STRATEGI BMT AL HIJRAH MENGEMBANGKAN PEMBIAYAAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI KOTA BUKITTINGGI

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.md)
Pada Jurusan D.III Perbankan Syariah



OLEH :

RIZKI

3114.035

JURUSAN D.III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BUKITTINGGI
1438H / 2017M

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir dengan judul **"STRATEGI BMT AL HIJRAH MENGEMBANGKAN PEMBIAYAAN UMKM"**, yang disusun oleh saudara **RIZKI, BP. 3114.035** telah memenuhi persyaratan ilmiah dan telah disetujui untuk mengikuti sidAng munaqasah.

Bukittinggi, Agustus 2017

Era Sonita, SE.M.Si

NIP.197110252003122002

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Tugas Akhir yang berjudul : **"Strategi BMT Al Hijrah Mengembangkan Pembiayaan UMKM "** oleh **Rizki NIM 3114.035** telah diujikan dalam Ujian Akhir Jurusan DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bukittinggi, hari **Jumat** tanggal 11 **agustus 2017**, dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Jurusan DIII Perbankan Syariah dalam bidang keahlian Perbankan Syariah.

Bukittinggi, Agustus 2017

Tim Penguji Tugas Akhir

Ketua

Era Sonita, SE, M. Si

NIP. 197110252003122002

Penguji Utama

Yefri Joni, M. A

NIP. 197602062003121004

Penguji Utama

Jon Kenedi, SE, MM

NIP.197004242009011002

Penguji Pendamping

Era Sonita, SE, M.Si

NIP. 197776020620031210004

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bukittinggi

H. Harfandi, SE, M.Si

NIP.196211101999031001

ABSTRAK

Tugas Akhir ini disusun oleh **RIZKI : 3114.035** dengan judul ” **Strategi BMT Al Hijrah Mengembangkan Pembiayaan UMKM”.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan pembiayaan UMKM yang bertujuan untuk meningkatakan atau memberikan modal kepada nasabah untuk mengembangkan atau membuat usaha baru.

Untuk menganalisa persoalan ini, penulis menggunakan jenis penelitian yang bersifat Deskriptif Kualitatif yaitu mendieskripsikan, mencatat, menganalisa menafsirkan kondisi yang terjadi dilapangan dan membandingkan dengan dengan landasan teori tentang masalah yang dibahas, serta mengambil suatu kesimpulan dari objek yang diteliti. Sedangkan teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah studi kepustakaan, observasi, serta wawancara.

Dari hasil pnenelitian yang penulis lakukan dapat dapat ditemukan bahwa strategi BMT Al Hijrah mengembangkan pembiayaan UMKM berjalan dengan sesuai yang diterapkan oleh BMT Al Hijrah Bukittinggi dengan strategi pemberian modal. Disisi lain pengembangan pembiayaan UMKM pada BMT Al Hijrah Bukittinggi memiliki keunggulan yaitu cicilan pembiayaan dijemput atau jemput bola, yang mana nasabah dimanjakan dengan stategi ini.

KATA PENGANTAR

Allhamdulillahi rabbil'alamin, puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmad dan karunia-Nya serta petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul "Strategi BMT Al Hijrah Bukittinggi Mengembamngkan Pembiayaan UMKM".

Dalam kesempatan ini, penulis terima kasih kepada orang tua penulis yaitu ayahanda Armen dan ibunda Deti Angriani. Yang telah memberikan moril maupun materil dan tidak lupa pula penulis ucapkan terima kasih kepada :

1. Ibuk Dr. Ridha Ahida, M.Hum. selaku rector Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bukittinggi.
2. Bapak Harfandi,SE, M.Si selaku dekan Ekonomi Islam
3. Ibuk Sandra Dewi selaku ketu jurusan D3 Perbankan Syariah
4. Ibuk Era Sonita SE.M.Siselaku pembimbing yang telah memberikan dan nasehat kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Bapak dosen dan Ibu dosen serta karyawan dan karyawati IAIN Bukittinggi yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan diperguruan tinggi ini.
6. Bapak H Damuar S.sos selaku pimpimam BMT Al Hijrah Bukittinggi, yang telah memberikan izin kepada pnulis untuk penelitian.

7. Rekan-rekan saya, khususnya teman-teman DIII Perbankan Syariah angkatan 2014 yang senantiasa memberikan dorongan dan inspirasi bagi penulis.

Penulis mendo'akan semoga seluruh bentuk bantuanyang telah penulis terima dari semua pihak, dibalas dengan pahala dan kebaikan yang berlipat ganda oleh Allah SWT. Amiin yaa robbal'alamin.

Bukittinggi, Juni 2017

Wassam Penulis

RIZKI
BP.3114.035

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGESAHAN TIM PENGUJI

ABSTRAK..... i

KATA PENGANTAR ii

DAFTAR ISI.....iii

BAB I : PENDAHULUAN

1.1.Latar belakang masalah.....1

1.2.Identifikasi masalah.....4

1.3.Rumusan masalah.....5

1.4.Tujuan dan kegunaan penelitian.....5

1.5.Penjelasan judul.....6

1.6.Kajian terdahulu.....7

1.7.Metode penelitian.....8

1.8.Sistematika penulisan.....10

BAB II : LANDASAN TEORI

2.1. Strategi.....12

a. Pengertian.....12

b. Tujuan Strategi..... 14

c. Tingkat-tingkat Strategi.....14

2.2 Pembiayaan.....16

a. Pengertian.....16

b. Akad-akad Pembiayaan.....17

2.3 Jenis Pembiayaan.....18

2.4 Strategi Pengembangan UMKM.....20

2.5 Pembiayaan UMKM.....23

2.6 Landasan Syariah.....25

BAB III : HASIL PENELITIAN

3.1.Gambaran umum BMT AL hijrah Bukittinggi.....27

1. Sejarah berdirinya BMT AL hijrah Bukittinggi.....27
2. Maksud Pendirian BMT.....27
3. Pendiri dan Waktu Pendirian.....28
4. Visi dan Misi.....30
5. Legalitas dan Bentuk Organisasi.....30
6. Ruang Gerak dan Lokasi Usaha.....31
7. Permodalan Koperasi.....32
8. Pengelola BMT Al Hijrah.....34
9. Struktur BMT Al Hijrah.....34
10. Produk BMT Al Hijrah.....37
11. Data Deskriptif.....38

3.2.Hasil Penelitian.....46

a. Kendala dalam Mengembangkan Pembiayaan UMKM 46

b. Strategi BMT Mengembangkan Pembiayaan UMKM.....49

c. Faktor ang Mempengaruhi Keberhasilan dan Hambatan 51

3.3.Analisis penulis.....55

BAB IV : PENUTUP

A. Kesimpulan.....58

B. Saran.....59

DAFTAR KEPUSTAKAAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) adalah lembaga swadaya masyarakat, yang artinya lembaga keuangan yang didirikan dan dikembangkan oleh masyarakat. Sejak awal berdirinya, BMT dirancang sebgai lembaga ekonomi. Dapat dikatakan bahwa BMT adalah lembaga ekonomi yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan.[1]

BMT berupaya membantu pengembangan usaha mikro dan usaha kecil, terutama dalam hal permodalan. Untuk melancarkan usaha dengan membantu permodalan tersebut, yang biasa dikenal istilah pembiayaan (*financing*) dalam khazanah keuangan modern, maka BMT juga berupaya menghimpun dana, terutama sekali berasal dari masyarakat sekitarnya. Dengan kata lain, BMT pada prinsipnya juga berupaya mengorganisasi usaha saling tolong menolong antar warga masyarakat suatu wilayah dalam masalah ekonomi.

Kondisi hidup yang amat berat terlebih dirasakan oleh kelompok miskin dan tertinggal yang berpenghasilan rendah. Rendahnya tingkat kualitas hidup akibat minimnya fasilitas dasar, buruknya sumber daya manusia, etos kerja yang lemah dan sulit berkembang, terbatasnya kemampuan untuk mencari pekerjaan yang layak,

[1] Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (jakarta:PT Raja Grafindo, 2015), hal 24

sulitnya mengakses sumber-sumber permodalan adalah beberapa permasalahan yang dihadapi oleh kelompok masyarakat miskin dan tertinggal.[2]

Salah satu strategi yang dilakukan masyarakat untuk meningkatkan ekonominya yaitu mencari pinjaman modal untuk berwirausaha. Pinjaman modal bisa diperoleh masyarakat melalui lembaga keuangan mikro yang sudah berkembang pesat di masyarakat, khususnya lembaga keuangan mikro syariah yang bisa menjadi alternatif bagi masyarakat, sehingga masyarakat bisa dengan mudah memperoleh pinjaman modal.

Lembaga keuangan mikro syariah adalah lembaga keuangan yang melakukan kegiatan penyediaan jasa keuangan untuk usaha mikro dan masyarakat berpenghasilan rendah. Lembaga keuangan mikro syariah telah berkembang sebagai alat pembangunan ekonomi yang bertujuan untuk memberikan manfaat bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Tujuan dari lembaga keuangan mikro yaitu, sebagai organisasi pembangunan adalah untuk melayani kebutuhan finansial dari pasar yang tidak terlayani atau tidak dilayani dengan baik, sebagai salah satu upaya untuk mencapai tujuan pembangunan seperti menciptakan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, membantu usaha-usaha yang telah ada untuk meningkatkan kegiatannya atau mendorong pengembangan baru.[3]

Pembiayaan usaha yang dilakukan BMT Al Hijrah Bukittinggi dalam memberikan pembiayaan atau pinjaman dana kepada UMKM dapat digunakan untuk

---

[2] Sukron, *Strategi Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Mengembangkan dan Meningkatkan Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan menengah*,

[3] Lincoln Arsyad, *Lembaga Keuangan Mikro*, (Yogyakarta:Andi ofset, 2008), hal 1

membiayai usaha produktif atau memperkuat usaha yang sudah ada, untuk membentuk usaha baru atau sarana produksi secara terus menerus dalam rangka meningkatkan pendapatan yang diperoleh sebagai akibat tambahan modal dalam modal usaha produktifnya.

