggaran Kas
 - 4) Analisa Sumber dan Penggunaan Kas
 - 5) Analisa Modal Kerja Netto
 - 6) Analisa Perubahan Hasil Usaha Kotor
- h. Mengamankan asset dan infrastruktur
- 1) Mempersiapkan pengamanan asset dan infrastruktur

- 2) Melaksanakan pengamanan asset dan infrastruktur
 - 3) Melaporkan hasil kegiatan pengamatan asset dan infrastruktur
- i. Melakukan kemitraan
 - 1) Merencanakan kemitraan
 - 2) Menegosiasikan kemitraan
 - 3) Melaksanakan kemitraan
 - 4) Melaporkan hasil kegiatan pelaksanaan kemitraan
 - j. Melakukan negosiasi
 - 1) Menyiapkan teknik negosiasi
 - 2) Melaksanakan negosiasi
 - 3) Melaporkan hasil kegiatan negosiasi
 - k. Melakukan presentasi
 - 1) Menyiapkan pekerjaan menyajikan presentasi
 - 2) Membuat bahan presentasi
 - 3) Menyampaikan presentasi

Dengan adanya pelatihan Sumber Daya Manusia diharapkan mampu menggali potensi para karyawan dan mengembangkan keterampilan yang mereka miliki, karena perusahaan tidak akan berkembang tanpa karyawan yang memiliki keterampilan dan minat kerja yang tinggi.

BMT Taruna Sejahtera juga mebiarkan atau mempersilahkan Sumber Daya Manusianya untuk memberikan pendapat pada saat Rapat, karena Sumber Daya Manusia juga berkontribusi dalam mengembangkan perusahaan atau sebagai roda penggerak suatu perusahaan. Dengan memberikan kesempatan kepada karyawan untuk menyalurkan ide mereka, berarti membiarkan karyawan tersebut berkembang dan mengembangkan potensi yang mereka miliki.

Selain itu BMT Taruna Sejahtera juga memberikan penghargaan kepada Sumber Daya Manusia yang mempunyai prestasi atau yang bisa mencapai target dalam satu tahun, penghargaananya yaitu sebuah tiket gratis berangkat umroh, karena pemberian penghargaan merupakan satu bentuk apresiasi yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawannya. Dengan adanya pemberian penghargaan kepada karyawan berprestasi, hal tersebut akan membuat karyawan lainnya termotivasi untuk dapat menjadi lebih baik dan lebih giat dalam bekerja. Hal tersebut akan memberi kontribusi besar terhadap perusahaan dalam mengembangkan perusahaannya.⁵⁷

⁵⁷ Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah, *Modul DIKLAT Pengelola/Manager KSP/USP*

2. Strategi pemasaran

Pemasaran yang dilakukan oleh marketing untuk menambah nasabahnya yaitu dengan cara jemput bola yang dipadu dengan sistem *excellent service*, artinya bahwa BMT dalam mencari dan menarik minat anggota dengan mempererat silaturrahim, yaitu pendekatan yang dilakukan dengan para petugas langsung mendatangi calon anggota ataupun yang sudah menjadi anggota di rumah atau di tempat usaha mereka (pasar) yang prioritaskan itu agar produk-produk yang dihasilkan dapat diterima masyarakat dan juga dapat membantu orang kecil dan menengah. Karyawan mendatangi masyarakat untuk mengenalkan produk-produknya. Strategi ini dilakukan agar masyarakat atau anggota merasa puas dan lebih terlihat akrab dengan karyawan sehingga tercipta rasa kekeluargaan dan keakraban dengan anggota. Strategi ini dapat dikatakan sangat efektif karena lembaga ini merupakan lembaga mikro yang bergantung pada dukungan masyarakat. Proses awalnya dari keluarga sendiri kemudian saudara nanti lanjut ke toko-toko terdekat dan pada akhirnya ke setiap toko yang sekiranya mudah dijangkau oleh marketing. Jadi tular menular dari satu orang ke orang yang lain.

Strategi Pemasaran di BMT Taruna Sejahtera juga memperhatikan unsur 4P yaitu: *Product* (Produk), *Place* (Tempat), *Price* (*Harga*), *Promotion* (Promosi)

a. *Product*, Segala sesuatu yang ditawarkan untuk memuaskan dan keinginan anggota. BMT Taruna Sejahtera memiliki produk yang bisa dijangkau segala lapisan masyarakat. Produknya antara lain:

- 1) Simpanan Amanah, Adalah simpanan anggota yang dapat melakukan penyetoran dan penarikan sewaktu-waktu pada jam kerja BMT sesuai kebutuhan anggota, yang dikelola secara halal sesuai syari'ah. Dana tersebut diperuntukan untuk membiayai berbagai macam usaha produktif dan konsumtif yang bermanfaat untuk kepentingan ummat.
- 2) Simpanan Berkah, Adalah simpanan berjangka anggota, merupakan investasi dengan waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan. Diperuntukan bagi anggota BMT yang ingin berinvestasi secara halal sesuai dengan syariah. Dana tersebut diperuntukan untuk membiayai berbagai macam usaha produktif dan konsumtif yang bermanfaat untuk kepentingan ummat, saldo minimal 5 juta.
- 3) Simpanan Berkah *Discounted*, Adalah simpanan berjangka anggota, merupakan investasi dengan

waktu 1,3,6 dan 12 bulan. Diperuntukan bagi anggota BMT yang ingin berinvestasi secara halal sesuai dengan syariah. Dana tersebut diperuntukan untuk membiayai berbagai macam usaha produktif dan konsumtif yang bermanfaat untuk kepentingan ummat.

4) Pembiayaan Manfaat, Adalah fasilitas pembiayaan (pinjaman) guna memenuhi kebutuhan modal anggota untuk usaha produktif maupun konsumtif yang dikelola secara halal sesuai syariah dengan akad murobahah (bai bithaman ajil) dan qordul hasan.

b. *Place*, Strategi lokasi yang dilakukan oleh BMT Taruna Sejahtera cukup baik dengan lokasi kantor dekat dengan pasar sehingga para penjual dipasar bisa ikut menjadi nasabah di BMT Taruna Sejahtera. Dan marketing bisa langsung terjun ke lapangan untuk mendatangi para nasabah yang ingin menabung ataupun membayar kredit. Sehingga nasabah yang sedang berjualan tidak bingung lagi jika ingin menabung sedangkan dia sedang berjualan mencari uang. Karena marketing yang datang ke nasabah bukan nasabah yang datang ke kantor. Hal ini sangat mempermudah nasabah untuk melakukan pembiayaan

atau simpanan di BMT, berbeda dengan Bank Konvensional yang harus datang ke kantornya.

- c. *Price*, harga atau bagi hasil yang ditawarkan untuk tabungan yaitu dengan porsi 65% nasabah dan 35% BMT, bedanya BMT dengan Bank Konvensional yaitu di BMT tidak ada biaya administrasi, dan uang tabungan tetap tidak berkurang tetapi bisa jadi bertambah walaupun sedikit. Sedangkan pembiayaan di BMT Taruna Sejahtera menggunakan plet murni bukan bunga menurun, kalau bunga menurun berkesan lebih murah tetapi ternyata nanti kalau kita nutup masih banyak plafonnya, contohnya plet murni semisal kita meminjam 10 juta dibuat 10 bulan dan sudah mengangsur 5 bulan berarti masih kurang separo hutangnya, hitungannya sama pokoknya kurang 5 juta, kalau bunga menurun kita mengangsurnya kelihatan lebih murah lebih ringan hanya 500 per bulan tetapi disaat kita mau menutup hutang kita yang masih separo itu jatuhnya tidak separo tidak 5 juta tetapi ada 7 jutaan, jadi unggulnya BMT dibanding Bank Konvensional menggunakan plet murni bukan bunga menurun, jadi seperti halnya orang meminjam uang sudah dikembalikan separo ya maka kurangnya tetap separo, tetapi pada bank konvensional tahunya nasabah bunganya 0, sekian-

sekian, tetapi nanti akhirnya pada saatnya mau menutup kekurangan hutangnya ternyata masih banyak. Kemudian di BMT Taruna Sejahtera tidak 100% menggunakan jaminan pada pembiayaan, hanya pinjaman tertentu saja yang memakai jaminan, dan kreditnya dibayar bulanan tidak harian. Harian berkesan lebih memberatkan seperti halnya rentenir. Ketentuan pengaturan pembiayaan dan bagi hasil:

- 1) Pembiayaan pabrik yang ada kerja sama, bar (pertama) maksimal Plafon Rp. 2.000.000,- dan pembiayaan berikutnya maksimal Rp 10.000.000,- tidak diwajibkan menggunakan jaminan,
 - a) Bagi hasil (mark up) minimal :2,50% flat per bulan
 - b) Biaya administrasi :3,00% dari plafon pembiayaan
 - c) Biaya asuransi jiwa pemb. & PHK : 1,00% dari plafon pembiayaan
- 2) Pembiayaan pabrik yang ada kerja sama, bar (pertama) maksimal Plafon Rp. 2.000.000,- dan pembiayaan berikutnya maksimal Rp 10.000.000,- menggunakan jaminan,
 - a) Bagi hasil (mark up) minimal :2,00% flat per bulan

- b) Biaya administrasi :3,00% dari plafon pembiayaan
 - c) Biaya asuransi jiwa pemb. & PHK : 1,00% dari plafon pembiayaan
- 3) Pembiayaan usaha dan umum, baru(pertama) maksimal Plafon Rp. 2.000.000,- dan pembiayaan berikutnya maksimal Rp. 10.000.000,- tidak diwajibkan menggunakan jaminan
- a) Bagi hasil (mark up) minimal :2,30% flat per bulan
 - b) Biaya administrasi :3,00% dari plafon pembiayaan
 - c) Biaya asuransi jiwa pembiayaan : 0,50% dari plafon pembiayaan
- 4) Pembiayaan baru (pertama) maksimal Plafon sampai dengan Rp. 10.000.000,- menggunakan jaminan
- a) Bagi hasil (mark up) minimal :1,80% flat per bulan
 - b) Biaya administrasi :3,00% dari plafon pembiayaan
 - c) Biaya asuransi jiwa pembiayaan : 10,50% dari plafon pembiayaan
- 5) Pembiayaan Rp. 10.000.000,- keatas diwajibkan menggunakan jaminan

- 6) Realisasi pembiayaan dengan Plafon samapi dengan Rp. 10.000.000,- harus ditandatangani minimal oleh dua orang petugas⁵⁸:

No	Pemutus	Perekomendasi	Pemrakarsa
A	Manager/kepala kas		Account officer
b	General manager		Account officer
c	Chief exsekutif officer		Manager/kepala kas

- d. *Promotion*, Media promosi atau pemasaran yang digunakan oleh BMT Taruna Sejahtera Gunungpati itu menggunakan media cetak, brosur, kalender, dan perorangan melalui marketing serta pemberian hadiah kepada anggota, dan calon anggota. Pembagian hadiah bagi nasabah yang sudah menjadi anggota yaitu adanya undian hadiah, jadi siapa yang beruntung maka dia yang mendapatkan hadiah tersebut, tetapi hadiah untuk calon anggota itu setiap nasabah yang baru menjadi anggota maka akan diberikan hadiah seperti payung, gelas dan lain sebagainya. Untuk brosur BMT menyebarkan brosur kepada orang yang sedang lewat disekitar BMT Taruna Sejahtera, jadi

⁵⁸ Surat Edaran tentang Kebijakanaksanaan dan Ketentuan Pembiayaan 2017

marketing berdiri di jalan kemudian jika ada motor atau mobil yang lewat maka diberikan brosur tersebut.

3. Pelayanan yang baik

Sumber daya manusia di BMT Taruna Sejahtera melayani nasabah dengan ramah tamah, setiap nasabah yang masuk dan keluar kantor diwajibkan untuk melakukan senyum, sapa, dan salam, begitu juga sumber daya manusia yang berada dikantor juga harus membalas senyum, sapa, dan juga salam dari nasabah tersebut. BMT Taruna Sejahtera berusaha melakukan pelayanan yang terbaik agar nasabah yang sudah pernah beroperasi di BMT Taruna Sejahtera bisa kembali lagi untuk melakukan operasioanl di BMT Taruna Sejahtera.

