

**STRATEGI BAITUL MAAL WATTAMWIL (BMT) USAHA
GABUNGAN TERPADU SIDOGIRI SAWANGAN DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA**

Skripsi Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Hukum (SH) dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah



Oleh:

**ILMA FITRIYAH
(14110723)**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH)
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT ILMU AL-QUR'AN (IIQ) JAKARTA
1439 H/2018 M**

**STRATEGI BAITUL MAAL WATTAMWIL (BMT) USAHA
GABUNGAN TERPADU SIDOGIRI SAWANGAN DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA**

Skrripsi Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Hukum (SH) dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah



Oleh:

**ILMA FITRIYAH
(14110723)**

Pembimbing:

Dra. Hj. Muzayyanah, MA

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MUAMALAH)
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT ILMU AL-QUR'AN (IIQ) JAKARTA
1439 H/2018 M**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul "**STRATEGI BAITUL MAL WA TAMWIL (BMT)
USAHA GABUNGAN TERPADU SIDOGIRI SAWANGAN DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA**" yang ditulis oleh Ilma
Fitria, 14110723, telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan ke sidang
munaqasah.

Jakarta, 20 Agustus 2018

Pembimbing



Dra.Muzayyanah, M.A.

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "Strataegi Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota" oleh Ilma Fitria dengan Nim 14110725 telah diujikan pada sidang Munaqasyah Fakultas Syariah Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta pada tanggal 21 Agustus 2018. Skripsi telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH).

Jakarta, 21 Agustus 2018

DekanFakutasSyariah

nstitutIlmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta



Dra.Muzayyanah, M.A.

SidangMunaqasyah

KetuaSidang



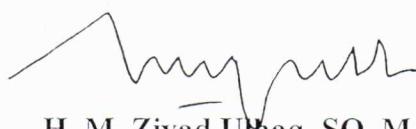
Dra.Muzayyanah, M.A.

SekretarisSidang



Putri Nurhayati, S.Sy

Pengaji I



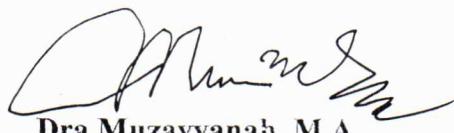
H. M. Ziyad Uthaq, SQ, M.A, Ph.D

Pengaji II



Dr. Hendra Kholid, MA

Pembimbing



Dra.Muzayyanah, M.A.

PERNYATAAN PENULIS

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

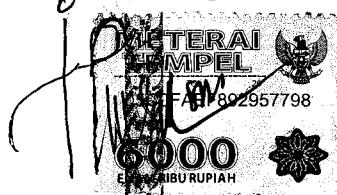
Nama : Ilma Fitriah

Nim : 14110723

Tempat/Tanggal Lahir : Lamongan 06 Desember 1995

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul "**STRATEGI BAITUL MAAL WATTAMWIL USAHA GABUNGAN TERPADU SIDOGIRI SAWANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA**" adalah benar-benar asli karya saya kecuali kutipan-kutipan yang sudah disebutkan. Kesalahan dan kekurangan di dalam karya ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Jakarta, 20 Agustus 2018



ILMA FITRIA

MOTTO

It Only Takes a Smile to Hide a Million Tears

hanya dibutuhkan sebuah senyuman untuk menyembunyikan satu juta air mata

No Matter How Plain a Women May Be If Truth and Honesty are Written Across Her Face, She Will be Beautiful

Tidak peduli seberapa tidak menarik seseorang wanita, jika kesungguhan dan kejujuran tertulis diwajahnya, dia akan cantik

BELIAVE IT,,,

KATA PENGANTAR

آلَّرَّحِيمِ آلَّرَّحَمِنِ اللَّهُ بِسْمِ

Segala puji dan syukur kepada Allah Swt yang telah memberikan Rahmat, Taufiq dan Hidayah-Nya kepada kita semua. Shalawat serta salam tetap tercurahkan kepada Rasulullah Saw yang telah memberikan tauladan dalam kehidupan ini sehingga kita dapat tertuntun dari jaman Jahiliyah menuju zaman yang terang benderang penuh dengan iman dan islam.

Atas nikmat Allah Swt yang telah diberikan, skripsi yang berjudul ***“Strategi Biatul Maal Wattamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota”*** ini dapat terselesaikan oleh penulis. Skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Strata (S1) Fakultas Syari’ah Institut Ilmu Al-Qur’an (IIQ) Jakarta.

Dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan terimakasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, kepada yang terhormat :

1. Rektor Institut Ilmu Al-Qur’an (IIQ) Jakarta Prof. Dr. Hj.Khuzaemah Tahido Yanggo beserta jajaranya, penulis ucapan terimakasih atas segala sarana dan prasarana yang disediakan di kampus, Semoga IIQ akan semakin maju dan terus maju.
2. Dekan Fakultas Syari’ah Institut Ilmu Al-Qur’an (IIQ) Jakarta sekaligus pembimbing penulis yaitu Dra. Hj. Muzayyanah, M.A yang telah rela memberikan bimbingan dan meluangkan waktu serta tenaganya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, untuk ibu Muzayyanah penulis

ucapkan beribu maaf dan terimakasih pengorbanan ibu akan selalu tertanam dan terekam dalam hati dan memori hidup penulis.

3. Pimpinan Kepala Cabang BMT ugt Sidogiri bapak Muhamimin, terimakasih karena sudi meluangkan waktunya, dan data-data yang diberikan dalam memudahkan penulis menulis skripsi ini, semoga semua yang telah bapak berikan bermanfaat bagi saya dan orang banyak.
4. SegenapBapakdanIbuDosen dan StafFakultasSyari'ahInstitutIlmu Al-Qur'an (IIQ) terimakasih atas segalanya.
5. Kedua orang tuapenulis bapak Sumanan terima kasih telah menjadi ayah terhebat di dunia ini yang tak pernah lelah dengan tangan dan kakinya mencari rezeki, dengan nasehat dan do'a yang tak pernah berhenti, untuk almarumah Ibu ku tercinta terimaksih karena sudah melahirkan dan medidik ku hingga akhir dimana nafasmu berhenti, sehingga penulis bisa sampai berada di titik ini, keberhasilanku tidak akan bisa membalas semua yang telah bapak dan ibu perjuangkan.
6. Kepada kakak ku tercinta Iis Faridah terimakasih karena telah mengantikan posisi Ibu yang tak pernah lelah menasehati dan mendo'akan ku, terimakasih juga kepada mas Rudi yang telah menjadi bapak ke dua yang selalu memberikan dukungan moril serta materil.
7. Kepada kakak tertuaku acak farid dan kedua adik ku Fifin Indriana dana Muhammad Nailul Ishaq terimakasih karena senyum kalian telah menjadikan semangat yang tiada tara bagi penulis sehingga penulis menyelesaikan skripsi ini.
8. kepada teman teman seperjuangan di kota perantauan, mbak Fazat, cikla, mbak Zeni, Nada, Ummah, Ikha, Ancay, Mahyu, Ana, Mia, Ifa, Icha, Umplong (Wong Jowo) dan (geng gesrek) kak oby, kak dhea, Inay, Vira, Ivha, Atika, Ghina, ucay, teman teman kost Hilmi dan Iim, teman yang menemaniku kepada keberhasilan skripsi ini uzmah, terimakasih karena

- sudah menjadi keluarga ke 2 ku, canda tawa dan kebersamaan dengan kalianlah yang akan selalu penulis rindukan.
9. Terimakasih kepada teman-teman muamalah IIQ 2014 atas doa dan kebersamaannya serta semangat yang kalian berikan, 4 tahun bersama kalian adalah moment yang tak terhapuskan.

Semoga semua yang telah kalian berikan kepada penulis menjadi ladang amal dan ibadah yang akan diterima oleh Allah, Mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna bagi kita semua khususnya penulis sendiri. Semoga Allah Swt akan memberikan taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua Aamin Yaa Robbal Alamin.

Jakarta, 20Agustus2018

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN PENULIS	iii
MOTTO	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xi
ABSTRAK	xv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pembatsan Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
E. Tinjauan Pustaka.....	8
F. Kerangka Teori Konseptual	14
G. Metodologi Penelitian	14
H. Sistematika Penulisan	17

BAB II : KAJIAN TEORI

1. BAITUL MAAL WATTAMWIL	
A. Pengertian Baitul Maal Wattamwil	19
B. Dasar hukum.....	23
C. Ciri-Ciri BMT	26
D. Prosedur Pendirian BMT	28
E. Visi-Misi BMT.....	31
F. Tujuan dan Fungsi BMT	32
G. Peranan BMT	33
H. Jenis-Jenis Usaha BMT.....	35
I. Penghimpunan dan Penyaluran Dana	36
J. Prinsip-Prinsip BMT	38
K. Badan Hukum BMT.....	39
L. Struktur Organisasi BMT.....	40
M. Prinsip Organisasi BMT.....	42
N. Perbedaan BMT	43
O. Sejarah Perkembangan BMT.....	44
P. Kendala Perkembangan BMT.....	45
Q. Strategi Pengembangan BMT.....	46
R. Kebijakan Pengembangan BMT.....	47
2. Strategi	
a. Pengrtian Strategi.....	48
b. Strategi Pemasaran.....	49
c. Jenis-Jenis Strategi Pemasaran.....	50
d. Tingkatan Strategi.....	51
e. Konsep Strategi.....	52
f. Bauran Pemasaran.....	53

g. Unsur-Unsur Bauran Pemasaran.....	54
h. Strategi Pemasaran Syariah.....	55
i. Pengertian Meningkatkan.....	56
j. Pengertian Anggota.....	57

BAB III : GAMBARAN UMUM

A. Sejarah Berdirinya Baitul Maal Wattamwil Sidogiri....	59
B. Visi-Misi Baitul Maal Wattamwil Sidogiri.....	60
C. Syarat-Syarat Anggota	61
D. Profil Instansi/Perusahaan.....	61
E. Produk-ProdukugtSidogiri.....	62
F. Akad Yang Diterapkan.....	63
G. RuangLingkupKegiatan BMT.....	66
H. Perilaku yang Diterapkan oleh BMT.....	67
I. Struktur Organisasi.....	68
J. Tugas dan Wewenang	70

BAB IV : ANALISIS DATA

A. Analisis Strategi Baitul Mâl wa Tamwil ugt Sidogiri.....	72
B. Dampak Strategi Terhadap Perkembangan Anggota.....	75

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	78
B. Saran-saran.....	79

DAFTAR PUSTAKA..... 80

LAMPIRAN..... 84

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi ini berpedoman pada buku penulisan skripsi, tesis dan disertasi Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta tahun 2017. Transliterasi Arab-Latin mengacu pada berikut ini:

1. Konsonan

No.	Arab	Latin	No.	Arab	Latin
1.	ا	a	16.	ط	Th
2.	ب	b	17.	ظ	Zh
3.	ت	t	18.	ع	'
4.	ث	ts	19.	غ	Gh
5.	ج	j	20.	ف	F
6.	ح	h	21.	ق	Q
7.	خ	kh	22.	ك	K
8.	د	d	23.	ل	L
9.	ذ	dz	24.	م	M
10.	ر	r	25.	ن	N
11.	ز	z	26.	,	W

12.	س	s	27.	ھ	H
13.	ش	sy	28.	ء	,
14.	ص	sh	29.	ي	Y
15.	ض	dh			

2. Vokal

Vokal tunggal	Vokal panjang	Vokal rangkap
Fathah : a	ā : â	āāā... : ai
Kasrah : i	ī : î	īīī... : au
Dhammah : u	ū : û	

3. Kata Sandang

- a. Kata sandang yang diikuti alif lam (ا) *qamariyah*

Kata sandang yang diikuti oleh alif lam (ا) qamariyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya. Contoh:

البقرة : al-Baqarah المدينة : al-Madînah

- b. Kata sandang yang diikuti oleh alif-lam (ال) *syamsiyah*

Kata sandang yang diikuti oleh alif lam (ا) *syamsiyah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Contoh:

الرجل : *ar-rajul* السيدة : *as-Sayyidah*

الشمس : *asy-syams* الدارمي : *ad-Dârimî*

c. *Syaddah (Tasydīd)*

Syaddah (Tasydīd) dalam sistem aksara Arab digunakan lambang (‐), sedangkan untuk alih aksara ini dilambangkan dengan huruf, yaitu dengan cara menggandakan huruf yang bertanda *tasydīd*. Aturan ini berlaku secara umum, baik *tasydīd* yang berada di tengah kata, diakhir kata ataupun yang terletak setelah kata sandang yang diikuti oleh huruf-huruf *syamsiyah*. Contoh:

أَمَّنَا بِاللَّهِ : *Âmannâ billâhi*

أَمْنَ السُّفَهَاءِ : *Âmana as-Sufah ú*

إِنَّ الَّذِينَ : *Inna al-ladzîna*

وَالرُّكْجَىٰ : *wa ar-rukka í*

d. *Ta Marbûthah (ة)*

Ta Marbûthah (ة) apabila berdiri sendiri, waqaf atau diikuti oleh kata sifat (*na 'at*), maka huruf tersebut dialihaksarakan menjadi huruf “h”.

Contoh:

الْأَفْدَدَةُ : *al-Af'îdah*

الْجَامِعَةُ الْإِسْلَامِيَّةُ : *al-Jâmi‘ah al-Islâmiyyah*

Sedangkan *ta Marbûthah (ة)* yang diikuti atau disambungkan (*di-washal*) dengan kata benda (*ism*), maka dialih aksarakan menjadi huruf “t”. Contoh:

عَالِمَةُ نَاصِيَّةٍ : *Âmilatun Nâshibah.*

الْأَيَّةُ الْكُبْرَىٰ : *al-Âyat al-Kubrâ.*

e. Huruf Kapital

Sistem penulisan huruf Arab tidak mengenal huruf kapital, akan tetapi apabila telah dialih aksarakan maka berlaku ketentuan Ejaan

yang Disempurnakan (EYD) bahasa Indonesia, seperti penulisan awal kalimat, huruf awal nama tempat, nama bulan, nama diri dan lain-lain. Ketentuan yang berlaku pada EYD berlaku pula dalam alih aksara ini, seperti cetak miring (*italic*) atau cetak tebal (*bold*) dan ketentuan lainnya. Adapun untuk nama diri yang diawali dengan kata sandang, maka huruf yang ditulis kapital adalah awal nama diri, bukan kata sandangnya. Contoh: 'Alî Hasan al-Âridh, al-Asqallâni, al-Farmawî dan seterusnya. Khusus untuk penulisan kata Al-Qur'an dan nama-nama surahnya menggunakan huruf kapital. Contoh: Al-Qur'an, Al-Baqarah, Al-Fâtihah dan seterusnya.

ABSTRAK

Ilma Fitriyah (14110723) Skripsi dengan Judul "**Strategi Baitul Mâl Wattamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota**" Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah), Fakultas Syariah Institut Ilmu Al-Qur'an (IIQ) Jakarta, 2018.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan penelitian ini dibahas dengan tujuan untuk mengetahui Strategi Baitul Mâl Wattamwil (BMT) Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota, dimana BMT bukanlah lembaga non bank yang bisa menarik anggota dengan jumlah mencapai ribuan dan aset yang mencapai triliunan. Adapun rumusan masalah pada penelitian ini yaitu bagaimana strategi dan dampak strategi itu terhadap perkembangan anggota di BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri? Untuk menjawab rumusan masalah tersebut digunakan penelitian dengan metode deskriptif yang bersifat kualitatif, deskriptif yaitu menggambarkan dan menguraikan strategi BMT Sidogiri Sawangan dalam meningkatkan jumlah Anggota.