BMT Al Hijrah Bukittinggi melakukan penyaluran dana pembiayaan dengan menggunakan prinsip bagi hasil kepada UMKM. Adapun bentuk bagi hasil yang diperkenal di BMT Al Hijrah Bukittinggi antara lain *murabahah*. Pembiayaan usaha BMT Al Hijrah Bukittinggi merupakan aktifitas BMT dalam memberikan pinjaman dana pada UMKM yang dapat digunakan untuk membiayai usaha produktif maupun memperkuat usaha yang sudah ada, untuk membentuk usaha baru atau memperoleh sarana produksi secara terus menerus dalam rangka meningkatkan pendapatan yang diperoleh sebagai akibat tambahan modal dalam usaha produksinya.[4]

Pembiayaan yang disalurkan BMT Al Hijrah Bukittinggi kepada pelaku UMKM cukup mampu membantu dalam mengembangkan usahanya. Cara BMT Al Hijrah Bukittinggi dalam mengetahui dan menilai bahwa usaha yang dijalankan oleh anggota/nasabahnya telah mengalami perkembangan yaitu dengan membandingkan kapasitas usaha sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dan melihat ketepatan anggota/nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan. Besarnya dana yang sudah disalurkan pihak BMT adalah :

[4] *Dokumen BMT Al Hijrah Bukittinggi tahun 2009*.

Tabel 1.1

Perkembangan penyaluran dana pembiayaan UMKM BMT Al Hijrah Bukittinggi tahun 2016

Bulan	Jumlah
Januari	Rp 133.234.880
Februari	Rp 139.429.965
Maret	Rp 139.168.765
April	Rp 145.310.465
Mei	Rp 146.187.315

Sumber : BMT Al Hijrah Bukittinggi

Berdasarkan tabel 1.1 diatas terlihat BMT Al Hijrah Bukittinggi sudah menyalurkan dana untuk usaha UMKM sebesar Rp. 703.331.390 dari bulan januari sampai mei 2016.

Hal ini menunjukkan adanya keinginan yang kuat dari BMT Al Hijrah Bukittinggi dalam membantu meningkatkan UMKM di kota Bukittinggi.

Berdasarkan hal tersebut maka penulis tertarik untuk mengetahui : **"Strategi BMT Al Hijrah Mengembangkan Pembiayaan Murabahah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Bukittinggi".**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat di identifikasikan masalahnya yaitu:

1. Kendala apa saja yang timbul dalam memasarkan pembiayaan murabahah UMKM di Bukittinggi.

2. Strategi BMT Al Hijrah Bukittinggi dalam mengembangkan pembiayaan murabahah UMKM.

3. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keberhasilan dan hambatan perkembangan pembiayaan murabahah UMKM.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka rumusan masalah yang akan di bahas adalah "Bagaimana strategi yang telah dijalankan BMT Al Hijrah dalam mengembangkan pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)"

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang telah dilakukan BMT Al Hijrah dalam mengembangkan pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah di kota Bukittinggi.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk Penulis

a. Sebagai salah satu syarat dalam meraih gelar Ahli Madya (A.md) pada jurusan DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bukittinggi.

b. Untuk menambah ilmu pengetahuan dan memperoleh wawasan serta pengembangan ilmu perbankan syariah yang telah penulis pelajari selama mengikuti perkuliahan.

2. Untuk Lembaga Keuangan

Sebagai bahan pertimbangan bagi BMT Al Hijrah Bukittinggi agar lebih mengembangkan pembiayaan UMKM.

E. Penjelasan Judul

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami judul tugas akhir ini maka penulis paparkan beberapa istilah sebagai berikut:

1. Strategi

   Rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar baik dalam jangka waktu pendek maupun dalam jangka waktu panjang yang didasarkan pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi dan perencanaan penjualan serta distribusi.

2. Mengembangkan

   Proses atau cara pembuatan pengembangan sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan atau konsumen.

3. Pembiayaan UMKM

Merupakan penyediaan uang berdasarkan persetuuan atau kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai utuk mengembalikan uang tersebut sesuai jangka waktu yang telah ditentukan dengan imbalan bagi hasil.

F. Kajian Terdahulu

Penelitian ini sebelumnya pernah diteliti oleh **Mega Azmi (2013)** dengan judul "**Strategi Pengembangan Pasar Produk Pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri Provinsi Riau".** Hasil dari penelitian ini adalah pengembangan produk pembiayaan warung mikro dilakukan dengan cara memberika informsi kepada masyarakat mengenai pembiayaan warung mikro.[5]

Penelitian ini juga pernah dibahas oleh **Novia Andini (2013)** dengan judul "**Pelaksanaan Persetujuan Pebiayaan Warung Mikro pada PT Bank syariah Mandiri Community Financing Operating (CMFO) Bukittinggi".** Hasil dari penelitian ini adalah persetujuan akan didapat apabila nasabah mengajukan permohonan dan melengkapi persyaratan.[6]

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang ingin dilakuakan peneliti adalah peneliti ingin meneliti sejauh mana strategi BMT Al Hijrah

[5] Mega Azmi, *Strategi Pengembangan Pasar Produk Pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri Provinsi Riau*, (2013)

[6] Novia Andini, *Pelaksanaan Persetujuan Pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Community Financing Operating (CMFO) Bukittinggi*, (2013)

Bukittinggi dalam mengembangkan usaha mikro, kecil dan menengah berjalan. Apakah strategi tersebut sudah berjalan baik atau tidak.

E. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Jenis Penelitian

   Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field researce*). ***Field research*** adalah penelitian yang dilakukan di tempat terjadinya gejala-gejala yang diselidiki.

2. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

   Penelitian ini dilakuakan pada BMT Al Hijrah Bukittinggi yang terletak di Jl. Perintis Kemerdekaan no. 33 Bukittinggi, pada saat melakukan kegiatan magang yang dimulai tanggal 09 Januari – 09 Februari 2017.

3. Sumber Data

   a. Sumber Data Primer

      Sumber data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh perorangan atau organisasi langsung melalui objeknya. Adapun sumber data primer dalam penelitian ini adalah data tentang strategi pengembangan, hambatan dalam strategi pengembangan pembiayaan di BMT.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung atau hasil pengolahan pihak kedua dan penelitian lapangannya berupa dokumen, arsip, informasi lain yang mendukung data primer dari penelitian. Data sekunder dalam penelitian ini berupa data tentang monografi BMT, struktur organisasi, bentuk pembiayaan, jumlah nasabah yang elakukan pembiayaan, prosedur pembiayaan UMKM.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah pengumpulan data dimana peneliti mencatat informasi sebagaimana yang disaksikan selama peneliti melakuakan penelitian. Metode ini digunakan untuk memperoleh data yang berkaitan dengan prosedur pembiayaan untuk UMKM.

b. Wawancara

Suatu metode yang digunakan untuk mengumpulkan data, dimana pene;iti mendapat keterangan secara lisan dari responden. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pertanyaan terbuka kepada pimpinan BMT Al Hijrah Bukittinggi dan karyawan BMT bagian pembiayaan.

5. Teknik Analisis Data

Analis data adalah suatu usaha mengetahui tafsiran terhadap data yang terkumpul dari hasil penelitian. Data yang terkumpul tersebut kemudian diklasifikasikan dan disusun, selanjutnya diolah dan dianalisa. Untuk

menganalisa data yang ada digunakan analisis data kualitatif dengan metode deskriptif analisa.

Metode deskriptif analisa adalah prosedur pemecahan masalah yang diteliti dengan menggambarkan subjek dan objek penelitian. Dalam penelitian ini penulis berusaha untuk menjelaskan dan memaparkan terhadap rumusan masalah yang ada yaitu, strategi BMT Al Hijrah Bukittinggi dalam Mengembangkan Pembiayaan terhadap UMKM.

F. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisannya sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Didalam pendahuluan terdapat latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penjelasan judul, dan kajian terdahulu.

BAB II : LANDASAN TEORI

Didalam landasan teori ini berisi tentang pembahasan secara teoritis masalah yag dikemukakan dalam penelitian ini, yaitu: strategi, pembiayaan UMKM, Landasan syariah.

BAB III : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Didalam hasil penelitian dan pembahasan ini terdapat pembahasan tentang monografi BMT, struktur organisasi, strategi BMT al Hijrah Bukittinggi dalam mengembangkan pembiayaan UMKM, analisis penulis.

