

## **BAB IV**

### **LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Umum**

##### **1. Sejarah Berdirinya BMT Al-Karomah Martapura**

BMT Al-Karomah Martapura didirikan secara resmi pada tanggal 02 November 1998 sebagai upaya untuk membantu masyarakat dan menanggulangi rentenir di pasar Martapura. Saat itu, BMT berada di bawah naungan Yayasan Al-Karomah dan didukung oleh Akte Notaris Aristyo SH dengan Nomor 11 tanggal 03 November 1999.

Dengan adanya BMT ini mendapat tanggapan positif di kalangan warga masyarakat Kabupaten Banjar, karena BMT dapat digunakan sebagai alternatif untuk membangun modal usaha yang berlandaskan prinsip syariah. Namun, BMT harus mematuhi aspek normatif yang diatur dalam Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian dan Peraturan Pemerintah No. 9 Tahun 1995 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam yang mewajibkan badan usaha tersebut memiliki badan hukum Koperasi. Oleh karena itu, pengurus BMT berusaha untuk memperoleh badan hukum dan Alhamdulillah berhasil mendapatkan Surat Keputusan dari Menteri Negara Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah RI Nomor 11/BH/KDK.16.1/XI/2000 tanggal 20 November 2000.

Dari segi etimologi, BMT Al-Karomah Martapura mengacu pada Koperasi Syariah yang didasarkan pada prinsip-prinsip syariah. BMT sendiri

merupakan singkatan dari Baitul Maal wat Tamwil, yang artinya adalah rumah harta dan pengembangan harta. Sedangkan Al-Karomah berasal dari kata Karomah yang berarti kemuliaan atau penghormatan dari Allah SWT. Definisi Karomah secara etimologi berasal dari kata karoma-karim (yang mulia) dengan tujuan bahwa semua jenis transaksi yang dilakukan selalu mendapatkan kemuliaan atau penghormatan dari Allah SWT. sementara Martapura mengacu pada nama Kota di mana BMT ini didirikan.

Pada tahun 1997, BMT Al-Karomah diprakarsai oleh PINBUK Kalimantan Selatan. Pertemuan diadakan di rumah KH. Muhammad Rasyad di desa Tunggul Irang dan dihadiri oleh beberapa tokoh seperti KH. Muhammad Rosyah (alm), KH. Khalilurrahman, Drs. H.M. Djuhdi (alm), Dr. H.M. Quzwini, M.Ag, Dr. H.A. Fauzan Saleh, M.Ag dan Dr. H. Muhammad Husin, M.Ag bertindak sebagai motivator. Direktur PINBUK Kalimantan Selatan pada saat itu adalah Bapak Drs. Agus Matondang, MM. Rapat lanjutan kemudian diadakan di rumah Dr. H.M. Quzwini, M.Ag di Komplek Pangeran Antasari Blok C Nomor 2 Martapura.

Kehadiran badan hukum lembaga ini diperkuat dengan diterbitkannya Undang-Undang No. 17 Tahun 2012 yang menggantikan Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 mengenai Perkoperasian. Koperasi Syariah Al-Karomah Martapura berubah menjadi Koperasi Syariah BMT Al-Karomah Martapura berdasarkan Akte Notaris Abdul Khair Razikin, SH, M.Kn Nomor 02 pada tanggal 22 September 2016.

Dengan demikian, secara keseluruhan BMT Al-Karomah Martapura merupakan Koperasi Syariah yang bergerak dalam pembiayaan simpan pinjam seperti mudharab, murabahab, musyarakah, al qard hasan, raihan, dan lain-lain. Selain itu, Koperasi Syariah ini juga menyediakan sektor jasa lainnya yang tidak mengikat. Koperasi Syariah ini memiliki dua fungsi, yaitu sebagai baitul tamwil yang bertujuan untuk melakukan kegiatan pengembangan usaha dalam bentuk produktif dan investasi serta baitul mal yang berfungsi sebagai penerima dana sosial seperti ZIS, hibah, wakaf, dan lain-lain.

