

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BMT Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir

Awal terbentuknya BMT Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir waktu di Mesjid Al-Azhar itu didirikan sekolah TPA, dan disekolah TPA tersebut mempunyai murid sekitar 200 orang, dan pengajar berjumlah 21 orang, sedangkan agar berkembangnya sekolah TPA tersebut perlu biaya banyak untuk membayar Ustadz dan Ustadzah nya. Selain memiliki sekolah TPA di Komp.Pasar Seruyan Hilir juga mempunyai Badan Pengelola Zakat yang bekerja sama dengan BAZDA, dan juga mengelola tabungan Qurban serta tabungan TPA. Yang dimulai di tahun 2006 dan akumulasi dananya juga berkembang. Atas inisiatif dari pihak para pengajar maka dibentuklah yayasan Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah Baitul Māl Wa Tamwīl Darussalam di JL.AIS Nasution Gg. Melati Komplek Pasar Seruyan Hilir yang dipimpin oleh Johansyah. Pada tahun 2007 pihak Baitul Māl sudah melakukan simpanan /tabungan di Sekolah Menengah Pertama namun masih belum ada badan hukumnya.

Pada Tahun 2008 Lembaga Keuangan Mikro Syariah Baitul Māl Wa Tamwīl Darussalam memperoleh izin tetap usaha:Badan Hukum Kop. No. 062/BH/XVIII.14/INDAGKOP/IX/2008. Dengan dikeluarkan izin tetap usaha lembaga ini memasarkan produknya kepada masyarakat.

2. Profil BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir

Visi dan Misi Lembaga:

a. Visi:

Menjadi lembaga pemersatu ekonomi umat yang amanah dan profesional, yang biasa memberi kontribusi sebesar-besarnya untuk penyatuan, pemberdayaan dan penguatan ekonomi umat, layanan berbagai jasa keuangan syariah dan pengembangan modal serta dukungan bagi pendanaan dakwah dan pendidikan Islam serta ikut aktif dalam penyelesaian permasalahan sosial dan kemiskinan.

b. Misi:

- 1) Membangun budaya organisasi (*corporate culture*) yang berbasis spritual (*spritual base management*), budaya kerja yang berbasis pada prestasi (*fastabiqul khairat*) dan nilai (*ahsanu ‘amala*).
- 2) Membangun *capacity building* lembaga (membangun manajemen efektif, peningkatan kompetensi staf, dan peningkatan efisiensi).

- 3) Aktif memelopori upaya-upaya penyatuan/membangun kekuatan ekonomi umat.
- 4) Memberikan dukungan nyata bagi pengembangan usaha mikro/kecil.
- 5) Menciptakan produk jasa keuangan yang *mach* dengan dinamika kebutuhan masyarakat Muslim.
- 6) Dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis layanan selalu berorientasi untuk memberi layanan terbaik untuk nasabah dan masyarakat.
- 7) Ikut aktif mendukung pembiayaan dakwah dan pendidikan Islam dan penyelesaian permasalahan sosial dan kemiskinan.

Dalam sejarah perjalanan kaum Muslimin, Baitul Māl sebagai lembaga dana selalu menjadi hal *in heren* (padu) dengan kehidupan masyarakat Muslim karena lembaga yang berada dibawah pengawasan langsung penguasa Muslim saat itu selalu menjadi andalan dalam mengelola dana untuk kesejahteraan masyarakat Muslim.

Setelah masa keterpurukan yang panjang menerpa kaum Muslimin di segala lini kehidupan hingga saat ini, maka kehandalan Baitul Māl tinggal cerita yang menghiasi buku-buku literature sejarah Islam.

c. Usaha Dana Dakwah dan Sosial

Berangkat dari upaya untuk mendanai berbagai kegiatan dakwah, sosial dan pendidikan Islam meliputi : Pengembangan Pendidikan Al-qur'ān, Kaderisasi Dai dan Pengelola dana ZIS

d. Baitul Māl adalah kebutuhan masyarakat Muslim

Hasil pendataan yang pernah kita lakukan terhadap 12 Muzakki (wajib zakat), disekitar komplek pasar tengah Seruyan Hilir, terakumulasi dana sekitar 100 juta rupiah. Dengan sampel pedagang besar, untuk ukuran Seruyan Hilir menengah, masyarakat biasa dan pegawai negeri. Bagaimana kalau yang didata seluruh warga Seruyan Hilir yang terkena wajib zakat ? tentu akumulasinya lebih besar lagi. Ini baru dari pos zakat, belum lagi dari infaq, dan sedekah ? kenapa dana yang sebenarnya besar ini tidak banyak memberi manfaat bagi pengentasan kemiskinan sebagian umat ini dan peningkatan SDM kaum Muslimin? Penyebabnya antara lain Kelemahan secara kelembagaan. Kita kaum Muslimin belum memiliki lembaga yang secara khusus bisa bekerja secara professional dan amanah mengelola dana umat ini.

e. Lembaga Keuangan “Alternative”

Jasa perbankan adalah kebutuhan masyarakat modern baik untuk pengamanan dana, kebutuhan modal kerja atau investasi maupun jasa layanan pengiriman cepat (transfer). Ketika ingin bermu'amalah secara syar'ie (terlepas dari ribawi), ketika ingin

membangun kekuatan ekonomi umat yang sebenarnya besar ini, maka keberadaan lembaga keuangan yang dikelola secara syari'ah yang dimiliki kaum Muslimin adalah keniscayaan.

