

PELUANG DAN TANTANGAN MENGELOLA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH: STUDI PADA BMT AL HIDAYAH KOTARAJA

Rosdiana Sari
IAI Hamzanwadi Pancor
Sarirosdiana11@gmail.com

Abstrak

Permasalahan dalam penelitian ini adalah Permasalahan yang sering muncul dari para pekerja informal terutama pedagang karena akses permodalan dari perbankan yang sangat kurang, belum lagi persyaratan perbankan yang terkadang memberatkan para debitur kecil seperti jaminan, platform pembiayaan yang rumit sampai dengan proses administrasi yang sangat memberatkan debitur kecil tersebut. Tujuan penelitian dalam skripsi ini adalah untuk mengetahui apa saja yang menjadi peluang dan tantangan mengelola Lembaga Keuangan Mikro Syariah, BMT Al-Hidayah Kotaraja dan mengatasi tantangan yang ada. Hasil penelitian di lapangan ditemukan beberapa peluang dan tantangan dalam mengelola Lembaga Keuangan Mikro Syariah, BMT Al-Hidayah Kotaraja, Peluang mengelola BMT Al-Hidayah Kotaraja sebagai berikut yaitu mendorong pertumbuhan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah), meningkatkan kesejahteraan masyarakat, bertransaksi sesuai syariah. Tantangan mengelola lembaga keuangan mikro syariah, BMT Al-Hidayah Kotaraja yaitu kurangnya minat masyarakat, kurangnya pemahaman masyarakat, pembiayaan bermasalah (anggota bermasalah), Dana KUR (dari segi produknya). Strategi mengatasi tantangan dalam mengelola lembaga keuangan mikro syariah, BMT Al-Hidayah Kotaraja. Ada beberapa strategi yang mengatasi tantangan dalam mengelola BMT yaitu program pelatihan karyawan, mempromosikan produk-produk dan bersosialisasi.

Kata kunci: peluang, tantangan, strategi.

Pendahuluan

Lembaga keuangan (*Financial Institution*) adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak di bidang jasa keuangan, artinya kegiatan yang dilakukan oleh lembaga ini akan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, seperti penghimpunan dana, menyalurkan, dan/atau jasa-jasa keuangan lainnya. Lembaga keuangan syariah menurut Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah lembaga keuangan yang mengeluarkan produk keuangan syariah dan mendapat izin operasional sebagai Lembaga Keuangan Syariah (Salman, 2017).

Secara umum keberadaan lembaga keuangan syariah dapat di bagi menjadi dua yaitu Lembaga Keuangan Bank (LKB) dan Lembaga Keuangan Non Bank (LKNB). Lembaga keuangan bank (LKB) diantaranya ialah Bank-bank Syariah. Peluang beroperasinya Bank Syariah di Indonesia semakin jelas, dengan lahirnya UU No.10 Tahun 1998 tentang perubahan atas UU No.7 tahun 1992. Peluang secara yuridis tersebut semakin luas, dengan dibukanya kesempatan bagi bank-bank

konvensional, khususnya Bank Umum untuk melakukan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, asalkan membuka cabang khusus untuk melakukan kegiatan tersebut. Agar peluang yuridis tersebut dapat di jalankan secara optimal, efektif dan efisien perlu dibuat aturan hukum yang lebih operasional khususnya ketentuan yang mengatur tentang masalah likuiditas, sistem moneter yang sesuai dengan prinsip syariah, standar akuntansinya, audit dan pelaporan, prinsip kehati-hatian dan sebagainya.

Di Indonesia memiliki jumlah penduduk dengan mayoritas muslim yang berkerja di berbagai sektor terutama sektor informal seperti bekerja di sektor pertanian, perdagangan dan jasa. Permasalahan yang sering muncul dari para perkerja informal terutama pedagang adalah akses permodalan dari perbankan yang sangat kurang, belum lagi persyaratan perbankan yang terkadang memberatkan para debitur kecil seperti jaminan, platfon pembiayaan yang rumit sampai dengan proses administrasi yang sangat memberatkan debitur kecil tersebut (Suriadi, 2018). Oleh karena itu dibutuhkan akses permodalan yang cukup kuat agar keberlangsungan usaha mereka akan tercapai.

Adanya dukungan pemerintah dalam mendorong perkembangan lembaga keuangan mikro syariah memberi peluang bagi lembaga keuangan mikro syariah untuk mendapatkan akses kesumberdaya dan pembiayaan yang lebih baik. Ini dapat membantu meningkatkan kemampuan lembaga dalam menyediakan pembiayaan yang lebih luas dan berkelanjutan kepada masyarakat.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi di Indonesia dapat membuka peluang baru dalam mengelola lembaga keuangan mikro syariah. LKMS dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional, seperti pengelolaan data nasabah, proses transaksi, dan pemantauan kinerja keuangan. Peluang yang ada dalam meningkatkan permintaan masyarakat terhadap pelayanan keuangan mikro syaria'ah di BMT dapat memanfaatkan peluang ini dengan menjadikan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan nilai-nilai syari'ah yang diinginkan oleh lembaga keuangan mikro syariah.

Adapun tantangan yang harus dihadapi dalam mengelola lembaga keuangan mikro syariah di lembaga keuangan mikro syaria'ah, yaitu masalah pembiayaan dan likuiditas dapat menjadi tantangan yang signifikan. Lembaga ini perlu memastikan ketersediaan dana yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan masyarakat, sambil menjaga keseimbangan likuiditas agar tetap beroperasi secara efektif.

Baitul Maal wat Tamwil (BMT), berperan penting dalam memberdayakan masyarakat memberi akses keuangan yang inklusif. Salah satu BMT yang banyak dikenal adalah BMT Al Hidayah di Kotaraja, BMT Al Hidayah telah beroperasi selama beberapa tahun dan telah memberikan kontribusi signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat setempat. Dengan adanya kemudahan akses permodalan yang diberikan oleh Baitu Mal Wattamwil (BMT) dapat menjadi solusi untuk pemberdayaan masyarakat terutama para pedagang yang bergerak di sektor informal dengan pemberian kredit lunak yang diharapkan dapat membantu para pedagang dalam rangka keberlangsungan usaha mereka.

Kajian Teoritis

Peluang

Peluang (*opportunities*) adalah faktor-faktor eksternal yang menjadi alasan sebagai potensi positif organisasi (Agus, 2016). Peluang yaitu situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan (Solihin, 2012).

Tantangan

Tantangan (*threats*) merupakan kebalikan dari sebuah peluang. Tantangan di artikan sebagai suatu faktor yang di ciptakan oleh perkembangan dan trend yang tidak menguntungkan yang berada di luar kendali organisasi atau Perusahaan (Agus, 2016).

Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Lembaga keuangan mikro syariah merupakan lembaga keuangan yang bergerak di bidang keuangan dengan target masyarakat yang berpenghasilan rendah. Lembaga keuangan mikro syariah dikenal sebagai pilihan untuk masyarakat yang memiliki penghasilan yang rendah untuk mendapatkan pembiayaan agar dapat meningkatkan keadaan ekonominya supaya dapat keluar dari kemiskinan. Sehingga, bermanfaat untuk masyarakat khususnya nasabah dalam meningkatkan perekonomian hidupnya (Gina dan Effendi, 2015).

Lembaga keuangan mikro syariah membantu masyarakat yang berpenghasilan rendah agar dapat merasakan transaksi seperti di lembaga keuangan syariah pada umumnya. Dengan adanya lembaga keuangan mikro syariah, dapat membantu mengembangkan keadaan perekonomian masyarakat yang berpenghasilan rendah. Tidak hanya itu, lembaga keuangan mikro syariah juga memiliki lingkup kegiatan yang luas seperti simpanan, pinjaman, dan jasa pembayaran atau pembiayaan yang pengelolaanya dilakukan secara sederhana.