## **2. Badan Hukum BMT Al-Karomah Martapura**

- a. Surat Kementerian Negara Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor 11/BH/KDK.16.1/XI/2000 tentang Pengesahan Akta Pendirian Koperasi pada tanggal 20 November 2000.
- b. Surat Pemerintah Daerah Kabupaten Banjar tentang Surat Izin Usaha Simpan Pinjam Nomor 15/SISP/518/DISKOP.UMKM/X/2016.
- c. Ketentuan lainnya, yaitu:
  - 1) NPWP. No. 02.050.681.2-732.000;
  - 2) NPWRD. No. R.2.0029209.05.08;
  - 3) TDP. No. 16.2.64.00035;
  - 4) SISP. No. 15/SISP/518/DISKOP.UMKM/X/2016.
  - 5) SIUP. No. 510/249/DPMTSP/PM/2017, SKTU. No. 503/694/DPMPTSP/2018;

- d. Status bangunan yang ditempati adalah Hak Milik Lembaga Koperasi Syariah BMT Al-Karomah Martapura dengan Nomor Sertifikat 00147 dan 00148.
- e. Operasionalisasi Koperasi Syariah BMT Al-Karomah Martapura adalah wilayah Kabupaten Banjar dan Kota Banjarbaru.

### **3. Visi dan Misi BMT Al-Karomah Martapura**

- a. Visi BMT Al-Karomah Martapura

“Menjadikan BMT Al-Karomah Martapura sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang berkualitas, professional, memiliki etos kerja, bersikap jujur, dapat dipercaya, unggul dan terdepan dalam Sistem Ekonomi Islam”.
- b. Misi BMT Al-Karomah Martapura
  - 1) Meningkatkan mutu keyakinan dan ketaqwaan kepada Allah SWT. melalui pelaksanaan ajaran Agama Islam secara murni dan konsisten dalam suasana kehidupan yang harmonis, tentram, penuh toleransi dan persaudaraan.
  - 2) Meningkatkan pemberdayaan masyarakat dan pelaku ekonomi dalam mengembangkan usaha mikro yang berfokus pada pasar, keadilan, produktif, mandiri, inovatif, berdaya saing dan berwawasan lingkungan.
  - 3) Meningkatkan kehidupan sosial budaya, memiliki kepribadian yang dinamis, kreatif dan mampu menahan pengaruh global dengan dasar keyakinan dan ketaqwaan kepada Allah SWT.

- 4) Meningkatkan pertumbuhan kesejahteraan anggota dan optimasi potensi lingkungan untuk mendorong sektor ekonomi.
- 5) Memperluas sikap hemat, menghindari pola hidup konsumerisme, mendorong kegiatan simpan pinjam syariah dan budaya taawun (tolong-menolong) serta mengembangkan usaha produktif anggota.

#### **4. Tujuan dan Motto BMT Al-Karomah Martapura**

##### **a. Tujuan BMT Al-Karomah Martapura**

BMT Al-Karomah Martapura memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya dan masyarakat pada umumnya serta turut berkontribusi pada pembangunan ekonomi nasional demi mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan sejahtera.

##### **b. Motto BMT Al-Karomah Martapura**

BMT Al-Karomah Martapura memiliki dua motto, yakni sebagai berikut:

- 1) Motto Kerja: Cepat, Akurat dan Transparan atau yang di singkat dengan kata CAT.
- 2) Motto Pelayanan: 3S, yaitu Senyum, Sapa dan Salam.

#### **5. Prinsip Kerja BMT Al-Karomah Martapura**

- a. Keadilan, dalam hal ini BMT bertindak positif terhadap nasabah dengan memberikan imbalan atas simpanan melalui bagi hasil yang adil serta menetapkan margin keuntungan dan nisbah bagi hasil untuk pembiayaan BMT memperhatikan keuntungan kedua belah pihak.