Hasil penelitian ini menunjukan bahwa *pertama* ada beberapa strategi yang digunakan oleh BMT dalam meningkatkan jumlah anggotanya. diantaranya adalah, dengan menyebar brosur di beberapa pasar, toko, jalan dan gang-gang, kemudian terjun dikelompok masyarakat seperti majelis ta'lim, pengajian. kemudian juga menjalin kerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan, sekolah, pesantren dan kampus dalam pembayaran gaji atau pun penyimpanan uang santri, kemudian ada juga strategi yang membedakan BMT Sidogiri dengan BMT yang lain yaitu strategi jaringan alumni santri dan kyai, karena 90% dari pegawai BMT adalah alumni pondok pesantren Sidogiri itu sendiri, sehingga BMT Sidogiri dengan mudah dapat memperluas jaringan anggotanya dengan banyaknya alumni yang tersebar. *Kedua* Dampak dari penerapan strategi tersebut telah meningkatkan jumlah anggota BMT secara signifikan setiap tahunnya, sehingga yang dulunya BMT Sidogiri tidak banyak dikenal oleh masyarakat, sekarang sudah menjadi salah satu BMT terbesar yang ada di Indonesia yang memiliki 5306 anggota dengan 276 kantor cabang yang tersebar di seluruh Indonesia serta jumlah asetnya mencapai 9,315,335,242 triliun.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Menurut catatan sejarah, *Baitul Mâl* merupakan lembaga keuangan pertama yang ada pada zama Rasulullah. Dari lembaga keuangan yang hanya menyimpan harta kekayaan negara dari zakat, infaq, shadaqoh, pajak, dan rampaan perang itu, pada zaman Khulafaur Rasyidin (zaman para sahabat nabi) telah berkembang di simpan *Baitul Mâl*, telah ada juga lembaga keuangan lain yang disebut *Baitul Tamwil*. Yaitu suatu lembaga keuangan syariah yang menampung dana-dana masyarakat untuk diinvestasikan ke proyek-proyek atau pembiayaan perdagangan yang menguntungkan.

Lembaga keuangan syariah yang pertama kali dikenal di Indonesia juga bernama *Baitul Mâl*, yang biasanya merupakan bagian dari masjid atau pesantren untuk menampung dana zakat, infaq, dan shadaqah. Paralel dengan perkembangan dari timur tengah, *Baitul Mâl* dalam perkembangannya juga melakukan fungsi yang lain yaitu: menampung dana-dana masyarakat untuk diinvestasikan dengan sistem bagi hasil pada suatu usaha, atau membiayai perdagangan yang memperoleh untung. Fungsi memperoleh keuntungan sebenarnya adalah fungsi *Baitut Tamwil* atau rumah (lembaga) pembiayaan. Sebagai Negara yang pernah dijajah Belanda lebih dari 300 tahun.¹

Lembaga *Baitul Mâl* dan apalagi *Baitut Tamwil* tidak dikenal dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku saat penjajahan. Peraturan perundangan inilah yang diwariskan kepada pemerintahan yang dibentuk

¹Karnaen A. *Perwataatmadja dan Hendri Tanjung, Bank Syariah Teori Praktek dan Peranannya*, (Jakarta, PT Senayan Abadi: 2007), cet ke-1, h84-85

setelah kemerdekaan. Akibatnya lembaga *Baitul Mâldan Baitut Tamwil* menjadi lembaga keuangan yang tidak *Legitimate* di Indonesia sampai sekarang ini, walaupun keberadaanya sejak sebelum kemerdekaan sangat diperlukan dan di akui masyarakat, khususnya umat Islam.²

Pada masa Rasulullah SAW, dana Baitul Mal dialokasikan untuk penyebaran Islam, pendidikan dan kebudayaan, pengembangan ilmu pengetahuan, pembagunan infrastruktur, pembangunan armada perang dan keamanan, dan penyediaan layanan kesejahteraan sosial. Seluruh alokasi dana Baitul Mâl tersebut mempunyai dampak terhadap pertumbuhan ekonomi, baik secara langsung ataupun tidak.

Seiring dengan semakin meluasnya wilayah Islam pada masa pemerintahan Umar ibn al- Khatab, pendapatan Negara mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Hal ini, memerlukan perhatian khusus untuk mengelolanya agar dapat dimanfaatkan dengan benar, efektif dan efisien.

Kalifah Umar ibn Khatab mengambil keputusan untuk tidak menghabiskan harta *Baitul Mâl* sekaligus, akan tetapi dikeluarkan secara bertahap sesuai dengan kebutuhan yang ada, bahkan di antaranya disediakan dana cadangan. Cikal bakal lembaga *Baitul Mâlyang* telah di cetuskan dan di fungsikan oleh Rasulullah SAW dan di teruskan oleh Abu Bakar ash-Shidiq, semakin dikembangkan fungsinya pada masa Khalifah Umar ibn Khatab sehingga menjadi lembaga yang regular dan permanen.

Pada tahun 16 H, bangunan lembaga Baitul Mal pertama kali didirikan dengan Ma dinah sebagai pusatnya. Hal ini kemudian dengan pendirian cabang-cabangnya dibukota provinsi. Untuk menangani lembaga tersebut, Khalifh Umar ibn Khatab menunjuk Abdullah bin

² Karnaen A. *Perwataatmadja dan Hendri Tanjung, Bank Syariah Teori Praktek dan Peranannya*, (Jakarta, PT Senayan Abadi: 2007), cet ke-1, h84-85

Irqam sebagai bendahara Negara dengan Abdurrahman ibn Ubaid Al-Qari sebagai wakilnya.³

Persaingan yang akan datang merupakan persaingan untuk menciptakan dan mendominasi peluang-peluang yang timbul, menciptakan masa yang akan datang merupakan lebih dari sekedar menangkap peluang yang telah ditetapkan sebelumnya, mengembangkan perusahaan untuk menciptakan peluang masa yang akan datang dan mengeksploitasinya.⁴

Dalam konsep bisnis yang mencakup tentang bisnis keuangan menurut sistem ekonomi Islam, didasarkan pada konsep pembagian baik keuntungan maupun kerugian. Prinsip yang umum adalah siapa yang ingin mendapatkan hasil dari tabungannya, harus juga bersedia mengambil resiko, kebanyakan orang ataupun perusahaan yang bergerak dalam bidang apapun takut mengambil resiko.⁵

Kebutuhan akan program pembangunan sesudah dicapainya kemerdekaan serta keinginan untuk bebas dari belenggu penjajahan telah memberikan kesempatan besar bagi kaum muslimin untuk mencari jawaban bagi permasalahan mereka. Sebuah permasalahan yang berasal dari dalam warisan budaya mereka sendiri. Bagi krisis ekonomi global, khususnya krisis 1970-an dan 1980-an, mendorong para ahli pikir Muslim untuk melihat kembali warisan islam guna mencari jawaban bagi persoalan yang melanda mereka. Apalagi kesadaran akan Islam di kalangan kaum muslim semakin meningkat.⁶

³DR. Euis Amalia, M.Ag , *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Masa Klasik Hingga Kontemporer*, (Depok, Gramata Publishing: 2010)h. 79 dan 91

⁴Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah, Cara itu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syariah*, (Bogor, Ghalia Indonesia, 2010), h. 29

⁵Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta, Erlangga, 2010), h. 131

⁶Mohammad aslam hanif, *pemikiran ekonomi islam kontemporer analisis komperatif terpilih*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada: 2010), cet ke-1, h. 1

Pesatnya aktivitas ekonomi masyarakat berbasis syariah membuat kehadiran regulasi yang mandiri menjadi sebuah keniscayaan. Bank-bank syariah dan BPRS tunduk pada peraturan bank Indonesia, sedangkan lembaga keuangan mikro (LKM) dalam bentuk BMT hingga saat ini belum ada regulasi yang mandiri dan realitasnya berbadan hukum koperasi sehingga tunduk terhadap peraturan perkoperasian. Sedangkan ditinjau dari segmen usahanya BMT juga termasuk UKM karenanya juga mengikuti peraturan-peraturan terkait pembinaan dan pengembangan usaha kecil.⁷

Prinsip utama yang di ketengahkan Islam berkenaan dengan sistem ekonomi adalah berkenaan dengan hajat manusia terhadap ekonomi, ciri ciri ekonomi Islam, dan kebebasan ekonomi menurut Islam. Selain hal hal tersebut, Islam dengan Al-Qur'an dan As-Sunnahnya juga menyingsung persoalan-persoalan yang berkaitan dengan faktor produksi, kerja menurut islam, hak milik menurut Islam, akad dan pendayagunaan harta.⁸

Aktivitas ekonomi syariah saat ini meningkat, baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Indikasinya adalah maraknya pengkajian tentang bidang ini dan maraknya pertumbuhan perbankan syariah yang telah memberikan stimulus kepada masyarakat tentang alternatif pembiayaan yang lebih adil dan distributif. Fenomena ini mendorong tumbuhnya lembaga-lembaga keuangan mikro berbasis syariah seperti Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) dan Baitul Mall wa at-Tamwil (BMT). Sebagai bagian dalam rangka pengembangan bisnis syariah, terutama

⁷Euis Amalia, *keadilan distributif dalam ekonomi islam penguatan Islam LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta, Rajawali: 2009), h. 242

⁸Djazuli dan Yadi Janwari, *lembaga-lembaga perekonomian umat*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada: 2002), h. 20

dalam menjangkau pembiayaan usaha menengah, kecil, dan mikro yang merupakan segmentasi terbesar dalam tata perekonomian Indonesia.⁹

Selain memiliki landasan syariah, BMT juga memiliki landasan filosofis. Karena BMT bukan bank syariah dan lebih berorientasi pada pemberdayaan, maka sudah barang tentu landasan filosofinya berbeda dengan bank. Landasan ini dimaksudkan untuk menjadi pedoman operasional, sehingga setiap penggunaan nama BMT (bukan bank) harus mengacu pada landasan filosofinya. Landasan ini juga berfungsi untuk membedakan BMT dari entitas bisnis yang lain, baik yang syariah maupun konvensional, juga sekaligus membedakan antara lembaga keuangan syariah non bank dengan bank syariah.¹⁰

BMT dapat menjalankan berbagai jenis kegiatan usaha, baik yang berhubungan dengan keuangan maupun non keuangan. *Pertama*, penghimpunan dana zakat, infaq, shadaqah untuk disalurkan kepada *mustahiq* (penerima dana zakat). *Kedua*, penghimpunan dana BMT dengan memobilisasi dana dan mengembangkannya dalam aneka simpanan. *Ketiga*, penyaluran dana melalui kegiatan pembiayaan usaha mikro dan kecil.

Sejak krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia pada tahun 1997, BMT telah mulai tumbuh menjadi alternatif pemulihan kondisi perekonomian. Fokus BMT kemudian bergeser menjadi lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip syariah, tujuannya adalah untuk menumbuhkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.

⁹Euis Amalia, *keadilan distributif dalam ekonomi islam*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada: 2009), h. 242

¹⁰Muhammad Ridwan, *Manajemen Bitul Mall wa Tamwil*, (Yogyakarta, UII press:2004), cet ke-1, h.

Belakangan ini BMT semakin popular di perbincangkan terutama dalam perekonomian Islam.BMT yang juga dikenal sebagai koperasi telah mengalami perkembangan cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Bahkan, sebuah lembaga inkubasi bisnis mengestimasi saat ini terdapat sebanyak 3.200 BMT dengan nilai aset mencapai 3,2 triliun.

Pada saat ini, di Indonesia terdapat 3000 lebih BMT yang tersebar diseluruh penjuru Nusantara. Jumlah ini pada satu pihak merupakan modal untuk perkembangan jaringan kelembagaan keuangan pengusaha kecil secara keseluruhan, meskipun jumlah BMT itu cukup banyak, namun dalam perjalannya, sering terjadi BMT yang telah tumbuh dan berkembang itu ada yang tumbang, gagal, rugi, dan kemudian mati.¹¹

Menurut Stephanie K. Marus, yang dikutip oleh Husen Umar bahwa strategi di definisikan sebagai proses penentuan rencana para pimpinan puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penelitian suatu cara atau upaya bagaimana tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan menurut porter yang dikutip oleh Husain Umar bahwa strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing.¹²

Penulis menulis skripsi ini karena mendengar banyaknya anggota yang menabung di BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan yang jumlahnya mencapai ribuan, yang membuat penulis penasaran adalah bagaimana atau strategi apa yang di pakai BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan sehingga bisa menarik anggota sebanyak itu,

¹¹ Prof. Dr. Azyumardi Azra, *Berderma untuk Semua*,(Pusat Bahasa dan Budaya UIN Syarif Hidayatullah, Mizan, 2003), h. 236

¹²Husain umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, (Jakarta:PT raja grafindo persada:2013), h. 16

karna jika dilihat BMT bukanlah lembaga non bank yang bisa menarik anggota sebanyak itu.

Dari pemaparan latar belakang di atas, menarik keinginan penulis untuk mengetahui lebih detail lagi mengenai strategi yang dipakai oleh BMT dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT Sidogiri dalam skripsi ini dengan judul, **“STRATEGI BAITUL MAL WA TAMWIL (BMT) USAHA GABUNGAN TERPADU SIDOGIRI SAWANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA”**.

B. Pembatasan Masalah

Banyak sekali yang dapat di bahas mengenai Baitul Mâl wa Tamwil (BMT) maka dari itu penulis membatasi permasalahan hanya pada strategi yang digunakan BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri dalam meningkatkan jumlah anggota.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dirumuskan beberapa hal yang menjadi permasalahan dalam penulisan Skripsi ini. Adapun permasalahan yang akan dibahas antara lain:

1. Bagaimana strategi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri dalam meningkatkan jumlah anggota?
2. Bagaimana dampak strategi terhadap perkembangan anggota di BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri?

D. Tujuan Masalah dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri dalam upaya meningkatkan jumlah anggota.

2. Untuk mengetahui hasil perkembangan anggota di BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri.

Adapun manfaat dari hasil penelitian ini adalah:

1. Secara Teoritis

diharapakan sebagai sumbangan pemikiran dalam bidang ilmu pengetahuan tentang strategi lembaga keuangan syariah khususnya tentang Baitul Mâl Wattamwil.

2. Secara praktis

Untuk menambah wawasan masyarakat dan memberikan informasi yang akurat serta kontribusi bagi yang ingin melanjutkan penelitian tentang Baitul Mâl Wattamwil.