Pelayanan yang dilakukan BMT Taruna Sejahtera apabila ada kredit macet maka tidak langsung dimarahin atau di denda tetapi langkah pertama marketing menasehati nasabah agar segera membayar jika sudah jatuh tempo, apabila masih tetap tidak membayar, maka manager turun tangan ke lapangan untuk menagih pembiayaan yang harus dibayarkan oleh nasabah, apabila nasabah tersebut belum juga membayar maka pihak BMT mensurvey keadaan lokasi pekerjaan dan keadaan lingkungan rumah, apabila dalam kenyataannya usahanya tidak maju atau dikatakan bangkrut dan nasabah benar-

benar tidak mampu untuk membayar pembiayaan di BMT Taruna Sejahtera maka pihak BMT bisa memaklumi keadaan tersebut, oleh karena itu nasabah di mudahkan dalam hal pembiayaan, nasabah hanya di minta untuk membayar pembiayaan yang telah diberikan BMT kepada nasabah untuk modal awal usahanya, sedangkan bagi hasilnya tidak harus dibayar lagi, kemudian BMT tidak menuntut setiap bulannya harus membayar sekian rupiah, tetapi semampu nasabah bisa membayar pembiayaan berapapun. Jadi BMT sebisa mungkin memberikan pelayanan sebaik mungkin terhadap nasabah, karena fungsi dari BMT yaitu menolong rakyat kecil dan menengah dalam proses usaha bukan untuk menjadikan rakyat kecil semakin tertindas.

4. Undian berhadiah

BMT mempunyai cara tersendiri untuk menarik perhatian nasabah agar nasabah yang menabung atau melakukan transaksi di BMT Taruna sejahtera semakin menambah. Yaitu dengan cara diadakan undian berhadiah setiap satu tahun 2x, saldo tabungan minimal 1juta, dan tergantung kantor mana yang simpanannya kurang, jadi setiap kantor bisa mengusulkan kepada atasan jika ingin diadakan undian berhadiah dikantornya. Hadiah dari undian tersebut bisa berupa mobil ataupun sepeda motor. Selain itu juga pada saat ada nasabah yang baru

bergabung di BMT biasanya dikasih hadiah seperti payung, mangkuk, gelas dan lain-lain yang ada label BMT Taruna Sejahtera. Kemudian bagi nasabah yang mempunyai deposito besar maka biasanya dikasih hadiah yang harganya juga lumayan, seperti sepeda, dispenser dan lain-lain.

BMT melakukan undian berhadiah agar bisa menarik nasabah untuk menabung di BMT Taruna Sejahtera. Dengan demikian yang tadinya belum menabung di BMT Taruna Sejahtera kemudian mempunyai rasa ingin menabung di BMT Taruna Sejahtera karena jika menabung di BMT Taruna Sejahtera ada undian khusus untuk nasabah yang menabung.

Daftar nasabah yang mendapatkan undian berhadiah dari BMT Taruna Sejahtera periode januari-juni 2017:

Hadiah utama: mobil Toyota avanza

No	No Undian	Nama	Alamat
1	052799	Slamet Hanafi	Kel.Mangunsari 03/04 Gunung Pati

Hadiah I: 1 Buah Motor Yamaha Mio Soul GT

No	No Undian	Nama	Alamat
1	040342	Siyamti	Kupang Tegal 06/04 Ambarawa

Hadiah II: 1 Buah Motor Yamaha New Fino Sporty

No	No Undian	Nama	Alamat
1	190582	Siti Afifah	Rejowinangun 01/02 Bandarejo Boja

Hadiah III: 1 Buah Motor Yamaha Xride

No	No Undian	Nama	Alamat
1	028220	Nofiana.Amd	Jatisari Permai A3/3 02/09 Mijen

Hadiah IV: 1 Buah Motor Yamaha Mio M3

No	No Undian	Nama	Alamat
1	253452	Abdul Mutholib	Cikalan 01/05 Padaan Pabelan

Hadiah V: 1 Buah Emas Batangan 25 gr

No	No Undian	Nama	Alamat
1	031936	Marsa	Cikal 02/07 Tuntang

Hadiah VI: 5 Buah Emas Batangan 10 gr

No	No Undian	Nama	Alamat
1	094096	H.Sukardi	Lingkungan Lemahbang 02/05
2	071225	Badriyah	Dawung 05/02 Wonoyoso Pringapus
3	226582	Vira Binarni	Jl. Jagalan No.5 02/05 Ungaran Barat
4	145562	Nurul Faizah	Kp. Jetis 06/09 Gunungpati
5	168907	Aminatun	Gading 03/02 Tuntang

Hadiah VII: 10 Buah Emas Batangan 5 gr:

No	No Undian	Nama	Alamat
1	083751	Iing Rozikin	Dsn. Noloprayan Jatirejo
2	197712	Muhamad Basri	Dsn. Gundi 11/08 Suruh
3	022067	Yani Puji Lestari	Karang Tengah 02/01 Tuntang
4	243685	Sahid	Kauman Lor 03/02 Pringapus
5	194238	Muhamad Hisam	Jl. MT Haryono No.6 01/02 Ungaran
6	069060	Tri Biyah	Dsn. Krajan 05/02 Banyukuning
7	181749	Zuniarti	Kalitengah 05/02 Mranggen
8	195644	Rudi	Kutilangsari 05/06
9	148591	Sri Winarni	Tegalsari 06/05 Bandarjo Ung. Barat
10	227994	Utomo Gunarto	Jl. Setenan Barat No.7 Ungaran

Hadiah VIII: 20 Buah Emas Batangan 3 gr:

No	No Undian	Nama	Alamat
1	101147	Asiah	Dsn. Manggung 02/03 Jimbaran
2	091970	Tiara Safhira	Pundak Payung 04/06 Banyumanik
3	025256	Zaenal	Duwet 01/04 Klepu Pringapus
4	174866	Ursula Penny	Perum Kota Baru No.27 12/07 Sidorejo
5	242320	Sutriyono	Kp. Karanganyar 03/05 Gunungpati
6	049331	Lilik Sumartono	Gading 03/02
7	094808	Onesiforus Yusup	Kenanga Sari 05/07 Genuk Ungaran
8	006603	Muntari	Cepoko 03/01 Gunungpati
9	151542	Machayin	Lemah Abang 06/05 Bergas
10	098875	Kasiru/Sariyan	Siroto 01/10 Gunungpati
11	165110	Wahono	Bawen Bukit Permai

			C1 Bawen
12	121775	Nabiha Zafran	Jl. Zebra Mukti Selatan No. 47
13	185301	Tnati Harjanti	Perum Ungaran Baru 03/13
14	075629	Muh Aristiyanto	Lewono 02/04 Beji Ungaran Timur
15	113217	Didik	Candirejo 05/03 Ungaran
16	230677	Sri Hartini	Jl. Borobudur Utara 08/03
17	160472	Purwati	Klepon 01/05 Jambu
18	195367	Irni Marth Sari	Candirejo 01/04 Ungaran Barat
19	063346	Ridho Miftahul	Polosiri 03/01 Polosiri Bawen

5. Evaluasi

Di BMT Taruna Sejahtera mengadakan rapat akhir bulan yaitu untuk mengevaluasi seluruh karyawan yang bekerja di BMT Taruna Sejahtera, hal ini dilakukan karena jika ada pengelola yang melakukan kesalahan atau bekerjanya kurang maksimal bisa kita evaluasi penyebab kesalahan atau kelalaian tersebut, kemudian kita bisa

mencari solusi bersama untuk menangani hal tersebut, sehingga diharapkan bulan berikutnya tidak melakukan kesalahan yang sudah pernah dilakukan. Setiap manusia pasti mempunyai kesalahan, jika kesalahan tersebut di evaluasi setiap bulan maka sumber daya manusia yang ada di BMT Taruna Sejahtera akan semakin baik. Apabila tidak diadakan evaluasi di akhir bulan, maka tidak akan pernah tahu siapa yang melakukan kesalahan dan kesalahan apa yang dilakukan, jika kesalahan tersebut dibiarkan maka semakin lama akan semakin banyak, dan pekerjaan akan semakin memburuk hasilnya, jadi alangkah baiknya jika ada evaluasi yang diadakan di BMT untuk lebih berhati-hati dalam bekerja.

C. Faktor Pendukung dan Penghambat Pengembangan KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang

1. Faktor Pendukung Pengembangan KSPS BMT Taruna Sejahtera
 - a. Semangat Sumber Daya Manusia yang terarah

Dengan adanya semangat sumber daya manusia yang tinggi dan terarah, sehingga pendapatan atau pengeluaran baitul maal wat tamwil bisa di ukur seperti apa naik atau turunkah, tidak seperti halnya sumber daya manusia yang tidak mempunyai semangat bekerja, dan juga malas-malasan, hal

tersebut akan mengurangi minat nasabah untuk bertransaksi di baitul maal wat tamwil. Dengan adanya semangat yang membara dari pihak marketing maka nasabah akan puas dengan pelayanan baitul maal wat tamwil dan nasabah akan semakin bertambah dan juga tabungan juga akan bertambah. Karena semangat dalam bekerja itu sangat penting khususnya untuk sumber daya manusia yang tugasnya sebagai marketing yaitu mencari nasabah, jadi seorang marketing harus pintar dalam hal berbicara agar nasabah yang di ajak bicara bisa menerima apa yang marketing jelaskan dan bisa untuk dipercaya bahwa apa yang dikatakan seorang marketing itu adalah benar. Dengan adanya semangat nasabah untuk bekerja maka hati manager juga senang melihatnya, dia merasa bangga karena sumber daya manusia di BMT nya merupakan sumber daya manusia yang baik dan rajin, sehingga hal tersebut bisa menjadikan BMT semakin maju dan berkembang.

b. Modal sebagai penunjang jalannya usaha

Di BMT Taruna Sejahtera antara pembiayaan dan tabungan lebih banyak tabungan, sehingga BMT mempunyai modal besar untuk melakukan pembiayaan. Karena dengan adanya tabungan yang besar, maka BMT mempunyai modal yang besar juga

untuk dioperasionalkan kepada masyarakat yang membutuhkan pembiayaan atau modal untuk menjalankan usaha kecilnya. Jadi BMT tidak khawatir akan kekurangan modal untuk menjalankan usaha bisnisnya, dan pembiayaan operasional di BMT Taruna Sejahtera akan berjalan dengan lancar.

Beda halnya dengan bank yang tidak mempunyai modal besar, mereka akan kesulitan jika ada nasabah yang tiba-tiba ingin meminjam dana besar, karena kita tidak akan pernah tau seberapa nasabah akan meminjam dana kepada bank, jadi jika ingin BMT semakin berkembang maka BMT tersebut harus mempunyai modal yang besar.

Di BMT Taruna Sejahtera awalnya marketing harus mencapai target simpanan tetapi karena uang yang disimpan nasabah sudah erlalu banyak dan tidak banyak yang meminjam dana, maka sekarang marketing tidak lagi harus mencapai target simpanan, sekarang yang diterapkan di BMT Taruna Sejahtera yaitu marketing harus bisa mencapai target pembiayaan dalam satu tahun.

c. Manajemen sumber daya manusia yang baik

Di dalam BMT Taruna Sejahtera, semua sumber daya manusia bekerja dengan baik, mereka bekerja sama membangun BMT Taruna Sejahtera

menjadi lebih baik agar BMT Taruna Sejahtera bisa berkembang, saling mendukung satu sama lain dan saling mengingatkan jika ada salah satu sumber daya manusia yang melakukan kesalahan. Sumber Daya Manusia juga berusaha semaksimal mungkin agar BMT Taruna Sejahtera bisa berkembang. Sumber daya manusia selalu berangkat kerja tepat pada waktunya dan mereka semua merupakan sumber daya manusia yang rajin, tekun, dan juga ulet sehingga pekerjaannya tidak ada yang terlewat, dan bisa terselesaikan dengan baik dan juga tepat pada waktunya.