Sebagai lembaga pinjaman, lembaga keuangan mikro syariah berfungsi sebagai lembaga yang menyediakan berbagai jasa pinjaman, baik untuk kegiatan produktif yang dilakukan oleh berbagai kegiatan usaha mikro, maupun kegiatan konsumtif dalam lingkup kegiatan keluarga masyarakat miskin. Sebagai lembaga simpanan, lembaga keuangan mikro syariah dapat menghimpun dana dari masyarakat sesuai dengan prinsip syariah yang berlaku. Selain itu, lembaga keuangan mikro syariah juga dapat mengembangkan fungsi sebagai lembaga intermediasi dalam aktivitas suatu perekonomian. Jika fungsi-fungsi tersebut dijalankan dengan baik, maka lembaga keuangan mikro syariah dapat menghasilkan nilai tambah (Amalia, 2016).

Metode Penelitian

Jenis dan Pendekatan penelitian

Jenis Penelitian yang dilakukan peneliti merupakan penelitian kualitatif, Pendekatan yang digunakan peneliti adalah pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Dimana penelitian deskriptif dimaksudkan untuk menjelaskan fenomena atau karakteristik individual, situasi atau kelompok tertentu secara akurat. Dengan kata lain, tujuan penelitian kualitatif deskriptif adalah mendeskripsikan seperangkat peristiwa atau kondisi saat ini. Ada beberapa alasan utama mengapa pendekatan kualitatif dianggap lebih tepat digunakan untuk mencapai tujuan penelitian. *Pertama*, penelitian ini dimaksudkan untuk memahami sebuah proses pemberdayaan yang terjadi dalam setting alamiah, dan menginterpretasikan fenomena ini berdasarkan pengamatan dan pemaknaan yang diberikan informan. *Kedua*, realita bersifat multidimensi dan merupakan akibat dari kompleksitas situasi yang beragam. Oleh karena itu, kajian terhadap sebuah fenomena harus dilakukan dengan menganalisa konteks yang mengitarinya, dan ini hanya mungkin dilakukan dengan pendekatan kualitatif.

Sumber Data

Sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan informasi mengenai penelitian terkait. Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data, yaitu sebagai berikut:

- a. Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2013). Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau objek penelitian yang dilakukan. Peneliti menggunakan hasil wawancara yang didapatkan dari informasi mengenai topik penelitian sebagai data primer. Peneliti melaksanakan wawancara pada tanggal 29 agustus sampai 5 oktober 2023. Peneliti melakukan wawancara mendalam secara langsung mendatangi kantor BMT Al-Hidayah Kotaraja dan mewawancarai beberapa staf di BMT Al-Hidayah Kotaraja.
- b. Data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya dari orang lain atau dari dokumen (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah sesuai dengan Undang-Undang, buku, jurnal, artikel yang berkaitan dengan topik penelitian mengenai peluang dan tantangan mengelola BMT.

Teknik pengumpulan data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan beberapa teknik yang lazim digunakan dalam penelitian kualitatif yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

- a. Teknik Observasi

Salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengetahui atau menyelidiki tingkah laku non verbal yakni dengan menggunakan teknik observasi. Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila

dibandingkan dengan teknik yang lain. Observasi juga tidak terbatas pada orang, tetapi juga objek-objek alam yang lain. Melalui kegiatan observasi, peneliti dapat belajar tentang perilaku dan makna dari perilaku tersebut. Observasi dalam penelitian ini yaitu dengan melakukan pengamatan langsung di lapangan untuk mengetahui kondisi yang sebenarnya di BMT Al-Hidayah Kotaraja

b. Teknik Wawancara

Wawancara merupakan suatu proses Tanya jawab atau dialog secara lisan antara wawancara (*Interevien*) dengan responden atau orang yang direview (*Interevien*) dengan tujuan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan oleh peneliti (Widoyoko, 2012). Sebelum peneliti melakukan wawancara, peneliti membuat janji terlebih dahulu kepada pihak BMT. Lalu peneliti melaksanakan wawancara pada tanggal 29 Agustus s/d 5 Oktober 2023, peneliti melakukan wawancara secara tatap muka (langsung) kepada beberapa staf di BMT Al-Hidayah Kotaraja.

c. Teknik Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian Sugiyono, 2018). Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian adalah dokumen yang di miliki BMT Al-Hidayah seperti data absensi karyawan, data anggota yang ada di BMT Al-Hidayah, dokumen lainnya yang terkait dengan topik penelitian. Hasil penelitian observasi dan wawancara akan lebih dapat dipercaya bila didukung oleh adanya suatu dokumen.

Tehnik analisis data

Analisis data kualitatif mengharuskan untuk dilakukan sejak data pertama di dapatkan. Analisis data dilakukan untuk keperluan yang berbeda. Pada awal penelitian, data dianalisis untuk keperluan merumuskan masalah dan fokus penelitian. Banyak cara melakukan analisis data seperti memahami proses, mencaritemukan pola-pola, model-model dengan cara pengumpulan data yang sangat beragam, yaitu pengamatan (observasi), wawancara, analisis data dan *Focus Group Discussion* (FGD) (Wijaya, 2019). Langkah-langkah yang akan dilakukan peneliti dalam teknik analisis data yaitu:

a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian, pengabstraksian dan pentransformasian data kasar dari lapangan sejak awal hingga akhir penelitian. Data yang diperoleh harus segera direduksi agar tidak bertumpuk. Sehingga memudahkan proses pencairan dan penyimpulan.

Data yang diperoleh dilapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu dicatat dan dirinci, mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, kemudian membuang yang tidak perlu. Data yang telah direduksi akan memebrikan gambaran yang jelas dan memudahkan peneliti untuk melakukan mengumulan data selanjutnya.

b. Penyajian Data

Penyajian data merupakan proses pemberian sekumpulan informasi yang sudah disusun, sehingga memungkinkan untuk mengambil kesimpulan dan tindakan.

Data yang sudah terorganisasi dan tersusun dalam pola hubungan yang lebih mudah dipahami.

c. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan diperoleh dari hasil interpretasi terhadap data penelitian yang diperoleh di lapangan. Kesimpulan awal yang dikemukakan bersifat sementara, akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat pada tahap mengumpulkan data berikutnya, apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten yang ditemukan saat peneliti ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang ditemukan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Teknik Penjamin Keabsahan Data

Dalam penelitian ini untuk menjamin validasi data, peneliti menggunakan teknik Triangulasi sumber yaitu pengumpulan data dari beragam sumber yang saling berbeda dengan menggunakan suatu metode yang sama. Penulis menggunakan teknik Triangulasi sumber yaitu melakukan wawancara mendalam tentang bagaimana peluang dan tantangan mengelola lembaga keuangan mikro syariah . BMT Al-Hidayah Kotaraja.

Untuk menjamin tingkat keterpercayaan data yang diperoleh dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan dua hal yaitu :

- a. Sedapat mungkin peneliti memperpanjang keterlibatan di lapangan penelitian untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang hal tertentu.
- b. Trigulasi sumber dan metode. Data yang diperoleh dicek ulang dengan sumber data berbeda (informan dan dokumen) dan dengan metode berbeda (studi dokumen dan *interview*)

Pembahasan

Analisis Peluang Dalam Mengelola BMT Al-Hidayah Kotaraja.