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. STRATEGI

1.Pengertian strategi

Kata strategi berasal dari bahasa yunani: "*Strategi*" (*stratos* : militer dan *ag* : memimpin) yang berarti *"generalship"* atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Strategi menempatkan parameter-parameter sebuah organisasi dalam pengertian menentukan tempat bisnis dan cara bisnis untuk bersaing. Strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh sebuah organisasi yang hendak mencapai tujuannya. Strategi ini merupakan rencana besar dan rencan penting. Setiap organisasi yang dikelola secara baik memiliki strategi, walaupun tidak dinyatakan efektif.[7]

Manajemen strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut.[8]

---

[7] Tysa Awsal Fitri, *Strategi Pengembangan Pembiayaan Warung Mikro melalui Pendirian Sales Outlet (SO) pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Payakumbuh*

[8] Sondang P.Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta:Bumi Aksara, 1995), hal 15

Dalam merencanakan suatu strategi dapat dilaksanakan melalui 4 tahapan, yaitu : [9]

a. Menetapkan misi korporasi

   Dalam menetapkan suatu isi diharuskan mengajukan 5 pertanyaan yang penting dalam memahami misi perusahaan yang sedang berjalan yaitu:

   1. Apa bisnis kita sekarang??
   2. Siapa pelanggan kita??
   3. Apa nilainya bagi pelanggan??
   4. Akan jadi apa bisnis kita pada masa akan datang??
   5. Seperti apakah seharusnya bisnis kita dimasa akan datang??

b. Menetapkan unnit bisnis strategi

   Pada peusahaan besar umumnya mengelola berbagai macam bisnis, sehingga masing-masing bisnis membutuhkan strategi tersendiri. Oleh karena itu dibentuk Strategic Bussines Units.

c. Mengalokasikan sumber daya ke masing-masing SBU

   Perusahaan harus mengetahui kondisi masing-masing SBU, sehingga alokasi sumber daya pada masing-masing SBU akan efektif dan efesien.

d. Merencanakan bisnis baru, merampingkan bisnis lama

   Jika perusahaan memiliki perbedaan antara penjualan yang diinginkan dengan penjualan yang diperkirakan, maka perusahaan harus dapat menutup perbedaan tersebut, caranya yaitu :

---

[9] Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran, Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), hal 44

1. Identifikasi peluang pertumbuhan intensif.
2. Identifikasi peluang pertumbuhan terintegrasi.
3. Identifikasi peluang pertumbuhan diversifikasi.

2. Tujuan Strategi

Tujuan strategi adalah tujuan yang berdimensi jangka panjang, yang merupakan hasil diharapkan tercapai pada beberapa periode (tahun) yang akan datang. Misalnya , dapat disebutkan antara lain tujuan yang ingin dicapai adalah kemampuan dalam *profit ability, return investment*, posisi bersaing, kepemimpinan teknologi, tanggung jawab sosial dan pengembangan sumber daya manusia.[10]

3. Tingkat-Tingkat Strategi

Berbagai organisasi bisnis dapat dikategorikan pada dua kategori utama, yaitu:

1. Organisasi yang hanya terlibat pada satu bidang bisnis, terbagi dua tingkat, yaitu:

a. Strategi pada tingkat korporasi, merupakan tanggung jawab sekelompok orang yang menduduki posisi manajerial puncak.

[10] Muslich, *Bisnis Syariah Perspektif Muamalah dan Manajemen*, (Yogyakarta: Untuk Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2007), hal 213-214

b. Strategi yang sifatnya fungsional, penentuan dan perumusan strategi fungsional diserahkan kepada para manajer yang bertanggung jawab atas satu fungsi tertentu seperti produksi, pemasaran, keuangan dan akunting.

2. Organisasi bisnis yang terlibat dalam berbagai bidang usaha,terbagi tiga tingkat, yaitu:
    a. Strategi tingkat korporasi, dirumuskan dan ditetapkan oleh sekelompok orang yang menduduki posisi manajerial punacak. Strategi yang dirumuskan mencakup semua kegiatan organisasi, termasuk berbagai bidang bersifat bisnis yang ditangani dan semua kegiatan bersifat fungsional.
    b. Strategi pada tingkat bidang satuan bisnis, dirumuskan dan ditetapkan oleh para manajer yang diserahi tugas dan tanggung jawab oleh manajemen untuk mengelola bisnis yang bersangkutan. Salah satu prinsip mendasar yang harus dipegang teguh oleh para manajer bidang bisnis ialah bahwa strategi yang mereka tetapkan dan rumuskan harus digali dan diangkat dari strategi korporasi yang dirumuskan dan ditetapkan oleh manajemen puncak.
    c. Strategi pada tingkat fungsional, bersifat incremental karena para penanggung jawab “hanya” bertanggung jawab untuk merumuskan dan menetapkan strategi yang menyangkut bidang fungsional tertentu dari suatu bidang bisnis.

2.2. Pembiayaan

1. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan adalah penyedian uang yang dapat dipersamakan dengan itu atau pembiayaan uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang.[11] Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memenuhi aspek syariah dan aspek ekonomi, yaitu: aspek syariah, berati dalam setiap realisasi pembiayaan kepada nasabah, bank islam harus tetap berpodeman pada syariat islam (antara lain tidak mengandung unsur maysir, gharar, riba serta bidang usahanya harus halal). Aspek ekonomi, berarti disamping mempertimbangkan hal-hal syariah, bank islam tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah bank islam.[12]

Syarat pemberian pembiayaan dengan analisis 5C :

1. *Character*

   Mengetahui lebih dalam mengenai para calon penerima pembiayaan.

2. *Condition of Economy*

   Usaha yang dijalankan oleh calon penerima pembiayaan harus baik.

[11] Dr Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2015), hal 85
[12] Dr Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*,, (Jakarta: Raja Grafindo, 2015), hal 95

3. *Capacity* (kemampuan manajerial)

Calon penerima pembiayaan harus mempunyai kemampuan yang baik, handal dan tangguh dalam melaksanakan usahanya.

4. *Capital* (modal)

Calon penerima pembiayaan harus mampu mengelola keuangannya dengan baik.

5. *Colleteral* (jaminan)

Petugas pembiayaan harus dapat menganalisa usaha calon anggota pembiayaan dimana sumber utama pelunasan pembiayaan nantinya dibayarkan dari hasil keuntungan usahanya.

2. Akad-akad Pembiayaan Syariah

Akad akad pembiayaan *mudharabah* antara lain :

1. Mudharabah

Suatu perjanjian antara bank dan nasabah, dimana bank menyediakan 100% pembiayaan bagi usaha tertentu dari nasabah, sedangkan nasabah mengelola usaha tersebut tanpa campur tangan bank.[13]

[13] Warkum Sumitro, *Asas-asas perbankan Islam dan Lembaga Terkait di Indonesia*, (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 1997), hal 86

2. *Musyarakah*

   Suatu perjanjian antara dua atau beberapa pemilik untuk menyertakan modalnya pada suatu proyek tertentu dimana masing-masingnya memiliki hak untuk ikut, serta mewakilkan atau menggugurkan haknya dalam proyek. Keuntungan dari usaha tersebut dapat dibagi menurut proporsi penyertaan modal masing-masing sesuai kesepakatan bersama.

3. *Murabahah*

   Suatu perjanjian yang disepakati bank, dimanan bank menyiapkan pembiayaan untuk membeli bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah akan dibayarkan kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan) pada saat jatuh tempo.[14]

2.3. Jenis Pembiayaan

Secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat dilihat berbagai segi, diantaranya:[15]

a. Jenis Pembiayaan Dilihat dari Segi Kegunaan

   1. Pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang biasanya digunakan untuk memperluas usaha atau membangun proyek, pabrik atau untuk keperluan rehabilitasi.
   2. Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang biasanya digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya.

---

[14] Muhammad Yusuf dan Junaidi, *Pengantar Ilmu Ekonomi dan Perbankan Syariah*, (Jakarta:Ganeca Press, 2006), hal 69

[15] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta:PT Raja Grapindo Persada, 2006), hal 76

b. Jenis Pembiayaan Dilihat dari Tujuan

1. Pembiayaan konsumtif, bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi.
2. Pembiayaan produktif, bertujuan untuk memunkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan.
3. Pembiayaan perdagangan, pembiayaan ini digunakan untuk perdagangan, biasanya digunakan untuk embeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.

c. Jenis Pembiayaan Dilihat dari Jangka Waktu

1. *Short time* (Pembiayaan Jangka Pendek), yaitu suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu maksimum 1 (satu) tahun.
2. *Intermediate Term* (Pembiayaan Jangka Menengah) adalah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari satu tahun sampai tiga tahun.
3. *Long term* (Pembiayaan Jangka Panjang) adalah suatu bentuk pembiayaan lebih dari tiga tahun.
4. *Deman Loan* atau *Call Loan* adalah suatu bentuk pembiayaan yang setiap waktu dapat diminta kembali.

d. Jenis Pembiayaan Dilihat dari Segi Jaminan

1. Pembiayaan Dengan Jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang.

2. Pembiayaan Tanpa Jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Pembiayaan ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik peminjam selama ini.

2.4. Strategi Pengembangan UMKM

Strategi pengembangan pembiayaan UMKm terdiri atas :

1. Product : jasa seperti apa yang ingin ditawarkan.

   Produk merupakan keseluruhan objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai kepada konsumen. Yang perlu diperhatikan dalam produk adalah konsumen tidak hanya membeli fisik dari produk itu tetapi membeli manfaat dan nilai produk tersebut yang disebut "the offer". Terutama pada produk jasa yang kita kenal tidak menimbulkan beralihnya kepemilikan dari penyedia jasa kepada konsumen.

2. price (harga) : bagaimana strategi penentuan harga.

   Strategi penentuan harga sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Penentuan harga juga berhubungan dengan pendapatan dan turut mempengaruhi penawaran. Akan tetapi ha;l terpenting adalah keputusan dalam penentuan harga harus konsisten dengan strategi secara keseluruhan.

3. promotion : bagaimana promosi yang harus dilakukan.

   hal yang perlu dilakukan dalam promosi adalah bauran promosi. Bauran promosi itu terdiri atas :

   a. iklan

      peran periklanan dalam pemasaran jasa adalah untuk membangun kesadaran terhadap keberadaan jasa yang ditawarkan, membujuk calon konsumen untuk membeli atau menggunakan jasa tersebut, dan membedakan diri perusahaan satu dengan perusahaan lain yang mendukung positioning jasa.

   b. penjualan perseorangan.