Untuk mewujudkan cita-cita tersebut, lembaga ini kita bagi menjadi 2 sub manajemen yang berbeda:

a. Unit Baituttamwiil (Unit Jasa Keuangan Mikro)

1) Produk Penghimpun Dana (*Funding*)

a) Simpanan / Tabungan

- (1) Tabungan Pendidikan
- (2) Simpanan Plus
- (3) Tabungan Qurban
- (4) Tabungan Aqiqah
- (5) Tabungan Walimah
- (6) Tabungan Haji dan Umroh
- (7) Titipan Umum (Wadi'ah)

b) Investasi Syari'ah :

(1) Simpanan berjangka 3 Bulan

(2) Simpanan berjangka 6 Bulan

(3) Simpanan berjangka 1 Bulan

2) Produk Pembiayaan (Financing)

a) Produk dengan aqad Jual Beli Syari'ah

(1) Murābahah (Pembelian tangguh/cicilan)

(2) Sālam (Pembelian dengan pemesanan)

b) Produk dengan aqad Bagi Hasil Syari'ah

(1) Mudārabah (Bagi Hasil)

(2) Musyārah (Bagi Hasil Syirkah/Kongsi)

c) Pinjaman Kebajikan

(1) Al-Qārdh al-hāsan (Dana Sosial)

3) Proporsi Distribusi (Nisbah) Bagi Hasil Untuk Nasabah Penabung

Pihak manajemen menetapkan kebijakan proporsi distribusi bagi hasil operasional BMT kepada nasabah sebagai berikut:

a) Tabungan dengan aqad Bagi Hasil:

(1) 70% untuk BMT

Nisbah yang besar diberikan untuk BMT karena distribusi bagi hasil ini dihitung dari laba kotor perusahaan dan BMT menanggung semua beban operasionalnya (revenue sharing).

(2) 25% untuk nasabah penabung

25% dari laba kotor (*revenue sharing*) setelah tutup buku akan didistribusikan kepada nasabah (penabung).

(3) 5% untuk dakwah, sosial dan pendidikan Islam

Pihak manajemen BMT akan memproyeksikan 5% dari laba kotornya setiap bulan ketika tutup buku untuk berbagai proyek dakwah, sosial dan pendidikan Islam.

b) Tabungan dengan aqad Titipan (Wadr'ah Yad Damānah):

Pihak BMT boleh memberikan hadiah/bonus atau pengelolaan dana titipan tersebut tanpa diperjanjikan sebelumnya.

c) Investasi Syari'ah

Pos sumber dana investasi syari'ah adalah dana tabungan berjangka. Untuk itu nisbah bagi hasil untuk tabungan berjangka diproyeksikan lebih besar.

4) Sistem dan Layanan

Sistem pengolah data yang di gunakan di BMT Darussalam adalah software IBS (*Integrated Banking System*) standar perbankan. Dan layanan yang menjdai ciri khas dari layanan di BMT Darussalam adalah:

- a) Jemput Bola, khusus untuk warga Kecamatan Seruyan Hilir, pihak BMT siap datang langsung dan melayani transaksi baik penabungan maupun penarikan. Dan *teller* akan melayani transaksi meski hanya seharga pentol (Rp.1.000,-).
- b) Cek saldo via SMS, Nasabah dapat memperoleh informasi langsung tentang saldo akhir tabungannya.
- c) SMS Banking, artinya pihak BMT akan melayani cek saldo via SMS, pembayaran rek. Listrik dan telepon via SMS dan jasa pengiriman Uang (transfer).
- d) Jasa Transfer, pihak BMT akan memberikan layanan jasa transfer.

Layanan ini di berikan untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat mengingat kebutuhan jasa perbankan masyarakat modern yang beragam dan sangat cepat.

b. Unit Baitul Maal (Unit Pengelola Dana Zis)

Unit Baitul Māl dikelola secara terpisah dari lembaga keuangan mikro, hal ini dilakukan untuk memaksimalkan fungsi dari unit yang berbeda objek manajemennya ini.

1) Program Utama:

Program utama dari Unit Baitul Māl di Kecamatan Seruyan Hilir adalah:

- a) Selamatkan Generasi Islam (SGI)
- b) Dhu'afa Mandiri (DM)
- c) Kaderisasi Dai (KD)

2) Program Dakwah Lainnya:

Konsultasi ZIS, konsultasi Faro'id (waris), konsultasi keluarga sakinah, kajian Islam terpadu dan program belajar membaca Al-qur'ān untuk orang dewasa.

3) Program Sosial Insidentil:

Program sosial dari Unit Baitul Māl di Kecamatan Seruyan Hilir adalah: Penyelenggaraan ibadah qurban, sunatan massal.

4) Penyelenggara dana:

Unit Baitul Māl di Kecamatan Seruyan Hilir juga melakukan pembagian dana.

Tabel 4.1

Pos Ditribusi Dana	Sumber Dana
1. Selamatkan Generasi Islam (SGI)	Infaq
2. Dhu'afa Mandiri (DM)	Zakat, Shodaqoh, dan Wadhi'ah
3. Kaderisasi Dai (KD)	Infaq dan Zakat
4. Dakwah Lainnya	Infaq

Sumber : BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir

a) Kontak Infaq Toko

BMT akan menempatkan kotak infaq di masing-masing toko yang berkenan bergabung dalam program ini.

b) Kotak Infaq Keluarga Muslim

BMT akan menempatkan kotak infaq di masing-masing rumah keluarga Muslim yang berkenan bergabung dalam program ini.

c) Donatur Tetap

BMT akan menawarkan untuk menjadi donatur tetap untuk mendukung berbagai program Baitul Māl. Dan masing-masing donatur tetap kami buat 1 kode account sehingga dapat mengetahui penggunaan dananya.