- a. Mendorong pertumbuhan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)

Penulis membagi bentuk pemberdayaan UMKM oleh BMT Al-Hidayah dalam dua macam, yaitu dari segi permodalan melalui pembiayaan (*financial*) dan dari segi pendampingan usaha (*non-financial*). Hal ini dikarenakan peran BMT sebagai lembaga keuangan mikro tidak hanya pada faktor permodalan saja, melainkan juga dengan melakukan pembinaan dan pendampingan terhadap usaha-usaha kecil agar usaha-usaha tersebut dapat berkembang,

Peran BMT Al-Hidayah menjadi penting justru pada saat perekonomian sedang mengalami krisis-krisisnya. Ketika bank ramai-ramai menaikkan suku bunganya, BMT justru menjadi alternatif pembiayaan bagi pengusaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Kemudahan prosedur, syarat-syarat dan jangkauan layanan selama ini menjadi kelebihan BMT dibandingkan dengan lembaga lembaga keuangan besar. Kalangan pengusaha mikro yang sebelumnya mengandalkan kredit bank mulai berpaling ke lembaga jasa pembiayaan syariah, termasuk BMT Al-Hidayah Kotaraja yang pada dasarnya merupakan lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah. hal ini dipicu oleh persyaratan pembiayaan yang mudah dan

fleksibel dan sistem bagi hasil sesuai syariah. sistem bagi hasil merupakan sebuah sistem dimana dilakukannya sebuah perjanjian atau ikatan bersama dalam melakukan kegiatan usaha. Menurut Agustianto, bagi hasil adalah keuntungan atau hasil yang diperoleh dari pengelolaan dana baik investasi maupun transaksi jual beli yang diberikan nasabah.

Dalam BMT Al-Hidayah ini, usaha yang banyak mengambil pembiayaan modal usaha yaitu biasanya usaha yang perputaran uangnya cepat seperti pedagang baju, ikan dan sembako, karena yang terutama menjadi sasaran oleh BMT, usaha yang ada di pasar, yang dimana jumlah pelaku di pasar yang dibina oleh BMT Al-Hidayah 60%. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang didapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil juga merupakan prinsip BMT Al-Hidayah untuk menghindari masyarakat dari praktik riba. Riba adalah kelebihan (atas pokok utang) yang diambil oleh kreditur (orang yang memberi utang) dari debitur (orang yang meminjam utang) sebagai imbalan atas masa pembayaran utang.

Peran BMT dalam pemberian pembiayaan UMKM sangatlah penting dalam memberdayakan masyarakat dan mendorong pertumbuhan UMKM. Menurut Irwan Suriandi (2018) dalam penelitiannya, BMT di Nusa Tenggara barat dapat berkembang dengan baik karena memiliki peluang untuk memberdayakan masyarakat di Nusa Tenggara Barat melalui bantuan permodalan dan pembiayaan kepada sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Seperti halnya BMT Al-Hidayah memberikan pembiayaan pada sektor UMKM yang dimana membantu masyarakat dalam mendapatkan modal usaha, untuk memulai maupun mengembangkan usahanya. Sehingga hal tersebut dapat memberikan peluang bagi BMT Al-Hidayah Kotaraja dalam mengembangkan usahanya.

BMT Al-Hidayah dapat menjadi penengah antara pemilik dana atau anggota yang kelebihan dana untuk dapat diberdayakan dalam usaha produktif. Dengan fungsi ini BMT diharapkan dapat berperan dalam menggerakkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Dengan peran yang dimiliki BMT, butuh dukungan dari berbagai pihak agar lembaga keuangan mikro syariah BMT dapat berkembang dengan lebih baik dan berkelanjutan. Dari hasil penelitian penulis menyimpulkan bahwa peluang BMT Al-Hidayah bisa mendorong para pelaku usaha mikro, kecil dan usaha menengah dengan cara memberikan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan modal usaha untuk mengembangkan usahanya.

b. Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat

Kesejahteraan adalah mencakup berbagai tindakan yang dilakukan manusia untuk mencapai tingkat kehidupan masyarakat yang lebih baik, sedangkan menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 16 Tahun 1974 tentang ketentuan-ketentuan pokok kesejahteraan sosial pasal 2 ayat 1, yaitu: “Kesejahteraan adalah suatu tata kehidupan dan penghidupan sosial material maupun spiritual yang diliputi oleh rasa keselamatan, kesusilaan dan ketentrangan lahir batin, yang memungkinkan bagi setiap warga Negara untuk mengadakan usaha pemenuhan kebutuhan-kebutuhan jasmani, rohani dan sosial yang sebaik-baiknya bagi diri, keluarga serta masyarakat dengan menjunjung tinggi hak-hak asasi serta kewajiban manusia sesuai dengan pancasila”.

Perbankan syariah menerapkan prinsip-prinsip keuangan Islam yang tepat untuk mewujudkan *financial inclusion* dan mendorong tingkat pemerataan dalam meningkatkan pertumbuhan nasional serta kesejahteraan Bersama (Harahap, 2016). Saat ini BMT Al-Hidayah terus mengalami pertumbuhan yang positif. Dengan prinsip-prinsip fundamental berdasarkan ajaran agama Islam, sebenarnya BMT Al-Hidayah sangat mungkin menjadi cara untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan dilarangnya berbagai praktik yang dapat merugikan masyarakat maka sebenarnya semakin besar peluang terciptanya perekonomian yang sehat dan positif.

BMT merupakan salah satu bentuk pemberdayaan masyarakat yang kurang mampu berbasis ekonomi kerakyatan. BMT bisa menjadi lading baik masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan ekonominya. BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah sudah terbukti berhasil dalam usaha penyaluran dana pembiayaan kepada anggota. BMT berhasil menjangkau pihak-pihak yang selama ini dikatakan tidak mempunyai akses kepada pembiayaan oleh perbankan. Apalagi fokus target BMT merupakan bisnis skala kecil seperti kepada para pedagang kecil yang kurang begitu menarik bagi bank (Kamil, 2016). Bahkan hingga saat ini BMT menjadi sebuah lembaga keuangan profesional yang mampu menjangkau kelas ekonomi masyarakat paling bawah yang miskin dan nyaris miskin, dan BMT dapat menyediakan jasa keuangan yang sesuai dengan biaya yang dapat dijangkau oleh masyarakat miskin dalam memperoleh akses keuangan (Yusuf, 2014).

Dengan demikian, ekonomi dalam Islam adalah ilmu yang mempelajari segala perilaku manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya dengan tujuan memperoleh *falah* (kedamaian dan kesejahteraan dunia-akhirat) (Ascarya, 2013). Maka dapat disimpulkan bahwa masalah ekonomi dalam Islam adalah masalah menjamin berputarnya harta di antara manusia agar dapat memaksimalkan fungsi hidupnya sebagai hamba Allah untuk mencapai *falah* di dunia dan akhirat. Secara luas, masalah ekonomi secara nasional berarti berkaitan erat dengan kesejahteraan masyarakat. Seperti diketahui bersama, tingkat kesejahteraan masyarakat menjadi tolak ukur kemampuan atau kemajuan suatu Negara. Semakin tinggi tingkat kesejahteraan masyarakat suatu Negara maka dapat dikatakan bahwa pengelolaan pendanaan untuk usaha produktif tinggi namun sebaliknya jika tingkat kesejahteraan masyarakat rendah maka pengelolaan pendanaan untuk usaha konsumtif lebih tinggi dibandingkan usaha produktif.

Maka dari itu BMT Al-Hidayah bisa menerapkan apa yang tertulis dalam hadis di atas, BMT Al-Hidayah hadir untuk mensejahterakan masyarakat dari kekurangan dana untuk memulai segala sesuatu yang diinginkan masyarakat. Menurut Imam Al-Ghazali kegiatan ekonomi sudah menjadi bagian dari kewajiban sosial masyarakat yang telah ditetapkan oleh Allah SWT, jika hal itu tidak dipenuhi, maka kehidupan dunia akan rusak dan kehidupan ummat manusia akan binasa. Selain itu, Al-Ghazali juga merumuskan tiga alasan mengapa seseorang harus melakukan aktivitas ekonomi, yaitu: *pertama*, untuk memenuhi kebutuhan hidup masing-masing. *Kedua*, untuk menciptakan kesejahteraan bagi dirinya dan keluarganya dan *Ketiga*, untuk membantu orang lain yang sedang membutuhkan.

Tiga kriteria diatas menunjukkan bahwa kesejahteraan seseorang akan terpenuhi jika kebutuhan mereka tercukupi, kesejahteraan sendiri mempunyai beberapa aspek yang menjadi indikatornya, dimana salah satunya adalah terpenuhinya kebutuhan seseorang yang bersifat materi, kesejahteraan yang dikenal dengan istilah (al-maslahah) yang diharapkan oleh manusia tidak bisa dipisahkan dengan unsur harta, karena harta merupakan salah satu unsur utama dalam memenuhi kebutuhan pokok, yaitu sandang, pangan dan papan.