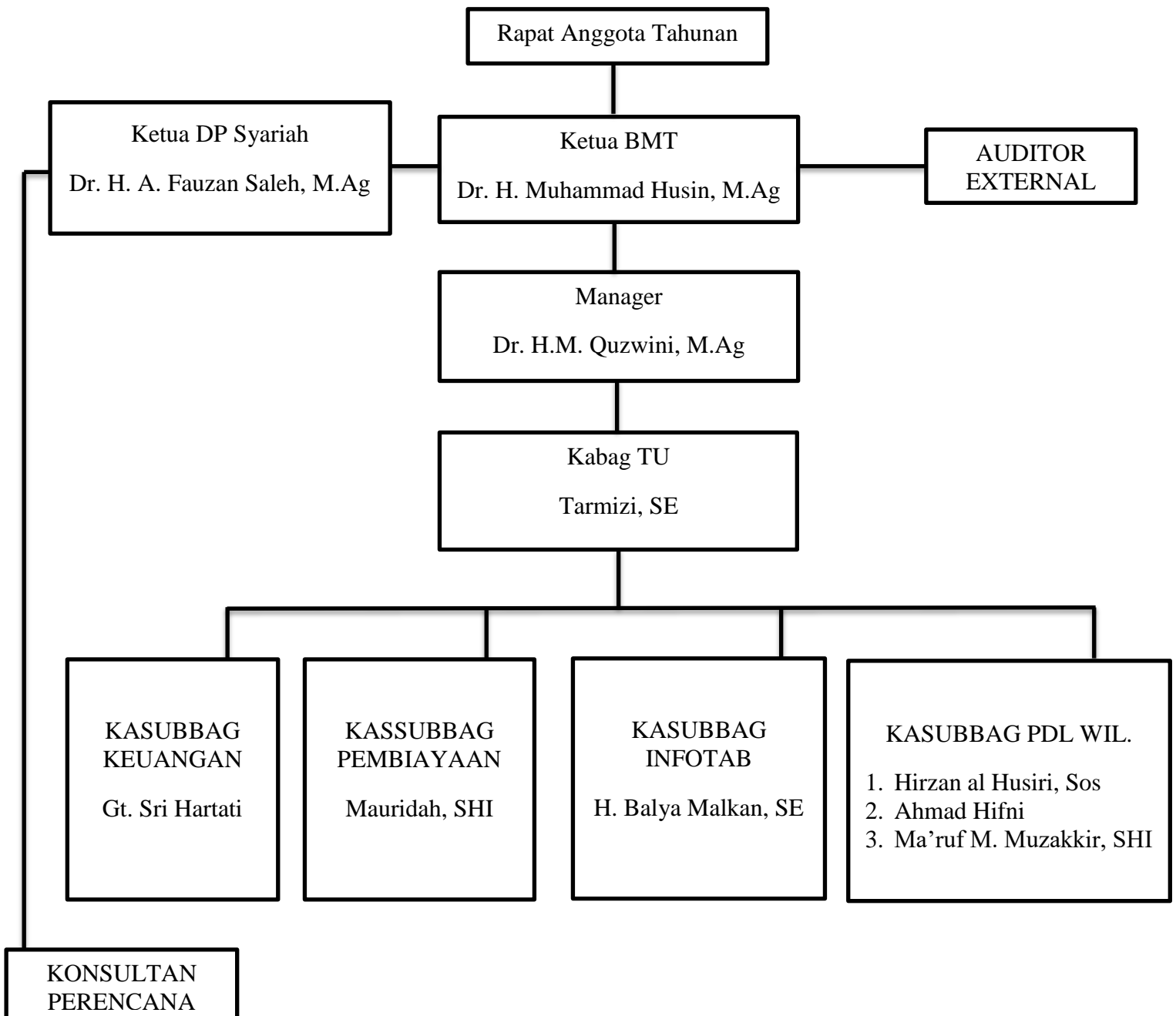
- b. Kemitraan, artinya BMT memandang nasabah penyimpan dan pengguna dana sebagai mitra usaha yang amanah dan saling menguntungkan.
- c. Transparan, dengan ini nasabah bisa mengetahui laporan keuntungan BMT yang ditampilkan dengan jujur dan terbuka, sehingga mereka dapat mengevaluasi kualitas manajemen BMT dan kondisi keuangan dengan menggunakan teknologi komputer.
- d. Universal, seluruh masyarakat Kabupaten Banjar dapat menikmati pelayanan yang diberikan oleh BMT Al-Karomah Martapura tanpa memandang status sosial, suku, ras dan kalangan.

## **6. Struktur Organisasi BMT Al-Karomah Martapura**

Maksud dari adanya struktur organisasi adalah untuk mengatur dan menyampaikan tugas kepada karyawan perusahaan agar dapat dilaksanakan dengan efektif dan efisien. Sehingga setiap perusahaan memiliki struktur organisasi yang berbeda sesuai dengan kebutuhan. Berikut struktur organisasi BMT Al-Karomah Martapura:

Gambar 4.1

## Struktur Organisasi BMT Al-Karomah Martapura



Sumber: Company Profile Koperasi Syariah BMT Al-Karomah Martapura, 2023

## 7. Produk-produk BMT Al-Karomah Martapura

Produk-produk BMT Al-Karomah Martapura dapat dikelompokkan dalam pengumpulan dan penyaluran dana kepada masyarakat. Berikut produk-produk tersebut antara lain:

### a. Tabungan

Seorang pemilik harta atau yang sering disebut dengan shohibul mal menempatkan dananya di BMT dengan menggunakan akad mudharabah atau wadiah (titipan) sehingga uang yang disimpan akan dikelola oleh mitra untuk dijadikan modal atau tambahan modal usaha.