d) Donatur Insidentil

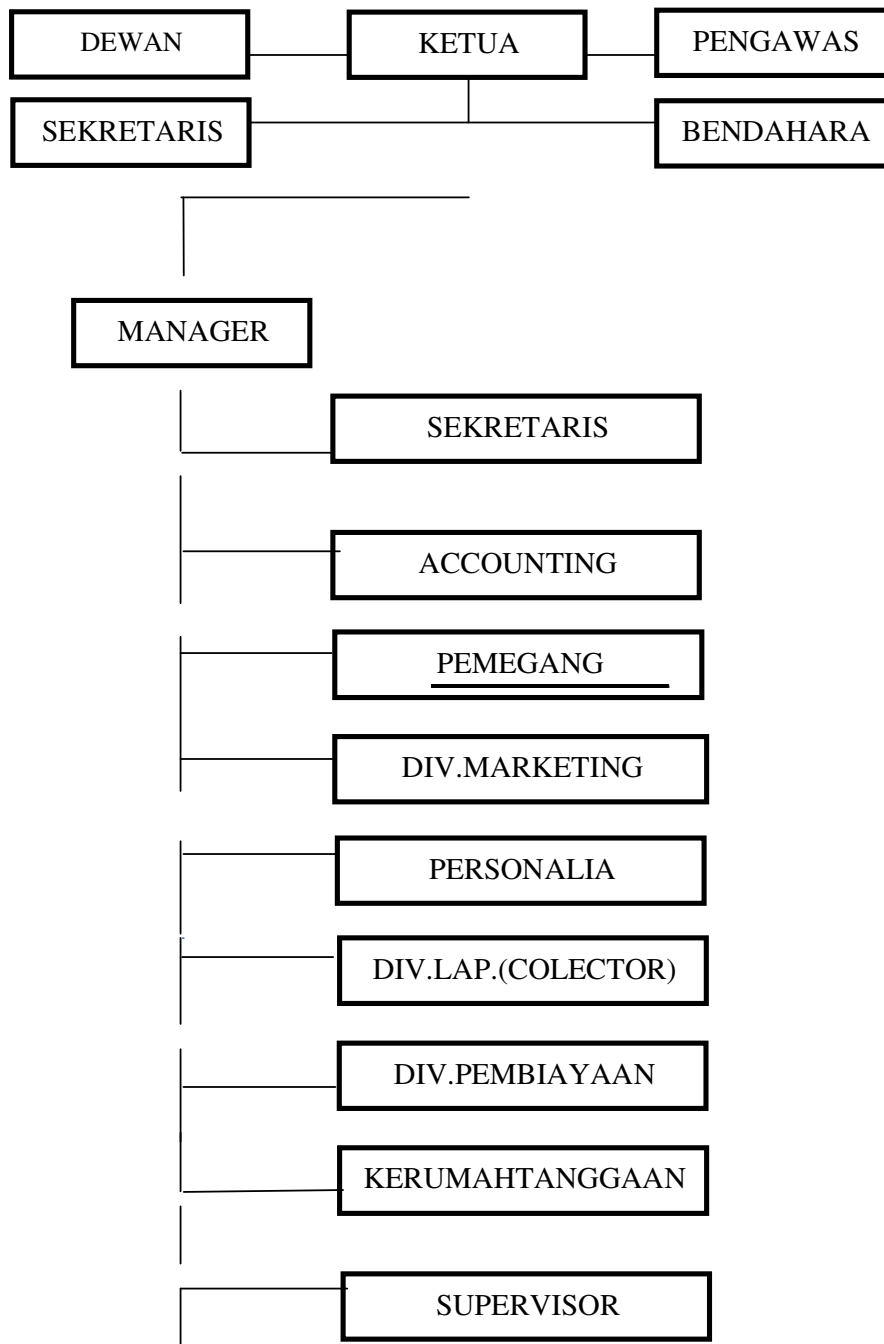
BMT juga akan menerima dana ZIS yang disampaikan baik perorangan maupun lembaga yang bukan donatur tetap.

Bagan 4.1

STRUKTUR ORGANISASI

BAITUL MAAL WA TAMWIL DARUSSALAM KECAMATAN

SERUYAN HILIR





Sumber : Bagian Personalia BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir

B. Penyajian Data

1. Deskripsi Data

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap Pimpinan, karyawan di BMT Darussalam, maka penulis akan dideskripsikan hasil penelitian tentang Prospek BMT Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir, sebagaimana berikut ini :

a. Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan-karyawan yang bekerja pada BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir. Adapun data-data dari responden antara lain:

1) Nama : JOHANSYAH, SE

Pendidikan : S1

Alamat :JL.DIPONEGORO

Jabatan di BMT : PIMPINAN / MANAJER

Menurut hasil wawancara langsung dengan Bapak Johansyah selaku manajer BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir terkait hal yang berhubungan

dengan prospek BMT Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir, beliau mengatakan untuk merencanakan analisis situasi internal dan eksternal BMT Darussalam itu dilihat dari kekuatan Internalnya yakni kekuatan dan kelemahan dari BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir. Dilihat dari kekuatan yang dimiliki oleh BMT Darussalam, dari sumber daya manusianya mempunyai energi penuh untuk bekerja, masyarakat Kecamatan Seruyan Hilir mayoritas beragama Islam, komitmen dalam aspek syariahnya, dari segi manajemennya bersifat *spritual base management*, kemudahan penarikan/penyetoran dalam transaksi tabungan dan jasa lainnya, selain itu juga kekuatan yang dimiliki oleh BMT Darussalam ialah layanan jemput bola banyak nasabah yang nabung Rp.1000 dilayani.

Kelemahan yang dimiliki oleh BMT Darussalam dari sumber daya manusianya kompetensi dan skill di beberapa lini manajemen masih lemah, belum mempunyai ATM, fungsi-fungsi manajemen yang masih lemah (POAC), SOP yang belum tuntas, *job description* yang belum tuntas, system yang belum jadi, rencana kerja yang belum lengkap, selain itu juga transfer yang sering lambat.