2. Faktor Penghambat pengembangan BMT Taruna Sejahtera

a. Adanya target yang terlalu tinggi

Dengan adanya target yang terlalu tinggi, sehingga marketing tidak mampu untuk mencapai target yang telah ditentukan. Apabila marketing tidak mencapai target simpanan ataupun pinjaman maka marketing tersebut dikeluarkan, semakin banyak marketing yang dikeluarkan maka akan semakin tidak ada sumber daya manusia yang bekerja di BMT, oleh karena itu tingginya target simpanan pinjaman di baitul maal wat tamwil akan menyebabkan baitul maal wat tamwil tidak berkembang. Dan akan merugikan

marketing karena dia sudah kehilangan pekerjaanya, bagaimana BMT bisa berkembang jika marketingnya semakin berkurang, oleh karena itu target yang terlalu tinggi tidak cocok untuk diterapkan di BMT.

b. Pembiayaan bermasalah

Masih banyak nasabah yang bermasalah pada proses pembiayaan di BMT Taruna Sejahtera, misalnya nasabah yang sudah jatuh pada tempo membayar namun tidak membayar hutangnya, hal demikian bisa mempersulit berkembangnya BMT, karena menjadikan kredit macet. Uang yang seharusnya bisa diputar kembali untuk proses pembiayaan, namun dengan adanya nasabah yang bermasalah, uang menjadi berhenti pada satu pihak saja. Jika ada salah satu nasabah yang mengalami kredit macet, ditakutkan nasabah yang lain iri atau bisa jadi meniru perbuatan tersebut, kalau uang yang sudah dipinjamkan ke nasabah kemudian tidak kembali maka BMT yang rugi karena uang tersebut merupakan uang simpanan yang diberikan nasabah kepada BMT bukan murni uang BMT.

c. Adanya BMT lain

Dengan adanya BMT lain, bukanya menjadi partner melainkan menjadi lawan yang harus dikalahkan, seharusnya dengan adanya BMT lain,

maka itu bisa menjadikan kerja sama antara BMT yang satu dengan yang lainya agar sama-sama membantu masyarakat untuk bisa terbebas dari permasalahan ekonomi yang dihadapi. Karena sesama Bank Syariah harus saling membantu rakyatnya yang kesusahan, bukan malah bersaing seperti halnya dengan Bank Konvensional.

- d. BMT cenderung menjalankan Baitut Tamwil dari pada Baitul Maal

Padahal antara Baitul Maal dengan Baitul tamwil harus seimbang, agar bisnis dan amalnya juga seimbang, namun dalam kenyataanya di BMT Taruna Sejahtera lebih mementingkan Baitut Tamwil dari pada Baitul Maalnya. Hal ini sangat menghambat berkembangnya BMT karena Baitul Maal merupakan suatu perbuatan yang baik dimana sebuah lembaga keuangan memberikan zakat kepada pihak yang memerlukan, apalagi BMT merupakan sebuah lembaga yang berbasis syariah tentunya harus banyak kegiatan yang berhubungan dengan kebaikan yang sesuai dengan Agama Islam. Jika BMT lebih mementingkan Baitut Tamwil dari pada Baitul Maal maka sama halnya dengan Bank Konvensional yang tidak berbasis Syariah, BMT dikatakan Syariah karena dalam operasionalnya dia menggunakan Baitul

Maal yang berarti zakat, infaq, dan sadaqah. Jadi dilihat dari sisi Baitul Maal tersebut BMT berbeda dengan Bank Konvensional.

- e. Kurangnya pengetahuan Sumber Daya Manusia di BMT Taruna Sejahtera

Sebagian besar Sumber Daya Manusia di BMT Taruna Sejahtera hanya mencapai jenjang SMA saja, sehingga pengetahuan tentang bank syariah dan pembiayaan operasionalnya masih kurang, dibandingkan dengan sumber daya manusia yang mencapai jenjang S1. Dalam kenyataannya banyak pelajaran yang bisa diambil tentang bank syariah pada saat belajar di bangku S1, jadi apabila sudah lulus S1 kemudian melamar kerja di BMT, maka pihak BMT tidak susah payah mengajari bagaimana caranya bekerja dan akad-akad apa saja yang ada di BMT tersebut, lain halnya dengan yang hanya lulusan SMA, kemudian melamar kerja di BMT, jadi mau tidak mau pihak BMT harus lebih giat untuk memberikan pengetahuan yang banyak tentang BMT, karena pada waktu sekolah SMA ilmu yang diberikan tidak sebanyak ilmu yang diberikan pada saat kuliah.

BAB IV

ANALISIS PENGEMBANGAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL PERSPEKTIF DAKWAH DI KSPS BMT TARUNA SEJAHTERA MIJEN SEMARANG

A. Analisis strategi pengembangan Baitul Maal wat Tamwil di KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen

Meningkatnya jumlah nasabah di BMT Taruna Sejahtera menandakan bahwa semakin baik sumber daya manusia di BMT Taruna Sejahtera. Naik turunnya nasabah yang beroperasi di BMT Taruna Sejahtera menjadi tolak ukur masyarakat dalam menilai baik buruknya BMT, karena semakin banyak nasabah yang beroperasi di BMT tersebut maka sumber daya manusia dalam mempromosikan BMT berhasil, begitu sebaliknya jika nasabahnya semakin menurun berarti sumber daya manusia kurang canggih dalam mempromosikan BMT. Jadi semakin baik sumber daya manusia dalam mempromosikan BMT maka nasabah yang beroperasi di BMT akan semakin banyak, dan jika nasabah di BMT semakin banyak, maka BMT kemungkinan besar bisa berkembang.

Cara yang dilakukan BMT Taruna Sejahtera agar sumber daya manusia menjadi pribadi yang lebih baik yaitu dengan cara mengikuti pelatihan dan pendidikan yang diadakan oleh dinas koperasi, setidaknya mengirimkan dua

atau tiga sumber daya manusia, agar mereka bisa menularkannya kembali kepada teman-teman sumber daya manusia lain yang belum mengikuti pelatihan dan pendidikan tersebut. Sedangkan cara atau upaya yang dilakukan BMT Taruna Sejahtera dalam menanamkan nilai sosial dan moral terhadap pengelola yaitu dengan cara pelaksanaan baksos untuk daerah yang terkena musibah, terutama di sekitar kantor BMT. Seperti yang dikatakan oleh Marrus bahwa strategi merupakan suatu proses tujuan jangka panjang yang disertai dengan penyusunan.

Sadli Samsudin (2006:107) menuturkan bahwasanya pengembangan sumber daya manusia merupakan suatu persiapan untuk para karyawan agar bisa memikul tanggung jawab lebih tinggi dalam suatu organisasi karena pengembangan sumber daya manusia berhubungan erat dengan peningkatan kemampuan intelektual karyawan untuk bisa melaksanakan pekerjaan lebih baik. karena setiap tenaga kerja memerlukan pengetahuan, keahlian dan ketrampilan yang lebih baik.⁵⁹

Dijelaskan juga bahwasanya pengembangan sumber daya manusia disuatu lembaga berperan sangat penting dalam mencapai keberhasilan lembaga atau tujuan lembaga dengan hasil yang optimal. Oleh karena itu jika BMT Taruna

⁵⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Lismawati di Kantor BMT Taruna Sejahtera Mijen pada tanggal 16 Maret 2017

Sejahtera ingin berkembang maka harus mempunyai sumber daya manusia yang memiliki kualitas baik.

BMT Taruna Sejahtera dalam melaksanakan sisi *baitul maal* atau sisi kegiatan sosial yaitu dengan cara menyalurkan dana sosial atau zakat ke panti asuhan yatim piatu dan membantu dana sosial sekitar kantor seperti pembangunan rumah tahfidz al amra al munawir. Tetapi dana sosial yang disalurkan berasal dari pengelola BMT itu sendiri, bukan dari nasabah. Pada awal mula didirikan BMT Taruna sejahtera memang dana sosial berasal dari nasabah, tetapi seiring berjalannya waktu dana sosial itu berubah yang awalnya berasal dari nasabah sekarang berasal dari pengelola. Hal tersebut dikarenakan jumlah dana sosial yang diberikan oleh nasabah terlalu sedikit, sehingga pihak BMT sulit untuk menyalurkannya, jika disalurkan terlalu sedikit tapi jika tidak disalurkan maka pihak BMT akan berdosa karena itu merupakan amanah dari nasabah. Kegiatan dana sosial yang berasal dari pengelola sudah berjalan sekitar 3 tahunan, jadi setiap bulan gaji pengelola diambil 2,5% untuk disalurkan ke panti asuhan yatim piatu. Jumlah pengelola di BMT Taruna Sejahtera ada 128 orang, sehingga setiap bulannya mendapatkan dana sosial dari pengelola untuk panti asuhan yatim piatu sekitar 12-13 juta.

Sedangkan BMT Taruna Sejahtera dalam melaksanakan sisi *baitul tamwil* yaitu dengan cara

pembiayaan atau simpanan dengan strategi jempot bola yang dipadu dengan sistem *excellent service*, artinya bahwa BMT dalam mencari dan menarik minat anggota dengan mempererat silaturrakhim, yaitu pendekatan yang dilakukan dengan para petugas langsung mendatangi calon anggota ataupun yang sudah menjadi anggota di rumah atau di tempat usaha mereka (pasar) yang prioritaskan itu agar produk-produk yang dihasilkan dapat diterima masyarakat dan juga dapat membantu orang kecil dan menengah. Proses awalnya dari keluarga sendiri kemudian saudara nanti lanjut ke toko-toko terdekat dan pada akhirnya ke setiap toko yang sekiranya mudah dijangkau oleh marketing. Jadi tular menular dari satu orang ke orang yang lain.

Nurul Huda dan Mohamad Heykal mengatakan bahwasanya BMT terdiri dari dua istilah yaitu baitul maal dan baitut tamwil, baitulmaal itu sendiri mengarah kepada zakat infaq dan sedekah sedangkan baitut tamwil merupakan pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Baitul maal di BMT Taruna Sejahtera sudah baik, tetapi akan lebih baik lagi jika setiap bulan bisa memberikan zakat lebih kepada panti asuhan yatim pitu tersebut, kemungkinan pendapatan dana sosial tersebut akan bertambah jika pengelola karyawan BMT Taruna Sejahtera juga bertambah, karena satu saja pengelola BMT Taruna Sejahtera bertambah maka akan menambah sebanyak 2,5% lagi dari gaji pengelola tersebut. Maka dari itu

BMT harus berkembang agar pengelolanya juga bisa menambah dan dana sosialnya juga akan bertambah.⁶⁰ Baitut tamwil di BMT Taruna sejahtera juga sudah baik dengan strategi jempot bola, itu semua tergantung kepada sumber daya manusianya, jika sumber daya manusianya baik maka akan banyak nasabah yang berminat menabung di BMT Taruna sejahtera sehingga menjadikan simpanan BMT lebih banyak dan lebih bisa memberikan pembiayaan lebih banyak juga kepada nasabah yang membutuhkan.

BMT Taruna Sejahtera dalam melakukan pengembangan produk dan pengembangan unit bisnis dengan cara membuka kantor kas, dan memfasilitasi pembiayaan tanpa adanya jaminan untuk anggota yang mempunyai usaha. Sedangkan BMT Taruna Sejahtera sebagai lembaga keuangan yang berbasis syariah dalam berkontribusi pada penciptaan etika, sosial, dan moral dalam meningkatkan kesejahteraan anggota yaitu dengan RAT (Rapat Anggota Tahunan) dengan cara membagikan souvenir dan SHU kepada anggota. Selain itu BMT juga mengundang artis yang pakaianya tertutup seperti Didi Kempot , 1 atau 2 kali diundang pada saat penyelenggaraan undian yang dihadiri sekitar 1000 anggota, sebelum dzuhur acaranya sudah selesai sehingga tidak melewati waktu sholat.