BMT Al-Hidayah menyediakan bentuk penyaluran dana atau bantuan yang diberikan cukup beragam. Ada yang murni bersifat hibah ada pula yang merupakan pinjaman bergulir tanpa dibebani biaya dalam pengembaliannya. Hibah sering berupa bantuan langsung untuk kebutuhan hidup yang mendesak atau darurat, dan bagi mereka yang memang sangat membutuhkan, diantaranya adalah bantuan berobat, biaya sekolah, sumbangan bagi korban bencana dan lain sebagainya. Yang bersifat bergulir biasa diberikan sebagai modal produktif untuk menjalankan usaha. Pada umumnya, dalam kaitan dengan pinjaman bergulir, BMT tidak hanya sekedar memberi bantuan dana, melainkan juga memberi berbagai bantuan teknis. Bantuan teknis tersebut dapat berupa pelatihan, konsultasi, bantuan manajemen dan bantuan pemasaran. Sehingga calon anggota dan anggota tidak merasa takut atau canggung untuk mengambil pembiayaan di BMT.

Dari Hasil penelitian, penulis menyimpulkan bahwa. BMT Al-Hidayah membantu melepaskan masyarakat dari renternir yang memberikan pinjaman dengan mengenakan suku bunga yang sangat tinggi. Pengelolaan produk pembiayaan perlu dilakukan dengan sebaik-baiknya karena berkaitan dengan tiga pihak. Pihak pemilik atau penyimpan dana, pihak bank sebagai perantara, dan pihak pengguna dana. Factor kepercayaan perlu dibangun agar hubungan yang ada sudah terjalin bisa berjalan lancar. Sehingga ketiga pihak bisa mendapatkan maslahat dan adanya pembiayaan dan ada bentuk pertanggung jawaban atas penggunaan dana secara transparan.

Pembiayaan BMT kepada anggotanya diberikan dengan syarat yang mudah. Selain itu, BMT terjun langsung ke lokasi para pelaku usaha mikro untuk menyalurkan pembiayaannya sehingga para pelaku usaha mikro tidak perlu datang ke kantor BMT. Kemudahan tersebut menjadi keunggulan BMT dan umumnya diminati oleh para pelaku usaha mikro. Namun demikian BMT bertanggungjawab terhadap pembinaan anggotanya terutama anggota yang melakukan pembiayaan. Lebih dari itu, BMT berbeda dengan lembaga keuangan lain yang memberikan pembiayaan konsumtif sehingga perekonomian masyarakat cenderung konsumtif. BMT cenderung memberikan pembiayaan berupa modal kerja kepada masyarakat yang mempunyai usaha mikro agar masyarakat di dorong untuk lebih kreatif dan produktif. Sehingga dapat mengangkat perekonomian masyarakat menengah kebawah. Apalagi system pembiayaan BMT tidak menggunakan system bunga dan digantikan system bagi hasil. Hapusnya bunga dan melalui fasilitas pembiayaan investasi dengan system bagi hasil, masyarakat dan para pengusaha kecil khususnya mempunyai kesempatan yang luas untuk berusaha sehingga menumbuhkan lading-ladang usaha baru. Berkembangnya lading usaha baru akan membuka lebih banyak

lagi kesempatan untuk meningkatkan produktivitas dan pertumbuhan ekonomi sehingga kesejahteraan penduduk semakin dapat dirasakan oleh masyarakat.

c. Bertransaksi Sesuai Syariah

Secara Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Transaksi adalah sebuah proses atau persetujuan jual beli antara dua pihak, Transaksi juga bisa di artikan sebagai kegiatan pelunasan atau pembayara dari satu pihak ke pihak lainnya. Sedangkan menurut Bastian Transaksi adalah pertemuan antara dua belah pihak (penjual dan pembeli) yang saling menguntungkan dengan adanya data atau bukti atau dokumen pendukung yang dimasukkan kedalam jurnal setelah melalui pencatatan.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan, Transaksi sebagai kejadian ekonomi atau keuangan yang melibatkan paling tidak dua pihak yang saling melakukan pertukaran, melibatkan diri dalam perserikatan usaha, pinjam-meminjam dan lain-lain atas dasar suka sama suka atau pun atas dasar suatu ketetapan hukum atau syariat yang berlaku. Dalam system ekonomi islam, transaksi senantiasa harus dilandasi oleh aturan hukum-hukum islam (*syariah*), karena transaksi adalah manifestasi amal manusia yang bernilai ibadah dihadapan Allah SWT.

Dalam agama islam mengatur bahwa transaksi apapun harus dilakukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Transaksi yang dilarang dalam keuangan syariah juga sudah tertuang dalam Al-Qur'an Surat An-Nisa Ayat 29:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِاِلْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ
اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رٰحِيْمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Penjelasan dari surat An-Nisa, wahai orang-orang yang beriman kepada Allah dan rasulNYA, tidak halal bagi kalian untuk memakan harta sebagian yang lainya tanpa didasari Haq, kecuali telah sejalan dengan syariat dan penghasilan yang diharamkan yang bertolak dari adanya saling ridho dari kalian. Dan janganlah sebagian kalian membunuh sebageian yang lain, akibatnya kalian akan membinasakan diri kalian dengan melanggar larangan-larangan Allah dan maksiat-maksiat kepadaNYA. Sesungguhnya Allah Maha penyayang kepada kalian dalam setiap perkara yang Allah memerintahkan kalian untuk mengerjakannya dan perkara yang Allah melarang kalian melakukannya.

Transaksi yang di larang dalam islam sendiri didasari oleh dua faktor, yaitu berdasarkan cara bertransaksinya dan berdasarkan objek transaksinya. Disinilah BMT Al-Hidayah berpeluang atau berkesempatan mengajak masyarakat bertransaksi sesuai syariat islam. Karena masyarakat masih belum bisa membedakan mana yang konvensional dan yang syariah. BMT Al-Hidayah dalam operasional kegiatannya hampir sama dengan perbankan yaitu menghimpun dana masyarakat kemudian disalurkan pada masyarakat berupa pembiayaan dan menyediakan pelayanan jasa ekonomi yang masyarakat butuhkan. BMT Al-Hidayah operasionalnya berlandaskan prinsip-prinsip syariah dengan menggunakan akad-akad yang sesuai dengan fatwa MUI yaitu : Akad *Mudharabah* , Akad

Murabahah, Akad *ijarah Multijasa*. Pembiayaan *Mudharabah* yaitu pembiayaan yang dilakukan antara dua pihak *shahibul mal* (pihak yang memiliki modal) dan *mudhari* (pihak yang mengelola modal). Yang kemudian akan mengelola modal tersebut dan menghasilkan manfaat, kemudian akan dibagi secara proporsional. Dan akad *Ijarah multijasa* merupakan produk pembiayaan dalam memenuhi kebutuhan atas manfaat akan suatu jasa. Tujuan pembiayaan ini adalah untuk memenuhi kebutuhan anggota.

BMT Al-Hidayah tidak memperbolehkan bentuk-bentuk riba dalam transaksi keuangannya melainkan menggunakan sistem bagi hasil. Riba adalah tambahan sebagai imbalan dari masa tertentu, baik pinjaman itu untuk konsumsi atau eksploitasi, artinya baik pinjaman itu untuk mendapatkan sejumlah uang guna keperluan pribadinya, tanpa tujuan untuk mempertimbangkannya dengan mengeksploitasikan, karena nash itu bersifat umum. Seperti yang disebutkan dalam Al-Qur'an Surat Al-Imron ayat 130.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا الرِّبَاۤ اَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۚ وَاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”.