- 1) Tabungan wadi'ah merupakan jenis tabungan yang memungkinkan penarikan dan penyetorannya bisa dilakukan kapan saja. Sebagaimana telah dijelaskan dalam firman Allah SWT. yang terdapat dalam surah An-Nisa ayat 58 sebagai berikut:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ  
 النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ  
 سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya: “Sungguh, Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh, Allah sebaik-baik yang memberi pengajaran kepadamu. Sungguh, Allah Maha Mendengar, Maha Melihat”. (Q.S. An-Nisa : 58)

### 2) Tarbiah/Pendidikan

Tabungan pendidikan ialah rekening tabungan yang ditujukan untuk membiayai pendidikan. Dana dari rekening ini dapat ditarik untuk



membayar biaya pendidikan sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati bersama.

### 3) Idul Fitri

Jenis tabungan ini merupakan tabungan untuk memenuhi keperluan perayaan hari raya Idul Fitri. Tabungan ini dapat ditarik satu kali setiap tahunnya, yakni pada saat menjelang hari raya Idul Fitri (satu bulan sebelum hari raya Idul Fitri).

### 4) Ibadah Qurban

Tabungan ibadah qurban adalah simpanan untuk melaksanakan ibadah qurban pada hari raya Idul Adha atau hari-hari tasyriq. Penarikan hanya dapat dilakukan menjelang hari raya Idul Adha atau sebulan sebelum hari raya Idul Adha. Ini adalah sarana untuk memperkuat tekad dalam melaksanakan ibadah qurban.

### 5) Walimah

Tabungan ini merupakan simpanan yang akan dipergunakan untuk membiayai acara walimah, baik itu untuk pernikahan atau kegiatan lainnya. Penarikan dana dapat dilakukan menjelang hari pelaksanaan acara.

### 6) Ziarah/Wisata

Jenis tabungan ini dirancang untuk keperluan perjalanan wisata atau ziarah. Penarikan dana dapat dilakukan sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dengan pihak BMT.

### 7) Ibadah Haji/Umrah

Tabungan ini digunakan untuk memenuhi keinginan nasabah yang ingin melakukan perjalanan ke Baitullah untuk melaksanakan ibadah Haji atau Umrah.

Pembagian hasil antara para anggota penyimpan dan BMT bergantung pada pencapaian pendapatan BMT yang diperoleh dari para anggota pemberi pinjaman.

### b. Mudharabah Berjangka (Deposito)

Produk ini merupakan pemberian dana dari seseorang atau yang biasa disebut dengan shohibul mal kepada pihak lain untuk digunakan dalam kegiatan yang halal, di mana hasil kegiatan akan dibagi sesuai dengan nisbah masing-masing.

Simpanan ini dapat ditarik sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati disaat melakukan transaksi, seperti 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan atau 12 bulan.

Adapun manfaat yang akan diterima mitra, yakni:

- 1) Sama dengan manfaat bagi mitra penabung.
- 2) Nisbah bagi hasil lebih besar dibandingkan dengan tabungan.
- 3) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

Dalam firman Allah SWT. yang terdapat pada surah Al-Muzzammil ayat 20, menjelaskan bahwa:

إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَائِفَةٌ  
 مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ ۗ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۗ عَلِمَ أَن لَّنْ نُحْصِيهِ  
 فَتَابَ عَلَيْكُمْ ۖ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۗ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنْكُمْ  
 مَّرْضَىٰ ۖ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ ۖ  
 وَآخَرُونَ يَقْتُلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۖ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ ۗ وَأَقِيمُوا  
 الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا ۗ وَمَا تُقَدِّمُوا  
 لِأَنفُسِكُمْ مِن خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۗ  
 وَاسْتَغْفِرُوا لِلَّذِينَ آمَنُوا ۗ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ

Artinya: “Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwa engkau (Muhamamd) berdiri (sholat) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam, atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersamamu. Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu tidak dapat menentukan batas-batas waktu itu, maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al-Qur’an; Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit, dan yang lain berjalan di bumi mencari sebagian karunia Allah; dan yang lain berperang di jalan Allah, maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al-Qur’an dan laksanakanlah sholat, tunaikanlah zakat, dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. Kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang -paling besar pahalanya. Dan mohonlah ampunan kepada Allah, sungguh Allah Maha Pengampun, Maha Penyayang”. (Q.S. Al-Muzzammil : 20)

### c. Pembiayaan

#### 1) Mudharabah (Bagi Hasil)

Pembiayaan jenis ini merupakan pendanaan modal kerja sepenuhnya dilakukan oleh BMT sementara anggota menyediakan usaha dan mengelolanya. Keuntungan yang didapat akan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang disepakati berdasarkan hasil yang diperoleh. Para anggota bertanggung jawab atas pengelolaan proyek usaha tanpa

campur tangan BMT. Namun, BMT berhak melakukan tindak lanjut dan pengawasan.