Dari sisi analisis eksternal yakni peluang dan ancaman dari BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir. Dilihat dari peluang yang dimiliki oleh BMT Darussalam, dari sisi teknologi banyaknya peluang bisnis layanan dengan pemanfaatan teknologi informasi saat ini, dari sisi manajemen banyaknya sarana belajar dan pengembangan diri, dari segi layanan banyak nasabah yang minta diambil tabungan kerumah namun belum terlayani, selain itu juga produk

tabungan berpeluang untuk dikembangkan seperti tabungan pendidikan, tabungan qurban, tabungan haji dan umroh.

Ancaman yang harus dihadapi BMT Darussalam, dari sisi sumber daya manusianya berani belajar dan bekerja cerdas, keras dan ikhlas tiada henti. Dari segi sarana perlu perbaikan system komputerisasi terus menerus, dari layanan perlu meng-upgePerlu meng-upgread terus menerus staf di front line baik keterampilan dan semangat juang, area layanan yang semakin luas “belum sebanding dengan jumlah personil. Selain itu juga dari segi aspek syari’ah nya ada beberapa kajian aspek syari’ah yang belum final terhadap beberapa produk pembiayaan misalnya, produk *rāhn*, pembiayaan non produktif, penjualan *murābah* emas.

Strategi yang ingin dikembangkan BMT Darussalam ialah melayani nasabah dengan baik, menjaga etika/adab yang baik ketika melayani nasabah baik sikap maupun ucapan, menjaga komunikasi dengan nasabah, melayani nasabah sebaik mungkin, jujur, amanah, serta melakukan penawaran-penawaran di kantor dinas tentang produk-produk syari’ah dengan margin yang cukup bersaing dengan lembaga keuangan yang lebih besar, serta sistem syari’ah yang menjadi keinginan masyarakat.¹

2) Nama : KARDIMAN

Pendidikan : SMA

¹ Johansyah, Pimpinan BMT Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir, Melalui wawancara langsung, 20 Maret 2014.

Alamat : JL.A.YANI

Jabatan di BMT : SUPERVISIOR

Menurut hasil wawancara langsung dengan Bapak Kardiman selaku supervisor BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir terkait hal yang berhubungan dengan prospek BMT Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir, Bapak Kardiman mengatakan bahwa untuk perencanaan kedepan digunakan analisis internal dan eksternal. Dari analisis internal yang dimiliki BMT Darussalam kekuatan yang dimiliki ialah terletak pada banyaknya nasabah yang dari kelas menengah kebawah, Tempat yang strategis artinya letak BMT dekat pasar sehingga mudah dijangkau masyarakat Seruyan Hilir, selain itu juga Sistem yang berbasis Syariah.

Kelemahan yang dimiliki oleh BMT Darussalam Sistem layanannya jempot bola ketika nasabah semakin bertambah maka banyak nasabah yang kurang layanan, Pendidikan juga masih kurang untuk di BMT Darussalam, kebanyakan SMA sederajat, Modal juga masih terbatas, sosialisasinya juga masih kurang.

Dari sisi analisis eksternal yakni peluang dan ancaman dari BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir. Dilihat dari peluang yang dimiliki oleh BMT Darussalam masih banyak nasabah yang ingin menyimpan dananya ke BMT, untuk menolong masyarakat kelas menengah kebawah untuk memberikan jasa kepada mereka, serta harus ada sinergi antar pegawai untuk merebut peluang yang ada.

Ancaman yang harus dihadapi BMT Darussalam, pendidikan juga sangat penting artinya harus ada pelatihan khusus bagaimana menjalankan BMT dengan baik, pendidikan juga sangat penting artinya harus ada pelatihan khusus bagaimana menjalankan BMT dengan baik, Pesaing juga seperti Bank BRI konvensional unit Desa yang beroperasi di level yang sama cukup kuat.²

3) Nama : AHMAD MUGNI, SEI
Pendidikan : S.1
Alamat : JL. DIPONEGORO
Jabatan di BMT : ACCOUNT OFFICER PEMBIAYAAN

Menurut hasil wawancara langsung dengan Bapak Ahmad Mugni, selaku account officer pembiayaan BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir terkait hal yang berhubungan dengan prospek BMT Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir, Bapak Ahmad Mugni mengatakan bahwa kekuatan penduduk masyarakat

²Kardiman, Petugas BMT Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir, Melalui wawancara langsung, 10 Maret 2014.

Kecamatan Seruyan Hilir mayoritas beragama Islam, hanya ada satu Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah, Dekat sama komp.pasar Kecamatan Seruyan Hilir sehingga dengan mudah masyarakat untuk melakukan simpanan ataupun pembiayaan, Layanan yang dilakukan melalui jemput bola, sehingga memudahkan nasabah, memberikan yang terbaik untuk nasabah, menggunakan software IBS (Integrated Banking System) standar perbankan untuk mengolah data kita.

Kelemahan yang dimiliki oleh BMT Darussalam, sumber daya manusia masih yang masih kurang, manajemennya juga masih kurang, produk murābahah yang lebih diutamakan, dari segi permodalan juga masih terbatas, serta kurangnya sosialisasi kepada masyarakat.

Dari sisi analisis eksternal yakni peluang dan ancaman dari BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir. Dilihat dari peluang yang dimiliki oleh BMT Darussalam masih banyak nasabah yang ingin menyimpan dananya ke BMT atau melakukan pembiayaan, memberikan pelayanan untuk pengusaha kecil dalam melakukan pembiayaan, selain pelayanan juga peluang BMT untuk melakukan kegiatan ekonomi seperti: perdagangan (toko), maupun pertanian, serta memberikan penawaran kepada nasabah adanya program baru.