E. Tinjauan Pustaka

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	Novija Kurniawan (Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 2014)	Strategi Meningkatkan Nasabah pada BMT Usaha BMT UIN Syarif Hidayatullah Pondok Indah	Penilitian ini membahas tentang strategi BMT dalam meningkatkan jumlah nasabah dengan beberapa tahapan: 1. Menggunakan Analisis SWOT 2. Dengan merumuskan beberapa strategi 3. Dengan	Perbedaan penelitian ini adalah terletak pada strategi 1. Strategi dari pasar ke pasar dan toko dimana BMT datang ke pasar di pasar di

			<p>melakukan beberapa tahapan Implementasi</p> <p>4. Melakukan evaluasi strategi</p>	<p>daerah sekitar dengan menyebarkan brosur, dimana brosur saat itu adalah alat pengena lan kepada masyarakat yang sangat kuat.</p>
2	<p>Ulil Ma'rif (Mahasiswa Universita Islam Negri Sunan Kalijaga Yogyakart a tahun</p>	<p>Strategi Pengembangan n Nasabah <i>Baitul Maal</i> <i>wa Tamwil</i> (BMT) Usaha Fikri Cabang Nitikan Yogyakarta</p>	<p>Penilitian ini mebahas tentang strategi pengembangan nasabah dengan beberapa startegi yaitu:</p> <p>1. Strategi jemput bola dengan memberikan</p>	<p>Penelitian ini memiliki perbedaan yaitu dimana BMT Sidogiri ini memiliki startegi yaitu strategi mendatangi gang ke gang</p>

	2014)		banyak pilihan jenis produk pembiayaan dan memberikan banyak pilihan terhadap jenis produk simpanan, 2. Memberikan bagi hasil untuk simpanan, memberikan bagi hasil untuk pinjaman, memberikan bagi hasil untuk biaya-biaya lainnya. 3. Selalu mengupayakan pendaan, memperhatikan kualitas pelayanan, melayani nasabah dengan keramahan, sopan santun, serta pelayan cepat dan efisien.	dan jalan, dimana BMT mendatangi gang-gang dan jalan-jalan yang memiliki potensi masyarakat yang banyak, dengan menyebar brosur dan mempresentasikanya. sehingga bisa menarik anggota lebih banyak. Distrategi ini BMT karyawan BMT dituntut untuk bisa menarik anggota setidaknya 3 sampai 5 anggota dalam 1 minggu.
--	--------	--	--	---

			4. Menggunakan analisis SWOT, menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produknya.	
3	Siti Iroh Masruroh (mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 2010)	Strategi Pemasaran Simpanan Haji dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah (study pada BMT Al-Fath IKMI Pamulang)	<p>Penilitian ini membahas strategi pemasaran simpanan haji dalam menongkatkan loyalitas nasabah dengan beberapa strategi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi produk 2. Strategi harga 3. Strategi distribusi 4. Strategi promosi 	<p>Perbedaan penelitian ini adalah pada strategi dimana BMT terjun dikelompok masyarakat yang lebih besar peluang promosinya, yaitu strategi kelompok organisasi masyarakat seperti, majlis ta'lim dan pengajian.</p>

4	Ayu Nurma Lintang (mahasiswa Institut Agama Islam Raden Intan Lampung tahun 2017)	Strategi Pemasaran BMT dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif dalam Prespektif Etika Bisnis Islam (study kasus BMT el-mitra usaha tanjumh bintang)	Penilitian ini membahas tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan Keunggulan Kompetitif dalam Prespektif Etika Bisnis Islam, dengan menerapkan beberapa strategi pada pemasaran produk seperti, pemasaran produk haraga, tempat, dan promosi, startegi di tunjukan dengan adanya produk unggulan yang berperinsip Wadi'ah dan Mudharabah, dan semua strategi yang di terpkan oleh BMT el-mitra usaha	Perbedaan penilitian ini dimana strategi yang dipakai oleh BMT adalah strategi lembaga-lembaga pendidikan, pesantren dan sekolah, maqsudnya adalah, karna bmt sudah memiliki nama dan kepercayaan dimasyarakat maka dari itu bmt terjun di organisasi lebih besar dengan melakukan kerjasama seperti pembayaran gaji dan penyimpanan
---	---	--	--	--

			tanjung bintang sudah sesuai dengan etika bisnis islam.	uang santri.
5	Hamzah Fankhuri (mahasiswa Universitas Negeri Walisongo Semarang tahun 2016)	“Strategi Pemasaran BMT WALISONG O dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah	<p>Penilitian ini membahas tentang bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah yaitu dengan beberapa strategi yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi produk 2. Strategi Harga 3. Strategi Distribusi tempat 4. Strategi promosi 5. Strategi SDM 6. Strategi proses 	<p>Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian disamping yaitu di mana strategi ini sudah sering dipakai yaitu strategi <i>door to door</i> yaitu staf bmt mendatangi anggota atau calon anggota sehingga staf leluasa menjelaskan mengenai produk serta sistem operasionalnya, karena strategi sosialisasi ini</p>

			7. Stretegi 8. bukti fisik	lebih optimal dimasyarakat.
--	--	--	-------------------------------	--------------------------------

F. Kerangka Teori Konseptual

Fokus kajian dalam penelitian ini akan diarahkan pada deskriptif kualitatif mengenai strategi BMT Sidogiri dalam meningkatkan jumlah anggota, BMT adalah lembaga keuangan non bank atau lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dan prinsip bagi hasil, BMT juga merupakan suatu bentuk lembaga keuangan dan bisnis yang serupa dengan koperasi atau Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM).

Strategi adalah suatu rencan untuk mencapai sasaran khusus dan saling hubungan antara waktu dan ukuran, begitu juga menurut kamus bahasa Indonesia bahwa strategi adalah suatu rencana yang ditujukan untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar baik itu dalam jangka pendek.

BMT membutuhkan strategi dalam mencapai sasaran khusus yaitu pada peningkatan jumlah anggotanya, karena BMT bukanlah lembaga Bank yang bisa dengan gampang menarik anggota, Dimana sekarang persaingan dalam dunia ekonomi semakin meluas dan semakin meningkat.

G. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif yang bersifat kualitatif, yaitu metode penelitian yang membuat gambaran mengenai situasi atau kejadian dalam penelitian ini, metode tersebut digunakan

untuk mendeskripsikan bagaimana strategi BMT dalam upaya meningkatkan jumlah anggotanya.

2. Jenis Pendekatan

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan empiris, yaitu usaha mendekati sesuatu yang akan diteliti dengan sifat hukum yang nyata, maka peneliti mengadakan observasi ke BMT dan melakukan wawancara dengan pihak yang terkait.

3. Sumber Data

Data yang diperoleh dari penelitian ini adalah berasal dari data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti dalam proses penelitian, data primer diperoleh melalui wawancara ke BMT tentang bagaimana strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah

Sedangkan data sekunder yaitu data yang bersifat menunjang atau melengkapi dan memperkuat serta memberikan penjelasan mengenai sumber data primer, seperti pendekatan konseptual seperti buku-buku dan karangan ilmiah dan lain-lain berkaitan dengan objek penelitian.

3. Metode Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

a. Study kepustakaan

study yang dilakukan dengan membaca, mempelajari serta merangkum dan mengumpulkan sumber-sumber yang diperlukan sesuai objek penelitian.

b. Wawancara

study yang dilakukan dengan cara Tanya jawab secara langsung dengan pihak BMT, adapun Tanya jawab mengenai bagaimana BMT dalam meningkatkan jumlah anggota atau bagaimana strategi dalam meningkatkan jumlah anggota, dan bagaimana perkembangan naabah di BMT.

4. Metode Analisis Data

Setelah data selesai dikumpulkan dengan lengkap, tahap berikutnya adalah tahap analisis data, analisis data adalah proses penyederhanaan data kedalam bentuk yang lebih mudah dan diinterpretasikan. Pada tahap ini data akan diolah untuk memperoleh kebenaran-kebenaran yang dapat digunakan dalam menjawab persoalan-persoalan yang diajukan dalam penelitian. Adapun metode yang digunakan dalam analisa ini adalah metode deduktif.

5. Tehnik Penulisan

Untuk mencapai hasil yang maksimal, maka penulisan dalm skripsi ini merujuk pada Buku Pedoman Penulisan Skripsi Institut Ilmu Al-Qur'an Jakarta tahun 2017.

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penulisan dan pembahasan dalam penelitian ini, maka penelitian ini dibagi kepada beberapa bab sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

merupakan rencana penelitian secara utuh meliputi latar belakang masalah, Identifikasi Masalah, pembatasan dan perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka teori, kajian pustaka, metode dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

bab ini akan dibagi menjadi beberapa sub bab yang meliputi pengertian BMT, dasar hukum BMT, ciri-ciri BMT, prosedur pendirian BMT, fungsi dan tujuan BMT, pengertian strategi, pengertian strategi pemasaran, jenis-jenis strategi, bauran pemasaran, pengertian meningkatkan, pengertian anggota, pengertian meningkatkan nasabah.

BAB III : GAMBARAN UMUM

Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan, bab ini membahas sejarah berdirinya BMT, visi dan misi BMT, struktur organisasi, strategi BMT, produk-produk BMT, anggota BMT dari tahun 2015-2017, aset BMT dari tahun 2015-2017.

BAB IV : ANALISIS DATA

di BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan setelah di terapkan strategi tersebut, dan bagaimana mekanisme BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Sawangan dalam meningkatkan jumlah anggota. bagaiman

upaya yang dilakukan BMT usaha gabungan terpadu sawangan dalam meningkatkan jumlah anggota.

BAB V : PENUTUP

bab ini memuat kesimpulan dan saran-saran yang diperoleh dari peneliti.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Pengertian *Baitul Mâl Wattamwil* (BMT)

1. Pengertian *Biatul Mâl Wattamwil* (BMT)

Baitul Mâl Wattamwil (BMT) adalah merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu baitulmaal dan baituttamwil. Baitulmaallebihmengarahpadausaha-usahapengumpulanandanpenyalurandana yang non profit, seperti: zakat, infaq, dan sedekah. Adapun baituttamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usah-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam.¹

BMT adalah lembaga keuangan non bank yang beroperasi berdasarkan syariah dengan prinsip bagi hasil , yang didirikan oleh dan suntuk masyarakat di suatu tempat atau daerah.²

BMT merupakan bentuk lembaga keuangan dan bisnis yang serupa dengan koperasi atau Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM). Baituttamwil merupakan cikal bakal lahirnya bank syariah pada tahun 1992, segmen masyarakat yang biasa dilayani BMT adalah masyarakat kecil yang kesulitan berhubungan dengan bank. Perkembangan BMT semakin marak setelah mendapat dukungan dari Yayasan Inkubasi

¹Nurul Huda dan Muhammad Heykal,*Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta, PT Fajar Interpratama Mandiri, 2010), hal. 363

² Azyumardi Azra, *Berdema Untuk Semua*, (Jakarta, PT. Mizan Publik, 2003),h.236

Bisnis Usaha Kecil (YINBUK) yang diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia.³

Sejak awal berdirinya BMT, BMT dirancang sebagai lembaga ekonomi. Dapat dikatakan bahwa BMT merupakan suatu lembaga ekonomi rakyat, yang secara konsepsi dan secara nyata memang lebih fokus kepada masyarakat bahwa yang miskin dan nyaris miskin. BMT berupaya membantu pengembangan usaha mikro dan usaha kecil, terutama bantuan permodalan. Untuk melancarkan usaha membantu permodalan tersebut, yang biasa dikenal dengan istilah pembiayaan.

Sebagian besar BMT, sejak awal memang berbentuk koperasi karena konsep koperasi sudah dikenal oleh masyarakat dan bisa memberikan status legal formal yang dibutuhkan. Akan tetapi, ada pula BMT yang pada awalnya hanya bersifat organisasi kemasyarakatan informal, atau komunitas lokal.⁴

BMT yang dalam bahasa Indonesia sering disebut dengan istilah Balai Mandiri Terpadu (BMT) merupakan salah satu lembaga pendanaan alternatif yang beroperasi di tengah masyarakat, BMT adalah lembaga keuangan yang penyelenggaranya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.⁵

Baitul Mâl Wattamwil (BMT) atau disebut juga dengan “koperasi syariah” merupakan lembaga keuangan syariah yang berfungsi menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggotanya dan biasanya beroperasi dalam skala mikro. BMT terdiri dari dua istilah yaitu “*baitulmâl*” dan “*baituttamwil*” merupakan istilah untuk organisasi yang berperan dalam mengumpulkan dan menyalurkan dana non profit,

³Khotibul Umam, *Hukum Ekonomi Islam*, (Yogyakarta, Instan Lib-Indonesia, 2009), h. 42.

⁴Amin Aziz, *Kegigihan Sang Perintis*, (Jakarta, MAA, Institute, 2007), h. 6

⁵Nurul Huda, *Keuangan Publik Islam*, (Jakarta, Kencana Prenada Media Group, 2012), h. 285

seperti zakat, infaq, shadaqah, *baituttamwil* merupakan istilah untuk organisasi yang mengumpulkan dan menyalurkan dana komersial. Dengan demikian BMT mempunyai peran ganda yaitu berfungsi sosial dan fungsi komersial.⁶

BMT merupakan sebuah lembaga yang tidak saja berorientasi bisnis tetapi juga sosial, dan juga lembaga yang tidak melakukan pemusatan kekayaan pada sebagian kecil orang, tetapi lembaga yang kekayaanya terdistribusi secara merata dan adil. BMT juga merupakan lembaga keuangan syariah lainnya. Perkembangan tersebut terjadi tidak lain karena kinerja BMT yang selalu meningkat sepanjang tahunya dan juga sistem yang dianut BMT sangat membantu masyarakat.⁷

BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip syariah. Menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kamu fakir miskin dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang salam: yang berdasarkan keselamatan, keadilan, kedamaian, dan kesejahteraan.⁸

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

⁶Rizal Yaya, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jkarta, Salemba Empat, 2009), h. 22.

⁷Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wattamwil*, (Yogyakarta, UII Press, 2004)

⁸Nadratuzzaman Muhammad, dkk, *Lembaga Bisnis Syariah*, (Jakarta, PKES Publishing, 2008), h. 36

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan atau 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.⁹

BMT yang memiliki basis kegiatan ekonomi rakyat dengan falsafah yang sama yaitu dari anggota oleh anggota untuk anggota maka berdasarkan undang-undang RI Nomor 25 tahun 1992 tersebut berhak menggunakan badan hukum koperasi, dimana letak perbedaanya dengan koperasi non syariah hanya terletak pada teknis operasionalnya yang berlandaskan syariah seperti non bungan dengan melihat kaidah halal dan haram dalam melakukan usahanya.¹⁰

Dalam memberdayakan ekonomi masyarakat, peran BMT sangatlah strategi karena BMT sebagai salah satu sistem lembaga keuangan syariah yang memiliki fungsi ekonomi dan sosial. Sifatnya yang *multi finance* memungkinkan BMT melakukan berbagai kegiatan usaha, tidak hanya jasa simpan pinjam, tetapi perdagangan jasa, pegadaian dan lain-lain.¹¹

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa BMT adalah lembaga keuangan non bank atau lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dan prinsip bagi hasil, dimana BMT juga merupakan suatu bentuk lembaga keuangan dan bisnis yang serupa dengan koperasi atau Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM).

⁹Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta, Ekonisia, 2003), hal. 103

¹⁰Nur S , Buchori, *Koperasi Syariah*, (Jawa Timur, Masmedia oleh Pustaka, 2009), h. 11.

¹¹Nurhasannah, Neneng, *Mudharabah dalam Teori dan Praktek*, (Bandung, PT Refika Aditama, 2015), h. 191

Karena memang sejak awal BMT didirikan dan dirancang sebagai lembaga ekonomi rakyat yang perannya sangat strategis sebagai salah satu sistem lembaga keuangan syariah yang memiliki fungsi ekonomi dan sosial.

2. Dasar Hukum BMT

a. Al-Qur'an

Firman Allah Surah Al-Baqarah [2] Ayat 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الْرِّبَوْا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْجِنِّينَ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا أَلْتَهِي عَمِيلُ الْرِّبَوْا وَأَحَلَّ اللَّهُ
 أَلْتَهِي عَوْرَمَ الْرِّبَوْا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّنْ رَّبِّهِ فَأَنْتَهَى فَلَهُ مَا
 سَلَفَ وَأَمْرَهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
٢٧٥
 حَلِيلُوْنَ

Artinya: “orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gilaKeadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhananya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”(QS: Al-Baqarah [2]:275).

Firman Allah surah Al-Baqarah [2] Ayat 279:

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأَذْنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْثِمُ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ حَلَا تَظَلِّمُونَ وَلَا تُظَلَّمُونَ ٢٧٩

Artinya: “Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.(QS:Al-Baqarah [2]:279).

Firman Allah surah At-Taubah [10] Ayat 103 :

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُرْكِيْهِمْ بِهَا وَصَلَّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَوَاتَكَ سَكَنٌ لَّهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلَيْهِمْ ١٠٣

Artinya: “ambilah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan mendoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketenteraman jiwa bagi mereka. dan Allah Maha mendengar lagi Maha mengetahui.”(QS. At-Taubah [10]:103).

b. Hadits

H.R. Muslim no. 2791 dalam kitab Al-Mussaqah:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُذْرِيِّ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الدَّهْبُ بِالدَّهْبِ، وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ، وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ، وَالشَّعْبَرُ بِالشَّعْبَرِ،

وَالثُّمُرُ بِالثُّمُرِ، وَالملحُ بِالملحِ، مِثْلًا بِمِثْلٍ، يَدًا بِيَدٍ، فَمَنْ زَادَ، أَوْ
اسْتَزَادَ، فَقَدْ أَرْبَى، الْأَخْذُ وَالْمُعْطِي فِيهِ سَوَاءٌ»¹²،

Artinya: “Diriwayatkan oleh Abu Said Al-Khudri bahwa Rasulullah bersabda, “Emas hendaklah dibayar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, tepung dengan tepung, kurma dengan kurma, garam dengan garam, bayaran harus dari tangan ke tangan (cash), barangsiapa memberi tambahan atau meminta tambahan, sesungguhnya iya telah berurusan dengan riba, penerima pemberi sama-sama bersalah.”