Penjelasan surat al-imron di atas, Wahai orang-orang yang beriman kepada Allah dan RasulNya serta melaksanakan syariatNya, jauhilah riba dengan segala jenisnya, dan janganlah kalian mengambil tambahan dalam pinjaman kalian melebihi jumlah modal harta kalian, meskipun sedikit, apalagi bila tambahan itu berjumlah banyak, menjadi berlipat ganda tiap kali jatuhnya tempo pembayaran hutang. Dan bertakwalah kepada Allah dengan komitmen dengan ajaran syariatNya, supaya kalian mendapatkan keberuntungan di dunia dan akhirat.

Bagi hasil adalah imbalan yang diberikan oleh BMT kepada penabung atau imbalan yang diterima oleh BMT dari pinjaman mudharabah atau musyarakah. Sistem bagi hasil di BMT Al-Hidayah adalah berdasarkan akad-akad kesepakatan antara kedua belah pihak, dilakukan secara adil tidak mengandung riba, karena tidak ada pihak yang merasa dirugikan atau terbebani, tidak saling menipu antara pihak BMT dan anggota dan bukan untuk kemaksiatan disini untuk anggota pembiayaan dalam menyalurkan dana pinjaman dari BMT harus untuk hal-hal yang bermanfaat.

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2012).

Analisis Tantangan Dalam Mengelola BMT Al-Hidayah Kotaraja.

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesian) menjelaskan tantangan merupakan hal atau objek yang menggugah tekad untuk meningkatkan kemampuan mengatasi masalah artinya sebuah hal yang membuat kita semakin tekad dalam

melakukan sesuatu dan mendapatkan hasil. Tidak hanya peluang, BMT juga memiliki beberapa tantangan. Diantaranya yaitu:

a. Kurangnya Minat Masyarakat

Minat merupakan kecenderungan seseorang dan diperhatikan dan mengenang beberapa kegiatan, dimana kegiatan yang diminati oleh seseorang dan diperhatikan secara terus menerus yang disertai dengan perasaan senang yang akan menimbulkan minat yang akan berdampak positif. Minat menabung yang ada dalam diri konsumen merupakan fenomena yang sangat penting dalam kemajuan suatu lembaga keuangan, karena minat menabung berkaitan dengan perilaku konsumen dimana melandaskan suatu keputusan untuk memilih menabung atau tidak. Karena minat menabung yang besar merupakan suatu modal yang besar untuk membangkitkan semangat melakukan suatu tindakan yang diminati dalam hal ini adalah minat menabung di LKMS (Mahmudi, 2015).

Minat menabung masyarakat terbilang minim, penyebab kurangnya minat masyarakat menabung di BMT Al-Hidayah dikarenakan kurangnya pengetahuan masyarakat dan banyaknya lembaga-lembaga keuangan lainnya, dan masyarakat masih belum bisa membedakan mana yang syariah dan mana yang konvensional, umumnya masyarakat hanya mengetahui bahwasannya lembaga seperti BMT Al-Hidayah atau semacam koperasi hanya menawarkan produk pinjaman atau pembiayaan saja tetapi di BMT juga ada jasa simpanan atau tabungan.

BMT Al-Hidayah beroperasi berdasarkan prinsip syariah, tidak mengambil keuntungan dengan bunga atau disebut *Riba* melainkan dengan bagi hasil. Dalam madzhab *Syafi'i*, *riba* dimaknai sebagai transaksi dengan imbalan tertentu yang tidak diketahui kesamaan takarannya maupun ukuran waktunya kapan terjadi transaksi dengan penundaan penyerahan kedua barang yang dipertukarkan atau salah satunya. Oleh karena itu di BMT Al-Hidayah tidak menggunakan sistem *Riba* tetapi menggunakan sistem bagi hasil, yang dimana BMT menggunakan akad *Murabahah*, akad *Mudharabah*, dan akad *Ijarah Multijasa*.

Pembiayaan akad *Murabahah* merupakan akad yang menggunakan instrument jual beli dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Pembiayaan *Mudharabah* yaitu pembiayaan yang dilakukan antara dua pihak *shahibul mal* (pihak yang memiliki modal) dan *mudhari* (pihak yang mengelola modal). Yang kemudian akan mengelola modal tersebut dan menghasilkan manfaat, kemudian akan di bagi secara proporsional. Dan akad *Ijarah multijasa* merupakan produk pembiayaan dalam memenuhi kebutuhan atas manfaat akan suatu jasa. tujuan pembiayaan ini adalah untuk memenuhi kebutuhan anggota.

b. Kurangnya Pemahaman Masyarakat

Pemahaman adalah kemampuan seseorang untuk mengerti dan memahami sesuatu setelah sesuatu itu diketahui atau diingat, yang mencakup kemampuan untuk menangkap makna dari arti dan bahan yang dipelajari, yang dinyatakan dengan menguraikan isi pokok dari suatu bacaan, atau mengubah data yang disajikan dalam bentuk tertentu ke bentuk yang lain (Sudaryono, 2012). Pandangan atau pendapat masyarakat tersebut menunjukkan bahwa masyarakat belum mengenal dengan baik BMT. pengetahuan mereka tentang BMT masih rendah. Selain pengetahuan yang rendah pandangan tersebut juga dipengaruhi oleh

pengalaman informan selama menggunakan produk dan jasa lembaga keuangan khususnya BMT.

Pemahaman informan tentang BMT Al-Hidayah masih rendah belum terlalu banyak yang diketahui, padahal produk BMT Al-Hidayah memiliki kemudahan yang bisa diperoleh dari produk BMT Al-Hidayah. seperti yang disampaikan dalam penelitian oleh Danang Tri Sasongko, bahwa masih banyak masyarakat yang belum memahami terkait bank syariah. banyak yang sudah mengetahui keberadaan bank syariah, akan tetapi banyak juga dari masyarakat yang kurang paham terkait bank syariah. hal tersebut disebabkan oleh beberapa factor. Yang paling utama yaitu faktor informasi tentang bank syariah yang masih kurang hal ini karena kurangnya sosialisasi dan edukasi dari pihak bank syariah, serta kurangnya promosi. Sehingga hal tersebut membuat masyarakat kurang memahami bank syariah (Sasongko, 2020).

Demikian dengan pemahaman masyarakat terhadap BMT Al-Hidayah yang masih banyak masyarakat belum memahami terkait BMT Al-Hidayah. Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai BMT sebagai mitra bisnis yang memiliki sistem bagi hasil, Prinsip dan tujuan didirikannya adalah untuk menyelenggarakan berbagai jenis produk pelayanan dan jasa keuangan yang berdasarkan ketentuan syariah. Masyarakat banyak yang belum memahami BMT Al-Hidayah memiliki sistem bagi hasil. Masyarakat masih banyak yang tidak memahami bahwa BMT merupakan mitra bisnis yang memiliki system bagi hasil yang berlandaskan syariat islam. Masyarakat banyak yang beranggapan bahwa yang memiliki system bagi hasil hanya Bank Syariah saja. Padahal BMT juga menggunakan system bagi hasil.

Berdasarkan wawancara dengan beberapa karyawan BMT Al-Hidayah Kotaraja tentang kurangnya pemahaman masyarakat mengenai lembaga keuangan mikro syariah khususnya BMT Al-Hidayah, kurangnya pemahaman mengenai system operasional BMT dan sistemnya dianggap sama dengan system operasional yang ada di lembaga keuangan lainnya. Artinya dalam kesadaran masyarakat untuk bertransaksi dengan menggunakan lembaga keuangan mikro syariah khususnya BMT Al-Hidayah masih kurang dan masih menganggap semua bank itu sama, sama-sama memberi simpanan dan pinjaman.

c. Pembiayaan Bermasalah (Anggota Bermasalah)

Pembiayaan bermasalah merupakan suatu keadaan dimana nasabah atau anggota sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan sehingga akan berakibat pada kerugian bank, yaitu kerugian karena tidak diterimanya kembali dana yang telah disalurkan maupun pendapatan yang tidak dapat diterima.