#### 2) Murabahah (Jual Beli)

Bentuk pembiayaan ini merupakan bentuk pembiayaan jual beli yang memungkinkan pembayaran dilakukan melalui sistem angsuran atau secara penuh saat jatuh tempo. Jumlah kewajiban yang harus dipenuhi oleh pihak anggota setara dengan jumlah harga barang yang telah disepakati ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati bersama.

#### 3) Musyarakah (Penyertaan)

Jenis ini ialah bentuk pendanaan yang memberikan sebagian modal kepada para anggota dari keseluruhan modal. Setiap individu yang terlibat memiliki hak untuk mewakili atau mengabaikan haknya dalam manajemen bisnis. Keuntungan dari bisnis ini akan dibagi sesuai dengan proporsi modal yang disetujui secara bersama.

#### 4) Al-Qardul Hasan (Pembiayaan Kebajikan/Sosial)

Pembiayaan ini kerap disebut sebagai pembiayaan kebajikan atau sosial. Istilah ini muncul karena sumber dana yang digunakan untuk jenis pembiayaan ini bukan berasal dari dana yang produktif tetapi diambil dari dana Zakat, Infaq dan Sedekah (ZIS). Pembiayaan ini adalah kesepakatan pembiayaan antara BMT dengan anggota yang dianggap memenuhi syarat, dengan fokus pada pengusaha kecil yang baru memulai dan memiliki potensi namun tidak memiliki modal

selain semangat untuk berusaha. Pembayaran dilakukan dalam jangka waktu yang telah ditentukan dan dengan jumlah yang sama tanpa adanya imbalan berupa keuntungan atau bagi hasil.

#### 5) Ar-Rahn (Gadai Syariah)

Jenis pembiayaan ini merupakan perjanjian di mana anggota menyerahkan barang kepada BMT sebagai jaminan atas seluruh pinjaman yang diterimanya. Barang yang dijadikan jaminan harus memiliki nilai ekonomis seperti BPKB, sertifikat, SK Akhir, Taspen dan lain sebagainya.

Adapun Syarat dan Ketentuan dari Permohonan, yakni sebagai berikut:

##### a. Tabungan

1. Mengisi formulir permohonan pembukaan tabungan.
2. Fotocopy identitas diri seperti KTP, SIM atau Kartu NU.

##### b. Mudharabah Berjangka (Deposito)

1. Mengisi formulir permohonan pembukaan mudharabah berjangka (deposito).
2. Fotocopy identitas diri seperti KTP dan SIM.
3. Setoran minimal Rp. 500.000,00

##### c. Pembiayaan

1. Mengisi formulir pembiayaan.
2. Fotocopy KTP suami dan isteri atau wali.
3. Fotocopy jaminan.

4. Fotocopy legalitas bagi badan usaha.
  5. Menjadi anggota atau mitra usaha.
  6. Membuka rekening tabungan.
- d. Menerima dan Menyalurkan Zakat, Infaq dan Sedekah (ZIS)

## **B. Hasil Penelitian**

Pada bagian ini akan menyajikan data yang telah diperoleh penulis melalui teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Berdasarkan hasil wawancara yang telah penulis lakukan dengan pimpinan BMT Al-Karomah Martapura, maka diperoleh data dari sembilan elemen *Business Model Canvas (BMC)* yang akan disajikan dalam bentuk uraian sebagai berikut:

### **1. *Customer Segments* (Segmen Pelanggan)**

Yang menjadi segmentasi pelanggan BMT Al-Karomah Martapura adalah mengarah pada masyarakat yang membutuhkan bantuan, dengan batasan usia bahwa anak kecil tidak termasuk sehingga yang paling formal itu adalah harus baligh, dewasa dan orang tua. Adapun latar belakang dari segmentasi pelanggan BMT Al-Karomah Martapura, yakni bermacam-macam seperti masyarakat pedagang, masyarakat petani, masyarakat kebun, peternak, PNS, dan lain sebagainya. Adapun bentuknya akan kita terima asal bisa memenuhi syarat yang telah diajukan, yang penting bisnis sehingga tidak melihat dari sisi usahanya.