Ancaman yang harus dihadapi BMT Darussalam Bapak Kardiman mengatakan,memperkuat bagian lapangan, menambah jangkauan layanan, serta senantiasa melayani nasabah dengan baik serta kemudahan buat nasabah.³

³ Ahmad Mugni, Petugas BMT Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir, Melalui wawancara langsung, 11 Maret 2014.

1. Nama : KISTORO
- Pendidikan : SMA
- Alamat : JL. AROMAN
- Jabatan di BMT : MARKETING

a. Kekuatan

1. Hanya ada Satu Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah
2. Menghimpun dana masyarakat Kecamatan Seruyan Hilir dengan layanan jemput bola sehingga tidak perlu lagi nasabah yang jauh untuk menyimpan dana pergi ke BMT selain masyarakat Muslim, non Muslim juga ada yang menyimpan dananya ke BMT
3. Masyarakatnya juga mayoritas Islam
4. Sistem Syariah yang diinginkan masyarakat Kecamatan Seruyan Hilir
5. Selain masyarakat Kecamatan Seruyan Hilir, juga adanya Kecamatan Seruyan Hilir Timur yang menyimpan dananya ke BMT

b. Kelemahan

1. Dari sisi teknologi BMT masih lemah, seperti mesin ATM masih tidak ada.

c. peluang

1. Pada saat ini memang BMT menghimpun dana dari masyarakat menengah kebawah tidak begitu besar namun kedepan pihak BMT menghimpun dana dari masyarakat besar
2. Memberikan produk yang baru kepada Masyarakat
3. Memberikan penawaran margin yang sesuai sistem syariah ke Dinas-Dinas untuk menyimpan dananya ke BMT.

d. Ancaman

1. Lembaga perbankan khususnya di Kecamatan Seruyan Hilir mulai banyak didirikan.⁴

b. Informan

Informan dalam penelitian ini adalah instansi yang ada di BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir. Adapun data-data dari informan antara lain:

Nama Instansi : Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil

Alamat : JL.A.YANI

⁴Kistoro, Petugas BMT Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir, Melalui wawancara langsung, 14 Maret 2014.

Kalau dilihat dari data Penduduk masyarakat Kecamatan Seruyan Hilir, Peluang BMT untuk kedepannya cukup signifikan karena mayoritas penduduk Kecamatan Seruyan Hilir beragama Islam, dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4.2

DINAS KEPENDUDUKAN DAN CATATAN SIPIL

JUMLAH PENDUDUK KECAMATAN SERUYAN HILIR

NAMA KECAMATAN	LAKI-LAKI	PEREMPUAN	JUMLAH PENDUDUK
SERUYAN HILIR	22064	19716	41780

Sumber : Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil

Tabel 4.3

JUMLAH PENDUDUK KECAMATAN SERUYAN HILIR MENURUT

JENIS AGAMA

NAMA KECAMATAN	JENIS AGAMA	JUMLAH
SERUYAN HILIR	Islam	40457
	Kristen	844
	Khatolik	392
	Hindu	35
	Budha	45

	Konghucu	5
--	----------	---

Sumber : Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil

C. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, maka terdapat beberapa analisis mengenai rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Prospek Baitul Māl Wa Tamwīl Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir

Sejauh penelitian yang penulis lakukan, peluang kedepannya BMT Darussalam dapat meningkat, itu bisa dilihat dari tabel berikut:

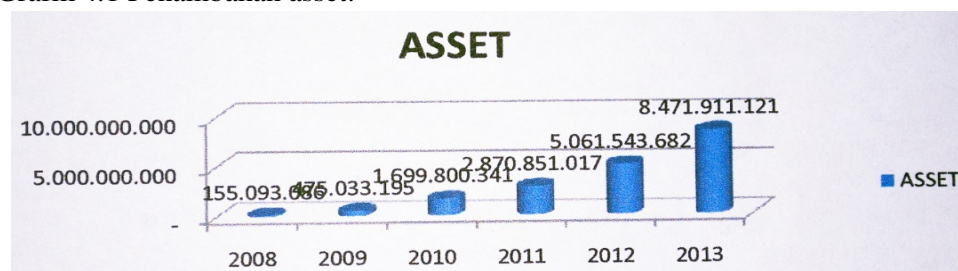
Untuk data tentang frekuensi grafik penambahan asset dari tahun 2008-2009, 2010, 2011, 2012, 2013 di Kecamatan Seruyan Hilir, dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.3 Tabel frekuensi Penambahan Asset

GRAFIK PENAMBAHAN ASSET						
TAHUN	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ASSET	155.093.086	475.033.195	1.699.800.341	2.870.851.017	5.061.543.682	8.471.911.121
PENAMBAHAN		206%	258%	69%	76%	67%

Sumber : Data BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir

Grafik 4.1 Penambahan asset:



Sumber: Data BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir

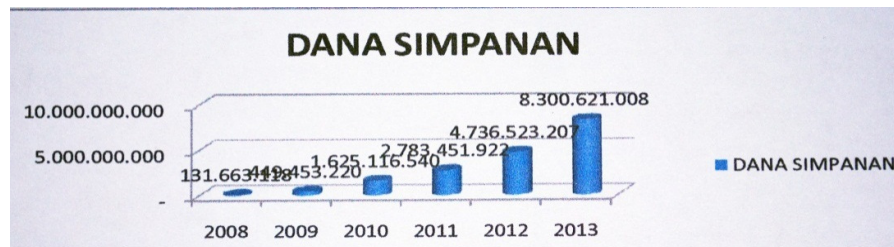
Dan berikut frekuensi penambahan Simpanan Masyarakat Kecamatan Seruyan Hilir dari Tahun 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013.