Pembiayaan bermasalah sering terjadi hampir di semua lembaga keuangan, khususnya di BMT Al-Hidayah. Pembiayaan bermasalah merupakan risiko yang terkadang dalam setiap pemberian pembiayaan oleh bank atau koperasi. Risiko tersebut berupa keadaan dimana pembiayaan tidak dapat kembali tepat waktunya atau melebihi jangka waktu yang telah ditentukan.

Dari banyaknya anggota yang mengalami pembiayaan bermasalah tersebut disebabkan karena adanya factor-faktor eksternal dan internal baik dari pihak BMT

maupun anggota. Faktor terjadinya pembiayaan bermasalah dari pihak BMT yaitu kurang berhati-hati sebelum mengeluarkan pembiayaan, kurang maksimalnya kinerja marketing dalam penagihan pembiayaan terhadap anggota serta kurangnya pengawasan terhadap usaha anggota pembiayaan.

Menurut Edi Susilo, sebelum melakukan pembiayaan diharuskan bagi pihak lembaga keuangan untuk terlebih dahulu melakukan prinsip kehati-hatian dengan cara menganalisis kelayakan calon anggota pembiayaan, yaitu dilakukan dengan analisis 5c untuk menghindari pembiayaan bermasalah yang akan terjadi dikemudian hari. Dalam BMT Al-Hidayah sebelum pemberian pembiayaan selalu dilakukan analisis-analisis terlebih dahulu untuk menentukan layak tidaknya calon anggota diberikan pembiayaan, tetapi dalam penerapan prinsip kehati-hatian yang dilakukan oleh BMT Al-Hidayah tersebut masih belum maksimal.

Pemberian pembiayaan dalam Undang-Undang No. 10 tahun 1998 pasal 8 yaitu dilakukan berdasarkan analisis dengan menetapkan prinsip kehati-hatian tujuannya agar nasabah mampu melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian sehingga resiko kemacetan dalam pelunasan dapat dihindari. Meskipun demikian, pemberi pembiayaan kepada nasabah tidak akan terlepas dari risiko terjadinya pembiayaan bermasalah yang akhirnya dapat berpengaruh terhadap kinerja bank syariah tersebut. Pembiayaan yang dikeluarkan bertujuan untuk membantu anggota dalam membiayai usaha yang dijalankannya, namun tidak menutup kemungkinan dalam penyalurannya terjadi masalah atau pembiayaan macet, baik itu masalah yang disengaja maupun tidak disengaja.

Di BMT Al-Hidayah, dalam penagihan angsuran terdapat dua golongan anggota pembiayaan yaitu yang mudah dan sulit, bagi anggota yang mudah maka saat jatuh tempo sudah menyiapkan dananya dan tidak menghabiskan waktu lama dan yang belum bisa membayar menyampaikan alasannya dengan memperlihatkan bukti realnya, sedangkan anggota yang sulit yaitu anggota yang memang sengaja menghindari saat jatuh tempo, seperti saat didatangi kerumahnya anggota tersebut sering tidak ada dirumah tanpa alasan yang jelas dan anggota keluarganya pun merasa bodo amat dan tidak mau ikut campur serta tidak memberi keterangan kemana perginya dan bertanya dengan tetangga-tetangga sekitar juga masih sering melihat anggota tersebut dan terkadang juga pergi tapi tidak tahu kemana tujuannya, hal seperti inilah yang sering mengganggu proses penagihan angsuran menjadi terkendala.

d. Dana KUR (Kredit Usaha Rakyat)

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah salah satu program pemerintah dalam meningkatkan akses pembiayaan kepada Usaha Mikro Keci dan Menengah (UMKM) yang disalurkan melalui lembaga keuangan dengan pola penjamin. Dari hasil wawancara bersama beberapa staf karyawan BMT Al-Hidayah bahwa salah satu tantangan mengelola BMT Al-Hidayah jika dilihat dari segi produknya yaitu Dana KUR, masyarakat masih banyak mengambil pembiayaan Dana KUR. BMT Al-Hidayah juga memberikan pembiayaan pada sektor UMKM yang dimana membantu masyarakat dalam mendapatkan modal usaha, untuk memulai maupun mengembangkan usahanya. Sehingga hal tersebut dapat memberikan peluang bagi BMT Al-Hidayah dalam mengembangkan usahanya. BMT Al-Hidayah dapat

menjadi penengah antara pemilik dana atau anggota yang kelebihan dana untuk dapat diberdayakan dalam usaha produktif.

KUR Tahun 2007-2014 diklaim sebagai program pembiayaan bagi UMKM yang paling berhasil karena dengan kucuran anggaran Pemerintah sebesar Rp. 16,7 triliun, yaitu Rp. 11,7 triliun untuk PMN dan Rp. 5,02 triliun untuk imbalan jasa Penjamin (IJP), telah berhasil memancing dana bank sebesar Rp. 178,85 triliun untuk disalurkan kepada UMKM dengan NPL rata-rata sebesar 3,3%. Indikator keberhasilan lainnya yaitu program KUR telah berhasil menyerap tenaga kerja sebanyak 20.344.639 orang.

Nasabah KUR Mikro dan KUR Kecil yang baru pertaa kali mengajukan pinjaman akan dikenakan bunga sebesar 6% efektif per tahun untuk pinjaman di atas Rp 10 juta. Namun, jika nasabah sudah pernah meminjam lebih dari satu kali, suku bunga yang dibebankan ke nasabah akan lebih tinggi, bunga akan naik menjadi 7% saat mengambil pinjaman KUR yang kedua kalinya. Kemudian, naik 8% untuk pinjaman ketiga dan seterusnya sampai ke suku bunga 9%.

Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan layanan dari bank untuk menunjang perekonomian rakyat melalui peminjaman modal usaha (Karyada, 2020). Maksud dan tujuan pemerintah atas kebijakan KUR untuk mempercepat pengembangan yang benar serta pemberdayaan UMKM, dalam mengangkat akses pembiayaan kepada UMKM, Koperasi sebagai mengatasi kemiskinan dan membuka peluang kesempatan kerja (Wijaya, 2016).

Sejumlah bank swasta mulai ngos-ngosan bersaing di bisnis kredit mikro. Apalagi, penguasa pasar kredit mikro didominasi bank BUMN mendapatkan amunisi tambahan penyaluran kredit usaha rakyat (KUR) dengan bunga minim yakni 7%.

STRATEGI MENGATASI TANTANGAN DALAM MENGELOLA BMT AL-HIDAYAH KOTARAJA

a. Program Pelatihan Karyawan

Pelatihan adalah proses dalam mengejar keterampilan yang dibutuhkan pegawai dalam melaksanakan pekerjaannya, yang mana pelatihan karyawan memberikan pengetahuan praktis dan penerapannya dalam dunia kerja perusahaan untuk meningkatkan produktivitas kerja dalam mencapai tujuan yang diinginkan organisasi Perusahaan (Dessler, 2020). BMT Al-Hidayah mengatasi tantangan dengan melakukan program pelatihan untuk karyawan supaya cara kerjanya tertata dan tersistematis dan bisa menjawab apa yang ditanyakan oleh anggota.

Dalam BMT Al-Hidayah program pelatihan ini sangat penting untuk karyawan, melalui pelatihan dan pengembangan, karyawan dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan sumber daya manusia mereka, pelatihan di BMT Al-Hidayah ini menggunakan jenis pelatihan *Skill Training*. pelatihan ini dilakukan tiap tahun, karyawan ikut seminar dan pelatihan di luar daerah.

Dalam peraturan Undang-Undang Republik Indonesia berbunyi, Pelatihan kerja adalah keseluruhan kegiatan untuk memberi, memperoleh, meningkatkan, serta mengembangkan kompetensi kerja, produktivitas, disiplin, sikap, dan etos

kerja pada tingkat keterampilan dan keahlian tertentu sesuai dengan jenjang dan kualifikasi jabatan atau pekerjaan.

Pelatihan yang dilakukan oleh BMT Al-Hidayah Kotaraja adalah kegiatan yang dilakukan dengan tujuan untuk memberikan tambahan atau pembekalan kepada calon pengelola termasuk juga yang sudah menjadi pengelola tentang pengetahuan di bidang ke BMT an seperti simpanan, pembiayaan dan pendamping, keterampilan untuk melakukan *funding*, *landing*, dan penanganan pembiayaan bermasalah.

Manfaat yang diharapkan dari kegiatan pelatihan yang dilakukan oleh BMT Al-Hidayah tersebut yaitu supaya calon pengelola memiliki sikap yang sesuai dengan ajaran islam sebagaimana sifat yang dimiliki oleh Nabi Muhammad SAW yaitu *Sidiq* (jujur), *Amanah* (dapat dipercaya), *Fathonah* (cerdas), dan *Tabliq* (mampu berkomunikasi dengan masyarakat secara baik). Hal ini juga mencerminkan budaya kerja yang diterapkan oleh BMT Al-Hidayah. Sedangkan tujuan dilakukan pelatihan yaitu untuk membentuk karakter pengelola yang jujur, dipercaya, cerdas dan komunikatif sesuai dengan sifat yang dimiliki oleh Nabi Muhammad SAW sehingga diharapkan dapat membangun citra diri sendiri sebagai pengelola lembaga keuangan syariah yang dapat dipercaya oleh masyarakat.

Suatu perusahaan yang mempunyai keinginan supaya para karyawannya dapat bekerja dengan efektif dan efisien tidak boleh mengabaikan program pelatihan dan pengembangan karyawan. Begitu pentingnya program pelatihan ini dilakukan oleh suatu perusahaan maka, program pelatihan ini harus mendapat perhatian yang serius dari perusahaan tersebut karena dengan diadakannya pelatihan sumber daya manusia maka akan meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan atas pekerjaan yang menjadi tanggung jawab para peserta latihan. (Bangun, 2012)

Pelatihan dapat membantu karyawan mengasah keterampilan dan kompetensi yang relevan dengan pekerjaan mereka. Dengan meningkatnya keterampilan dan kompetensi, karyawan dapat melaksanakan tugas-tugas mereka dengan lebih baik, menghasilkan kinerja yang lebih tinggi, dan mencapai target kerja yang ditetapkan oleh organisasi.

b. Promosikan Produk-Produk

Promosi adalah usaha dari perusahaan untuk mempengaruhi dan merayu para calon pembeli, melalui pemakaian segala unsur bauran pemasaran, kebijakan promosi ini tidak terlepas dari kebijakan terpadu bauran pemasaran, sehingga keberhasilan atau keefektifannya sangat tergantung pada kebijakan pemasaran lainnya sebagai satu kesatuan. (Assauri, 2018). Promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh penjual untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.

BMT Al-Hidayah harus mengembangkan produk-produknya dengan melakukan promosi, pengembangan produk akan membentuk masa depan dari suatu perusahaan. Sejauh ini BMT Al-Hidayah memproduksi produk-produk yang diminati anggota untuk memenuhi kebutuhan anggota. Jenis produk-produk dari BMT Al-Hidayah adalah Simpanan Al-Hidayah, Simpanan Berjangka, Simpanan Siberkah, Simpanan Haji dan Umrah, Simpanan pendidikan dan Simpanan

Qurban. Selain produk pembiayaan yaitu Pembiayaan Modal Usaha, Pembiayaan Kendaraan Bermotor, dan Pembiayaan Elektronik.

Pemilihan tempat pemasaran yang dilakukan oleh BMT Al-Hidayah di daerah pasar, mulai dari pedagang kecil maupun pedagang besar dan juga sekitar area pasar yang memiliki usaha sendiri. Pendistribusian produk biasanya dilakukan oleh pegawai atau karyawan BMT Al-Hidayah sebagai marketing. Dengan ini BMT memanfaatkan keadaan tersebut dengan mengefektifkan pemasaran produk sehingga tercapai suatu tujuan tidak hanya dalam pemasaran produk melainkan memberikan kenyamanan dan kepuasan terhadap anggota.

Dalam promosinya, BMT Al-Hidayah telah memberikan upaya yang maksimal yaitu dengan selalu meningkatkan SDM nya, yang terpenting adalah dalam hal pelayanan bagaimana Teller melayaninya, Marketing yang memberikan pelayanan maksimal kepada calon anggota, pembuatan kalender, pembuatan pamphlet baik itu dalam penempatan kantor BMT yang berada dipinggir jalan besar maupun didekat keramaian pusat pembelanjaan dan usaha, menjadi strategi yang diterapkan BMT Al-Hidayah sangat efisien. Tidak hanya itu BMT Al-Hidayah juga promosi melalui media sosial seperti BMT mempunyai website resmi, akun Facebook dan Instagram yang dimana BMT ini mengikuti perkembangan zaman dan mengikuti trend-trend yang baru.

Menurut Kotler dan Keller (2012) periklanan dapat menjadi cara yang hemat biaya untuk menyebarkan pesan, baik dengan tujuan membangun preferensi merek atau untuk mendidik orang. Bahkan dalam lingkungan media yang menantang saat ini, iklan yang bagus dapat memberikan hasil yang memuaskan.

BMT Al-Hidayah juga langsung mendatangi anggota di rumah-rumah atau ditempat mereka melakukan usaha, karena petugas lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk BMT Al-Hidayah kepada calon anggota. Dan juga fokusnya melakukan pemasaran di area dekat pasar, supaya lebih menjangkau masyarakat di pasar dan mereka pun lebih produktif. Selain itu, BMT Al-Hidayah melakukan pendekatan anggota per anggota dalam memasarkan produk-produknya dalam hal *service* (pelayanan) nya, yaitu dengan cara mendekati anggota yang sudah menjadi anggota dalam BMT dengan baik dan ramah serta penuh dengan sopan santun, sehingga ketika anggota merasakan pelayanan yang baik maka mereka akan merasa nyaman dan secara tidak langsung akan mempromosikan atau bercerita ke anggota lainnya atau calon anggota dari mulut ke mulut yang belum menjadi anggota, bahwa pelayanan yang diberikan oleh BMT Al-Hidayah sangat baik sehingga menarik calon anggota.

BMT Al-Hidayah mempromosikan produknya dengan mengadakan sosialisasi ke tempat-tempat yang memungkinkan misalkan di area sekitar pasar atau masyarakat mempunyai usaha sendiri atau bisa merekrut calon anggota untuk bergabung menjadi anggota di BMT Al-Hidayah. Selain itu BMT juga menggunakan media brosur dalam pemasarannya. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (UU No. 8/1999), pada Pasal 1 ayat (6) menjelaskan bahwa kegiatan promosi yakni aktivitas yang memberi pengenalan ataupun penyebaran informasi suatu barang untuk melakukan penarikan minat dari konsumen. Dalam melakukan kegiatan promosi produk, pelaku usaha dalam

hal melakukan kerja sama dengan selebgram untuk mempromosikan produk kosmetik pada akun sosial media Instagram milik influencer tersebut.

Pihak BMT juga mempromosikan keunggulan-keunggulan produk-produk di BMT baik simpanan maupun pembiayaan serta memberikan cara-cara bagaimana calon anggota bisa ikut bergabung menjadi anggota di BMT Al-Hidayah. Selain itu, BMT juga menggunakan media brosur dalam pemasarannya. BMT mempromosikan kepada calon anggota apa saja bentuk-bentuk produknya baik produk simpanan maupun produk pembiayaan.

c. Bersosialisasi

Sosialisasi merupakan proses yang melekat dan dialami setiap individu untuk memperoleh pengetahuan, nilai, ataupun keterampilan agar mampu beradaptasi dan berinteraksi dengan lingkungan (Haryanto, 2018). Kegiatan sosialisasi Baitul Maal Wat Tamwil ini diawali dengan pemaparan materi dasar ekonomi syariah serta materi lembaga keuangan syariah BMT yang menjadi alternatif dalam manajemen keuangan di lembaga keuangan desa. BMT Al-Hidayah mengadakan sosialisasi ke tempat yang tepat sarannya misalnya di daerah sekitar pasar atau masyarakat yang mempunyai usaha sendiri, mulai dari pedagang kecil maupun pedagang besar. BMT juga mengadakan pertemuan di Balai desa atau rumah-rumah warga dengan memberikan undangan terlebih dahulu kepada warga untuk hadir.

Dalam proses sosialisasi (Oliver, 2006) menyatakan dibutuhkan adanya strategi sebagai pedoman bagi organisasi untuk mencapai hasil akhir. Begitu pula yang dipahami oleh tim *Operations Communication*, bahwa untuk dapat menjangkau target sasaran yang sangat besar dan beragam mereka membutuhkan adanya strategi sosialisasi yang tepat dan sesuai dengan masing-masing target sarannya.

Dalam sosialisasi BMT Al-Hidayah menjelaskan apa saja bentuk-bentuk produk yang ada di BMT Al-Hidayah baik produk simpanan maupun produk pembiayaan. Pihak BMT juga menjelaskan apa saja keunggulan-keunggulan produk-produk di BMT serta memberikan cara-cara bagaimana calon anggota bisa ikut atau bergabung menjadi anggota di BMT Al-Hidayah diselingi pemberian brosur. Selain itu BMT juga menjelaskan bagaimana cara operasionalnya syarat-syarat masuk menjadi anggota BMT, pihak BMT juga menjelaskan bahwa BMT Al-Hidayah sesuai dengan syariah islam.

Seperti yang telah diutarakan oleh (Widjaja, 2008). Sosialisasi merupakan suatu usaha untuk memberikan informasi tentang suatu kabar atau berita. Sosialisasi juga dapat disebut sebagai promosi. Promosi karena ada juga yang harus disampaikan, terjadinya sosialisasi membuat tersebarnya suatu informasi yang tidak diketahui oleh masyarakat banyak dan terjadinya informasi membuat terjalinnya hubungan antara proses mengkomunikasikan program-program perusahaan kepada masyarakat dengan tujuan untuk memberikan pengenalan dan penghayatan dalam lingkungan tertentu.

Hasil dari penelitian ini bahwa promosi yang dilakukan BMT Al-Hidayah yaitu promosi melalui sosialisasi langsung kemasyarakat di selingi pembagian brosur tidak hanya dengan bersosialisasi BMT Al-Hidayah juga melakukan promosi dengan memposting di media sosial seperti BMT Al-Hidayah mempunyai website resmi,

akun Facebook dan Instagram yang dimana BMT ini mengikuti perkembangan zaman dan mengikuti trend-trend yang baru.

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Peluang mengelola Lembaga Keuangan Mikro Syariah di BMT Al-Hidayah yaitu :
 - a. Mendorong Pertumbuhan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)
 - b. Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat
 - c. Bertransaksi Sesuai Syariah
2. Tantangan mengelola Lembaga Keuangan Mikro Syariah di BMT Al-Hidayah yaitu:
 - a. Kurangnya Minat Masyarakat
 - b. Kurangnya Pemahaman Masyarakat
 - c. Pembiayaan Bermasalah (Anggota Bermasalah)
 - d. Dana KUR (dari segi produknya)
3. Strategi mengatasi tantangan dalam mengelola lembaga keuangan mikro syariah di BMT Al-Hidayah Kotaraja.
 - a. Program Pelatihan Karyawan
 - b. Promosikan Produk-produk
 - c. Bersosialisasi

Daftar Pustaka

- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali, 2013.
- Bangun, Wilson, “*Manajemen Sumber Daya Manusia*”, Jakarta: Erlangga, 2012.
- Harianto, Rahardian Wahyu, *Analisis Kemampuan Wirausaha Dan Peluang Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Kegiatan Pelaku UKM Center Universitas Pembangunan Pasca Budi Medan*, Medan : Skripsi Sarjana, Fakultas Sosial Sain. 2019.
- Harahap, Ikhwanuddin, “ Peranan Perbankan Syariah Dalam Upaya Peningkat Kesejahteraan Masyarakat” , *At-Tijaroh*, No 1, 2016.
- Haryanto, “*Sosialisasi Politik: Suatu Pemahaman Awal*”, Yogyakarta : Polgov, 2018.
- Hidayat, Yayat Rahmat, “Analisis Peluang Dan Tantangan lembaga Keuangan syariah untuk Meningkatkan Daya Saing Menghadapi masyarakat Ekonomi Asean Amwaluna, Vol 2 No. 2 Tahun, 2018.
- Jenita, “Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Pemberdayaan Ekonomi, Al Masraf,” *Jurnal Lembaga Keuangan Dan Perbankan*, 2, 2017.
- Kamil, Sukron, “*Ekonomi Islam, Kelembagaan, Dan Konteks Keindonesia; Dari Paradigma Makro Ekonomi Hingga Realisasi Mikro*”, Jakarta: Rajawali Press, 2016.
- Kasmir, “*Manajemen Perbankan*”, Jakarta : Rajawali Pres, 2012.
- Lantaeda, Syaron Brigitte, “ Peran Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Dalam Penyusunan RPJMD Kota Tomohan”, *Administrasi Publik*, 48, 2017.
- Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, Jakarta : Prenadamedia Group, 2015.
- Mahmudi, A, “*Pengaruh Kualitas Produk Tabungan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung di BMT Tumang Cabang Salatiga*, Salatiga: IAIN Salatiga, 2015.
- Ndruru, Dayna Oklin, “Peluang Dan Tantangan Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Kota Bengkulu,” Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2019.
- Nofinawati, “Baitul Maal wat Tamwil (BMT):Peluang dan Tantangan dalam Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) di Kota Padangsidimpua”, *Perbankan Syariah,Indonesia*, No 1 2016.
- Nugraheni, Peni, “BMT, Peluang dan Tantangannya”, *Jurnal Aplikasi Bisnis*, vol 7. No 10. 2007.
- Oktavia, Renny, *Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Perkuatan Lembaga Keuangan Mikro Syari’ah (LKMS) di jawa timur*, Sidoarjo: UMS, 2017.
- Putri, Ameliza, “Peluang dan Tantangan Pendirian Lembaga Keuangan Mikro Syariah, Baitul Maal WatTamwil (BMT) di Alahan Panjang Kab. Solok,” Batusangkar: Institut Agama Islam Negeri Batusangkar, 2021.
- Ridwan, A.H., *Manajemen Baitul Mal wa Tamwil*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Salman, Kautsar Riza, *Akuntansi Perbankan Syariah : Berbasis PSAK Syariah*, Jakarta : PT. Indeks, 2017.
- Sasongko, Danang Tri, *Pemahaman Masyarakat Tentang Perbankan Syariah (Studi Kasus di Kelurahan Keputihan Kecamatan Ponorogo Kabupaten Ponorogo)*, Skripsi, 2020.

- Suriadi, Irwan, “Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) Dalam Mengurangi Kemiskinan Di Nusa Tenggara Barat”. *Ekonobis*, Vol 4 No. 1, Maret 2018.
- Solekha, Yasmin Afnan, dkk, “Baitul Maal Wat Tamwil Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah Pemberdayaan Ekonomi Umat (Konsep Dan Teori)”, *Journal Of Sharia Finance and Banking*, Vol. 1, No. 1, 2021.
- Sri Maulida, dan H. Ahmad Yunani, “Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi”, *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, Vol. 2, No. 1, 2017.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung : Alfabet, 2013.
- Susilo, Edi, “*Analisis Pembiayaan Dan Risiko Perbankan Syariah*”, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017.
- Widoyoko, Eko Putro *Teknik Penyusunan Instrumen Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012.
- Yusrialis, “Tantangan Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil di Pekanbaru Riau”, *Maqdis Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, Vol. 1, No. 2, 2016
- Yusuf, Sri Dwi, Peran Strategi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Peningkatan Ekonomi Rakyat, *Al-Mizan*, Vol. 10, No. 1, Juni 2014.