## **2. Value Proposition (Proposisi Nilai)**

Nilai yang ditawarkan oleh BMT Al-Karomah Martapura kepada nasabah terdiri dari produk yang beragam, kemudahan persyaratan, dan pelayanan yang cepat. Dengan memberikan manfaat tersebut maka nasabah akan merasa bahwa pemecahan masalah yang sedang dihadapi atau terpenuhinya kebutuhan. *Value proposition* ini lah yang menjadi alasan mengapa nasabah memilih produk atau jasa yang ditawarkan BMT Al-Karomah Martapura. BMT Al-Karomah Martapura memberikan *value proposition* kepada setiap nasabah dengan tujuan kepuasan, kenyamanan dan hubungan baik dengan nasabah.

## **3. Channels (Saluran)**

BMT Al-Karomah Martapura memberikan setiap informasi mengenai *value proposition* melalui marketing pemasaran, nanti ada petugas lapangan yang memasarkan. Media yang digunakan dalam memasarkan produk ialah terdiri dari:

- a. Media sosial, artinya BMT Al-Karomah Martapura memasarkan produknya melalui platform digital seperti Instagram, WhatsApp, YouTube dan lain sebagainya.
- b. Media elektronik, artinya BMT Al-Karomah Martapura memasarkan produknya melalui internet, televisi, radio dan lain sebagainya.
- c. Surat kabar, BMT Al-Karomah Martapura memasarkan produknya melalui surat kabar yang biasanya dicetak pada kertas dengan biaya rendah.

#### **4. *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan)**

BMT Al-Karomah Martapura selalu menjaga hubungan baik dengan nasabah salah satunya dengan cara melakukan komunikasi, baik secara langsung maupun tidak langsung. Kemudian BMT Al-Karomah Martapura juga melakukan pembinaan dan pengawasan kepada nasabah serta bertanya mengenai permasalahan apa yang sedang dihadapi, sehingga nasabah akan merasa diawasi.

#### **5. *Revenue Streams* (Aliran Pendapatan)**

*Revenue streams* atau aliran pendapatan pada BMT Al-Karomah Martapura diperoleh melalui nasabah yang telah melakukan pembiayaan, yang paling dominan dalam memperoleh aliran pendapatan adalah berasal dari produk murabahah. Selain itu, BMT Al-Karomah Martapura memperoleh *revenue streams* dari pembayaran yang dilakukan oleh nasabah, dimana hal ini BMT Al-Karomah Martapura melakukan penjualan jasa kepada perusahaan sebagai perantara atas jasa dalam mewujudkan transaksi penjualan, sehingga memberikan pendapatan pada BMT Al-Karomah Martapura dan perusahaan yang bersangkutan.

#### **6. *Key Resources* (Sumber Daya Utama)**

Kegiatan utama yang dilakukan oleh BMT Al-Karomah Martapura adalah bermacam-macam. Untuk menjalankan sebuah bisnis, maka sumber daya utama yang dibutuhkan BMT Al-Karomah Martapura ialah *pertama*, Sumber Daya Manusia (SDM), SDM disini mengarah kepada karyawan. Dimana tanpa karyawan/pegawai sebuah bisnis tidak akan bergerak. *Kedua*,



fasilitas yaitu terdiri dari kantor sendiri, meja, kursi, komputer, dan lain sebagainya. *Ketiga* teknologi, yang dimana BMT Al-Karomah Martapura memiliki aplikasi khusus.

#### **7. Key Activities (Aktivitas Utama)**

Kegiatan utama adalah kegiatan yang menentukan keberhasilan suatu model bisnis. Kegiatan utama yang dilakukan BMT Al-Karomah Martapura adalah bermacam-macam. Salah satunya seperti melakukan pelayanan, aktivitas pemasaran, dan menerima nasabah. Sesuai dengan kajian bahwa untuk menyampaikan *value proposition* maka diperlukan yang namanya pelayanan dan aktivitas pemasaran.

#### **8. Key Partnerships (Kemitraan Utama)**

Pada elemen ini merupakan elemen yang sangat penting, karena BMT Al-Karomah Martapura tidak dapat berjalan sendiri tanpa bekerja sama dengan pihak lain. Adapun *key partnerships* dari BMT Al-Karomah Martapura ialah terdiri dari perguruan tinggi, lembaga pendidikan, lembaga perbankan, pedagang-pedagang mikro, dan pemerintah daerah.

#### **9. Cost Structure (Struktur Biaya)**

Struktur biaya yang diperlukan untuk mengelola bisnis ini ialah mencakup biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap ialah biaya yang harus dikeluarkan meskipun produk atau jasa yang dihasilkan sedang naik atau turun, sehingga biaya tetap BMT Al-Karomah Martapura terdiri dari gaji karyawan, internet dan pajak. Sedangkan, biaya variabel ialah biaya yang dikeluarkan secara proporsional tergantung dengan aktivitas bisnis, jadi biaya

variabel BMT Al-Karomah Martapura adalah listrik, air, telepon, brosur, dan formulir.