Tabel 4.4 Tabel Frekuensi Penambahan Simpanan Masyarakat

GRAFIK PENAMBAHAN SIMPANAN MASYARAKAT						
TAHUN	2008	2009	2010	2011	2012	2013
DANA SIMPANAN	131.663.118	449.453.220	1.625.116.540	2.783.451.922	4.736.523.207	8.300.621.008
PENAMBAHAN		241%	262%	71%	70%	75%

Sumber: Data BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir

Grafik 4.2 Tabel Frekuensi Dana Simpanan



Sumber: Data BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir

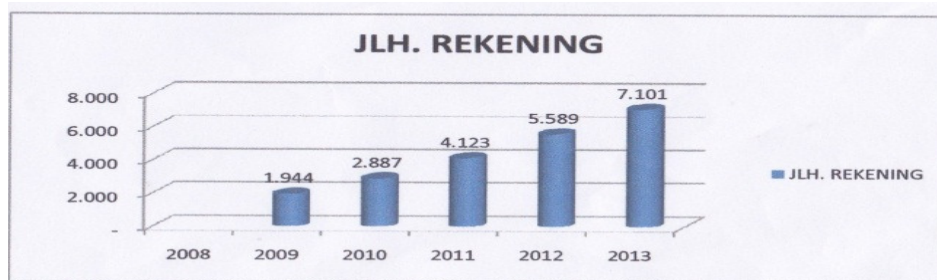
Dan berikut frekuensi penambahan jumlah nasabah masyarakat Kecamatan Seruyan Hilir dari Tahun 2009, 2010, 2011, 2012, 2013.

Tabel 4.5 Tabel frekuensi penambahan jumlah nasabah (rekening)

GRAFIK PENAMBAHAN JUMLAH NASABAH (REKENING) SIMPANAN						
TAHUN	2008	2009	2010	2011	2012	2013
JLH. REKENING		1.944	2.887	4.123	5.589	7.101
PENAMBAHAN (%)			49%	43%	36%	27%
PENAMBAHAN (REK)			943	1.236	1.466	1.512

Sumber: Data BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir

Grafik 4.3 penambahan jumlah nasabah (rekening) simpanan



Sumber: Data BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir

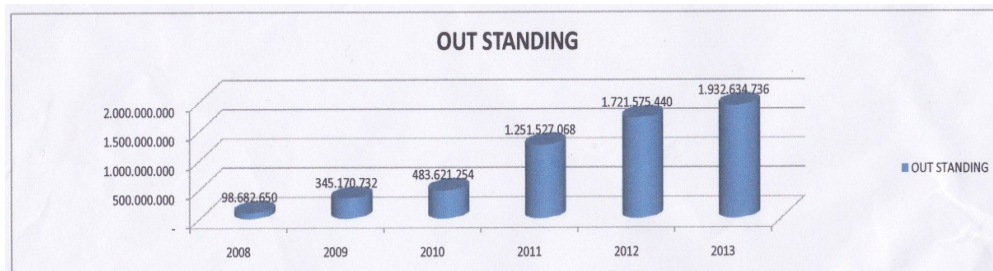
Dan berikut frekuensi out standing pembiayaan nasabah masyarakat Kecamatan Seruyan Hilir dari Tahun 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013.

Tabel 4.6 Tabel frekuensi out standing pembiayaan

GRAFIK OUT STANDING PEMBIAYAAN						
TAHUN	2008	2009	2010	2011	2012	2013
OUT STANDING	98.682.650	345.170.732	483.621.254	1.251.527.068	1.721.575.440	1.932.634.736
PENAMBAHAN (%)		250%	40%	159%	38%	12%
PENAMBAHAN (Rp.)		246.488.082	138.450.522	767.905.814	470.048.372	211.059.296

Sumber: Data BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir

Grafik 4.4 Frekuensi Out Standing Pembiayaan



Sumber: Data BMT Darussalam Kecamatan Seruyan Hilir

Lembaga keuangan seperti bank konvensional, yang berada di Kecamatan Seruyan Hilir memang lebih besar dari BMT, juga adanya anggapan bahwa melakukan transaksi BMT tidak menguntungkan karena tidak ada bunga atau karena bagi hasil yang tidak pasti. Akan tetapi hal itu tidak jadi penghambat bagi BMT Darussalam Kecamatan Seruyan. Ini bisa dilihat dari tabel diatas, BMT di Kecamatan Seruyan Hilir mengalami peningkatan dari segi penambahan asset, penambahan dana simpanan masyarakat, Penambahan jumlah nasabah (rekening) simpanan maupun dari segi out standing pembiayaan. Ini bisa dilihat dari data BMT Darussalam yang mana penambahan asset dari tahun 2008 berjumlah 155.093.086, dari tahun 2009 berjumlah 475.033.195, tahun 2010 berjumlah 1.699.800.341, tahun 2011 berjumlah 2.870.851.017, tahun 2012 berjumlah 5.061.543.682, dan tahun 2013 berjumlah 8.471.911.121. Artinya BMT Darussalam selalu mengalami penambahan asset dari tahun ke tahun.

Penambahan dana simpanan masyarakat juga mengalami penambahan dari tahun 2008 berjumlah 131.663.118, tahun 2009 berjumlah 449.453.220, tahun 2010 berjumlah 1.625.116.540, tahun 2011 berjumlah 2.783.451.922, tahun 2012 berjumlah 4.736.523.207, dan tahun 2013 berjumlah 8.300.621.008. Artinya dengan data ini peneliti menganggap pihak nasabah percaya untuk menyimpan dananya ke BMT Darussalam baik dari segi tabungan maupun deposito.

Penambahan jumlah nasabah (rekening) simpanan juga mengalami penambahan pada tahun 2009 berjumlah 1.944, tahun 2010 berjumlah 2.887, tahun 2011 berjumlah 4.123, tahun 2012 berjumlah 5.589, dan pada tahun 2013

berjumlah 7.101. artinya disini peneliti menganggap bahwa pihak BMT melayani nasabah dengan baik, melalui pelayanan jemput bola sehingga nasabah tidak perlu lagi datang ke BMT Darussalam.