      Pejualan perseorangan mempunyai peranan yang sangat penting, karena :

      1. Interaksi secara npersonal antara penyedia jasa dan calon konsumen.
      2. jasa tersebut disediakan orang bukan mesin.
      3. Orang merupakan bagian produk jasa.

   c. promosi penjualan

      promosi penjualan adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk meningkatkan barang atau jasa dari produsen sampai pada penjualan akhirnya. Point of sales promotion terdiri atas brosur, lembar informasi dan lain-lain.

d. hubungan masyarakat (public relation)

   hubungan masyarakat melibatkan upaya-upaya menstimulsi minat positif dalam organisasi dan produknya dengan memberikan rillis berita, mengadakan konferendi pers, mengadakan event khusus, dan mensponsori kegiatan yang bisa diliput media yang dilakukan pihak ketiga.

e. Informasi dari mulut ke mulut (word of month)

   Rekomendasi pelanggan lain dianggap lebih dipercaya ketimbang kegiatan promosi yang berasal dari perusahaan dan dapat sangat mempengaruhi keputusan orang lain untuk menggunakan suatu jasa. Kenyataannya makin besar risiko yang dirasakan pelnggan dalam membeli suatu jasa, makin aktif mereka mencari dan mengandalkan berita dari mulut ke mulut untuk membanmtu pengambialan keputusan mereka.

f. Pemasaran langsung

g. Kegiatan ini mencakup seperti surat, email, dan pesan teks. Saluran-saluran ini memberikan potensi pesan personal yang dikirimkan kepada segmen terbatas yang disasar secar khusus. Strategi langsung seperti ini cenderung berhasil saat pemasar memiliki basis data informasi yasng rinci mengenai pelanggan dan calon pelanggan.

4. Place (tempat) : bagaimana sistem penyampaian jasa yang akan diterapkan.

   Tempat dalam jasa merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan cara penyampaian jasa kepada konsumen dan dimna lokasi yang strategis.

5. people (orang) :jenis kualitas dan kuantitas orang yang terlibat.

   Untuk mencapai kualitas terbaik maka pegawai harus dilatih untuk menyadari betapa pentingnya pekerjaan mereka, yaitu memberikan konsumen kepuasan dalam memenuhi kebutuhannya.

6. procces (proses) : bagaimana proses dalam jasa tersebut.

   Proses merupakan gabungan semua aktivitas, umumnya terdiri atas prosedur, jadwal pekerjaan, mekanisme, aktivitas, dan hal-hal rutin, dimana jasa dihadilkan dan disampaikan kepada konsumen. Proses dapat dibedakan dalam dua cara yaitu :

   a. kompleksitas (complexity), berhubungan dengan langkah-langkah dan tahapan.
   b. Keragaman (divergence), berhubungan dengan adanya perubahan dalam langkah-langkah tahapan proses.

7. custumer service (layanan konsumen)

   layanan konsumen meliputi aktivitas untuk memberikan kegunaan waktu dan tempat termasuk pelayanan pra transaksi, saat transaksi dan pasca transaksi. Kegiatan sebelum transaksi akan turut mempengaruhi kegiatan transaksi dan sesudah transaksi, karena itu kegitan pendahuluan harus sebaik mungkin sehingga konsumen memberikan respon yang positif dan menunjukkan loyalitas yang tinggi.

2.5. Pembiayaan UMKM

Financial Inclusion merupakan koreksi terhadap *Financial exxclution* yang dalam penjelasaanya adalah sebuah kondisi financial yang hanya menguntungkan segelintir pihak saja. Definisi lain dari *financial inclusion* menurut World Bank, 2008 dan European Commision 2008 adalah sebagai suatu kegiatan menyeluruh yang bertujuan untuk menghilangkan segala bentuk hambatan dalam bentuk harga ataupun non harga terhadap akses masyarakat dalam menggunakan atau memanfaatkan layanan jasa keuangan.

Jadi tujuan dari *Financial inclusion* di Indonesia adalah untuk dapat menyelamatkan kemiskinan yang ada di Indonesia, seperti penyelamatan usaha lokal dan usaha mandiri agar tercapainya koheritas terhadap perkembangan zaman. Dalam perencanaan ini sebagaimana mestinya masyarakat miskin bisa

mendapatkan kemudahan akses untuk dapat mengembangkan kegiatan ekonomi mereka, serta mendapatkan layanan yang mendukung rakyat.

Dari total unit usaha di Indonesia, lebih dari 99% unit usaha di Indonesia merupakan UMKM, sehingga dengan demikian UMKM mampu menyumbang lebih dari 50% dari PDB. Meskipun UMKM telah mampu memberikan kontribusi yang cukup besar, namun kendala yang dihadapi pelaku bisnis UMKM pun cukup besar. UMKM memiliki beberapa keterbatasan seperti akses informasi, akses pasar dan akses sumber daya termasuk permodalan.[16]

Perkembangan sektor pebankan syariah yang semakin pesat diharapkan dapat membantu perkembangan UMKM. Melalui pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah atau lembaga keuangan syariah dengan karakteristik yang berbeda dengan bank konvesional, maka akses pembiayaan bagi UMKM akan semakin terbuka. Kehadiran lembaga keuangan syariah diharapkan mampu memberikan dampak yang signifikan bagi perkembangan di sektor ril dikarenakan produk inti dari lembaga keuangan syariah. Islam memandang bahwa sektor rill harus menjadi prioritas dalam aktivitas ekonomi dikarenakan sektor riil merupakan sektor yang tekait langsung dengan kesejahteraan masyarakat. Sehingga lembaga keuangan syariah harus mampu memberikan kontribusi dalam pertunbuhan sektor riil, hal ini dapat dicapai dengan membantu mengembangkan sektor UMKM.

[16] Tim Peneliti CFISEL, *Alternatif Pembiayaan Terhadap UMKM Melalui Pasar Modal di Indonesia*, (Jakarta Selatan : CFISEL, 2009), hal 21

Menurut Machmud dan Rukmana (2010) penyebab cukup besarnya presentase pembiayaan lembaga syariah terhadap UMKM dikarenakan lembaga syariah lebih mengutamakan kelayakan usaha daripada nilai agunan, sementara faktor agunan untuk sebagian besar merupakan penghambat UMKM dalam akses terhadap perbankan konvesional, bukan karena UMKM tidak memiliki asset, melainkan karena asset nya yang dinilai tidak bankable.[17]

2.6. Landasan Syariah

Sebagai landasan hukum yang mengenai pembiayaan terapat dalam firman Allah SWT :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ إِلَىٰ أَجَلٍ مُسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya :

> *"Hai orang-orang yang beriman!jika kamu bermuamalah tidak secara tunai sampai waktu tertentu, buat lah secara tertulis....."* (QS Al-Baqarah (2), (282)

Maksud dari ayat di atas adalah apabila kita melakukan jual beli secara kredit maka hendaklah kita membuat suatu perjanjian tertulis tentang jual beli tersebut agar suatu hari tidak terjadi kesalah pahaman. Dalam ayat lain Allah juga menjelaskan :

وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

Artinya :

> *".....Dan penuhilah janji, sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawabannya."* (QS Al Isra (17) : 34

[17] Machmud, Amir dan Rukmana (2010), *Bank Syariah, Tori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta:Erlangga)

Maksudnya adalah apabila kita berhutang, hendaknya kita memenuhi kewajiban kita untuk melunasi hutang tersebut, karena apabila kita tidak melunasinya pihak yang memberi hutang akan melakukan tindakan yang memang sebenarnya mereka lakukan.

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

3.1. Sejarah BMT Al Hijrah Bukittinggi

BMT (Baitul Maal wat Tamwil) adalah sistem intermediasi (perantara), tepatnya yaitu Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari fungsi utama yaitu:[18]

1. Baitul Maal (Bait : rumah, Maal : harta)

   Menerima titipan dana zakat, infaq dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusi sesuai dengan peraturan dan amanahnya.
2. Baitul Tamwil (Bait : rumah, At-Tamwil : Pengembangan Harta)

   Pengembalian usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro, kecil dan menengah dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.

Keberadaan BMT sebagai solusi penempatan dan penggunaan dana sesuai syariah Islam, dan juga untuk membantu masyarakat kecil memperoleh pembiayaan usaha yang selama ini terkendala oleh syarat-syarat administrasi. BMT siap bekerjasama dengan berbagai pihak dalam hal layanan tabungan (simpanan), pembiayaan usaha dengan cara pola syariah Islam. Menerima zakat,

[18] *Dokumen File BMT Al Hijrah Bukittinggi*

infaq dan shadaqah, siap menyalurkan kepada pihak-pihak yang berhak menerimanya.

3.1.1 Maksud Pendirian BMT Al Hijrah Bukittinggi

Keprihatinan melihat kondisi para pedagang/UMKM di pasar bawah Bukittinggi, yang kekurangan modal untuk pengembangan usaha, sedangkan untuk mengupayakan dana dari lembaga keuangan bank harus melalui prosedur yang belum dapat dipenuhi, maka terpaksa meminjam dari para rentenir dengan praktek-praktek ekonomi yang bertentangan dengan konsep islam.

Melihat hal itu beberapa orang pemerhati kemiskinan, yang dilandasi dengan motivasi pengembangan dan pemberdayaan ekonomi umat dengan acuan syariat Islam, mengundang Ulama, Majelis Taklim, Pengurus Masjid dan Praktisi Perbankan Syariah untuk mencari jalan keluar dari masalah tersebut pada tanggal 1 Muharram 1427 H bertepatan dengan tanggal 31 januari 2006, didapat kesepakatan untuk mendirikan Baitul Maal Wat Tamwil atau yang lazim disebut BMT.

3.1.2 Pendiri dan Waktu Pendirian

Pada tanggal 15 Muharram 1427 bertepatan dengan tanggal 14 Februari 2006 oleh 23 orang anggota dengan berbagai latar belakang :

a. Ulama : 5 orang
b. Pemerhati Kemiskinan : 7 orang

c. Profesi Kedokteran : 2 orang

d. Majlis Taklim : 6 orang

e. Pengurus Masjid : 3 orang

Para pendiri ini memiliki satu tujuan ingin meningkatkan kesejahteraan melalui koperasi dan berpatisipasi dalam menggerakkan ekonomi masyarakat miskin yang berusaha di sektor UMKM melalui wadah lembaga Keuangan Mikro Syariah yang beroperasi dengan prinsip bagi hasil.