Setelah melakukan wawancara dan mengidentifikasi terhadap sembilan elemen *Business Model Canvas (BMC)* pada BMT Al-Karomah Martapura, maka hasilnya adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.1**

**Business Model Canvas BMT Al-Karomah Martapura**

<b>Key Partnership</b> 1. Perguruan Tinggi 2. Lembaga Pendidikan 3. Lembaga Perbankan 4. Pedagang Mikro 5. Pemerintah Daerah	<b>Key Activities</b> 1. Pelayanan 2. Aktivitas Pemasaran 3. Menerima Nasabah  <b>Key Resources</b> 1. SDM 2. Fasilitas 3. Teknologi	<b>Value Proposition</b> 1. Produk yang beragam 2. Kemudahan persyaratan 3. Pelayanan yang cepat	<b>Customer Relationships</b> 1. Personal Assistance 2. Dedicated personal assistance  <b>Channel</b> 1. Media sosial 2. Media elektronik 3. Surat kabar 4. Aplikasi android 5. Brosur	<b>Customer Segment</b> 1. Peternak 2. PNS 3. Pedagang 4. Petani
<b>Cost Structure</b> Biaya tetap : gaji karyawan, internet dan pajak Biaya variabel : listrik, air, brosur, formulir, telepon dan fee pemotongan gaji		<b>Revenue Streams</b> 1. Produk pembiayaan 2. Jasa pembayaran		

*Sumber: Diolah Peneliti Tahun 2023*

## C. Analisis Data

### 1. *Customer Segments* (Segmen Pelanggan)

*Customer segment* adalah sekelompok orang atau organisasi yang dituju oleh BMT Al-Karomah Martapura untuk dilayani. Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur menyebutkan ada macam-macam *customer segment*, yaitu sebagai berikut:

- a. Pasar Terbuka
- b. Ceruk Pasar
- c. Pasar Tersegmentasi
- d. Diversifikasi Pasar
- e. Multipasar

Dari kelima jenis *customer segment* tersebut, maka BMT Al-Karomah Martapura termasuk dalam pasar tersegmentasi. Karena BMT Al-Karomah Martapura diarahkan untuk melayani nasabah sesuai dengan kebutuhan dan permasalahan nasabah. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa yang menjadi *customer segment* BMT Al-Karomah Martapura adalah masyarakat, yang terdiri dari masyarakat pedagang, masyarakat peternak, masyarakat kebun, masyarakat petani, PNS, dan lain sebagainya.

### 2. *Value Proposition* (Proposisi Nilai)

Setelah mengetahui segmen pelanggan yang dituju, maka selanjutnya adalah menentukan *value proposition*. *Value proposition* adalah nilai atau manfaat yang ditawarkan oleh BMT Al-Karomah Martapura kepada nasabah sehingga dapat memecahkan masalah nasabah atau semaksimal mungkin

memenuhi keinginan nasabah. Manfaat ini terwujud dalam bentuk sekumpulan produk atau jasa. Namun, bagi pelanggan *value proposition* nya terwujud dalam bentuk pemecahan masalah yang dihadapi atau terpenuhinya kebutuhan. *Value proposition* yang ditawarkan oleh BMT Al-Karomah Martapura adalah produk yang beragam, kemudahan persyaratan, dan pelayanan yang cepat.

### **3. Channels (Saluran)**

Elemen ketiga dari *business model canvas* adalah *channels*. *Channels* merupakan salah satu jalur untuk BMT Al-Karomah Martapura agar bisa menawarkan *value proposition* yang dimiliki kepada nasabah yang membutuhkan. Dengan kata lain sebagai wadah untuk berkomunikasi dan menjangkau nasabah untuk menyampaikan *value proposition* yang ditawarkan. BMT Al-Karomah Martapura menawarkan *value proposition* melalui marketing pemasaran, bisa dalam bentuk media sosial, media elektronik serta surat kabar.