Selain landasan filosofi yang terdapat dalam Al-Qur'an dan Hadist, BMT juga memiliki beberapa peraturan yang menaunginya, sesuai dengan bentuk badan hukum BMT itu sendiri.¹³

Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2012 tentang Koperasi yang beroperasi dalam undang-undang nomor 17 tahun 2012 tentang perkoperasian, BMT sebagai lembaga keuangan mikro berbadan hukum koperasi yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah, hanya disinggung pada pasal 87 ayat (3), sebagaimana diatur dalam pasal 87 ayat (3), bahwa “koperasi dapat menjalankan usaha atas dasar prinsip ekonomi syariah”, selanjutnya dalam pasal 87 ayat (4), bahwa ketentuan mengenai koperasi berdasarkan prinsip ekonomi syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (3) diatur dengan peraturan pemerintah”. Dengan hanya menyinggung koperasi berdasarkan prinsip ekonomi syariah melalui ayat ini tanpa ada penjelasan lebih spesifik pada teknis operasional hal lainnya, UU Perkoperasian seakan memberikan ruang gerak yang sangat terbuka bagi koperasi syariah

¹²Muslim, Sahih Muslim, Jilid 3, (Beirut, Darul Ihya', t.t), *al-Masaqqah, ash-Sharf wa Bai' adz-Dzahabi bi al-Araqi Naqada*, h. 1211.

¹³Neni Sri Imaniyati, *Aspek-Aspek Hukum BMT*, (Bandung, Citra Aditya Bakti, 2010), h. 99

(termasuk BMT) dengan meninggalkan batasan pada klausul peraturan pemerintah.

3. Ciri-Ciri BMT

Sebagai bentuk lembaga keuangan syariah non Bank, BMT mempunyai ciri-ciri utama yang membedakan dengan lembaga keuangan bank yaitu:¹⁴

- a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi, terutama untuk anggota, dan lingkungannya.
- b. Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengaktifkan penggunaan dana-dana sosial untuk kesejahteraan orang banyak serta dapat menyelenggarakan kegiatan pendidikan untuk memberdayakan anggotanya dalam rangka menunjang kegiatan ekonomi.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berdasarkan peran serta masyarakat sekitar.
- d. Milik bersama masyarakat kecil, bawah dan menengah, yang berada di lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang, seseorang atau orang lain dari luar masyarakat itu.
- e. Pola hubungan BMT dan anggotanya diatur dengan sistem bagi hasil.¹⁵

Selain ciri-ciri utama diatas, BMT juga memiliki ciri khas sebagai berikut:

¹⁴Sri Dewi Yusuf, *Peran Strategi BMT DALAM Meningkatkan Ekonomi Rakyat*, volum 10, no.1, Edisi Juni, h.74, thn, 2014.

¹⁵Didiek Ahmad Supadie, *Sistem Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, (Semarang, Pustaka Rizki Putra, 2013), h. 31-32

- a. Staf dan Karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, berpandangan produktif, tidak menunggu tetapi menjemput nasabah, baik sebagai penyetor dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha.
- b. Kantor dibuka pada waktu tertentu dan ditunggu oleh sejumlah staf yang terbatas, karena sebagian besar staf harus bergerak dilapangan untuk mendapatkan nasabah penyetor dana, memonitor dan mensupervisi usaha nasabah.
- c. BMT mengadakan pengajian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya biasanya di madrasah, masjid atau mushola ditentukan sesuai dengan kegiatan nasabah dan anggota BMT, setelah pengajian biasanya dilanjutkan dengan perbincangan bisnis dari para nasabah.
- d. Manajemen BMT diselenggarakan secara profesional dan Islam.¹⁶

Dari ciri-ciri diatas yang membedakan BMT dengan lembaga keuangan lainnya adalah, berorientasi bisnis, mencari laba bersama, ditumbuhkan berdasarkan peran masyarakat sekitar, milik bersama masyarakat kecil, bawah maupun menengah. dan ciri-ciri yang paling utama adalah, dimana karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, tidak menunggu tapi menjemput anggota, kantor BMT dibuka pada waktu tertentu, BMT juga mengadakan pengajian rutin secara berkala yang biasa dilakukan di mushola, masjid dan madrasah.

¹⁶Prof. H. A. Djazuli dan Drs Yadi Janwari, M. Ag, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 184

4. Prosedur Pendirian BMT

Ada beberapa hal penting mengapa BMT perlu di kembangkan di Indonesia dan di berbagai daerah. Salah satu tujuan didirikanya BMT adalah untuk melayani masyarakat kecil. Meringankan pengusaha pemula dengan menghadirkan sistem keuangan yang mudah dan tidak memiliki biaya tinggi, kegagalan pengembangan usaha pada tingkat mikro adalah tingginya suku bunga atas pinjaman modal yang terkadang tidak masuk akal secara ekonomi.¹⁷

Banyak hal yang mendorong lahirnya BMT ini, ada yang berpendapat bahwa ditengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah, melainkan akidah ini bukan hanya di pengaruhi dari aspek syiar Islam, melainkan juga dipengaruhi dari aspek oleh lemahnya ekonomi masyarakat.

Sebagaimana diceritakan dari Rasulullah SAW,

عَنْ أَنَّسِ بْنِ مَالِكٍ، رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ:

“كَادَ الْفَقْرُ أَنْ يَكُونَ كُفْرًا”

“dari Annas bin Malik ra, berkata: Rasulullah SAW bersabda: “kekafiran itu mendekati kekufuran”

maka keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat.

BMT dapat didirikan dan dikembangkan dengan suatu proses legislatif hukum yang bertahap.¹⁸ Awalnya dapat di mulai sebagai kelompok swadaya masyarakat dengan mendapatkan sertifikat

¹⁷ Muhammad, Yunus, *Baitul Maal untuk Masyarakat Kecil Sebuah Pengalaman Mengelola BMT*, 2015

¹⁸ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta, Ekonisia, 2003), h. 87

operasi/kemitraan dari PINBUK dan jika telah mencapai nilai aset tertentu segera menyiapkan diri ke dalam badan hukum koperasi.

Penggunaan badan hukum kelompok swadaya masyarakat dan koperasi untuk BMT disebabkan karena BMT tidak termasuk kepada lembaga keuangan formal yang dijelaskan dalam UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan, yang dapat dioperasikan untuk menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.

Menurut aturan yang berlaku, pihak yang berhak menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat adalah bank umum dan pengkreditan rakyat, baik dioperasikan dengan cara konvensional maupun dengan prinsip bagi hasil. Namun demikian, jika BMT dengan badan hukum KSM atau koperasi telah berkembang dan telah memenuhi syarat-syarat BPR, maka pihak manajemen dapat mengusulkan diri kepada pemerintah agar BMT itu dijadikan sebagai Bank pengkreditan rakyat syariah dengan badan hukum koperasi atau perseroan terbatas.¹⁹

Berdasarkan sekma tahapan pendirian BMT dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Perlu adanya pemrakarsa, motivator yang telah mengetahui BMT.
- b. Diantara pemrakarsa membentuk panitia penyiapan pendirian BMT (P3B) dilokasi jamaah masjid, pesantren, desa miskin, kelurahan kecamatan atau lainnya.
- c. Panitia penyiapan pendirian BMT (P3B) mencari modal awal atau modal perangsang sebesar 10.000.000,- sampai dengan 30.000.000,- agar BMT memulai operasi dengan syarat modal itu.
- d. Panitia penyiapan pendirian BMT (P3B) bisa juga mencari modal-modal pendiri simpanan pokok khusus (SPK) semacam saham dari

¹⁹ Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta, PT Grafindo Persada, 2002), h. 186-187

sekitar 20-40 orang dikawasan tersebut untuk mendapatkan dana urunan.

- e. Jika calon pemodal-pemodal pendiri telah ada, maka dipilih pengurus yang ramping (3 orang maksimal 5 orang) yang akan mewakili pendiri dalam mengarahkan kebijakan BMT.
- f. Panitia penyiapan pendirian BMT (P3B) atau pengurus jika telah ada mencari dan memilih calon pengelola BMT.
- g. Mempersiapkan legalitas hukum untuk usaha sebagai, KSM/LKS dengan mengirim surat ke PINBUK, Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Syariah atau Koperasi Serba Usaha (KSU) unit syariah.
- h. Melatih calon pengelola yang diikuti oleh satu pengurus dengan menghubungi kantor PINBUK terdekat.
- i. Melaksanakan persiapan-persiapan sarana kantor dan berkas adminitrasi yang dibutuhkan
- j. Melaksanakan bisnis operasi BMT.²⁰
- k. Lokasi Strategis, yakni lokasi berdekatan dengan pusat perdagangan, usaha-usaha industri kecil dan rumah tangga, dan usaha bisnis lainnya.
- l. Berdekatan dengan masjid atau musholla karena BMT mengadakan pengajian rutin dan pertemuan bisnis.²¹

Dari prosedur diatas dapat disimpulkan bahwa BMT perlu dikembangkan di berbagai daerah. Karna Salah satu tujuan didirikanya BMT adalah untuk melayani masyarakat kecil. Meringankan pengusaha pemula dengan menghadirkan sistem keuangan yang mudah

²⁰ Andri Soemitra, M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* , (Jakarta, Kencana Prenada Media Group, 2009), h. 452-454

²¹Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta, PT Grafindo Persada, 2002), h.188

dan tidak memiliki biaya tinggi, dengan beberapa tahapan pendirian seperti adanya motivator atau pemrakarsa, panitia menyiapkan modal, mempersiapkan legalitas hukumnya, mencari lokasi yang strategis seperti di tempat perdagangan, usah-usaha industri kecil dan usaha bisnis lainnya.

5. Visi dan Misi BMT

a. Visi

Untuk mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Ibadah di sini harus dipahami dalam arti yang luas, yakni yang mencakup segala aspek kehidupan. Sehingga kegiatan pada BMT dapat berorientasi untuk mewujudkan ekonomi yang adil dan makmur.

b. Misi

Membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil, makmur, serta keadilan berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT. Dari pengertian tersebut dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian yang merata, adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.²²

Dari visi misi diatas dapat disimpulkan bahwa visi dan misi BMT adalah untuk mewujudkan suatu lembaga ekonomi yang profesional dan dapat membangun dan mengembangkan tatanan

²²Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wattamwil*, (Yogyakarta, UII Press, 2004) h. 127

perekonomian yang berorientasi pada pendistribusian yang merata adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

6. Tujuan dan Fungsi BMT

Tujuan BMT adalah:

- a. Meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
- b. Muwujudkan gerakan pembebasan anggota dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi.
- c. Mewujudkan gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaan menuju perekonomian yang makmur dan maju.
- d. Dan mewujudkan gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil, berkemakmuran, berkemajuan, serta berkeadilan berlandaskan syariah dan ridha Allah.²³

Fungsi BMT adalah:

- a. Mengidentifikasi, memobiliasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan anggota, kelompok usaha anggota muamalat daerah kerjanya.
- b. Mempertinggi kualitas SDM anggota dan kelompok usaha anggota muamalat menjadi lebih profesional dan Islam sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global.
- c. Menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.

²³ BMT Sebagai Alternatif Model Lembaga Keuangan Mikro (LKM), (Jakarta, PINBUK), h.9

- d. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara *aghnia* sebagai *shohibul maal* dengan *du'afa* sebagai *mudhorib*, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, shadaqah, wakaf, hibah, dan lainnya.
- e. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana (*shohibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan program (*mudhorib*) untuk pengembangan usaha produktif.²⁴

Dari pemaparan tujuan dan fungsi diatas bahwa tujuan BMT adalah meningkatkan kualitas usaha ekonomi demi kesejahteraan anggota demi mewujudkan gerakan pembebasan anggota dari rentenir, kemiskinan dan ekonomi ribawi serta membangun struktur masyarakat madani yang adil. Dimana BMT juga berfungsi sebagai perantara keuangan antara si kaya dan si miskin, sebagai perantara juga antara si pemilik modal baik itu sebagai pemodal atau sebagai penyimpan modal agar dapat mempertinggi kualitas SDM anggota.

7. Peranan BMT

BMT bersifat terbuka, independen, berorientasi pada pengembangan tabungan dan pembiayan untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan sosial masyarakat sekitar terutama usaha mikro dan fakir miskin, peran BMT dimasyarakat adalah sebagai berikut:

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non syariah. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti pentingnya

²⁴Nurul Huda dan Muhammad Heykal,*Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta, Kencana, 2013), hal. 364

sistem ekonomi Islam, dengan melakukan pelatihan-pelatihan atau cara-cara mengenai transaksi yang Islami.

- 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 usah-usaha anggota atau masyarakat umum.
- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung padarentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi danadengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya birokrasi yang sederhana.
- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Peranan BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.²⁵

Selain itu BMT juga berperan dalam program penetasan kemiskinan karena:

1. BMT berada dalam masyarakat dan dekat dengan masyarakat sehingga pengelola dan pengurus BMT bisa mengidentifikasi anggota masyarakat yang masih miskin secara tepat dan benar.
2. Pengelola dan pengurus BMT mampu melihat peluang dan kesempatan usaha yang ada, sehingga bisa mengarahkan anggota

²⁵ Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Solo, Era Adicra Intermedia, 2011), h. 379-380

yang membutuhkan pengembangan usaha agar mampu meningkatkan pendapatannya.

3. BMT mampu mengorganisir masyarakat yang membutuhkan pembinaan sebagai kelompok khusus dalam jajaran anggotanya.
4. BMT mampu menggulirkan kembali dana tersebut kepada anggota masyarakat lain yang membutuhkan.²⁶

Dari peranan diatas dapat disimpulkan bahwa BMT memiliki peranan penting dimasyarakat karena BMT berada dekat dengan masyarakat khusunya masyarakat menengah kebawah, dimana BMT mampu menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non syariah dan melepaskan ketergantungan terhadap rentenir.

8. Jenis-Jenis Usaha BMT

BMT dalam melakukan usaha menghimpun dana dari masyarakat berupa simpanan mempunyai beberapa jenis usaha sebagai berikut:

- a. Simpanan *Mudharabah* biasa.
- b. Simpanan *Mudharabah* haji.
- c. Simpanan *Mudharabah* umrah.
- d. Simpanan *Mudharabah* qurban.
- e. Simpanan *Mudharabah* idul fitri.
- f. Simpanan *Mudharabah* walimah.
- g. Simpanan *Mudharabah* aqiqah.
- h. Simpanan *Mudharabah* perumahan.

²⁶Didiek Ahmad Supadic, Sistem Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat, (Semarang, Pustaka Rizki Putra, 2013), h. 31-32

Sedangkan BMT dalam usaha menyalurkan dana kepada masyarakat berupa pembiayaan mempunyai beberapa jenis usaha sebagai berikut:

- a. Pembiayaan sewa barang (Al-Ijarah).
- b. Pembiayaan modal kerja (Mudharabah).
- c. Pembiayaan bagi hasil (Mudharabah).
- d. Pembiayaan kerjasama (Musyarakah).
- e. Pembiayaan investasi (Bai bi Tsamani Ajil).
- f. Pembiayaan kebijakan (Qardhul Hasan).²⁷

Dari Produk-produk BMT diatas, jenis usaha BMT dibagi menjadi dua menghimpun dan menyalurkan dana kepada masayarakat, seperti simpanan mudharabah yang punya beberapa bagian yaitu mudharabah biasa, haji, umrah, qurban, idul fitri, walimah, aqiqah, perumahan, sedangkan yang menyalurkan dana ada beberapa jenis seperti ijarah, mudharabah, musyarakah, qardhul hasan, Bai bi Tsamani Ajil.

9. Penghimpunan dan penyaluran dana BMT

BMT adalah salah satu lembaga keuangan mikro syariah non bank yang hadir di tengah-tengah masyarakat saat ini, dalam operasional usahanya hampr mirip dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk simpanan dan meyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan.²⁸

Adapun penghimpunan dana bersumber dari

1. Simpanan pokok

²⁷Neni Sri Imaniyati, *Aspek- Aspek Hukum BMT*, (Bandung, Citra Aditya Bakti, 2010), h. 5-6

²⁸Rufki Ali Akbar, *Analisis Efisiensi Baitul Maal wa Tamwil dengan Menggunakan Data Envelopment Analisis (DEA)*, (Semarang, 2010), h.17-20.

Simpanan pokok merupakan modal awal anggota yang disetorkan dimana besar simpanan pokok tersebut sama, dan tidak boleh dibedakan antara anggota.