Maupun penambahan out standing pembiayaan mengalami peningkatan dari tahun 2008 berjumlah 98.682.650, tahun 2009 berjumlah 345.170.732, tahun 2010 berjumlah 483.621.254, tahun 2011 berjumlah 1.251.527.068, tahun 2012 berjumlah 1.721.575.440, dan tahun 2013 berjumlah 1.932.634.736. Dari data ini peneliti juga menganggap bahwasanya pihak BMT menyalurkan pembiayaan dengan berprinsip syariah hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat Kecamatan Seruyan Hilir agar masyarakat merasa tenang dan nyaman.

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa BMT Darussalam masih mempunyai peluang yang besar untuk membangun BMT Darussalam agar lebih berkembang lagi untuk menolong kaum mayoritas yakni masyarakat menengah kebawah untuk mencapai kemakmuran bersama. Namun untuk menggambarkan keseluruhan, baik ancaman ataupun peluang dari kegiatan pemasaran yang akan datang yang berhubungan dengan ketidakpastian dari aktifitas pemasaran atau penjualan itu bisa dilihat dari analisis SWOT.

Analisis SWOT (singkatan dari bahasa Inggris dari kekuatan/strength, kelemahan/weakness, peluang/opportunity, ancaman/threats) adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan

mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut .

Berdasarkan hasil dari Analisis SWOT yang penulis lakukan di BMT Darussalam bisa dilihat di bawah ini:

KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)	PELUANG (O)	ANCAMAN (T)
<p>1. Mayoritas masyarakat di Kecamatan Seuyan Hilir beragama Islam.</p> <p>2. Dari segi tempat juga strategis karena dekat dengan Komp. Pasar Kecamatan Seruyan Hilir</p> <p>3. Transaksi Tabungan dan Layanan (Memberikan Kemudahan dalam Penarikan /penyetoran)</p> <p>4. Dari segi Layanan Jemput Bola, dari layanan ini memudahkan nasabah sehingga tidak perlu lagi datang ke tempat BMT Darussalam.</p> <p>5. Hanya ada satu Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang berada di Kecamatan Seruyan</p>	<p>1. SDM nya masih lemah, karena peneliti selalu mengikuti briefing setiap pagi sebelum layanan dibuka jam 8 WIB yang terjadi kelemahan BMT dipembiayaan bermasalah atau kredit macet.</p> <p>2. Kurangnya sosialisasi kepada masyarakat Kecamatan Seruyan Hilir.</p> <p>3. Belum memiliki wadah (kebijakan) yang mempererat hubungan antar nasabah</p> <p>4. Keterbatasan kapasitas SDM pengelola terutama pada Div. Lapangan atau collector sehingga banyak nasabah yang ingin selalu dihimpun dananya.</p>	<p>1. Transaksi Tabungan dan Jasa Lainnya (Beberapa produk tabungan berpeluang untuk dikembangkan (Tab. Pendidikan , Tab. Qurban, Tab. Haji dan Umroh).</p> <p>2. Banyaknya yang minta diambil tabungannya namun masih belum terlayani artinya masih banyak peluang untuk menambah tenaga kerja.</p> <p>3. Persepsi positif dan kepercayaan masyarakat (nampak dengan terus bertambahnya jumlah nasabah</p>	<p>1. Munculnya beberapa Lembaga perbankan atau BMT baru disekitar wilayah BMT Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir.</p> <p>2. selain pesaing baru dari lembaga Perbankan atau lembaga keuangan Mikro Syariah juga adanya rentenir sebagai kompetitor terberat dengan strategi kemudahan dalam pencairan dananya.</p> <p>3. Pemahaman masyarakat yang masih kurang terhadap Aspek Syariah.</p>

<p>Hilir</p> <p>6. Dari segi Manajemen yang berbasis spiritual base management</p>	<p>5. Tidak adanya teknologi seperti ATM.</p> <p>6. Dari segi Modal juga Masih terbatas.</p> <p>7. BMT masih belum mampu mengembangkan usaha nasabah pembiayaannya, baru sebatas membantu keperluan modal dan pemenuhan kebutuhan nasabah.</p>	<p>tiap tahunnya).</p> <p>4. potensi masyarakat di Kecamatan seruyan Hilir Timur dan Seruyan Hilir Tengah masih terbuka Lebar.</p> <p>5. sudah mulai terbentuk basis nasabah yang memiliki <i>track record</i> yang baik (dengan tingkat Kualitas pembiayaan yang setiap tahunnya semakin bertambah.</p> <p>6. Memberikan pelayanan untuk pengusaha kecil dalam melakukan pembiayaan masih terbuka lebar.</p> <p>7. Memberikan penawaran margin yang sesuai sistem syariah ke Dinas-Dinas untuk menyimpan dananya ke BMT Darussalam.</p> <p>8. BMT</p>	
--	--	--	--

		Darussalam berpeluang untuk membuka cabang.	
--	--	--	--

2. Strategi Pengembangan Baitul Māl Wa Tamwīl Darussalam di Kecamatan Seruyan Hilir

Untuk menyikapi peluang yang demikian besar dan mengetahui ancaman yang ada maka perlu upaya strategis untuk peningkatan efektivitas pengembangan BMT. Disamping pengetahuan dasar manajemen yang harus di kuasai (*planning, organizing, actuating, dan controlling*), maka tak kalah pentingnya adalah sikap mental (*attitude*), positif antara lain: *persistent* (tahan uji, ulet) *reliable* (jujur, dapat dipercaya= amanah), *expressive* (dapat menyampaikan informasi = tabligh),

resource-ful (cerdik = fathanah), *independent* (mandiri), *sociable* (dapat bergaul = silaturahmi), *ambitious* (punya target) dan *positive thinking* (melihat sesuatu dari segi baiknya = huznudzan, optimis).