⁶⁰ Wawancara dengan Ibu Lismawati di Kantor BMT Taruna Sejahtera Mijen pada tanggal 25 April

Dengan memfasilitasi pembiayaan tanpa adanya jaminan merupakan suatu hal yang sangat bagus untuk menarik minat nasabah untuk melakukan operasional di BMT Taruna Sejahtera, karena kalau bukan pihak BMT atau pihak Bank Syariah maka siapa lagi yang memulai agar masyarakat sekitar terbebas dari adanya Riba, seperti tujuan dibentuknya *Baitul Maal* yang dikemukakan oleh Mardani bahwasanya baitul maal memiliki petranan yang cukup besar sebagai sarana tercapainya tujuan Negara serta pemerataan hak dan kewajiban kaum Muslimin.

Nilai yang diimplementasikan oleh BMT Taruna Sejahtera dalam menggerakkan roda perekonomian rakyat yaitu nilai agama, jika ada nasabah yang bermasalah dengan kreditnya maka didekati karena membawa nama baik BMT itu sulit, jadi dengan cara pendekatan agama, menanamkan prinsip “hutang dibawa mati” maka bagaimana caranya hutang itu harus dibayar.

Dalam Q.S Al Baqarah 2:282 dijelaskan bahwa:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ
كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِلِ
الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ
الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ
وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ
تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ

الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَحِلِّهِ ذَلِكُمْ
 أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً
 تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا
 يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ
 وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu`amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berutang itu mengimlakan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikit pun daripada utangnya. Jika yang berutang itu orang yang lemah akalunya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakan, maka hendaklah walinya mengimlakan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridai, supaya jika seorang lupa maka seorang lagi mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis utang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih dapat menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu, (Tulislah muamalahmu itu), kecuali jika muamalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan

saksi saling sulit-menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu. (Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsir Al-Qur'an, 1971:70-71)

Oleh karena itu siapapun yang mempunyai hutang maka ia wajib membayarnya walaupun dengan cara kredit ataupun langsung lunas. Karena hutang akan dibawa sampai kita mati. Jadi sebelum kita mati sebaiknya bayarlah hutang-hutang kita.

BMT Taruna Sejahtera untuk saat ini melakukan peningkatan mutu layanan dan pengelolaan usaha sesuai syariah. Tetapi kedepannya belajar menempatkan jangka panjang 5 tahun kedepan dengan bagi hasil yang seimbang, apabila keuntungan BMT sedikit maka nasabah juga akan mendapatkan bagi hasil yang sedikit juga, untuk saat ini menggunakan porsi, jadi apabila BMT mengalami kerugian, nasabah tidak ikut bertanggung jawab, porsi nasabah 30 ya mau tidak mau harus menerima 30% dari keuntungan yang didapat, tanpa memikirkan kerugian BMT.

Seharusnya penerapan jangka panjang yang akan dilakukan oleh BMT Taruna Sejahtera cepat diterapkan, agar pihak BMT dan nasabah sama-sama adil menerima bagi hasil tersebut, sehingga apabila terjadi kerugian pada BMT maka tidak begitu banyak, karena tujuan BMT membantu

masyarakat menengah kebawah agar usahanya bisa berjalan dengan lancar tanpa beban memikirkan bunga yang diberikan dari pihak bank karena pinjaman modal. Dari hal tersebut seharusnya masyarakat menyadari bahwasanya pihak BMT sudah berniat baik membantu perekonomiannya, jadi masyarakat juga harus memikirkan nasib BMT juga apabila mengalami kerugian. Seperti yang dikatakan Hosen dan Hasan Ali bahwa BMT berperan menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro agar derajat dan martabat kaum fakir miskin terangkat yang mendapatkan modal awal dari tokoh masyarakat setempat berlandaskan sistem ekonomi keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.

BMT Taruna Sejahtera dalam melakukan pengawasan internal dan akuntabilitas laporan keuangan yaitu di damping oleh Dewan Pengawas Syariah setiap satu bulan sekali. Dewan Pengawas syariah tersebut merupakan pensiunan dari audit BRI Intern, sedangkan eksternnya dari akuntan publik yang di lakukan setiap satu tahun sekali.

BMT Taruna Sejahtera dalam kenyataanya belum melakukan pembinaan atau pendampingan usaha anggota secara nyata, apabila ada pembiayaan yang bermasalah yang dilakukan hanya sekedar menasehati dan manager turun ke lapangan, untuk mengumpulkan anggota belum dilakukan. Apabila nasabah tersebut benar-benar gagal usahanya maka BMT tidak memaksakan nasabah untuk memberikan bagi

hasil kepada BMT, tetapi nasabah cukup membayar biaya pokok saja, semampu nasabah kapan bisa melunasinya, namun hal tersebut benar-benar di survey ke tempat nasabah tinggal dan juga tempat usaha nasabah, jadi harus detail. Karena BMT merupakan Koperasi Simpan Pinjam yang berbasis Syariah, niat utama menolong masyarakat menengah kebawah, bukan sebagai rentenir darat.

BMT Taruna Sejahtera dalam melaksanakan sosialisasi dan edukasi atas pemahaman masyarakat terhadap koperasi dan penerapan syariah itu masih jarang, awalnya iya dengan mengisi acara di pengajian malam jumat, di perkumpulan PKK dan di sekolah-sekolah tetapi sekarang sudah tidak lagi. Karena tidak dengan cara itu juga masyarakat sudah bisa mengenal tentang BMT.

Cara BMT Taruna Sejahtera dalam melepaskan ketergantungan masyarakat terhadap rentenir yaitu dengan cara memberikan pinjaman tanpa jaminan diawal, mulai dari 2 juta kemudian apabila pembiayaan tersebut dianggap lancar maka pinjaman akan di naikkan, sistem bayarnya diangsur perbulan.

Cara yang dilakukan BMT dalam memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan dari lembaga masyarakat lokal yaitu apabila kita melayani nasabah dengan bagus, ramah, maka nasabah tersebut akan kembali lagi dengan sendirinya dan bagi hasilnya lebih sedikit dari pada

bank konvensional maka masyarakat akan lebih memilih BMT untuk beroperasi.

Yang menjadi sasaran penguatan nilai ruhiyah dari BMT Taruna Sejahtera yaitu apabila pimpinannya kuat maka BMT juga akan ikut kuat dan tidak akan mudah goyah. Begitu sebaliknya jika pimpinannya tidak kuat, mudah terpengaruh orang lain, maka BMT tidak terjamin akan bertahan.

B. Analisis tentang faktor pendukung dan penghambat pengembangan BMT Taruna Sejahtera Mijen

1. Analisis faktor pendukung pengembangan BMT Taruna Sejahtera Mijen

Seperti yang dikemukakan oleh Hery Sudarsono salah satu faktor pendukung pengembangan BMT yaitu Sumber Daya Manusia yang memadai, didalam kenyataanya sumber daya manusia di BMT Taruna Sejahtera kebanyakan masih belum mempunyai skill khusus untuk menarik masyarakat sekitar agar memilih BMT dalam pembiayaan operasional, yang diharapkan sumber daya manusia mempunyai skill tersendiri tidak hanya melulu mengajak nasabah agar mau bertransaksi di BMT dengan cara tular menular dari mulut ke mulut. Agar BMT terlihat lebih baik dibandingkan bank konvensional, bukan hanya bagi hasilnya saja dan persyaratannya yang mudah di lakukan untuk menjadi seorang nasabah di

BMT Taruna sejahtera tetapi BMT harus mempunyai daya tarik tersendiri. Sumber Daya Manusia di BMT Taruna Sejahtera juga rata-rata hanya mencapai jenjang SMA saja, jadi pengetahuan tentang sistem operasional BMT sedikit kurang, lain halnya dengan sumber daya manusia yang mencapai jenjang S1, setidaknya ilmu pengetahuan tentang sistem operasi BMT lebih banyak, walaupun kata manager BMT Taruna Sejahtera “pendidikan bukan segalanya, banyak yang lulusan S1 tidak bisa apa-apa dan yang lulusan SMA malah lebih bisa dari yang kuliah”, Ibu Lismawati (Manager BMT Taruna Sejahtera) lebih mengutamakan kecerdasan dari pada jenjang sekolah.⁶¹ Sumber Daya Manusia di BMT taruna sejahtera juga semangat bekerjanya tinggi walaupun hanya lulusan SMA saja, hal ini juga bisa mempengaruhi nasabah yang akan melakukan transaksi di BMT. Oleh karena itu sebagai sumber daya manusia yang baik harus bisa menjadikan BMT maju, berkembang dan lebih baik dari pada bank konvensional karena sumber daya manusia yang menjadi pokok utama dalam hal mendukung pengembangan Baitul Maal wat Tamwil.

2. Faktor penghambat pengembangan BMT Tauna Sejahtera Mijen

⁶¹ Wawancara dengan Ibu Lismawati di Rumah Ibu Lismawati pada tanggal 19 Juli 2017

Hery Sudarsono juga mengemukakan faktor penghambat pengembangan BMT, salah satunya yaitu BMT lebih cenderung menjadi baitut tamwil dari pada baitul maal, sedangkan seharusnya antara *baitul maal* dan *baitut tamwil* seimbang, agar nilai agama yang diambil juga seimbang. Pada kenyataannya di BMT Taruna Sejahtera juga lebih mengarah kepada *baitut tamwilnya* dari pada ke *baitul maalnya*. Hal ini menyebabkan BMT sulit berkembang. Simpanan dan pembiayaan bisa dikatakan hampir setiap tahun bisa mencapai target, sedangkan dana sosial atau dana zakat yang dikeluarkan untuk diberikan atau disalurkan ke panti asuhan yatim piatu setiap bulannya tetap 2,5% saja. Memang tidak mungkin jika setiap bulan gaji karyawan dipotong kemudian setiap bulan potongan itu bertambah menjadi 2,6% atau 2,7%, tetapi yang dimaksud disini bagaimana caranya agar dana zakat yang disalurkan ke panti asuhan bisa bertambah, bertambahnya itu bukan dari jumlah gaji pengelola yang diambil tetapi dari bertambahnya pengelola sehingga yang tadinya 2,5% dari 128 pengelola berubah menjadi 2,5% dari 129 atau lebih pengelola, sehingga tidak hanya 12-13 juta saja, tetapi diharapkan setiap tahunnya bisa menambah 1 atau 2 juta saja sudah cukup baik. Maka dari itu dengan berkembangnya BMT maka secara otomatis sumber daya manusia juga

bertambah dan gaji yang diambil dari sumber daya manusia juga akan bertambah sesuai dengan jumlah sumber daya yang ada. BMT akan lebih baik lagi jika dana sosialnya berasal dari nasabah, karena jika nasabah yang memberikan dana sosial melalui BMT dan kemudian disalurkan ke panti asuhan, maka sudah jelas keikhlasannya, sedangkan jika mengambil 2,5% dari gaji pengelola, belum tentu semua pengelola BMT Taruna Sejahtera bisa ikhlas dan terima gajinya dipotong, bisa jadi ada yang terpaksa karena itu sudah merupakan aturan BMT. Oleh karena itu jika antara *baitul maal* dan *baitut tamwil* di sebuah BMT tidak seimbang maka akan mempengaruhi atau menghambat berkembangnya BMT tersebut.