2. Simpana wajib

Simpanan wajid termasuk juga simpanan pokok dimana besar kewajibannya diputuskan berdasarkan hasil musyawarah anggota.

3. Simpanan suka rela

Simpanan anggota merupakan bentuk investasi dari anggota atau calon anggota yang memiliki kelebihan dana kemudian menyimpannya.²⁹

Dalam kegiatan penyaluran dana, secara garis besar pemberian BMT dapat dibedakan menurut tujuan penggunaanya.

Adapun penyaluran dana BMT adalah

1. Jual beli

Akad antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi jual beli dimana objeknya adalah barang dan harga.

2. Bagi hasil

Implementasi dari akad bagi hasil dalam transaksi lembaga keuangan syariah yang dapat BMT gunakan dalam dua sisi sekaligus yaitu sisi penghimpunan dana dan penyaluran dana.

3. Sewa menyewa

Sewa menyewa adalah perjanjian yang objeknya merupakan manfaat atau sesuatu barang atau juga pelayanan. Sehingga bagi pihak yang menerima manfaat berkewajiban membayar sewa atau upah.

²⁹ Wiroso, Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah, (Jakarta, PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005), h.22-23

4. Prinsip jasa

Pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsipnya dasar akad adalah ta’awun atau tabarru’i, yakni akad yang tujuanya tolong menolong dalam hal kebijakan.

5. Pinjam-meminjam yang bersifat sosial

Dalam operasional BMT transaksi pinjam-meminjam ini dikenal dengan pembiayaan qardh, yaitu pinjam-meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak meminjam mengembalikan pokok pinjaman sekaligus ataupun dicicil dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan.³⁰

10. Prinsip-Prinsip BMT

Baitul Maal Wattamwil (BMT) memiliki prinsip-prinsip utama dalam sistem pengoperasionalnya, prinsip-prinsip utama BMT adalah:

- a. Keimanan dan ketakwaan pada Alla SWT dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip syariah dan mumalah dalam Islam ke dalam kehidupan nyata.
- b. Keterpaduan (kaffah) dimana nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, progresif, adil, dan berakhlaq mulia.
- c. Kekeluargaan (kooperatif).
- d. Kebersamaan.
- e. Kemandirian.
- f. Profesionalisme.

³⁰Heri Sudarsono, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskriptif dan Ilustrasi, (Yogyakarta, Ekonisia, 2003), h. 57

- g. Istiqomah, konsisten, tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maju ke tahap berikutnya dan hanya kepada Allah.³¹

Dalam pengoperasionalnya BMT memiliki prinsip-prinsip utama yaitu prinsip keimanan dan ketakwaan, menerapkan nilai-nilai spiritual yang mengarah kepada etika yang moral dan dinamis, memiliki prinsip kekeluargaan, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme dan juga istiqamah atau konsisten dalam artiyan tidak pernah putus asa.

11. Badan Hukum BMT

Penggunaan badan hukum KSM dan Koperasi untuk BMT itu disebabkan karena BMT tidak termasuk kepada lembaga keuangan formal yang di jelaskan UU Nomor 7 tahun 1992 dan UU Nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan, yang dapat dioperasikan untuk menghimpundan menyalurkan dana masyarakat adalah Bank Umum dan Bank Pengkreditan Rakyat, baik dioperasikan dengan cara konvensional maupun dengan prinsip bagi hasil. Namun demikian , kalau BMT dengan badan hukum KSM tau koperasi itu telah berkembang dan telah memenuhi syarat-syarat BPR, maka pihak manajemen dapat mengusulkan diri kepada pemerintahan agar BMT itu dijadikan sebagai BPRS (Bank Pengkreditan Rakyat Syariah) dengan badan hukum koperasi atau perseroan.³²

³¹ Andri Soemitra, M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* , (Jakarta, Kencana Prenada Media Group, 2009), h. 453

³² Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta, PT Grafindo Persada, 2002), h. 185.

Status hukum BMT dapat dikelompokan menjadi lima kelompok yaitu:

1. BMT berstatus hukum koperasi, BMT yang berbadan hukum koperasi dalam melakukan kegiatan usahanya baik berupa menghimpun dana maupun menyalurkannya, mengacu pada aturan UU No. 25 tahun 1995 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi, keputusan menteri Negara koperasi dan usaha kecil dan menengah, Nomor 91/Kep/M./KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah.
2. dan peraturan menteri Negara koperasi dan usaha kecil dan menengah 35.2/Per/M.KUKM/X/2007 tentang pedoman standrad operasioanl manajemen koperasi jasa keuangan syariah.³³
3. Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah 39/Per/M.KUKM/XII/2007 tentang pedoman pengawasan Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah dan Unit Jasa Keuangan Syari'ah Koperasi.
4. BMT berstatus hukum badan usaha milik yayasan. Hal tersebut mengacu pada UU No. 25 tahun 1992 tentang koperasi sekaligus pada undang-undang No. 28 tahun 2004 tentang perubahan atas undang-undang No. 16 tahun 2001 tentang yayasan.
5. BMT yang masih berbentuk Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) dan mengacu pada Undang-Undang No. 17 tahun 2013 tentang organisasi masyarakat.³⁴

³³Neni Sri Imaniyati, , (Bandung, Citra Aditya Bakti, 2010), h. 98

³⁴Novita Dewi Masyitho, Analisis Normatif, Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM) atas Status Badan Hukum dan Pengawasan Baitul Mâl Wattamwil (BMT), Volume V, Edisi 2, h. 29, thn 2014.

12. Struktur Organisasi BMT

a. Badan Pendiri

Badan pendiri ialah orang-orang yang mendirikan BMT dan mempunyai hak yang seluas-luasnya dalam menentukan arah dan kebijakan organisasi BMT, dalam hal ini badan pendiri mempunyai hak mengubah anggaran dasar, bahkan sampai membubarkan BMT.

b. Badan Pengawas

Badan pengawas ialah badan yang berwenang dalam menetapkan kebijakan.

c. Badan Pengelola

Badan pengelola ialah sebuah badan yang menegelola organisasi dan perusahaan BMT, serta dipilih dari dan oleh anggota badan pengawas, badan pendiri, dan perwakilan anggota.

d. Anggota BMT

Anggota BMT adalah orang-orang yang secara resmi mendaftarkan diri sebagai anggota BMT dan dinyatakan diterima oleh badan pengelola.

Dari struktur diatas dijelaskan bahwa badan pendiri ialah orang-orang yang mendirikan BMT kemudian badan pegawas yang berwenagn dalam menetapkan kebijakan, badan pengelola yang mengelola organisasi dan perusahaan BMT dan anggota BMT yang resmi mendaftar menjadi anggota.

13. Prinsip-Prinsip Operasional BMT

Prinsip operasional BMT adalah:

a. **Prinsip bagi hasil**

Pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT, dengan memakai akad mudharabah, musyarakah, muzara'ah dan musaqah.

b. **Sistem balas jasa**

Yaitu suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaanya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, sistem bala jasa ini menggunakan akad murabahah, as-salam, istishna'dan bai tsaman ajil.

c. **Sistem profit**

Sistem yang sering disebut pembiayaan, kebijakan ini merupakan pelayanan yang bersifat sosial dan nonkomersial.

d. **Akad bersyarikat**

Kerjasama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian pembagian keuntungan dan kerugian yang disepakati, akad ini memakai akad musyarakah dan mudharabah.

e. **Produk pembiayaan**

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pijam meminjam diantara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak pinjaman untuk melunasi hutangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu, produk ini menggunakan akad pembiayaan bai bitsamani ajil, mudharabah, dan musyarakah.³⁵

³⁵Buchari Alma, dan Doni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung, Alfabeta, 2009), h. 18-19

Prinsip-prinsip operasional BMT berdasarkan prinsip syariah, yang dimaksud prinsip syariah adalah:

- 1) Terhindar dari Maisir (perjudian).
- 2) Terhindar dari Gharar (penipuan).
- 3) Terhindar dari Riba (bunga).
- 4) Terhindar dari Risyawah (suap).³⁶

Dari pemaparan diatas bisa disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan prinsip operasional BMT adalah prinsip bagi hasil, sistem balas jasa, sistem profit, akad bersyariat, produk pembiayaan. Dan yang dimaksud dengan prinsip berdasarkan syariah adalah, terhindar dari perjudian, penipuan, riba atau bunga dan suap.

14. Perbedaan BMT dan Bank Syariah

Tonggak pergerakan lembaga keuangan modern berlandaskan Islam sudah di mulai sejak didirikanya sebuah *local saving* atau bank yang beroperasi tanpa bunga di mesir pada tahun 1969 oleh Dr. Abdul Hamid An-Nagar. Pendirian Bank Islam di Indonesia di mulai sejak tahun 1988, pada saat pemerintah mengeluarkan paket kebijakan oktober (PAKTO), yang mengatur tentang deregulasi industri perbankan di Indonesia. Pada saat itu para ulama berusaha mendirikan bank yang tanpa bunga.

Setelah adanya Undang-undang (UU) No.7 tahun 1992 tentang perbanka, Bank Muamalat Indonesia didirikan sebagai bank Umum Islam pertama yang beroperasi di Indonesia, pendirian Bank

³⁶ Dr. Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta, Kencana, 2017), h. 321

Muamalat di ikuti oleh pendirian bank-bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS). Tetapi lembaga ini masih dirasa kurang mencukupi dan belum sanggup menjangkau masyarakat Islam lapisan bawah, lembaga-lembaga simpan pinjam yang di sebut sebagai Baitul Maal Wattamwil (BMT) dibentuk.

Secara prinsip BMT dan Bank Syariah sama-sama menjunjung asa ekonomi Islam dalam sistem maupun operasionalnya, namun, BMT memiliki beberapa perbedaan dengan Bank Syariah.³⁷

15. Sejarah Perkembangan BMT di Indonesia

Latar belakang berdirinya BMT bersama dengan usaha pendirian usaha bank syariah di Indonesia, yakni pada tahun 1990an. BMT semakin berkembang tatkala pemerintah mengeluarkan kebijakan hukum ekonomi UU No. 7/1992 tentang perbankan dan PP No 72/1992 tentang bank perkreditan rakyat berdasarkan bagi hasil.

Pada saat yang bersamaan Ikatan Cendikiawan Muslim Indonesia (ICMI) sangat aktif melakukan pengkajian intensif tentang pengembangan ekonomi Islam di Indonesia. Dari berbagai penelitian dan pengkajian tersebut, terbentuklah BMT-BMT di Indonesia. ICMI berperan besar dalam mendorong pendirian BMT-BMT di Indonesia.³⁸

BMT di Indonesia di mulai tahun 1984 di kembangkan oleh mahasiswa ITB di masjid salman yang mencoba menggulirkan lembaga pembiayaan berdasarkan syariah bagi usaha kecil, selanjutnya dijakarta didirikan koperasi Rido Gusti, kemudian BMT lebih di berdayakan oleh ICMI sebagai sebuah gebrakan yang secara

³⁷Nuraenni E, *Usaha Mikro kecil dan Menengah*, (Semarang, Nusindo, 2010), h. 23

³⁸Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wattamwil*, (Bandung, Pustaka Setia, 2013), h.36

operasional ditindak lanjuti oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK).

BMT membuka kerjasama dengan lembaga pemberi pinjaman dan peminjam bisnis skala kecil dengan berpegang pada prinsip dasar tata ekonomi dalam agama Islam yakni saling rela, percaya, dan tanggung jawab, terutama prinsip bagi hasilnya. Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi Yaitu:

- a. Melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan merabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.
- b. Menerima titipan dana zakat, infak dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.³⁹

BMT berdiri bersamaan dengan pendirian Bank Syariah, bersamaan itu juga Ikatan Cendikiawan muslim yang sangat aktif melakukan pengkajian tentang pengembangan ekonomi Islam di Indonesia, dari situlah BMT terbentuk. BMT membuka kerjasama dengan lembaga pemberi pinjaman dengan berpegang pada prinsip dasar tata ekonomi dan prinsip bagi hasil dimana memiliki manfaat yaitu melakukan investasi dalam meningkatkan ekonomi pengusaha mikro dan kecil dan juga BMT menerima titipan dana zakat, infaq, shadaqah, dan mendistribusikanya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

³⁹ Prof. Dr. Ir. M. Amin Azis, *Tata Cara Pendirian BMT*, (Jakarta, PKES Publishing, 2008), h. 81.

16. Kendala Pengembangan BMT

- a. Akumulasi kebutuhan dana masyarakat belum bisa dipenuhi oleh BMT.
- b. Walaupun keberadaan BMT cukup dikenal, tetapi masih banyak masyarakat yang berhubungan dengan rentenir.
- c. Beberapa BMT cenderung menghadapi masalah yang sama, misalnya nasabah yang bermasalah.
- d. BMT cenderung menghadapi BMT lain sebagai pesaing yang harus dikalahkan, bukan sebagai mitra atau partner dalam upaya untuk mengeluarkan masyarakat dari permasalahan ekonomi yang dihadapi.

Kendala yang dimiliki BMT adalah dimana BMT belum bisa memenuhi akumulasi kebutuhan dana masyarakat, meskipun BMT sudah cukup dikenal tapi masih banyak masyarakat yang berhubungan dengan rentenir dan juga BMT masih menghadapi anggota yang bermasalah, dimana BMT juga harus menghadapi persaingan yang semakin ketat.

17. Strategi Pengembangan BMT

- a. Sumber daya manusia yang kurang memadai kebanyakan berkorelasi dari tingkat pendidikan dan pengetahuan.
- b. Strategi pemasaran yang local oriented berdampak pada lemahnya upaya BMT untuk mensosialisasikan produk-produk BMT diluar masyarakat dimana BMT itu berada.
- c. Pengembangan aspek paradigmatik.⁴⁰

⁴⁰M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Solo, PT Adicipta Intermedia, 2011), h. 392

- d. Fungsi partner BMT perlu digalakkan, bukanya menjadi lawan.
- e. Inovasi produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
- f. Evaluasi bersama BMT.⁴¹

Beberapa strategi yang digunakan dalam mengembangkan BMT adalah dengan menggunakan pengembangan aspek paradigmatis, evaluasi bersama BMT, berkorelasi dari tingkat pendidikan dan pengetahuan, menginovasi produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat, dan menjadikan BMT sebagai *partner* bukan sebagai lawan.

18. Kebijakan Pengembangan BMT

Sebagai salah satu lembaga keuangan syariah, BMT dipercaya lebih mempunyai peluang untuk berkembang dibanding dengan lembaga keuangan lain yang beroperasi secara konvensional karena hal-hal sebagai berikut:

- a. Lembaga keuangan syariah dijalankan dengan prinsip adil, wajar dan rasional.
- b. Lembaga keuangan syariah mempunyai misi yang sejalan dengan program pemerintahan yaitu memberdayakan ekonomi rakyat.
- c. Sepanjang anggota peminjam dan anggota pengguna dana taat terhadap sistem bagi hasil.⁴²

Sebagai salah satu lembaga keuangan syariah yang dipercaya mempunyai peluang untuk berkembang karena BMT dijalankan

⁴¹Buchari Alma, dan Doni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung, Alfabeta, 2009), h. 19-23

⁴²Zainal Arifin, *Memahami Bank Syariah, Lingkup, Peluang, Tantangan dan Aspek*, (Jakarta, Alvabet, 2000), h. 137

dengan prinsip adil dan rasional, memiliki misi yang sama dengan pemerintah yaitu memberdayakan ekonomi rakyat, begitu juga anggota peminjam dan anggota pengguna sama-sama menaati sistem bagi hasil.