Sesuai dengan waktu pendiriannya yaitu tanggal 1 Muharram, pada itu Hijrahnya Rasulullah maka lembaga keuangan ini diberi nama Baitul Maal Wat Tamwil Al hijrah yang disebut "BMT Al Hijrah Bukittinggi".

Untuk masa kepengurusan tahun 2006 sampai dengan tahun 2009 dipilih sebagai berikut :

a. Pengurus

1. Ketua : DR. H. Metrizal, SP. A
2. Wakil Ketua Dana : DR. Zainuddin Tanjung, MA
3. Wakil Ketua Bid. Pemasaran : H. Yarlon, SH
4. Sekretaris : H. Al Chairi Daranin
5. Bendahara : H. Ismail Johar, SH. MM

b. Pengawas Syariah

1. Ketua : Drs. H. Bachtiar Sharby
2. Anggota : Hj. Baitar

c. Pengawas Organisasi/Operasional

1. Ketua : H. Burnal

2. Anggota : H. Inas Basyuni

3.1.3 Visi dan Misi BMT Al Hijrah

a. Visi

"Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang terdepan dalam menangani permasalahan ekonomi umat yang lemah".

b. Misi

1. Melahirkan individu yang memiliki jiwa kewirausahaan yang didukung oleh etos kerja yang tinggi, berprilaku mandiri dan agamis.

2. Mewujudkan masyarakat (ummat) yang jujur, terampil, terarah serta mandiri dalam berusaha.

3. Meningkatkan perekonomian ummat serta menghindarkan masyarakat dari praktek riba serta dorongan masyarakat (ummat) menuju pelaksanaan kegiatan perekonomian sesuai dengan Ekonomi Islam.

4. Menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat (ummat) dan upaya pertumbuhan produktivitas usaha mandiri.

3.1.4 Legalitas dan Bentuk Organisasi

Nama Koperasi : BMT Al Hijrah Bukittinggi

Akta Pendirian : Akta notaris Elfita achtar No. 55-2006

Badan Hukum/Tanggal : 188.45-333-2006/17 September 2006

Alamat : Jalan Perintis Kemerdekaan No. 33

Telp : (0752) 627118

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) ini merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang dikelola berdasarkan konsep Islam dibawah naungan Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah atau Berbadan hukum Koperasi.

1. BMT adalah nama atau sebutan lembaga keungan keuangan mikro, singkatan dari Baitul Mall Wat Tamwil atau padanan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu.
2. Kegiatan BMT adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonominya.
3. Kegiatan Baitu Maal adalah menerima titipan BAZIS dari dana zakat, infaq, dan shadaqah dan menjalankannya sesuai dengan peraturan dan syariat Islam.

3.1.5 Ruang Gerak dan Lokasi Usaha

Untuk segmen dan lokasi usaha adalah kegiatan perekonomian masyarakat bawah yang ada di lapangan, yang dicengkram oleh praktek yang dapat merugikan kegiatan ekonomi masyarakat bawah, adanya prilaku meminjam dana kepada individu atau dengan istilah “Julo-julo”. Dimana si peminjam akan dikenai bunga dalam jangka waktu yang singkat, sehingga banyak dari mereka yang terjerat hutang.

Untuk itu BMT memiliki ruang gerak sebagai berikut :

1. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.
2. Bukan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infaq dan shadaqah bagi kesejahteraan orang banyak dan ikut berpatisipasi dalam kegiatan sosial.
3. Ditumbuhkan dari bawah (Bottom Up) berdasarkan peran dari masyarakat sekitar.
4. Milik bersama masyarakat kecil bawah dan kecil dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik perorangan atau individual.
5. BMT mengadakan kegiatan ke Islaman rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya ditentukan seperti : madrasah, mushalla atau masjid. Setelah kegiatan keagamaan dilanjutkan dengan perbincangan bisnis/usaha dari anggota atau nasabah BMT.

3.1.6 Permodalan Koperasi

Dalam usaha untuk mendapatkan dana, maka KJKS BMT melakukan kegiatan sebagai berikut :

a. Penambahan saham (Simpanan Usaha) bagi anggota pendiri sehingga jumlahnya mencapai 2000 lembar saham, atau untuk pemerataan per orang mexiimal 80 lembar saham perorang.

b. Meminta kepada anggota untuk menambah simpanan mudharabah anggota .

c. Membuat kebijakan bahwa tabungan anggota mitra tetap diminta untuk menyimpan minimal 10 % dari jumlah pembiayaan, dan tabungan tersebut diblokir selama masih dalam masa pembiayaan.

d. Meminta kepada anggota pendiri untuk melunasi simpanan wajib secara rutin atau dibayar sekaligus dimuka, atau dipotongkan dari tabungan Mudharabahnya pada akhir tahun.

e. Agar pembukuan bersih maka kepada anggota peserta yang tidak membayar, diminta persetujuannya untuk dijadikan peserta saja dan tidak mempunyai kewajiban untuk membayar iyuran bulanan.

f. Mengusahakan dana dari lembaga keuangan yang syaratnya tidak terlalu mengikat.

g. Menerima titipan dana dari Zakat, tabungan Qurban, tabungan Haji dll.

h. SHU dalam kelipatan Rp 500.000,- dijadikan saham (Simpanan Usaha)

3.1.7 Pengelola KSPP SYARIAH BMT Al Hijrah yang Profesional dan Islami

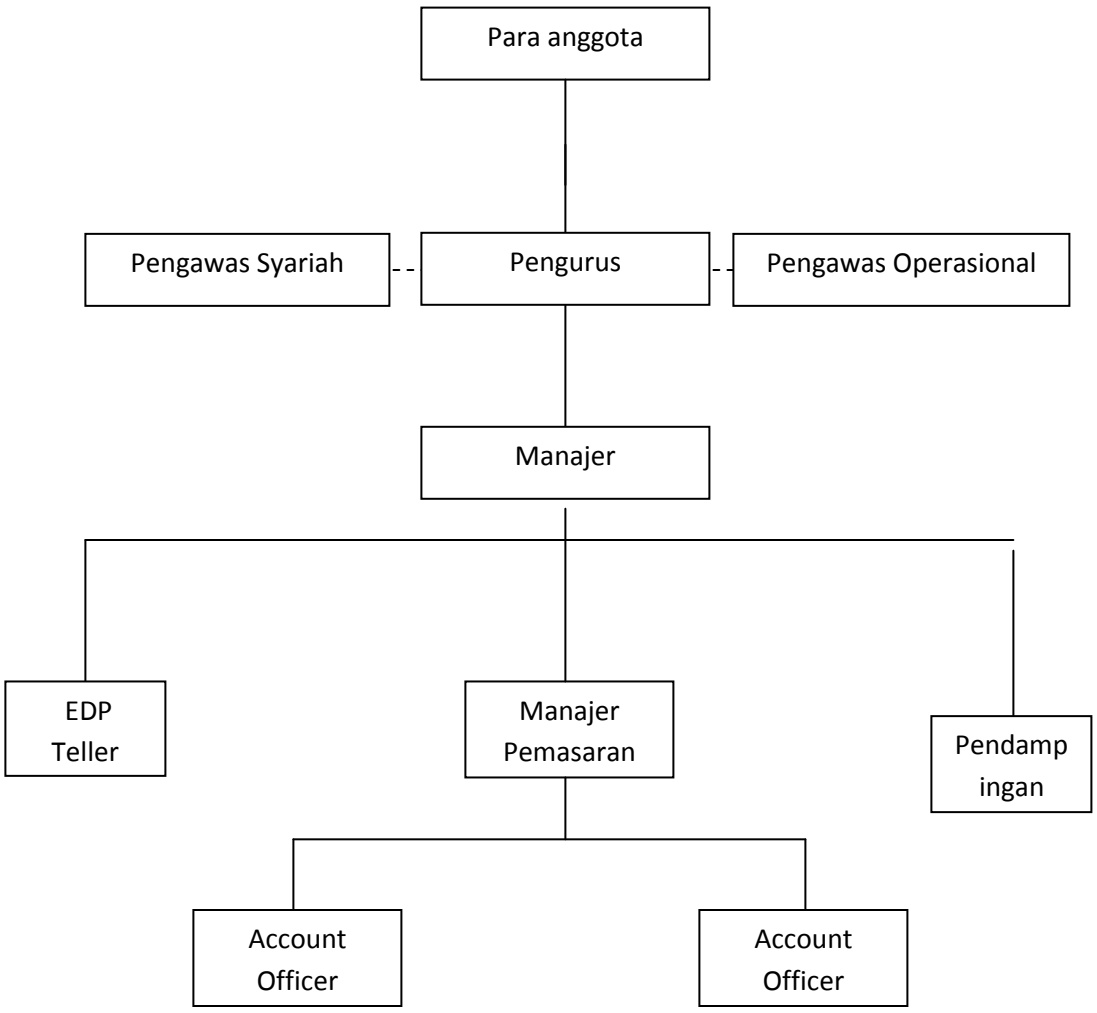
a. Pengelola KSPP Syariah berpendidikan S1, D3 dan SMK Ekonomi, dengan latar belakang pendidikan Ekonomi Manajemen Syariah dan Ekonomi Manajemen Umum yang paham tentang konsep ekonomi Islam (Lembaga Keuangan Syariah).
b. Administrasi keuangan/pembukuan dan prosedur ditata dengan sistem manajemen keuangan yang rapi dan sesuai standar akuntansi keuangan koperasi syariah.
c. Proaktif bersilaturrahiim "menjemput bola", beranjangsana dan berinisiatif dalam prakarsa, pengembangan KSPP Syariah .
d. Untuk pendampingan dilaksanakan oleh anggota/pengurus yang mempunyai pengetahuan tentang itu.