C. Analisis tentang perspektif dakwah pengembangan BMT Taruna Sejahtera

Strategi dakwah yang dilakukan oleh BMT Taruna Sejahtera pada awal berdirinya BMT pernah menggunakan sistem pengajian, jadi jika ada pengajian di majelis ta'lim maka salah satu pengelola BMT mengisi pengajian tersebut dan memaparkan tentang BMT agar para mad'u tau cara dan sistem operasional BMT sehingga kemungkinan besar untuk mendapatkan nasabah baru itu ada. Tetapi pada kenyataannya di zaman sekarang ini masyarakat sudah semakin cerdas

sehingga BMT tidak lagi harus di promosikan lewat pengajian, karena masyarakat sudah mengenal BMT dan melihat dari penilaian para nasabah yang sudah menabung atau meminjam dana di BMT, dengan demikian BMT sudah dipercaya dan diterima di tengah-tengah masyarakat. Pada saat BMT memasarkan produk-produknya lewat pengajian pernah terjadi kredit bermasalah di BMT, sehingga masyarakat kurang percaya terhadap BMT. Tetapi seiring berjalannya waktu BMT beroperasi lebih baik dan lebih baik lagi sehingga sampai sekarangpun BMT tidak perlu dipasarkan lewat pengajian juga sudah banyak yang mengenal tentang BMT.

Yang dimaksud dakwah disini bukan semata-mata mengembangkan BMT melalui dakwah seperti menyiarkan agama islam kepada masyarakat melalui ceramah di acara pengajian, seorang da'I berdiri di depan *mad'u* kemudian berdakwah. Tetapi dakwah disini yaitu mengajak masyarakat agar tetap berada di jalan Allah, karena pengertian dakwah ada banyak, salah satunya yaitu seperti yang dikemukakan oleh Prof. Toha Yahya Oemar bahwa dakwah islam sebagai upaya mengajak umat dengan cara bijaksana kepada jalan yang benar sesuai dengan perintah Tuhan untuk kemaslahatn dunia dan akhirat. Maka dari itu BMT Taruna Sejahtera menerapkan hal-hal yang baik yang berkaitan dengan dakwah, agar masyarakat sekitar bisa menjadi insan yang mulia, yang lurus jalanya, dan baik agamanya. BMT Taruna Sejahtera

menerapkan ilmu dakwah yang pertama kepada sumber daya manusia yang bekerja di BMT Taruna Sejahtera agar sumber daya manusia di BMT Taruna Sejahtera menambah kualitas keimanannya, karena semakin baik sumber daya manusianya maka BMT tersebut juga akan semakin baik. Kemudian sumber daya manusia di BMT Taruna Sejahtera menularkan atau mencontohkan kepada nasabah yang beroperasi di BMT Taruna Sejahtera, agar mereka juga bertambah ilmu agamanya. Berkembang tidaknya organisasi atau BMT tergantung pada sumber daya manusianya. Jika sumber daya manusianya baik maka organisasi tersebut juga akan baik.

Di BMT Taruna Sejahtera sudah menerapkan 4 hal yang berkaitan dengan dakwah, yaitu:

1. Melaksanakan shalat dhuha

Shalat dhuha merupakan suatu ibadah yang mempunyai banyak manfaat, salah satunya yaitu membuka pintu rezeki. Seperti doa setelah shalat dhuha yang mempunyai arti *“Ya Allah, sesungguhnya waktu dhuha itu adalah dhuhamu, keagungan itu merupakan keagunganmu, keindahan itu merupakan keindahanmu, kekuatan itu adalah kekuatanmu, kekuasaan itu adalah kekuasaanmu”, dan penjagaan-penjagaan adalah penjagaanmu. “Ya Allah, jika rezeki aku masih di langit maka turunkanlah, jika ada di dalam bumi maka*

*keluarkanlah, jika sulit maka mudahkanlah, apabila itu haram maka sucikanlah, jika jauh maka dekatkanlah”.
“Demi kebenaran dhuhamu, keagunganmu, keindahanmu, kekuatanmu dan kekuasaanmu, berikanlah kepadaku sebagaimana apa yang engkau berikan kepada hambamu yang sholeh”.*

Selain itu shalat dhuha juga merupakan suatu sedekah. Seperti sabda Rasulullah Saw: Setiap ruas dari anggota tubuh diantara kalian di pagi hari, harus dikeluarkan sedekahnya. Setiap taabih adalah sedekah, setiap tahmid adalah sedekah, setiap tahlil adalah sedekah, setiap takbir adalah sedekah, menyuruh kebaikan adalah sedekah, dan mencegah kemungkaran adalah sedekah. Dan semua itu dapat disepadankan dengan shalat Dhuha dua rakaat (H.R. Muslim dari Abu Dzar).

Maka dari itu dengan kita melaksanakan shalat dhuha insya allah rezeki kita akan bertambah, jika kita mempunyai rezeki yang lebih maka dengan mudah kita mengeluarkan sedekah. Menabung di Bank Syariah seperti BMT juga merupakan sedekah karena dana dari tabungan nasabah akan diputar untuk menolong rakyat-rakyat kecil yang tidak mempunyai modal untuk usaha. Semakin banyak masyarakat yang beroperasi di BMT Taruna Sejahtera maka kemungkinan besar BMT Taruna Sejahtera bisa berkembang.

2. Belajar mengaji setiap satu minggu sekali

Sebagai seorang muslim kita wajib membaca kitab suci yang sudah Allah turunkan untuk dijadikan pedoman, dengan membaca al qur'an hati menjadi tenang dan tentram. Seperti yang dijelaskan dalam Q.S Ar Ra'd (13:28)

الَّذِينَ آمَنُوا وَتَطْمَئِنُّ قُلُوبُهُمْ بِذِكْرِ اللَّهِ أَلَا بِذِكْرِ اللَّهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ

Artinya: (yaitu) orang-orang yang beriman dan hati mereka menjadi tenteram dengan mengingat Allah. Ingatlah, hanya dengan mengingat Allah-lah hati menjadi tenteram. Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsir Al-Qur'an, 1971:373)

Sudah dijelaskan dalam Q.S Ar Ra'd ayat 28 bahwasanya jika kita selalu mengingat Allah maka hati akan tenang dan tentram, membaca Al-Qur'an merupakan salah satu cara yang dilakukan agar kita bisa mengingat Allah setiap waktu, dengan ketentraman dan ketenangan hati maka kita tidak terburu-buru dalam melakukan suatu hal. Dengan diadakannya mengaji setiap hari jumat di BMT Taruna Sejahtera menjadikan sumber daya manusia yang bekerja di BMT menjadi lebih giat dalam bekerja, karena mereka merasa lebih tenang dan tentram ketika sudah membaca Al-Qur'an, jika sumber daya manusia semakin giat dalam bekerja maka akan mudah mencari nasabah agar bisa ikut beroperasi di BMT Taruna

Sejahtera, jika nasabahnya semakin banyak maka BMT Taruna Sejahtera lebih mudah untuk berkembang.

3. Selalu mengenakan hijab bagi perempuan

Allah SWT berfirman dalam Q.S Al A'raf (7:26):

يَا بَنِي آدَمَ قَدْ أَنْزَلْنَا عَلَيْكُمْ لِبَاسًا يُؤَارِي سَوْآتِكُمْ وَرِيشًا وَلِبَاسُ التَّقْوَىٰ
ذَلِكَ خَيْرٌ ذَلِكُمْ مِنَ آيَاتِ اللَّهِ لَعَلَّهُمْ يَذَّكَّرُونَ

Artinya: “Hai anak Adam, sesungguhnya Kami telah menurunkan kepadamu pakaian untuk menutupi auratmu dan pakaian indah untuk perhiasan. Dan pakaian takwa itulah yang paling baik. Yang demikian itu adalah sebahagian dari tanda-tanda kekuasaan Allah, mudah-mudahan mereka selalu ingat.” (Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsir Al-Qur’an, 1971:224)

Memakai jilbab merupakan kewajiban bagi setiap kaum muslimin untuk menutupi auratnya, di BMT Taruna Sejahtera menerapkan prinsip “selalu memakai hijab bagi perempuan” karena agar menjadi contoh yang baik untuk nasabahnya, baik diluar maupun di dalam kantor. Nasabah akan memandang dan menilai lebih kepada BMT karena sikap yang demikian merupakan sikap yang baik dan patut di contoh. Bukan hanya pandai dalam pekerjaan saja tetapi agamanya pun juga harus bagus. BMT Taruna Sejahtera juga menerapkan prinsip apabila ada pengelola BMT Taruna Sejahtera yang tidak memakai jilbab di luar kantor dan itu diketahui oleh Manager maka pengelola tersebut langsung dikeluarkan dari BMT.

Peraturan yang diterapkan di BMT Taruna Sejahtera sangat bagus, walaupun sedikit memaksa, tetapi dengan diterapkan hal seperti itu menjadikan wanita berfikir bahwasanya jilbab itu penting untuk menutupi auratnya. Wanita berhijab lebih kelihatan anggun dari pada wanita yang rambutnya di biarkan terlihat begitu saja. BMT merupakan Bank Syariah dimana semua pengelolanya beragam Islam, maka tidak enak dipandang jika ada yang tidak memakai jilbab, dengan adanya pengelola yang memakai jilbab maka naabah akan semakin yakin bahwa BMT itu adalah sebuah lembaga yang terpercaya karena meneteskan sumber daya-sumber daya manusia yang baik dan soleh solehah.

4. Memberikan 2,5% gajinya untuk berzakat

Sebagai seorang muslim jangan takut miskin, karena Allah selalu bersama orang-orang yang beriman. Jika kita mempunyai harta lebih maka keluarkanlah sedikit untuk berzakat karena Allah pasti akan menggantinya, baik berupa pahala ataupun harta. Seperti dalam Q.S Al Baqarah (2:261):

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلَ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ

Artinya: *Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di*

jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir: seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui. (Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsir Al-Qur'an, 1971:65)

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka dalam penelitian ini penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan yang dilakukan di BMT Taruna Sejahtera belum maksimal. Karena untuk mempunyai kantor cabang BMT itu tidak mudah, jadi harus benar-benar mempunyai strategi yang bagus dan difikirkan, dirancang serta dilaksanakan semaksimal mungkin.
2. Faktor pendukung dan penghambat strategi pengembangan BMT Taruna Sejahtera
 - a. Faktor pendukung strategi pengembangan BMT Taruna Sejahtera yaitu adanya semangat yang membara dari pihak sumber daya manusia di BMT Taruna Sejahtera, karena kunci utama dari berkembangnya sebuah organisasi yaitu bagaimana sumber daya manusia memasarkan organisasinya .
 - b. Faktor penghambat strategi pengembangan BMT Taruna Sejahtera yaitu terlalu tinggi target yang harus dicapai oleh marketing di setiap tahunnya, karena tidak semua marketing bisa mencapai targetnya, apabila

tidak bisa mencapai target maka BMT tersebut tidak bisa berkembang dan marketing akan dikeluarkan.

3. Perspektif dakwah yang dilakukan oleh pihak BMT Taruna Sejahtera dalam mengembangkan organisasinya bukan semata-mata seperti berdakwah menyiarkan agama islam melalui ceramah di suatu pengajian-pengajian tetapi dakwah disini mengajak masyarakat agar selalu berada dijalan Allah SWT melalui 4 cara, yaitu: *shalat dhuha, mengaji disetiap hari jum'at, memakai jilbab baik di dalam maupun di luar kantor, dan berzakat.*

B. Saran

Dari hasil penelitian ini yang menunjukkan bahwa strategi pengembangan di BMT Taruna Sejahtera kurang maksimal, maka penulis menilai ada beberapa hal yang perlu dilaksanakan agar dapat mewujudkan strategi pengembangan di BMT Taruna Sejahtera secara efektif dan efisien:

1. Untuk strategi yang dilakukan agar BMT Taruna Sejahtera berkembang sebaiknya jangan hanya melatih dan mendidik sumber daya manusia agar menjadi sumber daya yang baik, tetapi BMT juga harus mempromosikan BMT tersebut ke masyarakat-masyarakat yang belum menggunakan Bank Syariah khususnya BMT dalam hal simpanan dan pembiayaan melalui koran, majalah ataupun media cetak lainnya.