### **4. Customer Relationships (Hubungan Pelanggan)**

Dalam teori konsumen dijelaskan bahwa hubungan pelanggan adalah cara untuk mengevaluasi produk atau jasa apa yang dibutuhkan nasabah dan apakah produk atau jasa yang ditawarkan tersebut sudah memuaskan kebutuhan atau keinginan nasabah. Sehingga upaya yang dilakukan adalah menjaga hubungan komunikasi yang baik, karena ini merupakan hal yang sangat penting dan suatu keharusan dalam sebuah bisnis. Hal ini sesuai

dengan firman Allah SWT. dalam Al-qur'an surah Ar-Ra'd ayat 21, yang berbunyi:

وَالَّذِينَ يَصِلُونَ مَا أَمَرَ اللَّهُ بِهِ أَنْ يُوصَلَ وَيَخْشَوْنَ رَبَّهُمْ وَيَخَافُونَ  
سُوءَ الْحِسَابِ

Artinya: “Dan orang-orang yang menghubungkan apa yang diperintahkan Allah agar dihubungkan, dan mereka takut kepada Tuhannya dan takut kepada hisab yang buruk.” (Q.S. Ar-Ra'd: 21)

Dalam bisnis menjaga hubungan komunikasi dengan nasabah juga akan berdampak pada keberhasilan bisnis. Pada elemen ini pola hubungan BMT Al-Karomah Martapura terbentuk melalui interaksi, seperti berkomunikasi secara langsung dengan petugas BMT Al-Karomah Martapura, akan tetapi tidak mengharuskan nasabah untuk langsung betatap muka tetapi juga dapat berkomunikasi melalui telepon dan untuk nasabah yang setia juga akan diberikan perlakuan yang prioritas atau istimewa.

##### **5. Revenue Streams (Aliran Pendapatan)**

*Revenue streams* adalah pemasukan yang diterima dalam bentuk uang dari setiap segmen pelanggan. Berdasarkan teori, *revenue streams* dapat dihasilkan dari pendapatan operasional atau pendapatan non-operasional. Pendapatan operasional adalah pendapatan yang hanya dilakukan satu kali transaksi, sedangkan pendapatan non-operasional adalah pendapatan dilakukan berulang kali. Jika pemasukan dihasilkan dari pendapatan operasional, maka BMT Al-Karomah Martapura memperoleh pemasukan yang berasal dari bagi hasil.

## **6. Key Resources (Sumber Daya Utama)**

*Key resources* adalah salah satu elemen yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis. *Key resources* tersebut dapat dikelompokkan dalam beberapa kategori, yakni:

- a. Fasilitas
- b. Intelektual
- c. Finansial
- d. Manusia

Dari ke empat kategori tersebut, maka BMT Al-Karomah Martapura termasuk dalam kategori manusia dan fasilitas. Artinya *key resources* BMT Al-Karomah Martapura adalah berupa SDM, fasilitas dan teknologi.

## **7. Key Activities (Aktivitas Utama)**

BMT Al-Karomah Martapura memiliki beragam aktivitas dalam menjalankan bisnisnya. Elemen ini merupakan tindakan terpenting yang harus diambil BMT Al-Karomah Martapura agar beroperasi dengan sukses sehingga mampu bertahan di kondisi fluktuasi. *Key Activities* dapat dikelompokkan dalam beberapa kategori, yakni:

- a. Operasi Produksi
- b. Operasi Jasa
- c. Platform dan Jaringan

Kegiatan utama BMT Al-Karomah Martapura dari tiga kategori diatas, maka BMT Al-Karomah Martapura termasuk dalam operasi jasa. Dalam hal ini, BMT Al-Karomah Martapura melakukan kegiatan utama seperti

memberikan pelayanan, melakukan aktivitas pemasaran dan menerima nasabah.

#### **8. *Key Partnerships* (Kemitraan Utama)**

Selanjutnya *key partnerships*, pada elemen ini merupakan elemen yang sangat penting karena tanpa elemen ini BMT Al-Karomah Martapura tidak akan berjalan tanpa bekerja sama dengan pihak lain. Adapun *key partnership* BMT Al-Karomah Martapura ialah terdiri dari perguruan tinggi, lembaga pendidikan, lembaga perbankan, pedagang-pedagang mikro, dan pemerintah daerah.

#### **9. *Cost Structure* (Struktur Biaya)**

Semua bisnis yang beroperasi dibawah suatu model pasti membutuhkan biaya, tak terkecuali BMT Al-Karomah Martapura. Menciptakan dan memberikan nilai, mempertahankan hubungan pelanggan serta menghasilkan pendapatan sehingga menyebabkan timbulnya biaya. Adapun *cost structure* yang dimiliki BMT Al-Karomah Martapura adalah mencakup biaya tetap (*fix cost*) yang terdiri dari pembayaran gaji karyawan, internet dan pajak. Sedangkan biaya variabel (*variabel cost*) terdiri dari biaya percetakan brosur, air, listrik, formulir, dan lain sebagainya.