B. Strategi

1. Pengertian Strategi

Istilah strategi berasal dari Bahasa Yunani *strategia* (*stratos* = militer; dan *ag* = memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jeneral. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dulu yang sering diwarnai perang, dimana jeneral dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar selalu dapat memenangkan perang.⁴³

Menurut *Kamus Bahasa Indonesia* strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. Kemudian strategi pemasaran menurut kamus Bahasa Indonesia adalah, rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek, yang disasarkan pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi, dan perencanaan penjualan, serta distribusi.⁴⁴

Startegi menurut *kamus manajemen* adalah rencana cermat mengenai kegiatan mencapai sasaran khusus dan saling hubungan dalam hal waktu dan ukuran. Selanjutnya strategi pemasaran (*marketing strategy*) menurut kamus manajemen adalah semua rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian, dan rencana produk, promosi, dan perencanaan

⁴³ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*. (Yogyakarta, Andi Offset, 2008), h. 3

⁴⁴ Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta, Balai Pustaka, 2005), h. 1092

penjualan, serta distribusi berhubungan dengan sasaran perusahaan yang hendak dicapai.⁴⁵

Dari beberapa pengertian strategi diatas dapat disimpulkan bahwa strategi berasal dari bahasa yuanai yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jeneral, sedangkan menurut kamus besar bahasa Indonesia strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus, kemudian strategi pemasaran dalam kamus besar bahasa Indonesia adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar baik itu dalam jangka pendek atau panjang. Adapula menurut kamus manjement strategi adalah rencana cermat mengenai kgiatan mencapai sasaran khusus dan saling hubungan dalam hal waktu dan ukuran.

2. Strategi Pemasaran

Menurut kothler strategi pemasaran yaitu logika pemasaran dimana perusahaan berharap untuk menciptakan nilai pelanggan dan mencapai hubungan yang menguntungkan, perusahaan memutuskan pelanggan mana yang akan dilayani (difserensiasi dan posisioning). Perusahaan mengenali keseluruhan pasar, lalu membaginya menjadi segmen-semen yang lebih kecil, memilih segmen yang paling menjanjikan, dan memuaskan perhatian pada pelayanan dan pemuasan pelanggan pada segmen ini.⁴⁶

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan

⁴⁵B.N. Marbun, *Kamus Manajemen* (Jakarta, Pustaka Sinar Harapan, 2003), h. 340-341

⁴⁶ Philip Kotler, Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta, Penerbit Erlangga, 2008), h. 6

tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran atau perusahaan, dengan kata lain strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal.

Strategi pemasaran adalah menurut kothler adalah strategi pemasaran yaitu logika pemasaran dimana perusahaan berharap untuk menciptakan nilai pelanggan dan mencapai hubungan yang menguntungkan dimana pada dasarnya strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu, menyatu dibidang pemasaran.

3. Jenis-Jenis Strategi Pemasaran

Pada prinsipnya ada lima macam strategi pemasaran yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan untuk menghadapi pasar sasaran yang ada, Antara lain:

a. **Strategi Penetrasi Pasar**

Penetrasi pasar atau penerobosan pasar merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah baik secara kuantitas maupun secara kualitas pada pasar saat ini melalui promosi dan distribusi secara aktif. Strategi ini cocok untuk pasar yang sedang tumbuh dengan lambat agar mampu tumbuh secara cepat.

b. **Strategi Pengembangan Produk**

Strategi pengembangan produk perbankan merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau mnegenalkan produk-produk baru perbankan, inovasi dan kreativitas dalam penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini.

c. Strategi Pengembangan Pasar

Strategi pengembangan pasar merupakan salah satu usaha untuk membawa produk kearah pasar baru dengan membuka dan mendirikan anak-anak cabang baru yang dianggap cukup strategis atau menjalin kerjasama dengan pihak lain dalam rangkauntuk menyerap nasabah lain.

d. Strategi Integritas

Strategi Integritas merupakan strategi pilihan akhir yang biasanya ditempuh oleh bank yang mengalami kesulitan likuidasi sangat parah. Biasanya yang akan dilakukan adalah dengan menggabungkan beberapa bank menjadi satu.

e. Strategi Diversifikasi

Strategi ini terbagi menjadi 2, yaitu: strategi konsentrasi dan strategi konglomera. Strategi diversifikasi adalah strategi dimana bank memfokuskan pada suatu segmen pasar tertentu dengan menawarkan berbagai varian produk bank yang di miliki, sedangkan strategi konglomerat adalah strategi dimana perbankan memfokuskan dirinya dalam memberikan berbagai varian perbankan kepada kelompok konglomerat.⁴⁷

Dari jenis jenis strategi diatas ada lima macam strategi pemasaran yang dapat digunakan yaitu, strategi penetrasi pasar, strategi pengembangan produk, strategi pengembangan pasar, strategi integritas, strategi diversifikasi.

⁴⁷ Al-Arif, M, Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung, Alfabeta, 2012), h. 81

4. Tingkatan Strategi

a. Strategi korporasi

Strategi ini menggambarkan secara keseluruhan mengenai pertumbuhan dan manajemen berbagai bisnis untuk mencapai keseimbangan portofolio produk dan jasa.

b. Strategi Unit Usaha

Strategi ini biasanya dikembangkan pada level divisi dan menekankan pada perbaikan posisi persaingan, produk, barang atau jasa, strategi bisnis umumnya menekankan pada peningkatan laba produksi dan penjualan.

c. Strategi Fungsional

Strategi ini merupakan strategi dimana menekankan kepada kepemaksimalan sumber daya produktivitas, departemen fungsional seperti fungsi-fungsi pemasaran SDM, keuangan, produksi-operasi mengembangkan strategi untuk mengumpulkan bersama-sama berbagai aktivitas dan koperasi mereka guna meningkatkan kinerja suatu perusahaan.⁴⁸

Tingakatan strategi diatas adalah tingakatan strategi yang biasa digunakan yaitu yang pertama strategi korporasi, kemudian yang ketiga strategi unit usaha, dan yang terakhir adalah strategi fungsional.

5. Konsep Strategi

a. Perencanaan strategi

Perencanaan strategi adalah proses manajerial yang meliputi perkembangan dan pemeliharaan suatu keserasian yang berlangsung

⁴⁸Husen Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategi Cara Mudah Meneliti Masalah-Masalah Manajemen Strategik untuk Skripsi, Tesis dan Praktek Bisnis*, (Jakarta, PT Raja Grafindo,2010), h. 17-18

terus antara sasaran organisasi dan sumber daya dan peluang yang terdapat di dalamnya.

b. Pemasaran strategi

Strategi ini memfokuskan pada perumusan strategi pemasaran yang lebih mutakhir dan merupakan analisis dalam mencari perbedaan-perbedaan yang menguntungkan.

c. Analisi strategi

Dalam merumuskan strategi pemasaran, perusahaan hendaknya menganalisis keadaan eksternal maupun internal dengan baik. Hal ini sangat penting karena tanpa analisis yang baik perusahaan tidak dapat mengambil tindakan untuk kepentingan perusahaan di masa mendatang.

d. Perumusan strategi

Strategi adalah suatu rencana permainan untuk mencapainya, setiap unit bisnis harus merancang strategi untuk pencapaian tujuan.

Dari beberapa konsep diatas dapat disimpulkan bahwa ada empat konsep yang digunakan adalah perencanaan strategi, pemasaran strategi kemudian analisis strategi, dan perumusan strategi.

6. Bauran Pemasaran

Dalam pemasaran terdapat strategi pemasaran yang disebut bauran pemasaran (*marketing mix*) yang memiliki peranan penting dalam mempengaruhi konsumen, unsur-unsur pemasaran terdiri dari semua variable yang dapat dikontrol oleh perusahaan untuk dapat memuaskan para konsumen.

Marketing mix adalah kumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan di pasar sasaran.⁴⁹

Bauran pemasaran didefinisikan sebagai elemen sebuah organisasi kontrol yang dapat digunakan untuk memenuhi atau berkomunikasi dengan pelanggan.

Menurut Buchari Alma “*Marketing mix*” adalah merupakan strategi mencampur kegiatan-kegiatan *marketing*, agar dicari kombinasi maksimal sehingga mendatangkan hasil paling memuaskan.⁵⁰

Yang dimaksud bauran pemasaran diatas adalah yang biasa disebut dengan marketing mix atau yang bisa disebut dengan kumpulan alat alat pemasaran atau taktis yang terkendali yang di gunakan oleh perusahaan agar mendapat respon yang di inginkan.

7. Unsur-Unsur Bauran Pemasaran

a. Produk (*Product*)

Sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, agar produk yang dijual mau dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi sesuatu keinginan atau kebutuhan dari konsumen.

b. Harga (*price*)

Sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan dengan manfaat yang dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar

⁴⁹Philip Kolter, Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta, Penerbit Erlangga, 2008), h. 62

⁵⁰Buchari Alma, *Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa* , (Bandung, Alfabeta, 2011), h. 205.

menawar, atau ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli.

c. Tempat (*Place*)

Tempat di sosialisasikan sebagai saluran distribusi yang ditunjukan untuk mencapai target konsumen, sistem distribusi ini mencakup lokasi, transportasi, pergudangan dan sebagainya.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi berarti aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya.⁵¹

Dari keterangan diatas bahwa ada 4 unsur bauran pemasaran yang diterapakan atau digunakan dalam melancarkan strateginya yang pertama adalah produk yang dijual, yang kedua adalah harag yang di berikan, yang ketiga adalah tempat yang strategis, dan yang terakhir adalah promosinya.

8. Strategi Pemasaran Syariah

Pasar syariah seringkali di katakan sebagai pasar yang bersifat emosional sementara, sedangkan pasar konvensional adalah pasar yang rasional. Maksudnya adalah bahwa orang hanya tertarik untuk berbisnis pada pasar syariah hanyalah karena alasan emosional keagamaan semata dan bukan karena ingin mendapatkan keuntungan (*financial*) yang menurut sebagian pihak dikatakan sebagai sesuatu yang bersifat rasional.

Sedangkan pada pasar konvensional orang ingin mendapatkan keuntungan financial sebesar-besarnya tanpa terlalu perduli apakah bisnis yang di gelutinya mungkin menyimpang atau malah

⁵¹ Philip Kolter dan keller jane, *Marketing Manajemen*, (Pearson prentice hall, new jersey, 2012), h. 13

bertentangan dengan ajaran Islam atau apakah cara yang dipergunakan dalam memperoleh keuntungan tersebut menggunakan cara-cara yang kotor atau tidak.⁵²

Yang dimaksud strategi pemasaran syariah adalah karena bersifat emosional sementara karena orang hanya tertarik pada pasar syariah hanyalah karena emosional keagamaan semata bukan karena ingin mendapatkan keuntungan, sedangkan pola pangsa konvensional adalah orang-orang ingin mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya tanpa memikirkan apakah bisnis yang di tekuninya menyimpang atau tidak.

9. Pengertian Meningkatkan

Kata meningkatkan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah kata kerja dengan beberapa arti antara lain menaikan yang berarti drajat, taraf, mengangkat diri, memegahkan diri dan sebagainya. Serta mempertinggi yang berarti memperhambat (produksi dan sebagainya).⁵³

Sedangkan menurut Moelani peningkatan adalah sebuah cara atau usaha yang dilakukan untuk mendapatkan keterampilan atau kemampuan menjadi lebih baik. Berdasarkan kedua pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa didalam kata meningkatkan tersiar adanya unsur proses yang bertahap dari tahap rendah, tahap menengah, tahap terakhir atau tahap puncak.

Meningaktakan diatas maksudnya adalah usaha yang dilakukan untuk mendapatkan keterampilan atau kempuan agar lebih baik, atau

⁵²Al Arif M Nur Rianto, *Dasar-Dasar Bank Syariah*, (Alfabeta, Bandung, 2010), h. 16

⁵³*Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta, Balai Pustaka, 2007), h. 1250

suatu usaha untuk mendapatkan sesuatu yang akan membuat diri kita semakin lebih baik atau lebih bagus.

10. Pengertian Anggota

Anggota secara bahasa adalah bagian, sedangkan menurut istilah Anggota adalah sesuatu bagian dari kesatuan anggotanya dan dengan pengertian lain anggota berarti orang yang ikut serta dalam perkumpulan.⁵⁴

Anggota atau yang biasa disebut nasabah adalah seorang ataupun badan usaha (korporasi) yang mempunyai rekening simpanan dan pinjaman, dan melakukan transaksi pada sebuah bank tersebut.

Berdasarkan UU RI nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah atau unit usaha syariah, penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank syariah dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara bank syariah dengan unit usaha syariah dan nasabah yang bersangkutan.

Dari keterangan anggota di atas dapat disimpulkan bahwa anggota adalah bagian atau seseorang yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman dan melakukan transaksi di suatu badan usaha (koperasi), atau anggota adalah yang biasa disebut dengan nasabah dalam bahasa perbankannya.

Dari hasil diatas dapat disimpulkan bahwa BMT adalah lembaga keuangan non bank atau lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dan prinsip bagi hasil, dengan tujuan

⁵⁴<http://www.kbbionline.com/arti/kbbi/mufti>, dikases pada tanggal 12 november.

membebaskan masyarakat dari rentenir, kemiskinan dan praktik riba, karena BMT sendiri memiliki dasar hukum yang berlandaskan Al-Qur'an dan Hadits sehingga BMT didirikan dengan prinsip syariah, memiliki visi dan misi kemudian tujuan dan fungsi, prinsip-prinsip, kebijakan dalam operasionalnya.

Dengan persaingan dunia ekonomi yang semakin luas BMT juga memiliki strategi dan kebijakan dalam mengembangkannya dan juga kendala yang akan dihadapinya, dimana tugas BMT adalah menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan.

BAB III

Gambaran Umum BMT UGT Sidogiri-Cabang 241 Sawangan

A. Sejarah Singkat Berdirinya BMT UGT Sidogiri-Cabang 241 Sawangan

Untuk mengetahui sejarah awal berdirinya BMT UGT Sidogiri Cabang Sawangan, maka harus melihat sejarah berdirinya BMT Sidogiri. Pada awalnya, Sidogiri ini adalah nama sebuah pesantren di daerah Pasuruan, Jawa Timur yang kemudian menjadi nama kampung. Lalu di Pesantren Sidogiri ini terdapat sebuah madrasah yang bernama MMU atau Madrasah Miftahul Ulum, dan dari madrasah ini setiap tahun wajib mengeluarkan Dai dan guru tugas yang disebut UGT (Urusan Guru Tugas), yaitu mengajar dan terjun ke masyarakat selama 1 tahun untuk persyaratan lulus, Dan setiap tahun pesantren harus mengirimkan guru tugas minimal 350 orang.¹

Pada tahun 1997 para alumni MMU mempunyai gagasan untuk melakukan kegiatan yang bergerak di bidang ekonomi, akhirnya dibukalah BMT yang diberi nama BMT MMU (Maslahah Mursalah il Ummah) di Pasuruan, Jawa Timur, dan izin dinasnya lokal, yaitu hanya sekitar Pasuruan saja. Beberapa tahun kemudian para alumni ini melihat perkembangan BMT MMU cukup pesat, sehingga mereka memiliki gagasan untuk membuka juga BMT di luar wilayah Pasuruan. Rencana pembukaan tersebut juga didukung dengan pengiriman para guru bertugas keluar Pasuruan, seperti wilayah Madura, Bali, Banyuwangi, dan lain-lain. Akhirnya pada tahun 2000 dibukalah Cabang dengan nama BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri atau BMT UGT Sidogiri.

¹Muhammin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000.BMT Sidogiri ini berkantor Pusat di Jl. Sidogiri Barat RT 03 RW 02 Kraton Pasuruan 67151 Provinsi Jawa Timur.

Koperasi BMT UGT Sidogiri telah membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Padasaatini BMT UGT Sidogiri telah berusia 18 tahun dan sudah memiliki 280 Unit Layanan Baitul Maal watTamwil/JasaKeuanganS yariah. Dan salah satu cabangnya adalah BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang 241 Sawangan, yang berada di Jalan Raya PondokPetir No.56, Pondok Petir, Bojongsari, Depok.²

B. Visi-Misi BMT ugtSidogiri

BMT UGT Sidogiri – Cabang 241 Sawangan memiliki visi dan misi yang sama dengan visi dan misi BMT UGT Sidogiri.

1. Visi

Adapun visi BMT UGT Sidogiri, yaitu:

- a. Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.
- b. Terwujudnya budaya ta’awun dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang social ekonomi.

2. Misi

Adapun misi BMT UGT Sidogiri, yaitu:

²Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

- a. Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
- b. Menanamkan pemahaman bahwa systems yariah di bidang ekonomi adalah dil, mudah dan maslahah.
- c. Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.
- d. Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (Shiddiq/Jujur,Tabligh/Komunikatif,Amanah/Dipercaya, Fatonah/Profesional).