3.1.8 Struktur Organisasi KJKS BMT Al Hijrah Bukittinggi

Stuktur organisasi dapat diartikan sebagai sebuah susunan yang menghubungkan satu bagian dengan bagian yang lain dalam suatu organisasi atau perusahaan. Sehingga dengan adanya struktur organisasi dapat mempermudah prosedur kerja dan pembagian tugas dalam mencapai tujuan bersama. Disamping itu, struktur organisasi juga dapat meminimalisir terjadinya kekacauan dalam kerja sebuah lembaga keuangan. Karena wewenang itu didelegasikan secara jelas dan tidak tumpang tindih. Pada dasarnya BMT secara opersionalnya merupakan

badan hukum koperasi, dan tentunya dalam struktur organisasinya akan merujuk pada struktur organisasi dari BMT itu sendiri. Adapun struktur organisasi BMT Al Hijrah kepengurusan pada tahun 2013-2017 adalah sebagai berikut :

Gambar 3.1
Struktur Organisasi KSPP Syariah Al- Hijrah Bukittinggi



Sumber : Arsip BMT Al Hijrah Bukittinggi

Jumlah Pengurus sebagai berikut :

1) Pengurus

- Ketua : Dr. H .Metrizal, SpA
- Wk. Ketua Dana : DR.ZainuddinTanjung, MA
- Sekretaris : H. Al Chairi
- Wk Sekretaris : Hj Mardhiah.
- Bendahara : H Ismail Djohar SH MM

2) Pengawas

a. Pengawas Syariah

- DR H. Zulkifli Djakfar MA.
- H. Gusrizal LC MA
- Hj. Baitar

b. Pengawas Operasional

- Ferry AB SE

3) Pengelola

Pada tahun 2016 karyawan sebanyak 5 orang yaitu

1. H. Damuar, S. Sos.
2. Mufatis Agus Bc Ak
3. Nila Dasriani SPd.

4. Muhammad Rusyadi
5. Rum Mulyani.

3.1.9 Produk-produk BMT Al Hijrah Bukittinggi

Sebagaimana lembaga keuangan lainnya baik bank atau lembaga mikro produk yang ditawarkan tidaklah jauh berbeda. Produk yang ditawarkan di BMT Al Hijrah Bukittinggi berupa produk simpanan dan pembiayaan.

Ada beberapa produk simpanan dan pembiayaan :

a. Simpanan atau Tabungan

Dalam menarik dana dari anggota telah dilakukan bermacam-macam produk yang ditawarkan kepada anggota antara lain :

1. Simpanan berjangka.
2. Simpanan Mudharabah.
3. Simpanan Pendidikan.
4. Simpanan Qurban.
5. Simpanan haji dan Umrah.
6. Simpanan Wadiah.

Dari bermacam-macam Produk Simpanan tersebut, yang paling diminati masyarakat adalah Simpanan Mudharabah, Tabungan Qurban, dan tabungan Haji/Umrah.

Jumlah Simpanan anggota dari dana anggota tahun 2016 tercatat sebagai berikut :

Tabel 3.1

Tabel Jumlah simpanan anggota Tahun 2016

U R A I A N	31 Des 2016	31 Des 2015
TABUNGAN	**2.406.515.905**	**2.012.377.841**
Mudh Peserta	498.082.079	403.799.928
Mudh Pendiri	322.124.561	347.778.376
Mudh Nasabah	1.380.412.672	1.131.597.693
Tab Qurban	32.898.704	3.889.920
Tab Pendidikan	123.757.389	76.213.724
Tab Haji	49.240.500	49.098.200

b. Pembiayaan atau Penyaluran Dana

1. Pembiayaan modal kerja (Murabahah)
2. Pembiayaan investasi (ba'I Bitsaman Ajil)
3. Pembiayaan bagi hasil (Mudharabah)
4. Pembiayaan kebijakan (Qardul Hasan)

3.1.10 Data Deskriptif

1. Perkembangan Organisasi KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi

a. Perkembangan SDM

Untuk menjalankan operasionalnya KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi memerlukan SDM. SDM yang ada pada BMT ini berjumlah 5 orang. Adapun komposisi pendidikan SDM pada KSPPS BMT Al Hijrah dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 3.2

Komposisi Pendidikan
Pengelola KSPPS BMT AL HIJRAH BUKITTINGGI

No	Tingkat Pendidikan	Pria	Wanita	Jumlah
1	Sarjana	1	1	2
2	Ahli Madya		1	1
3	SLTA	1	1	2
Jumlah		**2**	**3**	**5**

Sumber data :KSPPS BMT AL HIJRAH Bukittinggi

Dari tabel di atas bahwa SDM "Al Hijrah" ditinjau darii jenjang pendidikan sarjana. jadi berda sarkan KSPPS BMT Al Hijrah memiliki karyawan lulusan Sarjana lebih banyak dibandingkan dengan lulusaan SLTA ataupun sederajatnya.

b. Perubahan Manajemen

KSPPS BMT AL HIJRAH dalam operasinya dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, baik jumlah nasabah maupun asset yang dimilikinya. Melihat kondisi yang demikian, maka KSPPS BMT Al Hijrah mengadakan perubahan manajemen yaitu mengkomputerisasi perhitungan bagi hasil untuk nasabah deposito atau tabungan agar dapat memberikan pelayanan yang lebih cepat dan akurat.

c. Pertumbuhan KSPPS

Pertumbuhan KSPPS BMT Al Hijrah dari tahun ketahun sebelumnya menunjukkan perkembangan, secara umum pada tahun 2016 KSPPS BMT Al Hijrah melaksanakan kegiatan dengan lancar. Terjadi hubungaan kerja yang baik antara pengurus, pengawas maupun pembina dalam bentuk koordinasi dan konsultasi pada rangka meningkatkan kegiatan koperasi. Pada tahun 2016 pekerjaan difoku skan pada upaya peningkatan ke sehatan koperasi dengan meningkatkan ef isiensi, penaganan pembiayaan bermasalah, peningkatan dana dan sistem kerja. Pada tahun 2016 KSPPS BMT AL HIJRAH berhasil menurunkan tingkat kerugian dari tahun 2015 sampai dengan 98%.

Pada aspek penanganan penyaluran dana bermasalah, tahun 2016 berhasil dilakukan identifikasi dan penaganan, kendati masih terdapat peminjam tahun sebelumnya yang dikategorikan macet. Pembiayan yang di salurkan selama tahun 2016 dapat dikategorikaan sebagai pembiayaan yang lancar. Hal ini dicapai dengan tingginya ke sungguhan dan kedi siplinan seluruh pengelola KSPPS BMT Al Hijrah terhadap sistem dan mekanisme pembiayaan.

Walaupun demikian harus diakui bahwa tingginya pembiayaan bermasalah tahun lalu dan rendahnya simpanan pokok dan wajib menjadi kendala dalam peningkatan kinerja KSPPS BMT Al Hijrah selama tahun 2016.

2. Prosedur pembiayaan di KSPS Al Hijrah Bukittinggi

a. Ketentuan umum pembiayaan :

1) Sehat jasmani dan rohani

2) Mempunyai rekening simpanan di KSPPS BMT Al Hijrah minimal saldo Rp. 10.000,-

3) Pengajuan oleh anggota atau calon anggota secara lang sung atas nama sendiri

4) Melengkapi administrasi pendaftaran meliputi :

a) Foto copy KTP satu lembar

b) Foto copy KTP pihak ketiga satu lembar

c) Foto copy kartu keluarga

d) Menyerahkan foto copy jaminan (untuk BPKB dilengkapi foto copy STNK dan ge sek nomor rangka dan nomor mesin)

e) Untuk surat dasaran pa sar berlaku sampai dengan jatuh tempo surat dasaran tersebut.

f) Jaminan bukan atas nama sendiri di sertai surat kuasa bermaterai dan diketahui aparat setempat

g) Mengisi formulir pengajuan yang telah di sediakan

5) Angsuran pembiayaan dilakukan dengan cara:

a. Angsuran Harian

b. Angsuran Mingguan

c. Angsuran Bulanan

6) Baik anggota atau calon anggota baru maupun lama harus bersedia di survei

7) Jangka waktu pembiayaan paling lama dua tahun

8) Beban realisasi pembiayaan

a) Biaya administrasi : 2,5%-3%

b) Pembiayaan Rp. 5.000.000,- s/d Rp. 20.000.000,- dikenakan biaya legalitas.

c) Dapat langsung menjadi anggota dengan membayar Rp.10.000,- (sebagai simpanan wajib).

d) Materai sesuai kebutuhan

e) Biaya lain yang sah menurut syariah dan prinsip-prinsip koperasi.

9) Waktu pengajuan serta realisasi pembiayaan

a) Berkas pengajuan yang sudah lengkap dan telah di survei diterima paling lambat 1 minggu.

b) Realisasi pembiayaan dilaksanakan 2 hari sesudah survei b.

Pelunasan pembiayaan :

1) Pelunasan pembiayaan dapat dilakukan oleh anggota atau calon anggota dengan persyaratan sebagai berikut :

   a) Periode angsuran dapat dilakukan pada waktu tanggal realisasi.

   b) Pelunasan dapat dilakukan sebelum jangka waktu pembiayaan ketika anggota atau calon anggota memiliki dana untuk pelunasan dan hanya membayar pokoknya saja.

2) Cadangan resiko (CR) dima sukkan dalam buku angsuran serta setelah melunasi pembiayaan dengan tertib cadangan resiko dapat diambil oleh anggota.