2. Untuk faktor pendukung strategi pengembangan BMT yaitu sumber daya manusia tetap semangat dalam menjalankan tugasnya mencari nasabah baru agar BMT Taruna Sejahtera cepat berkembang, sedangkan faktor penghambat strategi pengembangan BMT yaitu target simpanan dan pembiayaanya diturunkan agar marketing bisa mencapai target tersebut dan tidak ada marketing yang dikeluarkan.
3. Perspektif dakwah strategi pengembangan BMT Taruna sejahtera melalui pengajian di adakan dan diaktifkan kembali agar nilai dakwahnya lebih kelihatan dan BMT agar lebih diketahui banyak orang diseluruh pelosok nusantara.

C. Penutup

Akhirnya dengan penuh banyak perjuangan penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dan segala upaya telah dilakukan agar skripsi ini bisa tersusun dengan baik, namun tak dapat luput dari kekurangan. Oleh karena itu kritik, saran, dan masukan yang membangun dari para pembaca sangat penulis harapkan. Tidak ada upaya selain dari anugerah Allah SWT. Akhir kata penulis ucapkan terimakasih.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Panji, 2004, *Manajemen Bisnis*, Jakarta: PT Asdi Mahasatya.
- Amin, Samsul Munir, 2008, *Rekontruksi Pemikiran Dakwah Islam*, Jakarta:Amzah.
- Anselm Straus & Juliet Corbin, 1997, *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif: Prosedur, Teknik, dan Teori Grounde*, Surabaya:PT Bina Ilmu.
- A.Usmara, 2007, *Implementasi Manajemen Strategik: Kebijakan dan Proses*, Yogyakarta:Amara Books.
- Bangun, Wilson, 2012, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta:Penerbit Erlangga.
- Buchori Alma dan Donni Juni Priansa, 2009, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung:Alfabeta.
- Chris Rowley & Keith Jackson, 2012, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta:Rajawali Pres.
- Dinas Koperasi dan UMKM Profinsi Jawa Tengah , *Modul DIKLAT Pengelola, Manager KSP/USP*.
- Efendi, Marihot Tua, 2002, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta:Grafindo.
- Gunawan, Imam, 2015, *Metode Penelitian Kualitatif (Teori & Praktik)*, Jakarta:Bumi Aksara.

<https://kbbi.web.id>

Ishaq, Ropingi El, 2016, *Pengantar Ilmu Dakwah*, Malang:Madani.

Jurnal Al Mizan, Volume.10, Nomor 1, Juni 2014.

Kaswan, 2013, *Pelatihan dan Pengembangan untuk Meningkatkan Kinerja SDM*, Bandung:Alfabeta.

Mardani, 2015, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, Jakarta:Prenadamedia Group.

Marrus, 2002, *Desain Penelitian Manajemen Strategis*, Jakarta:Rajawali Press.

M. Khadarisman, 2012, *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*, Jakarta:PT Raja Grafindo Persada.

M. Munir dan Wahyu Ilahi, 2006, *Manajemen Dakwah*, Jakarta:Prenada Media.

Narbuko, dkk, 2007, *Metode Penelitian*, Jakarta:Bumi Aksara.

Notoatmodjo, Soekidjo, 2015, *Pengembangan Sumber Daya Manusia*, Jakarta:Rineka Cipta

Nurul Huda dan Mohamad Heykal, 2010, *Lembaga Keuangan Islam (Tinjauan Teoritis dan Praktis)*, Jakarta:Kencana.

Pedoman Operasional 2016 BMT Taruna Sejahtera.

- Samsudin, Sadli, 2006, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Bandung:Pustaka Setia.
- Halimi, Safrodin, 2008, *Etika Dakwah Al-Qur'an:Antara Idealitas Qur'ani dan Realitas Sosial*, Semarang:Walisongo Press.
- Saputra, Wahidin, 2012, *Pengantar Ilmu Dakwah*, Jakarta:Rajawali Pers.
- Solihin, Ismail, 2012, *Manajemen Strategik*, Bandung:Penerbit Erlangga
- Sudarsono, Heri, 2004, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah (Deskripsi dan Ilustrasi)*, Yogyakarta:EKONISIA.
- Sunyoto, Danang, 2012, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta:Caps.
- Surat Edaran tentang Kebijakan dan Ketentuan Pembiayaan 2017.
- Wirawan, 2015, *Manajemen Sumber Daya Manusia Indonesia*, Jakarta:PT RajaGrafindo Persada.
- Yuningrum, Heny, 2012, *Mengukur Kinerja Operasional BMT Pada Tahun 2010 Ditinjau dari Segi Efisiensi dengan Data Envelopment Analysis:Studi Kasus BMT Di Kota Semarang*, Semarang:DIPA IAIN Walisongo Semarang.

Yusuf, A Muri, 2014, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*, Jakarta:Prenadamedia Group.

Yusuf, Burhanudin, 2015, *Manajemen Sumber Daya Manusia di Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta:PT RajaGrafindo Persada.

LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185
Telepon (024) 7606405, Faksimili (024) 7606405, Website : www.fakdakom.walisongo.ac.id

Nomor : B-3113 /Un.10.4/K/PP.00.9/10/2017

Semarang, 30 Oktober 2017

Lamp. : 1 (satu) bendel

Hal : **Permohonan Ijin Riset**

Kepada Yth.

Manager BMT Taruna Sejahtera
Di Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Walisongo Semarang menerangkan bahwa dalam rangka penyusunan skripsi, mahasiswa berikut:

N a m a : Maelina
NIM : 131311002
Jurusan : Manajemen Dakwah
Lokasi Penelitian : BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil Perspektif Dakwah (Studi Kasus di BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang)

Bermaksud melakukan riset penggalan data di BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang. Sehubungan dengan itu kami mohonkan ijin bagi yang bersangkutan untuk melakukan kegiatan dimaksud.

Demikian atas perhatian dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Tembusan Yth. :

Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Walisongo Semarang

DRAF WAWANCARA

1. Siapa saja yang menjadi sasaran anggota BMT Taruna Sejahtera ?

Jawab: anggota yang punya usaha

2. Bagaimana BMT Taruna Sejahtera melaksanakan sisi baitul maal atau sisi kegiatan sosialnya?

Jawab: dengan cara menyalurkan dana sosial/zakat ke panti asuhan yatim piatu dan membantu kegiatan sosial sekitar kantor

3. Bagaimana BMT Taruna Sejahtera melaksanakan *baitut tamwil*

Jawab: dengan cara pembiayaan atau simpanan jempot bola

4. Bagaimana BMT Taruna Sejahtera melakukan pengembangan produk dan pengembangan unit bisnis?

Jawab: dengan cara membuka kantor kas dan memfasilitasi pembiayaan tanpa jaminan untuk anggota yang punya usaha

5. Bagaimana strategi pemasaran BMT Taruna Sejahtera?

Jawab: dengan cara jempot bola

6. Sebagai lembaga keuangan berbasis syariah, bagaimana BMT Taruna Sejahtera dalam berkontribusi pada penciptaan etika, sosial, dan moral dalam meningkatkan kesejahteraan anggota?

Jawab: dengan melaksanakan RAT

7. Nilai apasaja yang diimplementasikan oleh BMT Taruna Sejahtera dalam menggerakkan roda perekonomian rakyat? Bagaimana cara pengimplementasiannya?

Jawab: nilai agama, cara mengimplementasikannya yaitu dengan cara pendekatan, karena membawa nama baik itu sulit, kemudian menjelaskan bahwa hutang itu dibawa mati maka bagaimana cara membayarnya

8. Apakah BMT Taruna Sejahtera melakukan peningkatan mutu layanan dan pengelolaan usaha sesuai syariah?

Jawab: iya, sekarang masih, tetapi kedepannya belajar menerapkan jangka panjang 5 tahun kedepan

9. Bagaimana BMT Taruna Sejahtera dalam melakukan pengawasan internal dan akuntabilitas laporan keuangan?

Jawab: adanya pengawasan dari dewan pengawas koperasi

10. Apakah BMT Taruna Sejahtera memberikan perhatian terhadap SDM agar menjadi pribadi yang professional?

Jawab: iya

11. Bagaimana BMT Taruna Sejahtera dalam intensifikasi pendidikan atau pelatihan pengelola?

Jawab: dengan cara mengikutkan pendidikan/pelatihan yang diselenggarakan oleh dinas koperasi

12. Bagaimana cara atau upaya BMT Taruna Sejahtera dalam menanamkan nilai sosial dan moral terhadap pengelola?

Jawab: dengan cara pelaksanaan baksos untuk daerah-daerah yang terkena musibah utamanya sekitar kantor

13. Apakah BMT Taruna Sejahtera melakukan pembinaan ataupun pendampingan usaha anggota?

Jawab: riil nya belum, nasehati iya, dikumpulkan belum, paling turun ke lapangan

14. Bagaimana BMT Taruna Sejahtera menghadapi pembiayaan yang bermasalah?

Jawab: dinasehati, jika tidak mempan manager turun ke lapangan

15. Bagaimana BMT Taruna Sejahtera melaksanakan sosialisasi dan edukasi atas pemahaman masyarakat terhadap koperasi dan penerapan syariah?

Jawab: jarang sosialisasi, awalnya iya, pengajian malam jumat, pkk, sekolah

16. Bagaimana prosedur pembiayaan oleh BMT Taruna Sejahtera?

Jawab: ada di buku SOP

17. Apakah BMT Taruna Sejahtera juga menyediakan pembiayaan kebajikan yang dengan qordhul hasan?

Jawab: Iya, murni tanpa bagi hasil yaitu pembangunan rumah tahfidz al amra al munawir

18. Bagaimana cara BMT Taruna Sejahtera melepaskan ketergantungan masyarakat terhadap rentenir ?

Jawab: memberikan pinjaman tanpa jaminan, awalnya 2 juta jika lancar maka naik lagi, sistem pembayaran bulanan

19. Bagaimana strategi pengembangan BMT Taruna Sejahtera ?

Jawab: ada 5 strategi yaitu pengembangan SDM, strategi pemasaran, pelayanan yang baik, undian berhadiah dan evaluasi

20. Bagaimana faktor pendukung pengembangan BMT Taruna Sejahtera ?

Jawab: adanya semangat sumber daya yang terarah, modal sebagai jalanya usaha, dan MSDM yang baik

21. Bagaimana faktor penghambat pengembangan BMT Taruna Sejahtera ?

Jawab: adanya target yang terlalu tinggi, pembiayaan bermasalah, adanya BMT lain, cenderung menggunakan Baitut Tamwil daripada Baitul Maal, dan kurangnya pengetahuan SDM di BMT Taruna Sejahtera

22. Bagaimana perspektif dakwah pengembangan BMT Taruna Sejahtera ?

Jawab: mengajak masyarakat agar tetap berada di jalan Allah SWT melalui 4 cara yaitu melaksanakan shalat dhuha, belajar mengaji setiap satu minggu sekali, selalu mengenakan hijab bagi perempuan dan memberikan 2,5% gajinya untuk berzakat.

KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH

BMT TARUNA SEJAHTERA

BADAN HUKUM : 35/PAD/XIV/IV/2015
KANTOR PUSAT : JL.GATOT SUBROTO NO.133 KAV.3
MUTIARA UNGARAN SQUARE
Email : bmttarunasejahterapusat@yahoo.co.id
KABUPATEN SEMARANG

SURAT KETERANGAN

NO.035/EKS/BMT.TS/XI/2017

Sege nap Pimpinan dan Karyawan BMT Taruna Sejahtera menyatakan dengan sesungguhnya bahwa mahasiswi di bawah ini :

Nama : Maelina
NIM : 131311002
Fakultas/Jurusan : Dakwah/Bisnis Islam
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

Telah melakukan penelitian di BMT Taruna Sejahtera Kantor Mijen Semarang mulai tanggal 23 Nopember 2016 s/d 15 Nopember 2017 guna menyusun Tugas Skripsi dengan judul:

“STRATEGI PENGEMBANGAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL PERSPEKTIF DAKWAH
(STUDI KASUS DI BMT TARUNA SEJAHTERA MIJEN SEMARANG)”

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 15 Nopember 2017



Lismawati, S.Pd
General Manager

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini:



Nama : Maelina
NIM : 131311002
Fakultas/Jurusan : FDK/MD
Tempat/Tgl. Lahir : Bekasi, 28 Mei 1996
Agama : Islam
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat Asal : Jalan Mbah Tombo No.06 Desa Cisuru Kec.Cipari
Kab.Cilacap
Alamat Tinggal : Jl. Arumanis Barat N0.20 Rt.05/Rw II tambak aji ngaliyan
semarang
E-mail : Maelina960@gmail.com
Pendidikan
Formal :TK Darul Ulum Cipari
SDN Cisuru 05 lulus tahun 2007
SMP N 1 Cipari lulus tahun 2010
SMA N 1 Cipari lulus tahun 2013
Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Walisongo
Semarang (Proses S1)
Non Formal : TPQ Roudlotus Sibyan Sidasari lulus tahun 2004
Ma'had Walisongo lulus tahun 2014
TOEFL *Private Course* WLC Semarang tahun 2017
IMKA *Arabic Course* WLC Semarang tahun 2017
Pengalaman
Organisasi : Pramuka SIAGA SDN Cisuru 05 tahun 2006-2007
Sekretaris PMR MADYA SMP N 1 N Cipari tahun 2008-
2009

Bendahara PMR WIRA SMA N 1 Cipari tahun 2012-2013
Bendahara Pramuka AMBALAN “Untung Suropati-Dewi
Sartika” SMA N 1 Cipari tahun 2012-2013

Pengalaman

Kerja

: Pekerja Bubur Bayi Sehat

Pekerja Sosis Bakar

Pekerja *packing* Wingko Babat oleh-oleh khas Kota
Semarang

Pekerja Kebab Al Fath

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan harap
maklum adanya.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185
Telepon (024) 7606405, Faksimili (024) 7606405, Website : www.fakdakom.walisongo.ac.id

PENGESAHAN UJIAN KOMPREHENSIF

Proposal Skripsi yang berjudul :

**STRATEGI PENGEMBANGAN BAITULMAAL WAT TAMWIL PERSPEKTIF
DAKWAH (Studi Kasus di KSPS BMT Taruna Sejahtera Mijen Semarang)**

Disusun oleh :

Maelina

131311002

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 12 Juli 2017 dan dinyatakan LULUS

Ujian Komprehensif

Susunan Dewan Penguji

Ketua

Saerozi, S.Ag., M.Pd

NIP. 19700605 199803 1 004

Sekretaris

Dedy Susanto, S.Sos.I., M.S.I.

NIP. 19810514 200710 1 001

Penguji I

Hj. Ariana Suryorini, SE.M., M.SI.

NIP.19770930 200501 2 002

Penguji II

Dr. H. Abdul Choliq, MT, M.Ag.

NIP. 19540823 197903 1 001

Pembimbing I

Saerozi, S.Ag., M.Pd

NIP. 19700605 199803 1 004

Pembimbing II

Dedy Susanto, S.Sos.I., M.S.I.

NIP. 19810514 200710 1 001

BMT TARUNA SEJAHTERA

JL. GATOT SUBROTO NO.133 MUTIARA UNGARAN SQUARE KAV.3 UN

DAFTAR PERINCIAN GAJI DAN ZAKAT**BULAN SEPTEMBER 2017**

NO.	NIK	NAMA	JAB.	GAJI	TUNJ.	INCENTIVE	JUMLAH	POTONGAN	ZAKAT	JUMLAH	REK.
				POKOK	BPJS		GAJI	BPJS	PROFESI		
1	0063001	YAH SUN	CEO	2.900.000	144.200	15.621.519	32.318.826	196.700	3.231.883	28.890.243	020100009
2		INDAH HAPSARI	FO	1.200.000	144.200	1.444.783	3.788.983	196.700	94.725	3.497.559	0101000196
3	1460201	ENDRO SUHARYANTO	IC	1.000.000	0	0	4.800.000	0	120.000	4.680.000	0101000116
4	1460202	MOH BASRI	IC	1.000.000	0	0	4.800.000	0	120.000	4.680.000	0101000117
5	1184033	HADI SOLEKHAN	ASS.IC.	950.000	144.200	244.800	4.016.301	196.700	100.408	3.719.193	0201000028
6	1276042	MOH JABLAWI	SPV	900.000	144.200	108.000	4.102.200	196.700	102.555	3.802.945	020100012
7	1290055	NOVA SATYA DEWANTAR	AO Coll	500.000	144.200	12.000	2.106.200	196.700	52.655	1.856.845	020100029
8	1490152	ACHMAD FAIZIN	AO Coll	500.000	74.200	0	2.024.200	109.200	50.605	1.864.395	020100124
9		OKTA ASHARI	AO Coll	500.000	0	0	1.950.000	0	48.750	1.901.250	0101000235
10		M.SODIK	AO Coll	500.000	0	0	1.950.000	0	48.750	1.901.250	0101000865
11	1483102	MAFTRI YULIANA	SPV	959.000	74.200	24.000	3.907.200	109.200	97.680	3.700.320	0201000084
12	1486148	SEPTIARA DAYU	TELLER	703.000	74.200	659.400	3.955.000	109.200	98.875	3.746.925	0101000028
13	1491158	YANA ARIF WICAKSONO	OPR	711.000	144.200	87.000	3.015.600	196.700	75.390	2.743.510	020100121
14	1494183	ANGGI NUR PRATIWI	ADM	511.000	74.200	198.000	2.673.100	109.200	66.828	2.497.073	0101000066
15	1592241	FITRI ARIYANTI	TELLER	440.000	74.200	421.200	2.635.400	109.200	65.885	2.460.315	0101000139
16		DICKY ADJI PRADIPTA	DRIVER	340.000	74.200	0	1.814.200	109.200	45.355	1.659.645	0101000151
17	1379067	SARDI	OB	721.000	74.200	0	1.745.200	109.200	43.630	1.592.370	020100017
18	0277012	LISMAWATI	GM	2.310.000	144.200	8.189.838	13.117.395	196.700	327.935	12.592.761	0201000054
19	1488220	WAGINEM	AO	1.100.000	144.200	1.753.672	3.598.002	196.700	89.950	3.311.352	0101000094
20	1391068	DIAN ROHANA	TELLER	1.190.000	144.200	61.200	3.395.400	196.700	84.885	3.113.815	020100015
21	0277013	SUPRIYADI	MC	2.720.000	74.200	6.115.113	12.004.603	109.200	300.115	11.595.288	020100018
22	1487106	MUSYAROFAH	AO	1.500.000	144.200	3.735.504	6.497.783	196.700	162.445	6.138.638	020100075
23	1490146	IWAN TRI	AO	1.150.000	74.200	1.685.823	3.489.679	109.200	87.242	3.293.237	0101000004
24	1487211	FERI HERMAYANTI	AO	1.000.000	0	2.340.826	3.926.531	0	98.163	3.828.368	0101000113
25	1593243	IDA ROYANI	AO	850.000	0	1.441.628	2.687.510	0	67.188	2.620.322	0101000148
26	1589244	IFA IMASARI	AO	850.000	0	1.191.759	2.373.164	0	59.329	2.313.835	0101000175
27	1493171	TRI SUHARTI	TELLER	511.000	74.200	361.200	2.697.100	109.200	67.428	2.520.473	0101000046
28	1182026	M.YUMRONI	MC	1.300.000	162.950	1.867.522	3.661.682	215.450	91.542	3.354.690	020100021
29	1391086	SULISTYOWATI	AO	900.000	144.200	1.822.472	2.803.963	196.700	70.099	2.537.164	020100077
30	1480130	NURUL HISYAM	AO	780.000	74.200	1.214.669	2.422.185	109.200	60.555	2.252.430	0101000005
31	1484151	NURCHAYATI	TELLER	703.000	144.200	240.000	2.787.200	196.700	69.680	2.520.820	0101000035
32	1578257	NGATINAH	MC	850.000	74.200	1.526.635	3.460.430	109.200	86.511	3.264.719	0101000176
33	1490147	ANDI PRASETYO	AO	900.000	74.200	1.159.988	2.483.444	109.200	62.086	2.312.158	0101000006
34	1391062	PUJI DEWI LESTARI	TELLER	1.103.000	144.200	48.000	2.995.200	196.700	74.880	2.723.620	020100056
35	1288053	NUNING WAHYUNINGTYA	MC	1.220.000	162.950	2.264.624	4.291.429	215.450	107.286	3.968.693	020100055
36	1477130	AGUS WARDYOYO	AO	780.000	144.200	910.028	1.916.111	196.700	47.903	1.671.509	020100128
37	1491120	ADE MU'ANWAR	AO	700.000	144.200	1.395.561	2.248.267	196.700	56.207	1.995.360	020100114
38		GARA CALLINGGA	AO	500.000	70.000	977.873	1.800.425	87.500	45.011	1.667.915	0101000075
39	1797272	DWI RATNANINGSIH	AO	500.000	0	597.500	1.531.900	0	38.297	1.493.602	0101000229
40	1493096	WINDA AGUSTINA N.	TELLER	703.000	144.200	0	2.547.200	196.700	63.680	2.286.820	020100091
41	1391090	ARIF SEBASTIAN	MC	1.700.000	144.200	3.351.433	7.106.933	196.700	177.673	6.732.559	020100080
42	1492177	PRISTIANI	AO	1.500.000	74.200	3.776.791	5.851.797	109.200	146.295	5.596.302	0101000071
43	1792273	SOFWAN WIBOWO	AO	500.000	0	1.234.128	2.184.128	0	54.603	2.129.525	0101000232
44		FAHRUDIN HARDIYANTO	TRAINEE	400.000	0	0	1.000.000	0	0	1.000.000	
45	1494173	GALUH CANDRASETIA	TELLER	511.000	74.200	28.800	2.787.367	109.200	69.684	2.608.483	0101000058