Strategi Pengembangan yang diterapkan BMT dalam menjalankan usahanya adalah dengan memberikan informasi yang sebenarnya tentang Produk ataupun jasa yang ingin dipasarkan. Baik itu penghimpunan dana, penyaluran dana, maupun jasa yang berprinsip syari'ah. Strategi ini dilakukan oleh BMT agar nasabah tidak kecewa dan merasa nyaman dalam produk tersebut.

Produk yang dipasarkan di BMT Darussalam, Penghimpunan dana seperti Tabungan Pendidikan, Simpanan Plus, Tabungan Qurban, Tabungan Aqiqah, Tabungan Walimah, Tabungan Haji dan Umroh, Titipan Umum (Wadi'ah). Penyaluran dana seperti murabahah, salam, maupun jasa.

Strategi pengembangan yang dilakukan oleh pihak BMT menyediakan berbagai macam produk dengan tujuan agar nasabah dapat memilih produk yang diminatinya. Selain memasarkan produk seperti menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada yang membutuhkan, pihak BMT juga memasarkan produk seperti jasa transfer konvensional, phone banking, sms banking, pembayaran listrik, pembayaran PDAM, Pembelian pulsa HP/listrik, Reservasi tiket pesawat, biro perjalanan Umroh untuk memudahkan nasabah. selain itu juga pihak BMT Darussalam juga melakukan pengembangan terhadap program kerja seperti UKM Mandiri yang target pemasarannya ialah mitra usaha (toko) artinya pihak BMT melakukan temu UKM untuk berbagi tips dalam pengembangan

usaha, ada juga Pemuda Mandiri, disini membentuk komunitas pemuda mandiri target pemasarnya masyarakat yang pengangguran, ada juga yang namanya dhuafa mandiri, yang target pemasarannya pemberdayaan mustahiq produktif, dengan memberi modal kerja, dan membuat kelompok usaha mustahiq.

Strategi pengembangan BMT ini juga selain memasarkan produk, letak BMT juga dekat dengan Komp. Pasar sehingga masyarakat Kecamatan Seruyan Hilir mudah untuk datang langsung ke BMT.

Bekerja merupakan perbuatan yang sangat mulia dalam ajaran agama Islam, Rasulullah Saw memberikan pelajaran yang menarik tentang pentingnya bekerja. Dalam Islam bekerja bukan hanya sekedar memenuhi kebutuhan perut, tetapi juga untuk memelihara harga diri dan martabat kemanusiaan yang seharusnya dijunjung tinggi, karenanya bekerja dalam Islam menempati posisi yang teramat mulia. Islam sangat menghargai orang yang bekerja dengan tangannya sendiri.

Menurut hasil penelitian yang saya temukan di lapangan, BMT Darussalam dalam melakukan kegiatan muamalah, BMT Darussalam menerapkan nilai-nilai ke Islaman yang dipahaminya, seperti jujur dalam memberikan informasi tentang pembagian hasil kepada nasabahnya. Strategi ini dilakukan pihak BMT agar para nasabah merasa nyaman dan percaya untuk menghimpun ataupun menyalurkan dananya. Hal ini sesuai dengan firman Allah, dalam surah *Al-Anfāl* (14) ayat 58, yang berbunyi :



Artinya : Dan jika kamu khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, Maka kembalikanlah Perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat. (Q.S. Al-Anfāl ayat 58)

Sebagai lembaga keuangan mikro Syariah (bisnis yang bernuansa Islami) dalam melaksanakan strategi pengembangan bisnisnya, BMT perlu selalu meneladani keunggulan cara bisnis nabi Muhammad Saw untuk dijadikan keunggulan bersaing (*competitive advantage*) seperti jujur, amanah, toleransi, memenuhi akad janji. Karena apabila cara bisnis nabi sudah ditanamkan maka kepercayaan dari nasabah akan diperoleh pihak BMT.

Sesuai dengan pengertian diatas, dalam hal ini peneliti melihat di lapangan, bahwasanya BMT dalam menjalankan usahanya sesuai dengan syar'iat Islam. Selain kejujuran juga amanah artinya pihak BMT bersikap amanah terhadap dirinya sendiri maupun terhadap orang lain (nasabah), dan pihak BMT tidak boleh meremehkan hak orang lain yang memberikan amanah, karena amanah merupakan tanggung jawab besar dari seluruh yang ada didunia.

Peneliti juga melihat dilapangan bahwasanya pihak BMT toleransi terhadap nasabah. Toleransi yang dimaksud disini mudah berinteraksi, mudah bermuamalah, dan mempercepat perputaran modal seperti pihak BMT dalam melakukan produk pembiayaan, misalnya produk murābahah, tidak mempermahal harga barang, artinya sesuai dengan kesepakatan bersama antara pihak BMT dan nasabah. Selain toleransi, pihak BMT memenuhi akad janji untuk

memenuhi hak, menghormati janji dan seluruh kesepakatan lainnya seperti di BMT Darussalam dalam memenuhi porsi bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama antara pihak penyimpan dana (nasabah 25%) dan pengelola dana (75%).

Berdasarkan strategi pengembangan BMT Darussalam, diharapkan Pihak BMT dapat menjalankan usahanya sesuai dengan tujuan dan keinginan yang direncanakan. Selain itu BMT Darussalam tidak tergantung pada kondisi dan situasi yang ada, tetapi harus selalu dinamis serta harus aktif dan kreatif dalam menghadapi setiap permasalahan yang ada.