3. Perkembangan Simpanan tahun 2016

Keterangan mengenai perkembangan Simpanan di KSPPS BMT Al Hijrah Bukittinggi adalah sebagai beikut :

Tabel 3.3

Perkembangan Simpanan di BMT Al Hijrah Bukittinggi Tahun 2016

No	Bulan	Jumlah
1	Januari	Rp.184.816.229.-
2	Februari	Rp.199.626.394,-
3	Maret	Rp.183.023.228,-
4	April	Rp.206.353.413,-
5	Mei	Rp.263.021.640,-
6	Juni	Rp.215.609.859,-
7	Juli	Rp.132.829.859,
8	Agustus	Rp.145.356.793,
9	September	Rp.160.216.877,
10	Oktober	Rp.162.902.577,
11	November	Rp.168.733.027,
12	Desember	Rp.197.778.227,-

Sumber : Arsip BMT Al Hijrah Bukittinggi

4. Perkembangan Pembiayaan tahun 2016

Keterangan mengenai perkembangan pembiayaan di KSPPS BMT AL HIJRAH Bukittinggi adalah sebagai berikut :

Tabel 3.4

Perkembangan Pembiayaan di BMT Al Hijrah Bukittinggi

No	Bulan	Jumlah
1	Januari	Rp.133.234.800.
2	Februari	Rp.139.429.965,
3	Maret	Rp.139.168.765,
4	April	Rp.145.310.465,
5	Mei	Rp.146.187.315,
6	Juni	Rp.149.843.115,
7	Juli	Rp.152.634.115,-
8	Agustus	Rp.160.755.415,
9	September	Rp.173.636.665,
10	Oktober	Rp.160.692.715,
11	November	Rp.173.178.815,
12	Desember	Rp.174.868.915,-

Sumber : Arsip BMT Al Hijrah Bukittinggi

Karakter peserta pembiayaan :

a. Pedagang kaki lima

b. Pedagang kios shopping center

c. Pedagang kios pasar Raya

d. Masyarakat menengah kebawah Karakter produk pembiayaan :

1. Pembiayaan *mudharabah* = 10 %
2. Pembiayaan *ijarah* = 15 %
3. *Bai" Bitsaman Ajill* (BBA) = 40 %
4. *Murabahah*= 20 %
5. *Musyarakah* = 158%

3.2 Hasil Penelitian

3.2.1 Kendala-kendala yang timbul dalam mengembangkan pembiayaan murabahah UMKM di BMT Al Hijrah Bukittinggi

Dalam hal mengembangkan pembiayaan murabahah terdapat kendala-kendala yang menghambat proses kelancaran pengembangan tersebut.

Dari hasi wawancara penulis dengan Nila Desriani selaku AO di BMT Al Hijrah Bukittinggi, kendala yang dihadapi BMT Al Hijrah dalam mengembangkan pembiayaan adalah :[19]

[19]*Wawancara dengan Nila Desriani selaku AO di BMT Al Hijrah Bukittinggi*

a. Kurangnya sumber daya manusia (SDM) pemasaran yang kompeten.

   Dalam hal melakukan strategi pengembangan pembiayaan UMKM, diharapkan kepada BMT untuk melatih para sumber daya manusia atau karyawan supaya mengerti bagaimana cara yang baik menyampaikan suatu informasi atau memasarkan kepada masyarakat.

b. Kurangnya pemahaman konsumen mengenai sistem perbankan syariah

   Sampai saat ini, masyarakat masih kurang memahami yang nama nya perbankan syariah, ini menunjukkan bahwa masyarakat kurang memahami yang namanya lembaga perbankan syriah, sehingga masyarakat masih mengira lembaga keuangan syariah masih sama dengan lembaga konvesional

c. Kurang nya penyeluhan dari BMT Al Hijrah tentang ekonomi syariah.

   Dalam hal mengembangkan lembaga keuangan syariah, diharapkan kepada pemerintah untuk melakukan penyuluhan tentang ekonomi syariah supaya masyarakat tidak menilai lembaga ekonomi syariah sama dengan konvesional.

Selain itu, ada kendala lain yang timbul dalam mengembangkan pembiayaan murabahah yaitu, adanya faktor internal dari BMT Al Hijrah sendiri yakni, kurang pahamnya marketing ikro mengenai produk-produk perbankan syariah karna pada dasarnya pendidikan para marketing mikro bukan lulusan dari perbankan syariah. Sementara faktor eksternal ialah :

a. Kurangnya pengetahuan masyarakat

Masyarakat pada umumnya kurang mengetahui tentang sistem bagi hasil yang digunakan BMT al Hijrah ataupun sistem akad yang digunakan, sehingga masyarakat menilai bahwa BMT Al Hijrah sama dengan lembaga keuangan konvesional yang menggunakan sistem bunga. Pembiayaan warung mikro ini terhambat karna kurangnya pengetahuan masyarakat tentang itu, dan upaya yang dilakukan untuk memberikan pengetahuan kepada masyarakat adalah menjeaskan dengan pemahaman dan bahasa yang mudah dimengerti oleh masyarakat, tentang penjelasan sistem pembiayaan yang digunakan warung mikro, yaitu dengan cara sistem agi hasil dan akad yang digunakan menggunakan dasar Al quran dan hadist sehingga tidak mengandung riba.

b. Persaingan antar Lembaga keuangan

Wilayah Bukittinggi merupakan tempat peluang bisnis perbankan yang efektif, sehingga berdiri bank-bank di sekitar Bukittinggi, maka terjadilah persaingan yang sangat ketat antar lembaga keuangan untuk menarik antusias masyarakat.

Maka cara yang dilakukan untuk bersaing secara sehat adalah dengan melakukan pengenalan secara langsung, dan memberikan wawasan dan pengenalan kepada calon nasabah. Bahwa BMT Al Hijrah ini mempunyai karakteristik yang berbeda dengan lembaga keuangan lainnya.

Dalam memasarkan atau mengembangkan suatu produk tidak mesti berjalan mulus, ada banyak kendala-kendala yang dialami. Dari kendala

yang dikemukakan di atas, kendala yang dihadapi yaitu, kurangnya pengetahuan dari masyarakat tentang lebaga keuangan syariah dan pesaingan antar bank. Adapun untuk mengatasi atau meminimalisir kendala tersebut yaitu, mengenalkan produk BMT kepada masyarakat dengan menggunakan bahasa yang baik dan mudah dimengerti, melakukan pengenalan produk secara llangsung, dan memberikan wawasan dan pengenalan kepada calon nasabah tentang karakter BMT yang berbeda dengan lembaga keuangan konvesional.

3.2.2 Strategi BMT Al Hijrah dalam Memasarkan atau Mengembangkan Pembiayaan UMKM

Proses menjual merupakan aktivitas yang sangat penting dalam operasional perbankan. Tanpa aktivitas ini, keuntungan bank menjadi tidak optimal bahkan tidak akan tumbuh dengan baik. Agar proses ini berjalan dengan baik dan efektif memerlukan strategi khusus dan keterampilan sendiri. Dimulai dari menyusun marketing strategy dengan mempertimbangkan unsur product, price, place dan promotion yg baik.

Berdasarkan hasil wawancara tanggal 22 juli 2017 dengan Nila Dasriani selaku AO BMT Al Hijrah Bukittinggi, adapun strategi BMT Al Hijrah Bukittinggi dalam memasarkan dan mengembangkan pembiayaan murabahah adalah :[20]

[20] *Wawancara dengan Nila Desriani selaku AO di BMT Al Hijrah Bukittinggi*

a. Pemberian modal

   Dengan pemberian modal tersebut, UMKM dapat mengembangkan usaha yang ada atau membuat usaha yang baru untuk memenuhi kebutuhan mereka.

b. Promosi

   Promosi yang dilakukan BMT Al Hijrah Bukittinggi yaitu dengan menggunakan media cetak seperti, sebar brosur atau pamplet.

c. Door to door

   Sebuah strategi dimana pihak BMT melakukan kegiatan pemasaran dengan cara menghubungi atau mendatangi langsung calon nasabah. Strategi bisa dibilang efektif, karena pihak BMT bisa mendekatkan perusahaannya dengan calon nasabah dan memberikan kemudahan bagi para nasabah untuk memenuhi kebutuhannya.

d. Referensi dari Teman

   Referensi dari temn adalah salah satu cara memasarkan gar berkembangnya pembiayaan murabahah.

e. Nasabah Top Up

   Dengan menawarkan kepada nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan lagi atau nasabah yang top up.

f. Pihak Marketing Mikro harus Menguasai produk.

   Seseorang marketing harus menguasai tentang produk tersebut agar pada saat memasarkan produk yang ditawarkan calon nasabah tidak ragu dan kemungkinan akan memakai produk tersebut.

g. Personal Selling

   Presentasi pribadi oleh para marketing mikro dalam rangka mensukseskan penjualan dan membangun hubungan dengan nasabah.

Setiap lembaga keungan syariah mempunyai strategi masing-masing dalam memasarkan produknya agar terciptanya perkembangan UMKM yang diinginkan. Dari strategi di atas, menurut peneliti BMT Al hijrah belum menggunakan semua unsur 7p, strategi yang lebih dominan yaitu promosi saja, akan lebih baik dan efektif apabila unsur 7p diikut sertakan dalam strategi memasarkan pembiayaan murabahah.