C. Syarat-syarat Anggota

1. Menyerahkan KTP asli + foto copy KTP
2. Simpanan wajib 10.000
3. Simpanan khusus 50.000³

D. Profil Instansi/Perusahaan

Nama :BMT UGT SIDOGIRI INDONESIA usaha gabungan terpadu cabang 241 Sawangan-Depok.

Alamat :Jl. Raya Pondok Petir No.55-56 Pondok Petir Bojong Sari 16517 Depok.

Telepon :021-7498089

Web :www.bmtugtsidogiri.co.id

Email :bmt.ugt.sawangan

³Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

E. Produk-ProdukugtSidogiri

BMT UGT Sidogiri – Cabang 241 Sawangan memiliki berbagai produk baik dalam bentuk simpanan maupun pembiayaan yang disesuaikan dengan kebutuhan para nasabah. Tabel III. 1 di bawah ini menyajikan produk yang dimiliki oleh BMT UGT Sidogiri – Cabang 241 Sawangan.⁴

Produk BMT UGT Sidogiri – Cabang 241 Sawangan

No	ProdukSimpanan	ProdukPembiayaan
1	Tabungan Umum Syariah	UGT GES (Gadai Emas Syariah)
2	Tabungan Masa Depan	UGT MUB (Modal Usaha Barokah)
3	Tabungan Haji Al-Haromain	UGT MTA (Multi Guna Tanpa Agunan)
4	Tabungan Umrah Al-Hasanah	UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)
5	Tabungan Hari Raya IdulFitri	UGT PBE (Pembelian Barang Elektronik)
6	Tabungan Lembaga Peduli Siswa	UGT PKH (Pembiayaan Kafalah Haji)
7	Tabungan Kurban	UGT MJB (Multi Jasa Barokah)

⁴Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

No	Produk Simpanan	Produk Pembiayaan
8	Tabungan Tarbiyah	UGT MGB (Multi Griya Barokah)
9	Tabungan Mudharabah Berjangka	UGT MPB (Modal Pertanian Barokah)
10	Tabungan MDA Berjangka Plus	

F. Akad Yang Diterapkan

Dalam melaksanakan transaksi atas Produk Simpanan dan Pembiayaan, BMT UGT Sidogiri – Cabang 241 Sawangan menerapkan beberapa akad yang sesuai dengan prinsip syariah, yaitu:

1. Akad Mudharabah

Akad Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara BMT dan anggota dimana BMT (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan anggota menjadi pengelola (mudharib) dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan.⁵

2. Akad Musyarakah

Akad Musyarakah adalah akad kerja sama usaha patungan antara BMT dan anggota sebagai pemilik modal (syarik/shahibul maal)

⁵Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

untuk membiayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan.⁶

3. Akad Mudharabah Musytarakah

Akad Mudharabah Musytarakah adalah bentuk Akad Mudharabah di mana pengelola (mudharib/BMT) menyertakan modalnya dalam kerjasama investasi tersebut.

4. Akad Murabahah

Akad Murabahah adalah akad jual beli antara BMT dan anggota, dimana BMT membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota dan menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

5. Akad Bai` al Wafa`

Akad Bai` al Wafa` adalah suatu akad di mana anggota yang membutuhkan uang menjual barang miliknya dengan kesepakatan kapan ia dapat mengembalikan harga barang tersebut maka ia dapat membeli kembali barang itu.

6. AkadIstishna'

AkadIstishna' adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu dimana BMT sebagai pemesan/mustashni' dana anggota sebagai pembuat/shani'.

⁶Muhammin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

7. AkadBai' MaushuffFiddhimmah

Akad Bai' Maushuf Fid dhimmah adalah akad jual beli barang yang masih dalam tanggungan dengan kriteria yang ditentukan.

8. AkadRahn

Akad Rahn adalah menjadikan materi (barang) sebagai jaminan (agunan) utang, yang dapat dijadikan pembayaran utang apabila anggota yang berhutang tidak bisa membayar hutangnya dan BMT sebagai Murtahin boleh meminta Ujrah/Biaya penitipan Agunan.

9. Akad Rahn Tasjili

Akad Rahn Tasjili adalah akad pemberian pinjaman dari BMT untuk anggota yang disertai dengan penyerahan agunan tetapi agunan tersebut tetap berada dalam pemanfaatan anggota dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada BMT.

10. Akad Ijarah Paralel

Akad Ijarah Paralel adalah akad sewa menyewa antara anggota sebagai musta'jur/penyewa dengan BMT sebagai mu'jur/yang menyewakan atas ma'jur (objek sewa) dimana objek sewa itu milik pihak ketiga, untuk mendapatkan imbalan atas barang/jasa yang disewakannya.⁷

11. Akad Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT)

Akad Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT) adalah akad sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan barang; sejenis perpaduan

⁷Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan Anggota sebagai penyewa.

12. Akad Kafalah

Akad Kafalah adalah akad dimana BMT sebagai Kafil memberikan jaminan/menanggung hutang/kewajiban anggota sebagai Makful 'anhu kepada pihak ketiga (Makful-lah) dengan dikenakan biaya penjaminan (upah/ujroh)

13. Akad Wakalah

Akad Wakalah adalah akad dimana anggota sebagai muwakkil, mewakilkan suatu pekerjaan kepada BMT sebagai wakil, dan BMT mendapatkan upah/ujroh.⁸

G. Ruang Lingkup Kegiatan BMT

1. Tabungan

- a. Umum Syariah: simpanan yang dapat di setordan di ambil sewaktu-waktu dengan menggunakan akad wadiah yadaddhomanah/qard atau mudharabah mutlaqah.
- b. Idul Fitri: simpanan dengan akad wadiah yad addhomanah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hari raya Idul Fitri.
- c. Qurban: simpanan dana yang digunakan untuk rencana berqurban di hari raya Idul Adha.
- d. Al-Haromain: tabungan bagi yang berencana menunaikan ibadah haji dengan akad wadiah yaad dhomanah.

⁸Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

2. Pembiayaan
 - a. Mudahrabah/ qardh (bagi hasil)
 - b. Musyarakah/syirkah (penyertaan)
 - c. Murabahah (jual beli)
 - d. Bai tsaman ajil (jual beli)
3. Jasa
Jasa pealayanan transfer.

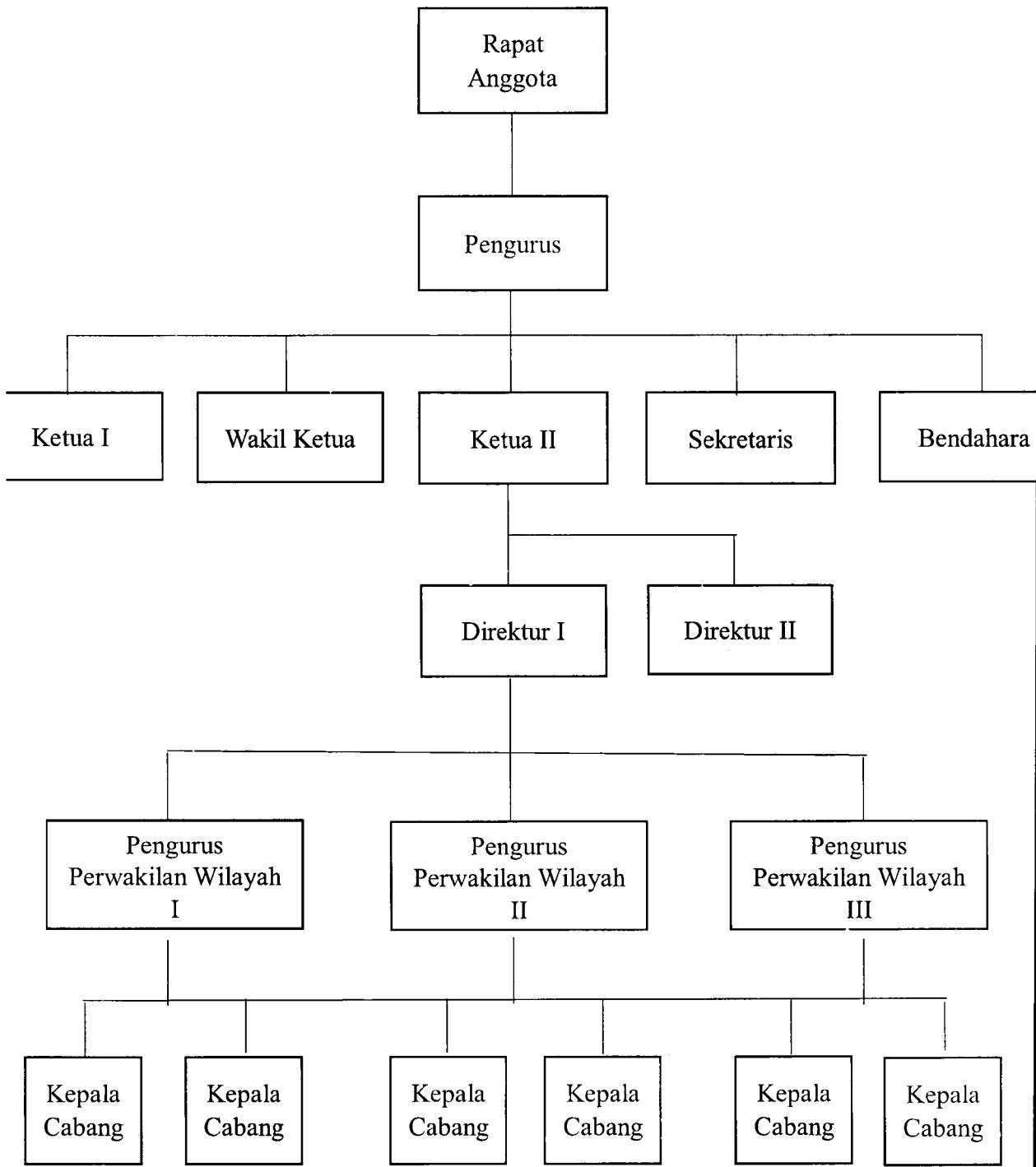
H. Perilaku yang Diterapkan oleh BMT

1. Perilaku Sopan dan Kerapian.
2. Perilaku Sholat.
3. Perilaku Senyum, Sapa, Salam.
4. Perilaku Taat Prosedur.
5. Perilaku Amanah.
6. Perilaku Kerja Cerdas.
7. Perilaku Akhlaq Karimah.
8. Perilaku Monetering Pencapaian Target Kerja.⁹

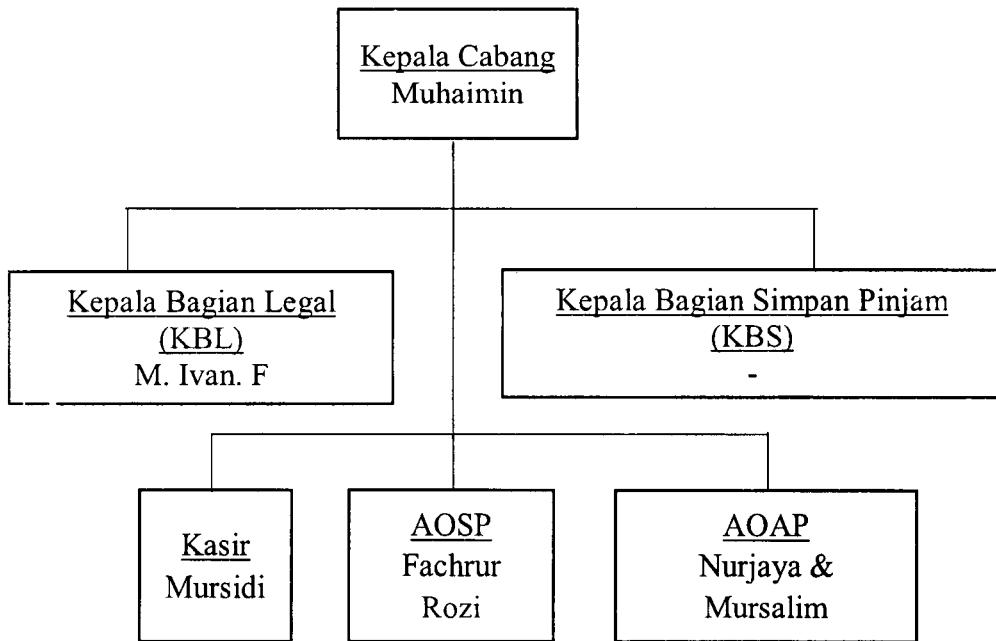
⁹Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

I. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Kantor pusat



Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang¹⁰



J. Tugas dan Wewenang

1. Kepala Cabang

Tugas kepala cabang adalah:

- a. Memimpin dan mengontrol pelaksanaan operasional cabang.
- b. Membina memotivasi dan mengontrol ke disiplinan dan performa kerjabawahannya.
- c. Melaksanakan pemeriksaan, persetujuan dan pencairan pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- d. Mengatur dan menjaga kestabilan sirkulasi keuangan cabang
- e. Bertanggung jawab terhadap pencapaian target pendapatan yang telah ditetapkan oleh manager.

¹⁰Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

- f. Mempertanggung jawabkan seluruh aktifitas operasional maupun keuangan cabang secara berkala kepada manager.
2. Kasir
- a. Melayani penyetoran dan penarikan tabungan umum.
 - b. Melayani setoran angsuran pembiayaan.
 - c. Melayani pencairan tabungan berjangka.
 - d. Mencatat setiap transaksi pemasukan atau pengeluaran keuangan cabang.
 - e. Menyusun dan menyerahkan laporan keuangan kepada kepala cabang secara berkala.
 - f. Bertanggung jawab terhadap kesesuaian catatan keuangan dengan jumlah uang.
 - g. Melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap seluruh tugas yang diberikan oleh atasan.¹¹
3. *Customer Service*
- a. Melayani pembukaan tabungan rekening tabungan umum dan tabungan berjangka
 - b. Melayani dan menerima pengajuan pembiayaan
 - c. Memeriksa kelengkapan dokumen administrasi pengajuan pembiayaan.
 - d. Memberikan penjelasan mengenai produk jasa BMT kepada calon anggota yang membutuhkan.
 - e. Melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap seluruh tugas yang diberikan oleh atasan¹²

¹¹Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

¹²Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

f. Mempertanggung jawabkan seluruh aktifitasnya kepada kepala cabang.

4. *AO (Account Officer)*

- a. Bertanggung jawab terhadap pemasaran produk pembiayaan dan tabungan.
- b. Bertanggung jawab untuk menjaga hubungan baik dengan anggota.
- c. Mencari anggota potensional baik untuk tabungan dan pembiayaan.
- d. Melaksanakan survei dan analisis pengajuan pembiayaan.
- e. Melaporkan hasil survei dan analisa pengajuan pembiayaan kepada kepala cabang
- f. Bertanggung jawab atas penagihan pembiayaan
- g. Melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap seluruh tugas yang diberikan oleh atasan
- h. Mempertanggung jawabkan seluruh aktifitasnya kepada kepala cabang.

Dari profil BMT diatas dapat di jelaskan bahwa BMT berdiri pada tahun 1997 digagas oleh alumni MMU kemudian berkembang di daerah Madura, Bali, Banyuwangi dan lain-lain, kemudian pada tahun 2000 BMT resmi membuka cabang dengan nama “BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri”. Yang kemudian salah satu cabagnya di dirikan daerah pondok petir bojong sari Depok, dengan ruang lingkup visi-misi, produk-produk yang di terapkan berlandaskan prinsip syariah.

BAB IV

ANALISIS DATA

A. Analisis Strategi Baitul Mâl wa Tamwil ugt Sidogiri

Kegiatan promosi memudahkan perusahaan untuk memasarkan produknya dengan lancar mengingat persaingan yang semakin ketat dan kebebasan konsumen dalam memilih produk yang ditawarkan ke pasar, dalam hal ini di butuhkan promosi dan startegi yang berfungsi untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan penggunaan produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.

Kecenderungan BMT dalam menghadapi pesaing yaitu BMT lain yang harus dikalahkan, bukan sebagai mitra atau pathner dalam upaya untuk mengeluarkan masyarakat dari permasalahan ekonomi yang dihadapi, sedangkan meskipun keberadaan BMT sudah cukup dikenal, tetapi masih banyak masyarakat yang berhubungan dengan rentenir.¹

Maka dari itu BMT memiliki beberapa startegi yang di gunakan atau yang diterapakan dalam meningkatkan jumlah anggotnya antara lain yaitu *yang pertama adalah strategi pasar kepasar dan toko* dimana strategi ini yang pertama di gunakan oleh BMT,tidak hanya untuk promosi tapi juga sebagai wadah untuk memperkenalkan BMT khususnya BMT sidogiri yang pada saat itu masih banyak yang belum mengenalnya.²

Penerobosan pasar atau penetrasi pasar merupakan usaha meningkatkan jumlah anggota baik secara kuantitas maupun secara

¹M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Solo, PT Adiciptra Intermedia, 2011), h. 392

²Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

kualitas pada pasar saat ini melalui promosi dan distribusi secara aktif, yang dilakukan oleh BMT dalam dengan menyebarkan brosur karena pada saat itu brosur adalah alat pengenalan kepada anggota dan mempresentasikanya kepada anggota.

Strategi kedua yang digunakan oleh BMT adalah *dari gang ke gang dan jalank* enapa ke gang-gang dan jalan, karena memang ruang lingkup BMT adalah masyarakat menengah kebawah,maka dari itu BMT mendatangi gang-gang dan jalan yang memiliki potensi masyarakat yang banyak, dengan cara yang sama yaitu menyebar brosur dan mempresentasikannya kepada yang berminat menjadi anggota BMT, dimana strategi ke dua ini staf atau karyawan BMT dituntut untuk bisa menarik anggota sebanyak 3 sampai 5 anggota baru dalam waktu 1 minggu.

Strategi selanjutnya adalah *strategi ketiga yaitu kelompok organisasi masyarakat / pengajian, majlis ta'lim dan sebagainya*, dimana di strategi ke tiga ini BMT sudah memiliki banyak anggota, mereka terjun di sekolompok masyarakat seperti majlis ta'lim, dan pengajian dimana peluang promosinya semakin banyak dan luas, sehingga BMT dapat menarik anggota baru 10 sampai 20 anggota dalam setiap kegiatanya.

Strategi *keempat adalah strategi lembaga-lembaga pendidikan/ pesantren dan sekolah*, strategi keempat ini digunakan BMT karena BMT sudah memiliki nama dan kepercayaan dari masyarakat sehingga BMT berani terjun ke organisasi yang lebih besar dengan menjalin kerjasama antara sekolah, pondok pesantren dan lembaga-lembaga pendidikan, kerjasamanya yaitu dengan memberikan pelayanan seperti pembayaran gaji pegawai, sebagai tempat penyimpanan uang santri dan sebagainya.

Strategi yang kelima ini strategi yang sudah sering di dengar yaitu *strategi pintu ke pintu, rumah tetangga dan saudara atau yang biasa disebut door to door*, dimana BMT mendatangi anggota atau calon anggota sehingga staf leluasa menjelaskan mengenai produk serta sistem operasionalnya, karena BMT membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal dimasyarakat.

Strategi yang terakhir ini adalah strategi yang membedakan BMT Sidogiri dengan BMT yang lain, yaitu *strategi jaringan alumni santri dan kyai (emotional market)* strategi ini hanya dimiliki oleh BMT Sidogiri karena 90 % dari pegawai BMT adalah alumni pondok pesantren sidogiri, dengan banyak nya alumni pondok pesantren sidogiri yang menjadi kyai atau menjadi orang yang berpengaruh di daerahnya, kemudian mereka membuka cabang BMT Sidogiri di daerahnya sehingga jaringan semakin besar dan kuat.³

Sehingga komunikasi antara pengurus pusat BMT Sidogiri dengan pengurus wilayah ikatan alumni bisa berjalan dengan baik, begitu juga dengan kerjasama antara alumni dan santri dalam membangun ekonomi Islam misalnya dengan menjadikan santri pegawai di BMT sidogiri sekitar. karena tujuan BMT Sidogiri didirikan adalah untuk memasyarakakan keuangan syariah, maka dari itu santri atau alumni yang sudah menjadi staf atau karyawan di BMT Sidogiri harus bisa mempromosikan BMT dengan baik kepada masyarakat agar mereka beralih menjadi anggota BMT dan meninggalkan Bank Konvensional. Strategi yang terakhir ini juga yang membuat BMT Sidogiri menjadi salah satu BMT terbesar yang ada di Indonesia dan memiliki kantor cabang sebanyak 276 kantor yang sudah tersebar di seluruh Indonesia,

³Muhammin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

dengan aset mencapai angka triliun dan perputaran kasnya mencapai angka triliun juga, karena BMT Sidogiri tidak hanya menerapkan teorinya saja akan tetapi mengutamakan kesyariahan implementasinya dalam menerapkan akad-akad yang ada.⁴

B. Dampak Strategi Terhadap Perkembangan Anggota

strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus atau rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik itu dalam jangka pendek.⁵

Strategi juga merupakan proses penyusunan langkah-langkah kedepan yang di maksudkan untuk mencapai visi-misi organisasi, dan menetapkan strategi perusahaan. Dimana strategi digunakan untuk meningkatkan kualitas perusahaan dan meningkatkan jumlah konsumen atau anggota.

Begini juga strategi yang digunakan oleh BMT dalam meningkatkan jumlah anggotanya telah memberikan hasil yang optimal dan dampak yang baik, dampak dari strategi itu juga yang membuat BMT Sidogiri yang awalnya tidak di kenal oleh masyarakat sekarang sudah banyak masyarakat yang menjadi anggota di BMT. Dimana peningkatan anggota di BMT setiap tahunya meningkat secara drastis.

Semenjak BMT ugt Sidogiri berdiri pada tahun 2000 di Surabayasampai sekarang BMT ugt Sidogiri memiliki perkembangan yang sangat pesat,BMT Sidogiri sudah memiliki banyak cabang yang tersebar di seluruh daerah di Indonesia. Salah satu cabangnya adalah yang terletak didaerah depok yaitu BMT UGT Sidogiri-Cabang 241 Sawangan, Dengan jumlah anggota yang terbilang sangat banyak.

⁴Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018.

⁵Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta, Andi Offset, 2008), h. 3

Bisa dilihat dari tabel di bawah hasil peningkatan anggota beserta asetnya di BMT Sidogiri setiap tahunnya selama 4 tahun terakhir.

No	Tahun	Anggota	Aset
1	2014	2966	5,704,411,025
2	2015	4307	7,213,933,047
3	2016	4818	8,366,488,653
4	2017	5306	9,315,335,242

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa peningkatan anggota BMT Sidogiri setiap tahunnya sangat banyak, dari tabel itu juga bisa dilihat bahwa BMT Sidogiri dapat mengatasi ancaman serta kelemahan lembaga keuangan syari'ah, dengan banyaknya minat masyarakat yang mendaftar sebagai anggota BMT dan melakukan transaksi di BMT atau mempercayakan uangnya untuk ditabung di BMT.⁶

Dapat di paparkan dari tabel diatas bahwa jumlah anggota BMT Sidogiri pada tahun 2014 sekitar 2966 anggota, jumlah yang cukup banyak karena jika dilihat BMT adalah lembaga syariah non bank yang dapat menarik anggota sebanyak itu.

Kemudian pada tahun berikutnya, tahun 2015 anggota BMT meningkat sebanyak 1341, dalam kurun waktu 1 tahun BMT Sidogiri bisa menaikkan anggota sampai ribuan dengan perolehan aset 7,213,933,047. Pada tahun 2016 anggota BMT Sidogiri meningkat

⁶Muhaimin, Wawancara, ketua cabang Baitul Mâl Wattamwil Sidogiri, Depok 16 Agustus 2018

sebanyak 511, jika di jumlah total anggota BMT Sidogiri pada tahun 2016 adalah 4818.

Dan yang terakhir adalah pada tahun 2017 dimana peningkatan anggotanya adalah 488, dengan penambahan aset sebanyak 948.886.589. jika di total jumlah anggota BMT Sidogiri beserta asetnya selama 4 tahun adalah 5036 anggota dan jumlah aset sebanyak 9,315,335,242.

Bisa disimpulkan bahwa dari penerapan strategi yang digunakan oleh BMT Sidogiri adalah berdampak pada peningkatan anggota yang sangat banyak, dimana berati minat masyarakat untuk menjadi anggota BMT sangat tinggi karena disamping BMT dapat memenuhi kebutuhan untuk kegiatan usaha masyarakat secara produktif, BMT juga memberikan kebutuhan yang konsumtif tanpa perlu khawatir akan kesulitan karena BMT selalu memberikan kemudahan dalam segi mekanisme, akad, dan syarat-syarat ketentuan yang diberikan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di paparkan diatas dapat di simpulkan bahwa

1. Strategi yang diterapakan dalam meningkatkan jumlah anggota

strategi pasar ke pasar dan toko dimana strategi ini yang pertama di gunakan oleh BMT,tidak hanya untuk promosi tapi juga sebagai wadah untuk memperkenalkan BMT khususnya BMT sidogiri yang pada saat itu masih banyak yang belum mengenalnya. *Strategi kedua yang digunakan oleh BMT adalah dari gang ke gang dan jalan* kenapa ke gang-gang dan jalan, karena memank ruang lingkup BMT adalah masyarakat menengah kebawah, maka dari itu BMT mendatangi gang-gang dan jalan yang memiliki potensi masyarakat yang banyak.

strategi ketiga yaitu kelompok organisasi masyarakat / pengajian, majlis ta'lim dan sebagainya,dimana di strategi ke tiga ini BMT sudah memiliki banyak anggota, mereka terjun di sekolopok masyarakat seperti majlis ta'lim, *Strategi keempat adalah strategi lembaga-lembaga pendidikan/ pesantren dan sekolah*, BMT menjalin kerjasama antara sekolah, pondok pesantren dan lembaga-lembaga pendidikan, kerjasamanya yaitu dengan memberikan pelayaran seperti pembayaran gaji pegawai, sebagai tempat penyimpanan uang santri dan sebagainya.

Strategi yang kelima *strategi pintu ke pintu, rumah tetangga dan saudara atau yang biasa disebut door to door*, dimana BMT mendatangi anggota atau calon anggota sehingga staf leluasa menjelaskan mengenai produk serta sistem operasionalnya. Strategi yang terakhirini adalah strategi yang membedakan BMT Sidogiri dengan BMT yang lain, yaitu *strategi jaringan alumni santri dan kyai (emotional market)* strategi ini hanya dimiliki oleh BMT Sidogiri

karena 90 % dari pegawai BMT adalah alumni pondok pesantren sidogiri sehingga dalam memperluas jaringan semakin besar dankuat.

2. Dampak Terhadap penerapan strategi tersebut adalah

strategi yang digunakan oleh BMT Sidogiri adalah berdampak pada peningkatan anggota yang sangat banyak, dimana berati minat masyarakat untuk menjadi anggota BMT sangat tinggi karena disamping BMT dapat memenuhi kebutuhan untuk kegiatan usaha masyarakat secara produktif, BMT juga memberikan kebutuhan yang konsumtif tanpa perlu khawatir akan kesulitan karena BMT selalu memberikan kemudahan dalam segi mekanisme, akad, dan syarat-syarat ketentuan yang diberikan.

Dan bisa dilihat total jumlah anggota BMT Sidogiri beserta asetnya selama 4 tahun adalah 5036 anggota dan jumlah aset sebanyak 9,315,335,242.

Dari strategi-strategi yang diterapkan membuat BMT Sidogiri menjadi salah satu BMT terbesar yang ada di Indonesia dan memiliki kantor cabang sebanyak 276 kantor yang sudah tersebar di seluruh Indonesia, dengan aset mencapai angka triliun dan perputaran kasnya mencapai angka triliun juga.

B. Saran

1. Sebaiknya BMT Sidogiri mempunyai akun sosial media seperti *Facebook*, *Instagram* dan sebaginya untuk memberikan berita-berita terbaru tentang BMT, sehingga masyarakat tahu bagaimana perkembangan BMT. Karena jika dilihat sosial media sekarang lebih cepat dalam menyampaikan berita.

2. Sebaiknya juga BMT menambah strategi untuk menambah lebih banyak anggota, dimana jika di telaah dunia ekonomi semakin meluas dan persaingan di dunia ekonomi semakin meningkat.



BMT UGT SIDOGIRI

Usaha Gabungan Terpadu

Badan Hukum 09/BH/KWK.12/VII/2000 (22 Juli 2000)

SURAT KETERANGAN IZIN PENELITIAN

Nomor : 041/Q.241/bmtugt/skp/viii/Q/VIII/ 2018

Dengan ini kami kepala cabang BMT UGT SIDOGIRI cb. SAWANGAN Depok menerangkan bahwa,

Nama : ILMA FITRIA

NIM : 14110723

Jurusan / Program Studi : HUKUM EKONOMI ISLAM

Semester/tingkat : 8 (Delapan)

Fakultas : SYARIAH

Universitas : INSTITUT ILMU AL-QURAN JAKARTA (IIQ Jkt)

1. Nama tersebut diatas telah selesai melaksanakan penelitian di bmt ugt sidogiri cb. Sawangan Depok dengan baik,
2. Dengan judul skripsi : Strategi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) UGT Sidogiri dalam Meningkatkan Jumlah Anggota yang bertempat di BMT UGT SIDOGIRI Cb. Sawangan Depok
3. Kegiatan tersebut diatas telah dilaksanakan sejak tanggal 09 bulan April 2018 s/d 16 bulan Agustus 2018

Demikian Surat Keterangan Pelaksanaan Penelitian ini kami berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya dan semoga kita semua bisa memberikan manfaat dan kesuksesan.

Depok, 16 Agustus 2018





KOPERASI UGT SIDOGIRI

UNIT BMT

Badan Hukum : 09/BH/KWK/137/I/2000 (22 Juli 2000)
Kantor Pusat : Jl. Sidoarjo Barat RT.03 RW.02 Kraton Pasuruan
Telp. 0343-423251 Fax. 0343-423571

CABANG

Form: UGT-22

Setoran pembiayaan :

- | | | |
|-------------------------------------|--|---|
| <input type="checkbox"/> Mudharabah | <input type="checkbox"/> Bai' Bitsamali'l Ajil | <input type="checkbox"/> Qardhu'Hasanah |
| <input type="checkbox"/> Murabahah | <input type="checkbox"/> Mušyarakah | |

No. Rekening :

Nama Penyetor :

Setoran Pokok :

Setoran Bagi Hasil :

Jumlah Setoran :

Tanggal Setor :

Keterangan :

Tanda Tangan Penyetor

SLIP SETORAN PEMBIAYAAN

BUKTI SETORAN

TAB/FRM/004/REV00

KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH
BMT UST SIDOGIRI INDONESIA
Nada Gakong Terpadu



Setoran Tunai Pemindahan Buku/bn Transfer Bank

Cabang
.....

Cabang**Jenis Rekening**

- | | | | | |
|--|-------------------------------------|---------------------------------------|---|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Wadiah | <input type="checkbox"/> Umum | <input type="checkbox"/> Peduli Siswa | | |
| <input type="checkbox"/> Qurban | <input type="checkbox"/> Idul Fitri | <input type="checkbox"/> Al-Haromain | | |
| <input type="checkbox"/> Tarbiyah | <input type="checkbox"/> Tampan | <input type="checkbox"/> Al-Hasanah | | |
| <input type="checkbox"/> MDA Berjangka | <input type="checkbox"/> 1 Bulan | <input type="checkbox"/> 3 Bulan | <input checked="" type="checkbox"/> 6 Bulan | <input type="checkbox"/> 9 Bulan |
| | <input type="checkbox"/> 12 Bulan | <input type="checkbox"/> 24 Bulan | <input type="checkbox"/> 36 Bulan | |

Tunai / Non Tunai**Rp.****Biaya Adm.****Rp.****Total****Rp.****Terbilang**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

No. Rekening Penyator

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Nama

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

No. Telephone/HP.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Cabang

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Alamat

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

No. Rekening Tujuan

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Nama

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

No. Telephone/Hp

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Cabang / Bank

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Alamat

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Keterangan

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Penyator

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Teller

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Pemeriksa

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Bukti setoran ini sah sebagaimana sudah terverifikasi dan disimpan



Wawancara dengan kepala cabang BMT Sidogiri