46	1186024	LILI ADRIYANI	MC	1.520.000	74.200	2.838.513	5.891.128	109.200	147.278	5.634.650	020100025
47	1391072	AGUS BURHANI	AO	1.150.000	144.200	1.787.068	3.699.168	196.700	92.479	3.409.989	020100026
48	1385088	SOHIR WAHAB DULLAH	AO	900.000	144.200	1.110.660	2.474.540	196.700	61.864	2.215.977	020100088
49	1589221	EKSA ADHI AFFANDI	AO	500.000	0	730.531	1.666.082	0	41.652	1.624.430	0101000103
50	1686268	NARRYRAS NIKEN	TELLER	700.000	0	341.271	3.455.295	0	86.382	3.368.913	0101000225
51	1285049	AHMAD MUHIR WIBOWO	MC	1.700.000	144.200	4.004.672	8.074.833	196.700	201.871	7.676.262	020100037
52	1493109	SIGIT TITIN ARBAATUNIN	AO	700.000	74.200	695.413	1.918.695	109.200	47.967	1.761.527	020100109
53	1489193	PUTRI ARDIYANI	AO	750.000	0	1.010.964	2.198.185	0	54.955	2.143.230	0101000008
54	1176038	TRIPONO	AO	1.320.000	144.200	1.179.479	3.087.559	196.700	77.189	2.813.670	020100034
55	1481175	AHMAD NURUL HUDA	AO	1.500.000	74.200	3.069.316	5.792.555	109.200	144.814	5.538.541	0101000068
56	1286039	NOVI WIJI UTAMI	TELLER Cat	1.133.000	144.200	966.000	4.343.200	196.700	108.580	4.037.920	020100039
57	1477114	SLAMET KABUL	MC	900.000	0	1.927.995	3.767.555	0	94.189	3.673.366	020100099
58		WINARSIH	AO	500.000	0	654.947	1.676.652	0	41.916	1.634.736	0101000064
59	1487107	DWI WAHYU UTAMI	AO	500.000	74.200	752.145	1.776.345	109.200	44.409	1.622.737	020100110
60	1570252	SUGIRAH	AO	900.000	0	1.418.519	3.170.956	0	79.274	3.091.682	0101000155
61	1490188	KARTIKA SETYARINI	TELLER	511.000	74.200	206.400	2.391.600	109.200	59.790	2.222.610	0101000070
62	1288058	OKHTARINA RUBI RAHAY	MC	1.300.000	144.200	2.826.128	6.299.222	196.700	157.481	5.945.041	020100038
63	1478110	DANI WAHYUDI	AO	950.000	144.200	1.302.365	2.814.679	196.700	70.367	2.547.612	020100111
64	1485138	ARIK WULANDARI	AO	950.000	74.200	1.102.280	2.647.191	109.200	66.180	2.471.811	0101000009
65	14822018	AGUS TRIYONO	AO	1.250.000	144.200	1.970.638	4.447.697	196.700	111.192	4.139.804	0101000136
66	1595256	ENDRO NUGRAHADI	AO	500.000	0	650.417	1.817.668	0	45.442	1.772.226	0101000191
67	1588238	TRI ARIANI PRAMITA	TELLER	511.000	144.200	356.040	2.717.800	196.700	67.945	2.453.155	0101000110
68	1389089	FRENDI ADITYA	MC	900.000	74.200	1.940.092	3.975.457	109.200	99.386	3.766.871	020100098
69	1592234	AHMAD KHAFID	AO	500.000	0	613.894	1.540.653	0	38.516	1.502.137	0101100550
70	1598233	YULIANTI	AO	500.000	70.000	808.139	1.924.070	87.500	48.102	1.788.468	0101000147
71	1591223	NUR FAIZAH DWI ISMA	AO	500.000	144.200	813.680	1.690.290	196.700	42.257	1.451.333	0101000154
72		SITI NURHAYATI	TELLER	400.000	0	0	2.100.000	0	52.500	2.047.500	
73	1484105	NURUL FAJRIYAH	MC	900.000	74.200	1.578.619	3.728.374	109.200	93.209	3.525.965	020100086
74	1591194	AHMAD ARIF	AO	750.000	0	1.372.933	2.506.063	0	62.652	2.443.411	0101000106
75		DANUNG INTAN P.	AO	500.000	0	321.153	1.207.133	0	30.178	1.176.954	0101000233
76	1795275	FENNY AGELARINA S	TELLER	400.000	0	60.000	2.160.000	0	54.000	2.106.000	0101000228
77	1283046	LIZA SEPTI ANGGRAENI	MC	1.330.000	144.200	2.958.597	5.836.108	196.700	145.903	5.493.505	020100046
78	1390065	MUHAMMAD BAKTIO	AO	1.430.000	144.200	2.487.056	5.045.536	196.700	126.138	4.722.698	020100044
79	1390073	NIKA CHALIA	AO	900.000	144.200	1.276.282	2.874.302	196.700	71.858	2.605.745	020100073
80	1797274	IRVAN RAGIL HUDA	AO	500.000	0	1.266.496	2.216.496	0	55.412	2.161.084	0101000227
81	1693289	BESTARI RANGGI N.	TELLER	440.000	0	600.000	2.740.000	0	68.500	2.671.500	0101000219
82	1071020	YAYUK AMBARSARI	GM	2.000.000	144.200	14.018.261	20.201.953	196.700	505.049	19.500.205	020100047
83	1368080	HARTIANI	AO	1.750.000	74.200	3.131.987	7.616.163	109.200	190.404	7.316.559	020100070
84	1585240	WINARTI	AO	950.000	0	700.579	1.998.579	0	49.964	1.948.615	0101000138
85	1288049	DIDIK CAHYONO	AO	800.000	144.200	1.792.696	5.001.082	196.700	125.027	4.679.355	020100030
86	1279040	IMAM ASROFI	AO	800.000	144.200	1.041.117	2.766.929	196.700	69.173	2.501.056	020100067
87	1269045	PRASEKTI YUDAENI	MC	1.400.000	144.200	1.541.966	4.044.018	196.700	101.100	3.746.218	020100042
88	1288057	NURUL FAIZAH	TELLER	1.329.000	144.200	808.800	4.382.000	196.700	109.550	4.075.750	020100011
89	1289054	FITRI ANISA	MC	1.400.000	144.200	1.997.749	5.286.461	196.700	132.162	4.957.600	020100048
90	1391081	FAUZAN HANAFI	AO	900.000	74.200	1.980.129	3.733.878	109.200	93.347	3.531.331	020100071
91	1485139	NOVI KUSUMA ANGGRAE	AO	500.000	74.200	470.404	1.719.683	109.200	42.992	1.567.491	0101000014
92	1496186	ANNA NISA MAJID	TELLER	511.000	74.200	60.000	2.345.200	109.200	58.630	2.177.370	0101000062
93	1284053	MUCHAMAD ACHMADI	MC	1.780.000	144.200	3.544.120	7.361.386	196.700	184.035	6.960.651	020100049
94	1485111	EDI CAHYONO	AO	1.280.000	74.200	2.129.544	4.469.194	109.200	111.730	4.248.264	020100117
95	1493113	DWI NOVIANTO	AO	500.000	74.200	676.580	1.642.280	109.200	41.057	1.492.023	020100107
96	1589232	ZAENUR ARIFIN	AO	1.100.000	74.200	2.091.354	3.905.396	109.200	97.635	3.698.561	0101000128
97	1486117	HIKMAD FATQUL NUROBI	AO	1.150.000	74.200	748.653	2.466.433	109.200	61.661	2.295.572	020100134

98	1486097	DWI MARTININGSIH	TELLER	703.000	74.200	758.400	3.235.600	109.200	80.890	3.045.510	020100092
99	1480134	MAMIK PONCO ARIANTO	MC	900.000	74.200	1.945.537	3.296.016	109.200	82.400	3.104.415	0201000126
100	1494119	NUR FADILLAH	AO	780.000	74.200	667.276	1.144.788	109.200	28.620	1.006.968	020100108
101	1486145	HERU SUPRIHONO	AO	700.000	74.200	1.019.716	1.789.188	109.200	44.730	1.635.259	0101000015
102	1581248	ENDI YATIK	AO.	500.000	0	746.693	1.825.736	0	45.643	1.780.093	0101000157
103	1592199	BULAN PURNAMA S.	TELLER	511.000	0	12.000	2.123.000	0	53.075	2.069.925	0101000087
104	1275055	M.FAUZAN	MC	1.220.000	144.200	1.818.039	4.890.154	196.700	122.254	4.571.201	0201000050
105	1494141	ALIP DWI HARYANTO	AO	700.000	74.200	708.150	2.086.347	109.200	52.159	1.924.988	0101000019
106	1482142	IRFAN MUSTHOFA	AO	780.000	144.200	894.902	2.624.159	196.700	65.604	2.361.855	0101000020
107	1592235	SLAMET RIYADI	AO	700.000	0	582.056	1.835.954	0	45.899	1.790.055	0101000168
108	1393087	RARAS IMAS PUTRI	TELLER	703.000	0	180.000	2.567.000	0	64.175	2.502.825	020100101
109	1384061	BINTARI PETRA S.	MC	2.450.000	144.200	3.888.375	9.335.626	196.700	233.391	8.905.535	020100027
110	1488122	ASEP SETIAWAN	AO.	1.900.000	144.200	3.727.678	9.372.100	196.700	234.303	8.941.098	0101000018
111	1489214	NUR FAHMI ARDIYANSYA	AO.	850.000	0	1.398.076	3.295.554	0	82.389	3.213.165	0101100556
112	1182023	M. ARBAIN	KK	830.000	162.950	1.084.245	3.193.584	215.450	79.840	2.898.295	020100020
113	1481123	NICA TRI WIDYASTUTI	TELLER	703.000	144.200	639.600	3.186.800	196.700	79.670	2.910.430	0101000001
114	1574226	SIHONO ARIYANTO	KK	700.000	0	436.170	2.370.091	0	59.252	2.310.839	0101000555
115	1488189	FITRIA ATANIA	AO	500.000	0	307.795	1.558.367	0	38.959	1.519.408	0101000061
116	1465164	TRIYONO	KK	700.000	74.200	442.214	2.246.432	109.200	56.161	2.081.071	0101000052
117	1592265	ENI SUNDARTI	AO	500.000	0	561.289	1.722.909	0	43.073	1.679.836	0101000209
118	1480172	HIRAWATI	KK	700.000	74.200	369.579	1.911.861	109.200	47.797	1.754.865	0101000053
119	1495167	DWI YULIATI	AO	500.000	74.200	698.463	1.680.093	109.200	42.002	1.528.891	0101000055
120	1493168	KURNIA SETYANINGSIH	TELLER	440.000	74.200	118.838	2.333.038	109.200	58.326	2.165.512	0101000056
121	1589198	DEWI LESTARI	TELLER	511.000	0	36.000	2.247.000	0	56.175	2.190.825	0101000078
122		MEGA AYU	TRAINEE	400.000	0	0	1.000.000	0	0	1.000.000	
123		UMI PUJI LESTARI	TRAINEE	400.000	0	0	1.000.000	0	0	1.000.000	
124	1474185	NUR BAIDAH	KK	511.000	74.200	26.624	2.804.324	109.200	70.108	2.625.016	0101000028
125		RUSTIYANI	AO	500.000	74.200	277.673	1.087.217	109.200	27.180	950.837	0101000101
				113.103.000	9.801.650	175.191.322	461.645.901	13.669.150	13.890.059	434.086.692	0

Ungaran, 25-09-2017

BMT TARUNA SEJAHTERA

Yahsun
Ketua

BMT TARUNA SEJAHTERA
LAPORAN PERREKABIDANGAN-USAHA
PISIF PERBAHAYAAN

Dokumentaasi



Dokumentasi bersama pegawai *BMT Taruna Sejahtera* Kecamatan Mijen Kota Semarang



Wawancara dengan *Manager BMT Taruna Sejahtera* Kecamatan Mijen Kota Semarang

**REJEKI NOMPLUK
SIMPANAN AMANAH**
BMT TARUNA SEJAHTERA

**PERIODE BULAN JANUARI 2017
HADIAH UTAMA 1 MOBIL
HONDA MOBILIO**

Hadiah I : 1 Buah Honda Vario Techno
Hadiah II : 1 Buah Scoopy Sporty
Hadiah III : 1 Buah Honda Beat F1 CW
Hadiah IV : 1 Buah Honda Revo
Hadiah V : 1 Buah Emas Batangan 25 gr
Hadiah VI : 5 Buah Emas Batangan 10 gr
Hadiah VII : 10 Buah Emas Batangan 5 gr
Hadiah VIII : 20 Buah Emas Batangan 3 gr

**PERIODE BULAN JULI 2017
HADIAH UTAMA 1 MOBIL
TOYOTA AVANZA**

Hadiah I : 1 Buah Yamaha Mio JF1
Hadiah II : 1 Buah Yamaha Xeon RC
Hadiah III : 1 Buah Yamaha Fino Sporty
Hadiah IV : 1 Buah Yamaha Soul G1
Hadiah V : 1 Buah Emas Batangan 25 gr
Hadiah VI : 5 Buah Emas Batangan 10 gr
Hadiah VII : 10 Buah Emas Batangan 5 gr
Hadiah VIII : 20 Buah Emas Batangan 3 gr

**Mobil dan Sepeda motor kondisi On The Road
Pajak Hadiah Ditanggung Pemenang**

Setiap Kelipatan Rp. 500.000,- mendapat 1 kupon tiap bulan. Saldo minima Rp. 1.000.000,-
Periode Bulan Juli - Desember 2016, diundi pada bulan Januari 2017
Periode Bulan Januari - Juni 2017, diundi pada bulan Juli 2017

Salah satu program undian berhadiah di BMT Taruna Sejahtera Kecamatan Mijen Kota Semarang.