3.2.3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan dan Hambatan dalam Mengembangkan Pembiayaan Murabahah UMKM

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Nila Desriani selaku AO di BMT Al Hijrah Bukittinggi, faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan hambatan dalam mengembangkan pembiayaan UMKM

ialah :[21]

1. Faktor keberhasilan

Peningkatan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor :

a. Bertambahnya dana dari pihak ketiga

Sumber dana KSPPS BMT Al Hijrah, selain dari simpanan anggota juga berasal dari pinjaman pihak ketiga yaitu Dinas Perkoperasian dan bank-bank syariah. Dari tahun ke tahun dana ini semakin meningkat. Khususnya untuk dana dari Dinas Koperasi, peningkatan disebabkan bertambahnya Anggota yang mengajukan pembiayaan serta bertambahnya simpanan dari Anggota yang berada di berbagai wilayah Kota Bukittinggi sehingga dana menjadi meningkat secara bertahab. Serta meningkatnya simpanan pokok dan simpanan wajib khusus di tujukan bagi pengurus KSPPS sehingga dapat meningkatkan pelayanan simpanan serta dapat meningkatkan profesionalisme yang dilakukan dengan mengikutkan pengelola atau pengurus pada pembayaran iuran.

b. Keadaan ekonomi pada tahun yang bersangkutan

Terpuruknya kondisi perekonomian Indonesia akibat krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1997 ternyata belum bisa sepenuhnya pulih sampai saat ini. Harga BBM serta berbagai macam kebutuhan pokok seperti beras, gula dan minyak goreng, justru semakin melambung sehingga banyak

[21] *Wawancara dengan Nila Desriani selaku AO di BMT Al Hijrah Bukittinggi*

masyarakat yang tidak bisa menjangkaunya. Kondisi ini menyebabkan usaha sebagian masyarakat sulit berkembang.

Sehingga keinginan masyarakat untuk pengajuan pembiayaan sangat meningkat. Selain itu hal ini juga berpengaruh pada kelancaran dalam angsuran pembiayaan. Dengan demikian, dana yang masuk ke KSPPS BMT Al Hijrah pun semakin bertambah.

c. Dalam bidang usaha

1. Meningkatkan pelayanan simpanan pada anggota. Dilakukan dengan mengintensifikasikan layanan jemput bola dan sistem gelengan serta memindah kantor yang kelokasi yang mudah silihat dan dijangkau.

2. Meningkatkan prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan, seleksi pembiayaan, dan sistem jaringan yang kuat.

3. Menyempurnakan mekanisme kerja yng efektif dan efisien dalam rangka mewujudkan koperasi yang sehat.

4. Meningkatkan kualitas sistem administrasi dengan mengupgrade software komputer lembaga keuangan syariah untuk meningkatkan kelengkapan, akurasi data, dan kecepatan informasi.

2. Faktor hambatan

a. Semakin bertambahnya BMT yang bermunculan

Dalam menghadapi era globalisasi yang sangat ketat

masyarakat membutuhkan tatanan sistem ekomomi yang baik yang salah satunya adalah BMT. Banyak bermunculan BMT-BMT di Bukittinggi yang mengakibatkan persaingan antar BMT.

b. Keterbatasan Karyawan dalam bidang pembiayaan

Sekian banyaknya pesaing yang merupakan hambatan bagi KSPPS BMT Al Hijrah adalah kurangnya karyawan yang menghandel pembiayaan dalam menjalani kegiatan operasional.

c. Keterbatasan modal

Modal awal yang di dapat KSPPS BMT Al Hijrah diperoleh dari pengurus itupun hanya sedikit dengan modal 10 juta rupiah saja dengan itu karyawan harus bisa mengatur biaya tersebut agar bisa seimbang.

d. Pembiayaan Macet

Pada tahun-tahun sebelumnya banyak kendala yang dihadapi oleh KSPPS BMT Al Hijrah yaitu pembiayaan yang macet dimana banyak Anggota yang sukar mengembalikan pembiayaan yang Anggota ajukan. Anggota -Anggota tersebut memudahkan apa yang dipertanggung jawabkan oleh masing-masing Anggota , sehingga karyawan sangat sulit untuk mengatasi pembiayaan bagi Anggota yang sulit diatur.[22]

[22] *Arsip BMT Al Hijrah Bukittinggi*

3.3. Analisa Penulis

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan hasil analisis tentang Strategi BMT Al Hijrah Mengembangkan Pembiayaan Murabahah UMKM, ternyata teori atau konsep telah sesuai dengan keadaan atau kondisi yang sebenarnya terjadi di BMT Al Hijrah Bukittinggi.

Strategi BMT Al Hijrah Bukittinggi dalam mengembangkan pembiayaan UMKM yaitu :

a. Pemberian modal.

b. Promosi.

c. Door to door / jemput bola.

d. Referensi dari teman.

e. Nasabah Top Up.

f. Pihak Marketing harus menguasai produk.

g. Personal selling

Namun dalam hal melakukan strategi tersebut ada kendala-kendala dan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan hambatan dalam mengembangkan pembiayaan UMKM.

Kendala-kendala dalam mengembangkan pembiayaan UMKM ialah :

1. Kurangnya SDM yang kompeten.

2. Ketetapan sistem dari pusat yang ketat.

3. Kurangnya pemahaman konsumen mengenai perbankan syariah.
4. Kurangnya penyeluhan dari pemerintah tentang ekonomi syariah.

Adapun faktor-faktor keberhasilan dan hambtan mengembangkan pembiayaan UMKM ialah :

1. Faktor keberhasilan
    a. Bertambahnya dana dari pihak ketiga.
    b. Keadaan ekonomi pada tahun tersebut.
2. Faktor hambatan
    a. Semakin bertambahnya BMT yang bermunculan.
    b. Keterbatasan karyawan dalam bidang pembiayaan.
    c. Keterbatasan modal.
    d. Pembiayaan macet.

Jadi dapat diambil kesimpulan bahwa dari strategi pengembangan pembiayaan murabahah UMKM ternyata sesuai dengan kasus atau fakta yang sebenarnya terjadi di BMT Al Hijrah Bukittinggi.

Strategi BMT Al Hijrah dalam mengembangkan pembiayaan UMKM juga diperkuat dengan landasan teori dari Fajar Laksana di dalam buku berjudul “Manajemen Pemasaran, Pendekatan Praktis” tahun 2008 yaitu:

1. Menetapkan misi korporasi.

2. Menetapkan unit bisnis.

3. Mengalokasikan sumber daya.

4. Merencanakan bisnis baru atau merampingkan bisnis lama.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa :

a. Dalam pelaksanaannya, praktek strategi pengembangan pembiayaan murabahah di BMT Al Hijrah Bukittinggi dapat dikatakan sudah baik, karena dalam pelaksanaannya setiap orang ingin mengajukan pembiayaan murabahah untuk mendapat pinjaman modal yang digunakan untuk usaha mikro, kecil dan menengah.

b. Strategi pengembangan pembiayaan murabahah UMKM yang dilakukan BMT Al Hijrah antara lain :

   1. Memberikan pinjaman modal kepada unit UMKM.
   2. Melakukan kegiatan pengembangan dengan cara menghubungi atau mendatangi calon nasabah secara langsung.
   3. Menawarkan kepada nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan lagi .

c. Ada beberapa kendala yang tibul dalam mengembangkan pembiayaan murabahah UMKM yaitu :

   1. Kurangnya sumber daya manusia yang kompeten.
   2. Kurangnya pemahaman nasabah menganai perbankan syariah.
   3. Kurangnya penyuluhan dari BMT Al Hijrah tentang ekono0mi syariah.

B. Saran

Dari hasil penelitian tersebut, peneliti menyarankan antara lain :

1. Untuk mencapai peningkatan yang lebih baik lagi, diharapkan kepada BMT Al Hijrah untuk meningkatkan sumber daya manusia khususnya dalam bidang marketing dan meningkatkan sistem informasi agar nasabah merasa nyaman dalam mengajukan pembiayaan.
2. Diharapkan agar BMT Al Hijrah dapat mempertahankan dan meningkatkan strategi agar terciptanya perkembangan pada unit UMKM.
3. Perlunya BMT memberikan pembinaan berupa pelatihan dan pelaporan.

Daftar Pustaka

Amir Machmud, Amir dan Rukmana (2010), *Bank Syariah, Tori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta:Erlangga)

Andini Novia, *Pelaksanaan Persetujuan Pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Community Financing Operating (CMFO) Bukittinggi*, (2013)

Arsyad Lincoln, *Lembaga Keuangan Mikro*, (Yogyakarta:Andi ofset, 2008), hal 1

Azmi Mega , *Strategi Pengembangan Pasar Produk Pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri Provinsi Riau*, (2013)

Dokumen BMT Al Hijrah Bukittinggi tahun 2009

Fitri Tysa Awsal, *Strategi Pengembangan Pembiayaan Warung Mikro melalui Pendirian Sales Outlet (SO) pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Payakumbuh*

Laksana Fajar, *Manajemen Pemasaran, Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008)

Muslich, *Bisnis Syariah Perspektif Muamalah dan Manajemen*, (Yogyakarta: Untuk Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2007)

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (jakarta:PT Raja Grafindo, 2015), hal 24

Siagian Sondang P., *Manajemen Strategik*, (Jakarta:Bumi Aksara, 1995)

Sukron, *Strategi Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Mengembangkan dan Meningkatkan Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan menengah*,

Sumitro Warkum , *Asas-asas perbankan Islam dan Lembaga Terkait di Indonesia*, (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 1997)

Tim Peneliti CFISEL, *Alternatif Pembiayaan Terhadap UMKM Melalui Pasar Modal di Indonesia*, (Jakarta Selatan : CFISEL, 2009)

Yusuf Muhammad dan Junaidi, *Pengantar Ilmu Ekonomi dan Perbankan Syariah*, (Jakarta:Ganeca Press, 2006)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. DATA DIRI

Nama : Rizki

Panggilan : Rizki

Nim : 3114.035

Tempat/Tanggal Lahir : Pekan Kamis/ 09 Agustus 1995

Agama : Islam

Anak dari : Armen

Deti Anggraini

Anak ke : 2

Jumlah Bersaudara : 3

Alamat : Guguak Koto Aur

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Madrasah Ibtidaiyah Negeri Koto Tangah Tilatang Kamang.
2. Madrasah Tsanawiyah Negeri Bukit Bunian Bukareh Tilatang Kamang.
3. Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Tilatang Kamang.
4. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi