



**FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB PERKEMBANGAN ASSET DAN
NASABAH PADA KJKS BMT AL BAROKAH SUNGAI TARAB**

SKRIPSI

*Diajukan kepada Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah sebagai Syarat Mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah*

Oleh:

NINDI RITA SARI
NIM : 10 202 047

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
BATUSANGKAR
2015**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : NINDI RITA SARI
NIM : 10 202 07
Tempat/Tanggal Lahir : BARUH BUKIT/10 APRIL 1992
Jurusan : SYARIAH
Program Studi : PERBANKAN SYARIAH

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi saya yang berjudul **“FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB PERKEMBANGAN ASSET DAN NASABAH PADA KJKS BMT AL-BAROKAH SUNGAI TARAB”** adalah **benar karya saya sendiri bukan plagiat** kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 26 Februari 2015

Saya yang Menyatakan




NINDI RITA SARI
NIM: 10 202 047

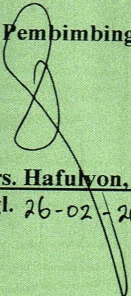
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama: **NINDI RITA SARI, NIM 10 202 047**
dengan judul: **“FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB PERKEMBANGAN ASSET
DAN NASABAH PADA KJKS BMT AL-BAROKAH SUNGAI TARAB”**
memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi syarat untuk diajukan
kepada sidang *munaqasyah*.

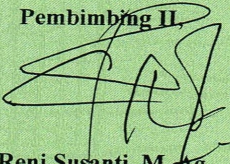
Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan sebagaimana
mestinya.

Batusangkar, 26 Februari 2015

Pembimbing I,

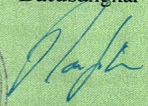

Drs. Hafulyon, MM
Tgl. 26-02-2015

Pembimbing II,


Reni Susanti, M.Ag
Tgl. 26-02-2015

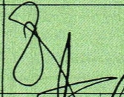
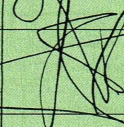
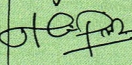
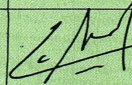
Mengetahui
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
Batusangkar




Nasfizar Guspendri, SE., M.Si
Tgl. 26-02-2015

PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi yang ditulis oleh **NINDI RITA SARI NIM 10 202 047** berjudul **"FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB PERKEMBANGAN ASSET DAN NASABAH PADA KJKS BMT AL-BAROKAH SUNGAI TARAB"** telah diujikan dalam Sidang *Munaqasyah* Skripsi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Batusangkar pada hari Rabu tanggal 4 Februari 2015 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy) Strata Satu (S.1) dalam Ilmu Perbankan Syariah

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1	Drs. Hafulyon, MM	Ketua/ Pembimbing I		26/02-15
2	Reni Susanti, M.Ag	Sekretaris/ Pembimbing II		26/02-15
3	Dr. Himyar Pasrizal, S.E, MM	Anggota/ Penguji I		26/02-2015
4	Elfadhli, S.El.,M.Si	Anggota/ Penguji II		17/02-2015

Mengetahui,
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
Batusangkar



Nasfizar Guspendri, SE.,M.Si

Tgl. 26 - 02 - 2015

ABSTRAK

NINDI RITA SARI, NIM. 10 202 047, dengan judul skripsi: **“Faktor-Faktor Penyebab Perkembangan Aset dan Nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab”**. Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar, Tahun akademik 2014/2015.

Permasalahan yang dibahas dalam penulisan skripsi ini adalah faktor-faktor penyebab perkembangan aset dan nasabah pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk melihat apa faktor penyebab perkembangan aset dan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, sehingga BMT Al-Barokah dapat berkembang. Sedangkan kegunaan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Syariah dalam bidang ilmu Perbankan Syariah, Program Studi Perbankan Syariah, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.

Dalam pembahasan skripsi ini, penulis menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat *deskriptif kualitatif* yakni menggambarkan dan menguraikan tentang apa saja faktor penyebab perkembangan aset dan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan cara melakukan wawancara dengan manajer dan karyawan serta dengan beberapa nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, dan didukung dengan dokumen-dokumen yang ada.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, faktor penyebab perkembangan aset BMT Al-Barokah Sungai Tarab, bahwa jumlah aset pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab mengalami peningkatan setiap tahunnya, yaitu pada tahun 2009 sampai tahun 2013. Dilihat dari kas, yaitu modal yang ditanamkan oleh pendiri BMT dan adanya pinjaman dari lembaga keuangan lain, penempatan dana pada bank lain, adanya tabungan dari nasabah, pemberian margin pembiayaan yang rendah yang ditentukan oleh BMT dan adanya pembiayaan yang diberikan.

Perkembangan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab yang mana jumlah nasabahnya meningkat tiap tahunnya. Faktor-faktor penyebab perkembangan nasabah pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab adalah adanya produk yang lebih diminati oleh nasabah, promosi yang dilakukan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab yaitu berupa penyebaran brosur kepada masyarakat, *door to door*, karyawan langsung mempromosikan produknya ke calon nasabah. Pelayanan yang ramah dan cepat tanggap yang dilakukan oleh karyawan kepada nasabah dan calon nasabah BMT dan proses yang cepat dalam mengajukan pembiayaan.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji senantiasa dipanjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan Karunia-Nya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan s/kripsi yang berjudul “**Faktor-Faktor Penyebab Perkembangan Asset dan Nasabah pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab**” dengan baik.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E, Sy) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.

Ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada kedua orang tua penulis Ibu dan Ayah tercinta (*Ibunda Zailimar dan Bapak Anwar*) dan saudara tersayang (*kak eli, kak rahma, beni, da gus, da peri, da win dan da rizal*) yang selalu menjadi inspirasi dalam hidup penulis dan selalu memberikan semangat serta dukungan baik moril dan materil. Terimakasih atas segala do’a dan kasih sayang yang tulus pada setiap langkah penulis. Semua harapan beliau akan menjadi janji yang akan penulis tunaikan. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada kakanda (*Yudi Surya Afrima*) yang selalu memberikan semangat kepada penulis. Semoga penulis selalu diberi kekuatan oleh Allah SWT untuk mewujudkannya.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis dibantu oleh berbagai pihak, baik secara moril maupun materil. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Ketua dan Wakil Ketua STAIN Batusangkar, Ketua beserta sekretaris Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Ketua beserta staf Program Studi Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar yang telah banyak memberikan dorongan dan fasilitas belajar kepada penulis selama mengikuti pendidikan dan dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.

2. Bapak Elfadhli SE.I., M.Si selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah
3. Bapak Drs. Hafulyon, MM sebagai dosen Pembimbing I yang telah memberikan arahan selama perkuliahan serta meluangkan waktu, tenaga dan pemikirannya dalam membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini dengan berbagai ilmu dan arahan-arrahannya.
4. Ibuk Reni Susanti, M.Ag sebagai dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga dan ilmunya dalam memberikan bimbingan, arahan dan saran dalam penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar khususnya seluruh Dosen Jurusan Syariah yang telah membekali ilmu kepada penulis.
6. Seluruh Kayawan BMT Al-Barokah sungai Tarab yang telah membantu dan memberikan semangat dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Seluruh teman-teman seperjuangan di Prodi Perbankan Syariah '10 yang selalu bersama-sama mengukir kenangan indah selama mengikuti perkuliahan di STAIN Batusangkar, *wish God Bless all of us and we can keep our friendship forever.*
8. Teman-teman di kost "Kampai FM" (*lia, Ratna, Ciwit, Cilen, Cipil, dan ante Mel*) terimakasih atas semangat dan bantuannya semoga kita tetap rame dan kompak selamanya.
9. Semua pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Tak ada yang sempurna di dunia ini. Skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang konstruktif sangat diperlukan demi tercapainya hal yang lebih baik. Penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi berbagai pihak, *Amiin.*

Batusangkar, 26 Februari 2015
Penulis,

Nindi Rita Sari
NIM.10 202 047

DAFTAR ISI

	Hal
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Rumusan Masalah	7
D. Batasan Masalah.....	7
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
BAB II KAJIAN TEORITIK dan KERANGKA BERPIKIR	
A. Kajian Teoritik	
1. <i>Baitul Maal Wa Tamwil</i> (BMT)	
a. Pengertian BMT	8
b. Falsafah BMT.....	9
c. Karakteristik BMT.....	11
d. Prinsip operasional dan produk-produk BMT.....	19
e. Pengembangan dan aset BMT	27
2. Perkembangan Asset	
a. Pengertian Asset	37
b. Faktor-faktor yang menyebabkan meningkatnya Jumlah Asset	38
3. Perkembangan Nasabah	
a. Pengertian Nasabah.....	42
b. Jenis-jenis Nasabah.....	42

	c. Faktor-faktor yang menyebabkan meningkatnya Jumlah Nasabah.....	43
	B. Defenisi Operasional	45
	C. Kerangka Berpikir	47
	D. Penelitian yang Relevan.....	48
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	
	A. Jenis Penelitian	50
	B. Pertanyaan Penelitian.....	50
	C. Tujuan Penelitian	50
	D. Waktu dan Tempat Penelitian	50
	E. Sumber Data.....	51
	F. Teknik Pengumpulan Data.....	51
	G. Teknik Pengolahan Data.....	51
BAB IV	HASIL PENELITIAN	
	A. Gambaran Umum BMT Al-Barokah Sungai Tarab	
	1. Sejarah Berdirinya BMT Al-Barokah Sungai Tarab.....	53
	2. Visi dan Misi BMT Al-Barokah Sungai Tarab.....	53
	3. Produk-produk BMT Al-Barokah Sungai Tarab.....	54
	4. Struktur Organisasi BMT Al-Barokah Sungai Tarab...	59
	B. Perkembangan Asset dan Nasabah pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab	
	1. Perkembangan Asset.....	61
	2. Perkembangan Nasabah.....	64
	C. Faktor-faktor Penyebab Perkembangan Jumlah Aset pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab	65
	D. Faktor-faktor Penyebab Perkembangan Jumlah Nasabah pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab.....	69

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	75
B. Saran	76

DAFTAR PUSTAKA**DAFTAR LAMPIRAN**

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Laporan Jumlah Aset dan Nasabah Akhir Desember BMT Al-Barokah... ..	5
Tabel 4.1: Laporan Kenaikan Jumlah Aset BMT Al-Barokah.....	61
Tabel 4.2: Laporan Kenaikan Jumlah Nasabah BMT Al-Barokah.....	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	: kerangka berfikir.....	47
Gambar 4.1	: Struktur Organisasi BMT Al-Barokah.....	59

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) merupakan balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan lembaga *bayt al-maal wa at-tamwil*, yakni merupakan masyarakat yang mengembangkan berbagai aspek-aspek produksi dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi dalam skala kecil dan menengah.¹

BMT adalah balai usaha mandiri yang isinya berintikan *bayt al-maal wa at-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dan menengah dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, BMT juga bisa menerima titipan zakat, sedekah dan infaq serta menyalurkannya sesuai dengan yang telah ditentukan dalam syariat Islam.²

Di Indonesia titik tolak berkembangnya BMT diawali dengan diskusi panjang tentang gagasan mendirikan Bank Syariah pada tahun 1990. Hasil diskusi yang dilakukan oleh beberapa kalangan, diantaranya para ulama yang bergabung dalam wadah Majelis Ulama Indonesia (MUI) menghendaki berdirinya Lembaga Keuangan Syariah (LKS) tahun 1991. Bersama dengan itu Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) diawal tahun 1990-an, juga merespon perkembangan positif dimasyarakat tersebut.³

Perkembangan BMT terlihat setelah pemerintah mengeluarkan kebijakan hukum ekonomi PP No 9 tahun 1995 tentang pelaksanaan kegiatan

¹ Hendi Suhendi dkk, *BMT dan Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy), h. 48

² Syukri Iska dan Rizal, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Batusangkar: STAIN Batusangkar Press, 2005). hal.82

³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPPAM YKPN, 2003), h. 75

usaha simpan pinjam oleh koperasi. Kepmen koperasi dan PKM No. 351/KEP/M/XII/1998 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi. Peraturan menteri negara koperasi dan UKM No. 35.2/PER/M.KUKM/X/2007 tentang pedoman standar operasional manajemen koperasi jasa keuangan syariah dan unit jasa keuangan syariah koperasi.

Peraturan menteri tersebut memberi ruang gerak yang cukup luas bagi BMT untuk beroperasi dalam bentuk koperasi syariah atau kelompok swadaya masyarakat (KSM), sehingga BMT dapat berperan dalam membangun perekonomian masyarakat serta menjalin kemitraan usaha dengan pengusaha kecil dan menengah di lingkungan kerjanya.

Bayt al-maal wa at-tamwil (BMT) Al-Barokah Sungai Tarab didalam pengelolaan dan pemberian pembiayaan ada yang bersifat sosial dan ada yang bersifat bisnis dengan sistem bagi hasil dalam mencari keuntungan. Dengan adanya BMT ini masyarakat juga bisa melakukan pembiayaan dengan nominal yang lebih kecil di bandingkan dengan Bank, dan tanpa prosedur panjang.

Aset BMT merupakan penjumlahan simpanan suka rela dan jumlah modal yang dimiliki. Nilai aset dapat mencerminkan kekayaan dan kewajiban BMT kepada para pemilik maupun pihak ketiga. BMT yang asetnya mengalami pertumbuhan terus menerus berarti BMT itu selain tumbuh juga semakin dipercayai baik oleh pemilik maupun pihak ketiga⁴

Menurut Muhammad yang dapat menyebabkan proses peningkatan asset (aktiva) adalah:⁵

1. Kas

Yaitu semua mata uang kertas dan logam baik rupiah maupun valuta asing yang belaku sebagai alat pembayaran yang sah.

⁴ Jannes Situmorang, *Kaji Tindak Peningkatan Peran Koperasi dan UKM Sebagai Lembaga Keuangan Alternatif*, diunduh dari http://www.smecda.com/kajian/files/jurnal/_8_%20Jurnal_Lembaga_Keuangan_alt.pdf, 1 juni 2014

⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank*, (Yogyakarta : Ekonesia, 2005) hal. 135-138

2. Penempatan pada bank lain

Yaitu penanaman dana pada bank syariah baik dalam negeri dalam bentuk sertifikat investasi *Mudharabah* antar bank, *deposito mudharabah*, tabungan *mudharabah*.

3. Investasi pada efek

Yaitu investasi yang dilakukan pada surat berharga.

4. Piutang

5. Pembiayaan

6. Pinjaman Qard

Yaitu penyediaan dana dipersamakan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara peminjam dan pihak yang meminjamkan yang mewajibkan peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu.

7. Persediaan

Yaitu aktiva non kas untuk dijual dengan akad *mudharabah* disalurkan dalam akad *salam* dan *istiana*’.

8. Ijarah

Yaitu sewa menyewa untuk mendapatkan imbalan atas barang yang disewakan.

9. Penyertaan pada entitas lain

Yaitu penanaman dana lembaga keuangan syariah dalam bentuk kepemilikan saham pada lembaga keuangan syariah lain untuk tujuan investasi jangka panjang.

10. Aktiva tetap dan akumulasi penyusutan

Yaitu aktiva berwujud yang diperoleh dalam bentuk siap pakai atau dengan dibangun lebih dulu yang digunakan dalam operasi.

Dalam Peraturan Bank Indonesia No.7/7/PBI/2005 jo No. 10/10/PBI/2008 tentang penyelesaian pengaduan nasabah Pasal 1 angka 2 yang dimaksud dengan nasabah adalah Pihak yang menggunakan jasa bank,

termasuk pihak yang tidak memiliki rekening namun memanfaatkan jasa bank untuk melakukan transaksi keuangan (*walk-in customer*).⁶

Menurut Nugroho j. Setiadi yang menyebabkan terhadap peningkatan jumlah nasabah adalah:

1. Produk

Dengan produk yang tersedia, keuntungan apa yang diharapkan nasabah dari produk yang ditawarkan kepada masyarakat yang teredia pada lembaga keuangan tersebut.

2. Promosi

Promosi merupakan salah satu bagian dari rangkaian kegiatan pemasaran suatu barang. Kegiatan promosi adalah segala usaha yang dilakukan oleh penjual untuk memperkenalkan produk kepada calon konsumen dan membujuk mereka membeli, serta mengingatkan kembali konsumen lama agar melakukan pembelian ulang.

Promosi yang bagaimana yang dapat menyebabkan nasabah untuk membeli dan menggunakan produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan tersebut.

3. Harga

Yaitu yang berhubungan dengan penetapan margin, bagi hasil terhadap produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah kepada nasabah.

4. Distribusi

Yaitu penyaluran yang dilakukan oleh lembaga terkait yang dapat menarik nasabah dan nasabah akan melihat lamanya proses transaksi produk dan jasa yang dibeli.⁷

BMT Al-Barokah Sungai Tarab adalah salah satu BMT yang ada di Tanah Datar. Berdiri pada tahun 2008 yang didirikan oleh 21 orang pendiri atau pemegang saham. Berdirinya KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab ini

⁶<http://mirave21.wordpress.com/tag/pengertian-nasabah>, di akses tgl 9 september 2014

⁷ Nugroho J. Setiadi, *Prilaku Konsumen*, (Jakarta : Prenada Media,2003). hal.10

didukung oleh kepercayaan masyarakat, untuk membantu perekonomian masyarakat supaya usaha yang dilakukan berkembang.⁸ Dimana modal awalnya KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab adalah sebesar Rp 16.000.000 (enam belas juta rupiah), yang telah beroperasi sampai saat sekarang ini, dan BMT Al-Barokah Sungai Tarab mengalami perkembangan pada bagian asset dan nasabah yang dimilikinya.

Berdasarkan hasil observasi awal pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab yang dilihat dari Asset dan Jumlah Nasabah diperoleh data sebagai berikut.⁹

Tabel 1.1
KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab
Laporan Jumlah Asset dan Nasabah Akhir Desember

No	Tahun	Jumlah Asset	Jumlah Nasabah
1	2009	172.698.364	1200 orang
2	2010	222.371.549,73	1300 orang
3	2011	520.874.106	1504 orang
4	2012	591.512.441	1679 orang
5	2013	757.687.121	2033 orang

Sumber: Laporan keuangan BMT Al Barokah Sungai Tarab

BMT Al Barokah menggunakan produk-produk tabungan dan pembiayaan. Produk tabungan ini diantaranya tabungan umum, tabungan pendidikan, tabungan pelajar dan tabungan kurban. Pada BMT ini juga mempunyai produk-produk pembiayaan diantaranya pembiayaan *mudharabah*, *murabahah*, dan *al-Qard*. Dari segi promosi BMT Al Barokah melakukan promosi hanya dengan cara menyebarkan brosur dan karyawan datang langsung menemui masyarakat atau yang dikenal dengan istilah *door to door* dalam menjual produknya, sehingga berkembang dari mulut ke mulut.

⁸ Profil BMT Al-Barokah Sungai Tarab

⁹ Wawancara dengan Ektry Hazemi, Manajer KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

BMT Al-Barokah Sungai Tarab berdiri berdekatan dengan lembaga keuangan lainnya seperti BRI dan BPR Balairong Bunta. Disamping itu, sebagai sebuah lembaga keuangan mikro, BMT Al-Barokah Sungai Tarab juga memiliki beberapa kelemahan-kelemahan yaitu posisi yang lemah, manajemen yang kurang berjalan dengan baik, modal BMT yang kecil, SDM yang rendah, alokasi biaya operasional yang sangat terbatas. Walaupun adanya persaingan antar lembaga keuangan yang cukup kuat serta adanya beberapa kekurangan, namun dilihat dari tabel di atas bahwa BMT Al-Barokah Sungai Tarab bisa tetap bertahan dan mengalami perkembangan, baik dari segi asset maupun dari segi nasabah.

Beranjak dari latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk membahas tentang faktor-faktor penyebab perkembangan asset dan nasabah pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab. Serta menuangkan dalam sebuah karya tulis ilmiah yang berjudul **“Faktor-faktor Penyebab Perkembangan Asset dan Nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab”**

B. Identifikasi masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis paparkan di atas dapat penulis identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Faktor-Faktor apa saja yang menyebabkan perkembangan asset pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.
2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan perkembangan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.
3. Apa kendala yang dihadapi dalam perkembangan asset dan nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab
4. Bagaimana perkembangan aset dan nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab
5. Pesaing KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah di atas, maka penulis memperoleh batasan permasalahan penelitian yaitu:

1. Faktor-faktor penyebab perkembangan asset pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.
2. Faktor-faktor penyebab perkembangan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

D. Rumusan Masalah

Dari batasan masalah di atas yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “apa saja faktor-faktor penyebab perkembangan asset dan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab”.

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor penyebab perkembangan asset pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.
- b. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor penyebab perkembangan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

2. Kegunaan penelitian:

- a. Sebagai wujud pembinaan dan pengembangan disiplin ilmu ekonomi Islam.
- b. Dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan penulis.
- c. Dapat dijadikan untuk mengambil keputusan untuk pertumbuhan BMT Al-Barokah Sungai Tarab kedepannya.
- d. Untuk mencapai gelar sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) program studi Perbankan Syariah STAIN Batusangkar.

BAB II

KAJIAN TEORITIK DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Kajian Teoritik

1. BMT

a. Pengertian BMT

Menurut M Ridwan BMT merupakan kependekan dari *baitul maal Wa tamwil* secara harfiah *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. Baitul maal dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya. Dimana *Baitul maal* berfungsi untuk menggumpulkan dan menyalurkan dana sekaligus menyalurkan dana sosial.

Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang juga berperan sosial, perannya terlihat dari definisi baitul maal, sementara itu peran bisnis terlihat dari definisi *baitul tamwil*.¹⁰

Menurut Muhammad *baitul maal wa tamwil* (BMT) adalah suatu lembaga yang didalamnya mencakup dua jenis kegiatan sekaligus yaitu:

- a. Kegiatan menggumpulkan dana dari berbagai sumber, seperti zakat, infak dan sedekah yang dapat dibagikan atau disalurkan kepada yang berhak menerimanya untuk mengatasi kemiskinan.
- b. Kegiatan produktif dalam rangka menciptakan nilai tambah baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi.¹¹

Menurut bapak Syukri Iska dan Rizal, *Baitul maal wa tamwil* yang disingkat dengan BMT terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang *non profit*. Seperti, zakat,

¹⁰ M. Ridwan, *Manajemen BMT*, (Yogyakarta: UII Pres,2004). hal. 126

¹¹ Muhammad, *Lembaga Keuangan kontemporer Umat*, (Yogyakarta: UII Press ,2000). hal. 106

sedekah, infak. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan suatu wadah yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dana dan penyaluran dana yang bersifat *profit* dengan memakai sistem *profit and loss sharing*, seperti pemberian pembiayaan *murabahah*, *mudharabah* dan lain sebagainya.

Bila digabung kedua istilah tersebut maka dapat dijelaskan bahwa *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-maal wa at-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dan meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.¹²

Dari beberapa pengertian *Baitul Maal Wa Tamwil* di atas dapat diambil suatu pengertian yang menyeluruh bahwa BMT atau *Baitul Maal Wa Tamwil* merupakan suatu lembaga keuangan syariah yang mempunyai dua fungsi yaitu *baitul maal* sebagai lembaga yang berorientasi pada sosial dengan menghimpun potensi umat Islam secara keseluruhan, seperti menerima zakat, infak, dan sedekah yang harus disalurkan sesuai dengan peraturan dan amanatnya dan *baitul tamwil* yang merupakan lembaga keuangan yang bertujuan mendapatkan laba dengan aktifitas usaha menerima simpanan, investasi serta memberikan pembiayaan-pembiayaan bisnis.

b. Falsafah BMT

Setiap lembaga keuangan syariah mempunyai falsafah mencari keridhoan Allah untuk memperoleh kebajikan di dunia dan akhirat. Oleh karena itu, setiap kegiatan lembaga keuangan yang dikhawatirkan menyimpang dari tuntutan agama harus dihindari dengan cara:¹³

¹²Syukri Iska dan Rizal, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Batusangkar: STAIN Batusangkar Press, 2005), hal. 12

¹³ Muhammad, *Lembaga Keuangan.....* hal.111

- a. Menjauhi diri dari riba caranya:
- 1) Menghindari penggunaan sistim yang menetapkan keuntungan dimuka secara pasti dari suatu usaha.
 - 2) Menghindari penggunaan pemberian imbalan terhadap simpanan yang mengandung unsur melipat gandakan secara otomatis hutang atau simpanan.
 - 3) Menghindari penggunaan sistim perdagangan atau penyewaan barang ribawi dengan imbalan barang ribawi lainnya dengan memperoleh kelebihan.
- b. Menerapkan sistim bagi hasil dan perdagangan dengan mengacu pada al-quran surat Al-Baqarah ayat 275 dan An-Nisaa ayat 29. Maka setiap transaksi kelembagaan syariah harus dilandasi atas dasar sistim bagi hasil dan transaksinya didasari oleh adanya pertukaran antara uang dengan barang.

QS Al- Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي سَخِرَ بِيَدِ الشَّيْطَانِ
 مِنْ الْمَعْدِياتِ بَلَّغُوا أَيْنَ مَا بَلَغُوا إِنَّمَا أَلْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا
 فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ
 فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

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

QS An-Nisa : 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

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.

c. Karakteristik BMT

Karakteristik BMT dapat dilihat dari landasan filosofis BMT yaitu Landasan, visi, misi, ciri-ciri, tujuan dan fungsi dari BMT.

1) Asas dan Landasan BMT

Berdasarkan Pancasila dan UUD 45 serta berlandaskan prinsip utama Syariah Islam, keimanan, keterpaduan, kekeluargaan, kebersamaan. Kemandirian dan profesionalisme serta istiqomah.¹⁴ Asas dan landasan tersebut dapat di jelaskan sebagai berikut:

1. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplmentasikan pada prinsi-prinsip Syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
2. Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlak mulia.
3. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan lininya serta anggota, dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
4. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dan pengurus harus

¹⁴ M Ridwan,....., hal. 129

memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.

5. Kemandirian, yakni mandiri di atas semua golongan politik, mandiri berarti juga bergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
6. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi yang dilandasi dengan dasar keimanan, tidak hanya berorientasi kehidupan dunia tapi akhirat juga. Kerja keras dan didasari bekal pengetahuan dan keterampilan yang cukup serta niat dan gairah yang kuat demi mencapai standar kerja yang tinggi.
7. Istiqomah, konsisten dan konsekuen, kontinuitas atau berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap maka maju ketahap berikutnya.

2) Visi

Visi BMT adalah menegakan salah satu aturan Allah dalam perekonomian sebagai wujud ibadah dan kewakilan manusia untuk meningkatkan dan menyeberkan kesejahteraan materi, mental dan spritual bagi umat manusia melalui jalinan jaringan kerja dan persaudaraan yang luas atas dasar keadilan, kemaslahatan, usaha dan imbalan jasa, yang dikemas dengan akhlak manusia.¹⁵

Hal ini berarti bahwa organisasi menaruh perhatian pada aspek peribadatan dan kewakilan manusia, sebagai dasar motivasi bergerak untuk mengentaskan umat manusia dari lembaga kemiskinan ekonomi, mental (ilmu pengetahuan usaha kecil, etika usaha atau etika syariah) dan spritual dengan landasan prinsip dan karakteristik ekonomi Islam.

Visi BMT harus mengarah pada upaya mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah

¹⁵ Jamal Lulail Yunus, *Manajemen Bank Syariah Mikro*, (Malang: Uin-Malang, 2009).
hal. 114

anggota, sehingga mampu berperan sebagai wakil Allah SWT di muka bumi, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.¹⁶

Titik tolak perumusan visi BMT adalah mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Ibadah harus dipahami dalam arti luas, yakni tidak saja mencakup aspek ritual peribadatan seperti sholat, tetapi lebih luas mencakup segala aspek kehidupan. Sehingga setiap kegiatan BMT harus berorientasi pada upaya mewujudkan ekonomi yang adil dan makmur.

Masing-masing BMT dapat saja merumuskan visinya sendiri, karena visi sangat di pengaruhi oleh lingkungan bisnisnya, latar belakang masyarakat serta visi pada pendirinya. Namun demikian prinsip perumusan visi harus sama dan tetap dipegang teguh. Karena visi sifatnya jangka panjang, maka perumusannya harus dilakukan dengan sungguh-sungguh.

Dalam hal itu *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) pun hendak mempertegas visinya yaitu sebagai berikut:¹⁷

1. Mengusahakan pengelolaan modal yang berasal dari simpanan-simpanan anggota dengan sistim syariah dan usaha lain yang tidak bertentangan dengan misi BMT.
2. Memberikan pelayanan pembiayaan kepada para anggota untuk tujuan-tujuan produktif dengan sistim pelayanan yang cepat layak dan tepat sasaran.
3. mengusahakan program pendidikan secara intensif dan teratur bagi anggota untuk menambah pengetahuan dan keterampilan para kewirausahaan anggota.
4. Melakukan program pembinaan keagamaan kepada para anggota BMT.

¹⁶ M Ridwan, *Op cit.* hal.127

¹⁷ Hendi Suhendi, *Op cit.* hal.35

5. Usaha-usaha lain yang bermanfaat bagi anggota dan tidak bertentangan dengan misi BMT.

3) Misi

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran dan berkemajuan, makmur serta berkeadilan berlandaskan Syariah dan ridho Allah SWT.¹⁸

Dari pengertian di atas dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan pengumpulan laba pada segolongan orang kaya saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba yang merata dan adil, sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Masyarakat ekonomi kecil harus didorong untuk berpartisipasi dalam modal melalui simpanan penyertaan modal, sehingga mereka dapat menikmati hasil-hasil BMT.

Sruktur masyarakat madaniyang adil merupakan cerminan dari stuktur masyarakat yang dibangun pada masa nabi muhammad SAW dimadinah. Pada masa ini kehidupan umat (islam dan non islam) dapat berjalan secara damai. Hubungan masyarakat berjalan dibawah kendali nabi, dan perekonomiannya berkembang.

BMT juga harus mempertegas misinya yaitu:

1. Meningkatkan kesejahteraan dikalangan anggota pada khususnya dan kemajuan ekonomi di lingkungan kerja pada umumnya.
2. Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah.
3. Mengembangkan sikap hemat dari kegiatan menyimpang
4. Memperkuat posisi, sikap amanah dan jaringan komunikasi bisnis yang lebih kuat dengan anggota dan masyarakat dan lingkungannya.

¹⁸M. Ridwan,..... hal. 127

5. Menumbuh kembangkan usaha-usaha yang produktif di masyarakat dan anggota di lingkungannya.

Sedangkan menurut Jamal Lulail Yunus BMT mempunyai beberapa misi sebagai berikut:¹⁹

1. Menyebarkan pemahaman kepada umat mengenai tugas dan kedudukan manusia di bumi, serta akan kesadaran akan kewajiban menjunjung tinggi ajaran islam yang bersifat integral dalam seluruh aspek kehidupan.
2. Menumbuhkan dan membudayakan kesadaran masyarakat untuk berzakat, berinfak, dan bersadaqah, serta akan kesadaran akan pentingnya menabung dan memiliki etos kerja yang tinggi dan profesional.
3. Membudayakan umat pada aspek sosial, ekonomi dan ilmu pengetahuan baik yang tergolong pengetahuan *qauniah* (pengetahuan manajemen bisnis dan keterampilan) maupun *qauliah* (peningkatan pemahaman dinul islam).
4. Mengembangkan jaringan kerja dan informasi baik secara internal antara BMT maupun dengan institusi lainnya.

4) Ciri-ciri BMT

Untuk dapat melayani pengusaha kecil dan besar maka BMT perlu memiliki ciri-ciri sebagai berikut:²⁰

a) Ciri-ciri utama BMT

1. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
2. Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan pensyarufan dana zakat. Infak, sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.

¹⁹ Jamal Lulai Yunus, *Op,cit.* hal. 116

²⁰ M. Ridwan, *Manajemen BMT.....* hal. 132

3. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitar.
 4. Milik bersama masyarakat bawah bersama dengan orang kaya di sekitar BMT, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat. Atas dasar ini BMT tidak dapat berbadan hukum perseroan.
- b) Ciri-Ciri Khusus BMT²¹
- 1) Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, dan dinamis, berperan dengan produktif tidak menunggu tetapi menjemput bola, bahkan merebut bola baik sebagai penyeter dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha. Pelayanannya mengacu kepada kebutuhan anggota, sehingga semua staf BMT harus mampu memberikan yang terbaik buat anggota dan masyarakat.
 - 2) Kantor dibuka dalam waktu yang tertentu yang ditetapkan sesuai kebutuhan pasar, waktu buka kasnya tidak terbatas pada siang hari saja, tetapi dapat saja malam atau sore hari tergantung pada kondisi pasarnya. Kantor ini hanya ditunggu oleh sebagian staf saja, karena kebanyakan dari mereka keluar untuk mencari nasabah. Pembicaraan bisnis bahkan transaksi/ akad pembiayaan dapat saja dilakukan di luar kantor misalnya di pasar atau di rumah nasabah/ anggota.
 - 3) BMT mengadakan pendampingan usaha anggota.
 - 4) Manajemen BMT diselenggarakan secara profesional dan Islami.
 - a) Administrasi keuangan dilakukan berdasarkan standar akuntansi keuangan Indonesia yang disesuaikan dengan prinsip akuntansi syariah. Jika dirasakan telah mampu, BMT telah dapat menggunakan sistem akuntansi

²¹ M. Ridwan, *Manajemen BMT*.... hal. 132-133

komputerisasi sehingga mempermudah dan mempercepat proses pembukuan. Pembukuan ini dilaporkan secara berkala dan terbuka.

- b) Setiap bulan BMT akan menertibkan laporan keuangan dan penjelasan dari isi laporan tersebut.
- c) Setiap tahun buku yang ditetapkan, maksimal sampai bulan Maret tahun berikutnya, BMT akan menyelenggarakan musyawarah anggota tahunan. Format ini merupakan forum permusyawaratan tertinggi.
- d) Aktif menjemput bola, berprakarsa, kreatif dan inovatif, menemukan masalah dan memecahkan secara bijak dan memberikan kemenangan kepada semua pihak (*win-win solution*).
- e) Berfikir, bersikap dan bertindak “ahsanu’ amala” atau *service exelence*.
- f) Berorientasi kepada pasar bukan pada produk. Meskipun produk menjadi penting, namun pendirian dan pengembangan BMT harus senantiasa memperhatikan aspek pasar, baik dari sisi lokasi, potensi pasar, tingkat persaingan serta lingkungan bisnisnya.

5) Tujuan Dan Fungsi BMT

Jika dilihat dalam rangka ekonomi Islam, BMT bertujuan melakukan hal-hal sebagai berikut:²²

- a. Membantu meningkatkan dan mengembangkan potensi umat dalam program pengentasan kemiskinan.
- b. Memberikan sumbangan aktif terhadap upaya pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan umat.

²² M. Ridwan, *Manajemen BMT*.... hal.33

- c. Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah.
- d. Mengembangkan sikap hemat dan mendorong kegiatan gemar menabung.
- e. Menumbuh kembangkan usaha yang produktif sekaligus memberikan bimbingan dan konsultasi bagi anggotanya.
- f. Meningkatkan wawasan dan kesadaran umat tentang sistim dan pola perekonomian Islam.
- g. Membantu para pengusaha lemah untuk mendapatkan pinjaman modal.
- h. Menjadi lembaga keuangan alternatif yang dapat menopang percepatan pertumbuhan ekonomi nasional.

Sedangkan fungsi BMT adalah sebagai berikut:²³

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih professional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan antara *shahibul maal* dengan *dhu'afa* sebagai *mudhorib*, terutama untuk dana zakat, infak sedekah.
- e. Menjadi perantara keuangan antara pemilik dana, baik sebagai pemodal maupun menyimpan dengan pengguna dana untuk perkembangan usaha produktif.

²³ M. Ridwan, *Manajemen BMT*.... hal. 131

d. Prinsip Operasional dan Produk-produk BMT

1) Prinsip operasional BMT

Secara fungsional, operasional BMT hampir sama dengan BPRS yang membedakan pada sisi lingkup dan struktur. Dilihat dari fungsi pokok operasional BMT, Ada dua fungsi pokok yang berkaitan dengan kegiatan perekonomian masyarakat. Dimana kedua fungsi tersebut adalah fungsi penghimpunan dana (funding) dan fungsi penyaluran dana (financing).²⁴

Dalam menjalankan usahanya prinsip operasi BMT adalah sebagai berikut:²⁵

1. Prinsip bagi hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberian pinjaman dengan BMT.

Jenis usaha yang memakai prinsip bagi hasil ini adalah:

- a) *Al-mudharabah*, yaitu salah satu konsep bagi hasil antara pemilik modal (*sahibul maal*) dengan pengelola/pengusaha (*mudharib*).
- b) *Al-musyarakah*, pencampuran dana untuk tujuan pembagian keuntungan, perbedaan dengan mudharabah adalah kalau mudharabah, modal 100% dari pemilik dana dan pengelola hanya menyediakan keahlian dan tenaga kerja untuk menjalankan usahanya. Sedangkan pada musyarakah ini, dananya dikumpulkan bersama.²⁶

2. Prinsip jual beli

Prinsip ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberikan kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT dan

²⁴ Muhammad, *Lembaga Keuangan....*, hal. 117

²⁵ Muhammad, *Lembaga Keuangan....*, Hal.131

²⁶ Institut Bankir Indonesia, *konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, (Jakarta: Djembatan, 2001), hal. 69-71

kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut dengan ditambah mark-up. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana,

Jenis usaha yang memakai prinsip jual beli ini adalah:

- a) *Bai al-salam*, yaitu jual beli barang yang dilakukan dengan pemesanan dengan pembayaran dimuka menurut syarat-syarat tertentu, atau jual beli sebuah barang untuk diantar kemudian dengan pembayaran di awal.
- b) *Bai al-murabahah*, yaitu transaksi jual beli barang dimana penyerahan barang dilakukan di awal akad dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.
- c) *Bai al-istisna*, yaitu jual beli yang bentuknya sama dengan jual beli salam, namun berbeda dalam pola pembayarannya. Bila salam pembayarannya dilakukan di awal akad, maka pembayaran dalam istisna' dapat dilakukan secara bertahap sesuai kesepakatan.²⁷

3. Prinsip non profit

Prinsip ini disebut pembiayaan kebijakan ini merupakan pembiayaan yang bersifat sosial dan non komersial, nasabah cukup mengembalikan pokok pinjaman saja.

Prinsip ini disebut juga dengan pembiayaan kebajikan, prinsip ini lebih bersifat sosial dan tidak *profit oriented*. Sumber dana untuk pembiayaan ini tidak membutuhkan biaya (*non cost of maney*) tidak seperti bentuk-bentuk pembiayaan tersebut diatas. Bentuk produk prinsip ini adalah pembiayaan *Qardul Hasan*.

4. Prinsip Akad bersyarikat

Prinsip Akad bersyarikat adalah kerja sama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal

²⁷ Institut Bankir Indonesia.....,hal. 66-67

dengan perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian yang disepakati.

Contoh usaha bersyarikat adalah:

- a) *Al-musyarakah*
- b) *Al-mudharabah*

5. Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan kesepakatan pinjam meminjam di antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu

Jenis pembiayaan adalah:

- a) *Pembiayaan al-murabahah*
- b) *Pembiayaan al-mudharabah*
- c) *Pembiayaan al-musyarakah*

2) Produk-Produk BMT

Sesuai dengan fungsi dan prosedur penarikan, BMT menawarkan berbagai produk yang dikumpulkan dan disalurkan kembali kepada masyarakat, produk-produk BMT tersebut mencakup atas:

a) Produk penghimpunan dana

Pelayanan jasa simpanan yang diselenggarakan oleh BMT merupakan suatu bentuk simpanan yang terikat misalnya berupa deposito dan tidak terikat misalnya seperti tabungan atas jangka waktu dan syarat-syarat tertentu dalam penyertaan dan penarikan. Berkenaan dengan hal tersebut, maka jenis simpanan yang dapat ditawarkan oleh BMT relatif beragam sesuai dengan kebutuhan dan kemudahan yang dimiliki simpanan tersebut. Sedangkan transaksi yang mendasari bagi berlakunya simpanan di BMT adalah *wadiah* dan *mudharabah*.²⁸

²⁸ Muhammad, *Lembaga Keuangan....*, hal. 117

1. Simpanan *wadiah* adalah titipan dan yang dilakukan setiap waktu dan dapat ditarik pemiliknya atau nasabah dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindah bukuan dan perintah membayar lainnya. Simpanan *wadiah* ini dikenal biaya administrasi. Namun karena dana tersebut dititipkan dan dikelola, pihak-pihak penyimpan dana dapat menerima keuntungan bagi hasil yang sesuai dengan jumlah dana yang diinvestasikan di BMT.²⁹
2. Simpanan Amanah merupakan penabung memiliki keinginan tertentu yang diakadkan atau diamanahkan kepada BMT. Misalnya tabungan ini diminta kepada BMT untuk pinjaman khusus kepada kaum dhu'afa atau orang tertentu. Dengan demikian tabungan ini sama sekali tidak diberikan bagi hasil.
3. Simpanan *mudharabah* adalah simpanan para pemilik dana, yang penyeteran dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya.³⁰ Jenis-jenis simpanan yang menggunakan akad *mudharabah* dapat dikembangkan kedalam bervariasi simpanan.

Selain kedua jenis simpanan tersebut, BMT juga mengelola dana ibadah seperti zakat, infak, sedekah, sedangkan (ZIS) yang dalam hal ini BMT berfungsi sebagai amil. BMT berfungsi menggalang dana dari masyarakat untuk kepentingan sosial dan agama. BMT dan nasabah tidak memperoleh keuntungan dari jenis ini karena dana yang diperoleh sepenuhnya digunakan untuk kepentingan sosial.

Prinsip *mudharabah* dalam Islam didasarkan pada firman Allah SWT.

²⁹ Sutan Remi syahdeni, *Perbankan Islam dan Kedudukan Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999). hal. 55-56

³⁰ Sutan Remi syahdeni, *Perbankan Islam dan.....*, 118

QS. Al- Baqarah ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْهُ عَرَفْتُمْ
فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَانَكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّنْ
قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat.

Ayat di atas secara umum mengandung kebolehan akad *mudharabah*, yang bekerjasama mencari rezki yang ditebarkan Allah SWT di atas bumi. Karena bertujuan untuk saling membantu antara pemilik modal dengan seorang pakar dalam memutarakan uang³¹

Dalam rangka penghimpun dana *mudharabah*, nasabah bertindak sebagai *shahibul al- maal* dan BMT sebagai *mudharib*. BMT menawarkan produk penghimpunan dana *mudharabah* ini kepada masyarakat dengan menunjukan cara-cara penentuan dan penghitungan porsi bagi hasil dan perlu dicatat, ia tidak diperkenakan menjanjikan pemberian keuntungan tetap perbulan dengan jumlah tertentu atas dasar kalkulasi angka-angka rupiah.³²

b) Produk Penyaluran Dana

BMT bukan sekedar lembaga keuangan *non bank* yang berfungsi sosial, namun juga lembaga bisnis yang berperan dalam meningkatkan dan membangun sistim perekonomian umat. Sejalan dengan kedua fungsi tersebut, maka kumpulan dana dari nasabah

³¹ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gramedia Pratama, 2000), hal. 176

³² Sutan Remi syahdeni, *Perbankan Islam dan.....*, hal. 33

yang dikelola oleh BMT selanjutnya disalurkan dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat (nasabah).³³

Diantara pembiayaan yang sudah umum dikembangkan oleh BMT maupun lembaga keuangan syariah sebagai berikut:

1. Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*.

Pembiayaan berakad jual beli adalah suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggotanya, dimana BMT menyediakan dana investasi atau berupa pembelian barang modal dan usaha anggotanya, yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara cicilan atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang modal dan *mark-up* yang telah disepakati bersama.

2. Pembiayaan *Murabahah*

Merupakan berakad jual beli. Pembiayaan *murabahah* pada dasarnya merupakan kesepakatan antara BMT dengan pemberian modal dan anggota sebagai peminjam. Prinsip yang digunakan sama dengan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*, tetapi proses pengembaliannya akan dibayarkan pada saat jatuh tempo.

3. Pembiayaan *Mudharabah*

Yaitu pembiayaan dengan akad *syirkah* adalah suatu perjanjian pembiayaan antara BMT dan anggota, dimana BMT menyediakan dana untuk modal kerja sedangkan nasabah berupaya mengelola dana tersebut untuk pembangunan usahanya. Jenis kegiatan usaha yang dimungkinkan untuk diberikan pembiayaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah, seperti: pertanian, industri rumah tangga, perdagangan, dan jasa.

³³ Muhammad, *Lembaga Keuangan.....*, hal. 119

4. Pembiayaan *Musarakah*

Yaitu pembiayaan dengan akad *syirkah* penyertaan BMT sebagai pemilik modal dalam suatu kegiatan usaha, terjadinya kesepakatan untuk menanggung resiko dan keuntungan yang berimbang sesuai dengan nimonal dana penyertaan. Jadi musarakah merupakan perjanjian kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*maal/ekspertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama berdasarkan prinsip berbagi untung dan rugi (*principle of profit and loss sharing*).

5. Pembiayaan *Al-Qardul Hasan*

Merupakan pembiayaan dengan akad ibadah adalah perjanjian kredit pembiayaan antara BMT dengan anggota. Hanya anggota yang dianggap layak yang dapat diberi pembiayaan semacam ini. Kegiatan ini dimungkinkan untuk diberikan pembiayaan ini adalah para anggota yang terdesak dalam melakukan kewajiban-kewajiban non usaha atau pengusaha yang menginginkan usahanya bangkit dari kepalilitan yang disebabkan karena ketidakmampuannya melunasi kewajiban membayar kredit.³⁴

Bentuk dari produk simpanan adalah:

1. Tabungan pokok, dibayar hanya satu kali, yaitu pada saat seseorang akan masuk menjadi anggota BMT. Menyangkut jumlah tabungan pokok, sama antara satu dengan yang lainnya. Lazimnya tabungan pokok jumlahnya terlalu besar dibandingkan dengan tabungan wajib. Menyangkut cara pembayaran tabungan pokok dapat dibayar sekaligus, atau dapat di angsur sesuai dengan

³⁴ Hendi Suhendi, *BMT dan Bank Islam*, hal. 124-127

ketentuan yang ada di dalam anggaran rumah tangga BMT yang bersangkutan.

2. Tabungan wajib yakni tabungan yang secara teratur dibayar oleh anggota sesuai dengan waktu yang ditentukan dan besarnya ditetapkan melalui musyawarah.
3. Tabungan sukarela, yakni jenis tabungan yang sifatnya bebas, untuk mengenai jumlah maupun waktu menyetorkannya. Dengan demikian tabungan ini diadakan untuk menampung minat yang ingin menabung lagi di luar tabungan wajib dan tabungan sukarela, tabungan ini dapat ditarik sewaktu-waktu sesuai dengan permintaan penabung.
4. Tabungan mudharabah, yakni bentuk tabungan yang dapat disetor dan ditarik sewaktu-waktu, setiap saat.
5. Tabungan wajib pinjam, yaitu setiap anggota menerima permodalan dari BMT, maka permodalan tersebut langsung dikurangi sejumlah tertentu untuk tabungan.
6. Tabungan pendidikan, yakni tabungan khusus biaya pendidikan yang di setor secara bebas. Tabungan pendidikan dapat dikembangkan menjadi:
 - a) Tabungan pendidikan siswa yakni untuk tabungan taman kanak-kanak sampai tingkat sekolah atas.
 - b) Tabungan pendidikan mahasiswa yaitu untuk mahasiswa yang sedang belajar di perguruan tinggi.
7. Tabungan kesehatan, yakni tabungan yang disediakan untuk pembiayaan kesehatan penabung dan keluarganya pada saat terkena musibah atau sakit.
8. Tabungan walimah, yakni tabungan yang digunakan untuk keperluan resepsi pernikahan, khitanan dan, acara lainnya.
9. Tabungan qurban, yakni tabungan yang semata-mata untuk melaksanakan ibadah Qurban.

10. Tabungan akikah, yakni tabungan yang kegunaanya untuk keperluan akikah.
11. Tabungan haji, yakni tabungan yang kegunaanya untuk persiapan haji.
12. Produk tabungan lainnya yang dikembangkan sesuai dengan lingkungan di mana BMT itu berada.

Sedangkan produk pembiayaan BMT lebih diarahkan pada pembiayaan usaha mikro. Diantara lain produk pembiayaan tersebut adalah.³⁵

1. Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yakni dimana BMT menyediakan modal (*shahibul maal*) kepada seorang pengelola modal (*mudharib*) dengan cara bagi hasil.
2. Pembiayaan *murabahah* dan *ba'i bithaman ajil* yakni dimana BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa untuk melakukan pembelian barang atas nama BMT, kemudian BMT menjual barang tersebut kepada nasabah dengan jumlah harga beli ditambah dengan keuntungan kepada BMT.
3. *Al-qardhul hasan* yakni pembiayaan kebajikan sebab sistem ini lebih bersifat sosial dan non profit.

e. Pengembangan dan Asset BMT

1. Peluang dan Kendala Pengembangan BMT

Dilihat dari peluangnya, BMT memiliki banyak kesempatan untuk dikembangkan dimasa mendatang karena alasan berikut:

a) Tingkat Pertumbuhan Ekonomi

Tingkat pertumbuhan ekonomi merupakan aspek yang paling menentukan bagi pengembangan BMT dimasa mendatang. Sebab perkembangan BMT akan sangat bergantung kepada sejauh

³⁵ Hendi Suhendi, *BMT dan Bank Islam...*, hal.122

mana tingkat kesejahteraan masyarakat dan juga tingkat pertumbuhan ekonomi.

b) Peluang Pasar

Indonesia memiliki sumber daya alam yang sangat melimpah. Bersamaan dengan itu, setiap hasil produksi baik dari sektor industri, pertambangan, migas, dan *non* migas serta produk industri usaha kecil memerlukan pemasaran dalam skala lokal, regional, dan internasional. Dengan sendirinya kalangan produsen memerlukan dukungan modal yang cukup dari lembaga keuangan, dalam konteks inilah akan terbuka peluang pasar yang cukup luas bagi pengembangan BMT diberbagai wilayah di Indonesia.

c) Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah selama ini dapat dikatakan masih memberi peluang yang cukup besar bagi pengembangan lembaga keuangan syariah. Sebagai contoh UU No. 10/1998 dan UU No. 21/ 2008 tentang Perbankan Syariah, serta Kemen No. 91/ Kep/M.KUKM/IX/2004.

d) Kerjasama Inter-Antar Lembaga

Peluang lain yang dimiliki BMT adalah menjalin kemitraan dan kerjasama inter dan antar lembaga. Bentuk kerjasama adalah kemitraan usaha antara lembaga kuangan sejenis dalam hal melaksanakan program kerja. Program kerja BMT untuk menjadi lembaga keuangan kepada masyarakat jelas memerlukan kerjasama dengan BMT-BMT lain atau lembaga perbankan, khususnya dari segi permodalan.

Sedangkan bentuk kerjasama antar lembaga dapat dilakukan BMT dengan lembaga non sejenis, lembaga prendidikan, organisasi-organisasi kemasyarakatan dan sebagainya. Ini perlu

dilakukan dalam rangka mendukung sosialisai BMT, kedudukan dan peranan dimasyarakat.³⁶

Dalam perkembangan BMT tentu tidak lepas dari berbagai kendala, walaupun tidak berlaku sepenuhnya kendala ini di suatu BMT.

Kendala-kendala tersebut adalah sebagai berikut:

- a) Akumulasi kebutuhan dana masyarakat belum bisa dipenuhi oleh BMT. Hal ini yang menjdikan nilai pembiayaan dan jangka waktu pembayaran kewajiban dari nasabah cukup cepat. Dan belum tentu pembiayaan yang diberikan BMT cukup memadai untuk modal usaha masyarakat.
- b) Walaupun keberadaan BMT cukup dikenal tetapi masih banyak masyarakat berhubungan dengan rentenir. Hal ini disebabkan masyarakat membutuhkan pemenuhan dana yang memadai dan cepat, walaupun ia membayar bunga yang cukup tinggi. Ternyata ada beberapa daerah yang terdapat BMT masih ada rentenir artinya BMT belum mampu memberikan pelayanan yang memadai dalam jumlah dan waktu.
- c) Beberapa BMT cenderung menghadapi masalah yang sama, misalnya nasabah yang bermasalah. Kadang ada nasabah yang tidak hanya bermasalah disatu tempat tetapi di tempat lain bermasalah. oleh karena itu perlu upaya dari masing-masing BMT untuk melakukan koordinasi dalam rangka mempersempit gerak nasabah yang bermasalah.
- d) BMT cenderung menghadapi BMT lain sebagai lawan yang harus dikalahkan, bukan sebagai partner dalam upaya untuk mengeluarkan masyarakat dari permasalahan ekonomi yang ia hadapi keadaan ini kadang menciptakan iklim persaingan yang

³⁶ Hendi Suhendi, *BMT dan Bank Islam.....*, hal. 53-5

tidak Islami, bahkan hal ini menyebabkan pola pengelolaan BMT lebih prahmatis.

- e) Dalam kegiatan rutin BMT cenderung mengarahkan pengelola untuk lebih berorientasi dalam permasalahan bisnis (*business oriented*) sehingga timbul kecenderungan BMT bernuansa prahmatis lebih dominan dari pada kegiatan yang bernuansa idealis.
- f) Dalam upaya untuk mendapatkan nasabah timbulnya kecenderungan BMT mempertimbangkan besarnya bunga dibank konvensional, terutama untuk produk yang berprinsip jual beli (*bai'*). Hal ini akan mengarahkan nasabah untuk berfikir *profit oriented* dari pada memahami aspek syariah, lewat cara membandingkan keuntungan bagi hasil BMT dengan bunga di Bank dan lembaga keuangan konvensional.
- g) BMT lebih cenderung menjadi *Baitul Tamwil* dari pada *Bitul Maal*. Dimana lebih banyak menghimpun dana yang digunakan untuk bisnis daripada untuk mengelola zakat, infak dan sedekah.
- h) Pengetahuan pengelolaan BMT sangat menyebabkan BMT tersebut dalam menangkap masalah-masalah dan menyikapi masalah ekonomi yang terjadi di tengah-tengah masyarakat sehingga menyebabkan dinamisasi dan inovasi BMT tersebut kurang.³⁷

2. Strategi Pengembangan BMT

Semakin berkembangnya masalah ekonomi masyarakat, maka berbagai kendala tidak mungkin dilepaskan dari keberadaan BMT. Oleh karena itu perlu strategi guna mempertahankan eksistensi BMT.

³⁷ Heri sudarsono, *Bank dan Lembaga.....*, hal. 108

Strategi BMT tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Sumber daya manusia yang memadai kebanyakan berkorelasi dari tingkat pendidikan dan pengetahuan. BMT dituntut meningkatkan sumber daya melalui pendidikan formal, ataupun non formal, oleh karena itu kerjasama dengan lembaga pendidikan yang mempunyai relevansi dan hal ini tidak bisa diabaikan, misalnya kerjasama BMT dengan lembaga-lembaga pendidikan atau bisnis Islami.
- b. Strategi pemasaran yang *local oriented* berdampak pada lemahnya upaya BMT mensosialisasikan produk-produk BMT di luar masyarakat di mana BMT itu berada. Guna mengembangkan BMT maka upaya-upaya meningkatkan teknik pemasaran perlu dilakukan, guna memperkenalkan eksistensi BMT di tengah-tengah masyarakat.
- c. Perlunya inovasi. Produk yang ditawarkan kepada masyarakat relatif tetap, dan kadang kala BMT tidak mampu menangkap gejala-gejala ekonomi dan bisnis yang ada di masyarakat.

Hal ini timbul dari berbagai sub bab:

- 1) Timbul kekhawatiran tidak sesuai dengan syariah.
 - 2) Memahami produk BMT hanya seperti yang ada kebebasan dalam melakukan inovasi produk yang sesuai dengan syariah di perlukan supaya BMT mampu tetap eksis di tengah-tengah masyarakat.
- d. Untuk meningkatkan kualitas layanan BMT diperlukan pengetahuan strategi dalam bisnis. Hal ini diperlukan untuk meningkatkan profesional BMT dalam bidang pelayanan. Isu-isu yang berkembang dalam bidang ini biasanya adalah pelayanan tepat waktu, pelayanan siap sedia, pelayanan siap dana dan sebagainya.
 - e. Pengembangan aspek paradigmatik, diperlukan pengetahuan mengenai aspek bisnis Islami sekaligus meningkatkan muatan

Islam dalam setiap perilaku pengelola dan karyawan BMT dengan masyarakat umumnya dan nasabah khususnya.

- f. Sesama BMT sebagai partner dalam rangka mengentaskan ekonomi masyarakat, demikian antar BMT dengan BPR syariah ataupun dengan bank syariah merupakan satu kesatuan yang berkesinambungan yang antara satu dengan yang lainnya mempunyai tujuan untuk menegakkan syariat Islam dibidang ekonomi.
- g. Perlu adanya evaluasi bersama guna memberikan peluang bagi BMT untuk lebih kompetitif. Evaluasi ini bisa dilakukan dengan cara mendirikan lembaga evaluasi BMT atau lembaga sertifikasi BMT. Yang bertujuan khusus untuk memberikan laporan peringkat tenaga kerja kwartalan atau tahunan BMT diseluruh Indonesia.³⁸

3. Konsep Pemberdayaan BMT

BMT mempunyai kedudukan yang sangat penting sebagai lembaga ekonomi Islam berbasis syariah ditengah proses pembangunan nasional. BMT merupakan salah satu potensi umat untuk kembali membangun perekonomian yang sesuai dengan tata aturan nilai ke islamian. BMT sebagai lembaga ekonomi mengambil peran ditengah gejolak ekonomi yang sedang tidak menentu.³⁹

Dari rangkaian panjang perjalanan sejarah pembentukan BMT di Indonesia, setidaknya membutuhkan upaya yang kreatif dan cerdas untuk menciptakan rancangan bangun (*platform*) yang sistematis dan diikuti pula oeh konsep-konsep yang konstruktif dan dukungan semua pihak bagi pengembangan BMT di masa yang mendatang.

³⁸ Heri sudarsono, *Bank dan Lembaga*, hal. 109-110

³⁹ Zainal Arifin, *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan Dan Prosfek*, (Bandung: Alfabeta,1992). hal. 172

Persoalan BMT adalah BMT merupakan lembaga ekonomi berbasis syariah yang tingkat implementasinya belum sepenuhnya mampu menjawab semua problem ekonomi masyarakat. Dalam mencapai tujuannya, BMT dihadapkan pada problematika intern, sehingga keinginan untuk menggapai harapan dan tujuan belum bisa tercapai karena sejumlah kendala.

Beberapa faktor yang paling menyebabkan kurang optimalnya pencapaian tujuan BMT, antara lain⁴⁰:

- a. *Human resource*, yakni belum memadainya sumber daya manusia yang terdidik dan profesional.
- b. *Management*, yakni menyangkut sumber daya manusia dan kemampuannya mengembangkan budaya dan jiwa wirausaha (*entrepreneurship*) yang relatif masih lemah.
- c. *Finansial*, yakni permodalan yang masih kecil dan terbatas.
- d. *Trusment*, yakni kepercayaan rendah umat Islam menjadikan *stereotype* terhadap bank syariah masih tinggi, walaupun dipihak lain bank konvensional sedang didera oleh polemik yang seharusnya memberikan peluang terhadap eksistensi BMT.
- e. *Accountability*, yakni eksistensi BMT dimaknai sehingga gejala sosial dan ekonomi lainnya, belum mampu mengendalikan BMT sebagai lembaga yang memiliki infra struktur yang kokoh dan tangguh.
- f. *Limited links*, yakni pengembangan jaringan yang masih terbatas dan belum mampu mensejajarkan diri dengan lembaga keuangan lainnya yang memiliki jaringan lebih luas. Kurangnya jaringan tersebut menghambat perkembangan kerja sama antara BMT-BMT berkenaan dengan penempatan dana antar bank dalam mengatasi likuiditas. Kelemahan ini menjadikan BMT tidak mampu bersaing.

Untuk mengatasi kekurangan optimalnya pencapaian tujuan tersebut, diperlukan suatu konsep pemberdayaan BMT yang secara sederhana pemberdayaan tersebut dapat diartikan sebagai upaya membangkitkan citra BMT menuju arah yang lebih baik.

⁴⁰ Engkos Sadrah, *Pengembangan BMT dan Problematika* dalam *Jurnal Madzhab dan Pemikiran Hukum Islam*. Edisi No. 1 Tahun I Januari 2003 (Bandung: Fakultas Syariah IAIN SGD Bandung, 2003). hal. 84

Langkah–langkah strategis untuk mengatasi problem kelembagaan BMT dengan dua strategi adalah⁴¹:

Pertama, mikro struktur yaitu langkah maju untuk meningkatkan kualitas BMT. Hal ini mengandung pengertian perbaikan struktur kelembagaan maupun fungsi lembaga itu sendiri melalui reformasi lembaga BMT ke arah yang lebih profesional, proposional, amanah dan bertanggung jawab baik dari segi manajemen maupun operasionalnya.

Kedua, makro struktur, yaitu upaya membangun jaringan kelembagaan untuk memperkuat posisi BMT dibandingkan lembaga keuangan lainnya. Pengembangan jaringan-jaringan BMT, diharapkan mampu meningkatkan kompetensi BMT menuju peningkatan kualitas pelayanan dan mendorong inovasi produk dan jasa keuangan syariah. Format jaringan kemitraan yang hendak ditawarkan hendaknya dirancang dalam format yang bagus dan bisa memberikan solusi bagi problem eksternal BMT.

Dalam rangka mewujudkan tujuan pengembangan kelembagaan BMT diperlukan sikap sebagai berikut⁴²:

- a. Untuk mendinamisasikan lembaga ekonomi dibutuhkan pemikiran dan semangat intelektual untuk mengukur kinerja lembaga, sebab faktor kemampuan dapat diupayakan untuk memberikan suatu kinerja yang baik melalui pendidikan, pembinaan, dan pelatihan.
- b. Diperlukan sikap keterbukaan dengan cara membangun jaringan kerja (*networking*) untuk mencapai optimalisasi kelembagaan yang lebih sinegis.
- c. Peningkatan profesionalitas adalah sikap dan kepribadian yang sungguh-sungguh, serius (*itqan*), dan bertanggung jawab.
- d. Konsisten (*istiqomah*) dalam memperjuangkan ekonomi lemah dan komitmen serta sikap totalitas terhadap nilai-nilai kebenaran untuk pengembangan yang sejahterah dan berkeadilan.

⁴¹ Engkos Sadrah, *Pengembangan BMT dan.....*, hal.85

⁴²Engkos Sadrah, *BMT dan Bank Islam, Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*. (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004). hal. 86-87

Dengan adanya sikap di atas, maka tujuan dari pengembangan kelembangan BMT dapat terwujud dan dilaksanakan dengan baik.

Perlu dirumuskan secara matang beberapa konsep pemberdayaan dan pengembangan BMT di masa yang akan datang melalui perumusan beberapa konsep dasar pemberdayaan BMT. Hal ini dapat dilakukan dengan menempuh langkah-langkah strategis sebagai berikut⁴³:

- a. Menjadikan BMT sebagai lembaga keuangan mikro rakyat yang profesional dan dapat dipercaya, sehingga ia dapat dijadikan sebagai tempat bagi proses akumulasi modal dari kalangan masyarakat bawah.
- b. Menjadikan BMT sebagai fasilitator dan ujung tombak penggerak ekonomi dengan mengembangkan usaha kecil masyarakat bawah melalui perannya sebagai sumber permodalan yang mudah dan murah.
- c. Membangun jaringan (*networking*) baik secara vertikal dan horizontal dengan sesama lembaga BMT dan lembaga-lembaga perekonomian lainnya, untuk menjalin pola hubungan kemitraan (*partnership*) yang lebih kuat.
- d. Membangun kerja sama yang kuat dengan lembaga keuangan syariah lainnya yang lebih besar dan lebih mapan, bagi pembinaan permodalan, manajemen dan SDM sekaligus berdasarkan prinsip kerja sama saling menguntungkan.

4. Daya Dukung Dalam Pengembangan BMT

Upaya mengembangkan BMT di masa mendatang dapat dilakukan dengan menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha secara legal. Pilihan yang tepat dikembangkan dalam dua kategori, yaitu: Koperasi Syariah dan Kelompok Swadaya Masyarakat

⁴³ Engkos Sadrah, *BMT dan Bank Islam.....*, hal. 90

(KSM). Akan tetapi, BMT pun dapat berkembang menjadi lebih baik dan dikembangkan menjadi lembaga keuangan bank sesuai dengan UU No. 7/1992 (sekarang dirubah menjadi UU No. 21/2008) tentang perbankan dan PP No. 72/1992 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil.⁴⁴

Untuk mencapai proses pengembangan tersebut, maka dibutuhkan beberapa faktor penunjang yang menjadi kekuatan dalam mendukung keberhasilan proses yang dilakukan.

Diantara Faktor-faktor pendukung tersebut, antara lain:

- a. Adanya dukungan dari pemerintah melalui regulasi sistem pembinaan yang betul-betul berpihak pada upaya pemberdayaan Lembaga Keuangan Syariah baik dalam bentuk Undang-Undang maupun kebijakan yang menciptakan iklim kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya BMT.
- b. Adanya pengembangan Produk, untuk meningkatkan daya saing yang lebih kompetitif maka produk yang ditawarkan BMT harus lebih kreatif, dinamis, aman dan lebih menguntungkan. Dengan kata lain produk-produk yang ditawarkannya harus lebih variatif, cepat, mudah dan menguntungkan. Sehingga memberikan daya tarik dan daya jual bagi pelanggan secara luas.
- c. Adanya dukungan yang positif dari masyarakat, hal ini bisa terjadi jika dikembangkan program komunikasi dan sosialisasi secara terpadu. Sosialisasi dan saluran komunikasi tersebut dapat dilakukan dengan advertising, pendidikan formal dan non-formal, ulama dan tokoh masyarakat, serta publikasi melalui saluran buku dan media massa.
- d. Membentuk jaringan kerja (*networking*) baik secara horisontal dengan mengembangkan mitra kerja sama (*partnership*) sesama

⁴⁴ Engkos Sadrah, *BMT dan Bank Islam.....*, hal. 94

BMT, maupun secara vertikal dengan LKS yang lebih besar dan mapan.⁴⁵

2. Perkembangan Asset

a. Pengertian Asset (aktiva)

Asset atau aktiva merupakan kelompok akun yang disajikan dalam neraca pada bagian sebelah kiri. Aset terbagi dalam kelompok aktiva lancar untuk kekayaan yang yang diharapkan dapat di konsumsi atau dikonversi menjadi kas dalam waktu kurang dari 1 tahun. Aktiva atau asset yang tidak memenuhi syarat yang dikelompokkan sebagai asset tetap atau aktiva lain-lain. Aktiva dapat dikelompokkan menjadi beberapa bagian yaitu:

1) Kas dan setara kas

Akun ini digunakan untuk mencatat dan melaporkan kekayaan perusahaan dalam bentuk uang tunai.

2) Piutang

Akun ini digunakan untuk mencatat dan melaporkan jumlah tagihan perusahaan kepada pihak lain.

3) Persediaan

Persediaan digunakan untuk mencatat dan melaporkan kekayaan perusahaan dalam bentuk barang yang siap dijual.

4) Pembayaran di muka

Pembayaran dimuka meliputi pembayaran-pembayaran terutama untuk biaya, uang muka pembelian, uang muka pajak, atau pembayaran di muka lainnya.

5) Aktiva tetap

6) Aktiva lain-lain.⁴⁶

⁴⁵ Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: Pustaka Mulia & Fakultas Syariah IAIN SGD Bandung, 2000). hal. 216

⁴⁶ L.M. Samryn, *Pengantar Akuntansi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), hal.

Aset merupakan penjumlahan simpanan suka rela dan jumlah modal yang dimiliki. Nilai aset dapat mencerminkan kekayaan dan kewajiban BMT kepada para pemilik maupun pihak ketiga. BMT yang asetnya mengalami pertumbuhan terus menerus berarti BMT itu selain tumbuh juga semakin dipercayai baik oleh pemilik maupun pihak ketiga⁴⁷

b. Faktor-faktor yang menyebabkan meningkatnya Jumlah Aset (aktiva)

Menurut Nofrivul, yang tergolong ke dalam indikator Aset (aktiva)⁴⁸

1) Perputaran aktiva (*asset turn over*)

Yang menggambarkan tingkat perputaran aset atau kemampuan aktiva menghasilkan penjualan atau penerimaan.

2) Perputaran piutang (*Receivable turn over*)

Yang menggambarkan tingkat efisiensi dan investasi pada piutang untuk meningkatkan penjualan.

3) Average collection periode

Untuk melihat rata-rata waktu yang dibutuhkan untuk melakukan penagihan piutang dalam satu periode.

4) Perputaran persediaan (*Investasi turn over*)

Yang menggambarkan efisiensi dan penggunaan dana yang diinvestasikan dalam persediaan.

5) *Average day's investory*

Yang menggambarkan rata-rata persediaan tersimpan digudang atau lamanya waktu yang dibutuhkan untuk melakukan penjualan mulai dari barang jadi masuk ke gudang sampai barang jadi tersebut dilakukan penjualan.

⁴⁷ Jannes Situmorang, *Kaji Tindak Peningkatan Peran Koperasi dan UKM Sebagai Lembaga Keuangan Alternatif*, diunduh dari http://www.smecda.com/kajian/files/jurnal/8_%20Jurnal_Lembaga_Keuangan_alt.pdf, 1 juni 2014

⁴⁸ Nofrivul, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (Stain Batusangkar Press 2008). hal.18-21

6) *Working capital turn overs*

Digunakan untuk melihat kemampuan dari modal kerja dalam membentuk penjualan untuk mengetahui dari penggunaan modal kerja dalam menghasilkan output atau penjualan.

Menurut Hertanto Widodo yang termasuk pada indikator asset (aktiva):⁴⁹

1) Kas dan setara dengan kas

Yaitu uang tunai yang tersedia di BMT dan dana BMT dalam bentuk giro, tabungan dan deposito berjangka waktu sampai dengan tiga bulan, yang ditempatkan baik pada bank syariah maupun pada bank konvensional yang siap digunakan sewaktu-waktu untuk operasional atau pun permintaan nasabah.

2) Piutang penjualan

Yaitu penyaluran dana kepada nasabah dalam bentuk *mudharabah, bai'bitsaman ajil (BBA) dan Ijarah*.

3) Penyisihan penghapusan piutang

Yaitu pembentukan cadangan kemungkinan tidak tertagih piutang penyaluran dana dalam bentuk *murabahah dan bai'bitsaman ajil (BBA)*

4) Persediaan

Yaitu barang persediaan yang siap untuk dijual melalui bentuk *murabahah dan bai'bitsaman ajil (BBA)*.

5) Piutang karyawan

Yaitu pemberian pinjaman BMT kepada karyawan.

6) Biaya sewa dimuka

Yaitu pembayaran untuk pembelian barang atau sewa tempat yang akan dibiayakan kemudian.

⁴⁹ Hertanto Widodo, *Panduan Praktis Operasional Baitul Maal Wa Tamwil* (Bandung: Mizan, 2000). hal. 90-95

7) Pembiayaan yang diberikan

Yaitu penyaluran dana kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan *mudharabah dan musyarakah*.

8) Penyisihan penghapusan pembiayaan

Yaitu pembentukan cadangan kemungkinan tidak tertagih pembiayaan yang diberikan dalam bentuk *musyarakah dan mudharabah*.

9) Investasi

Yaitu penyaluran dana ke sektor riil dalam bentuk pernyataan saham pada usaha yang sudah ada atau mendirikan usaha sendiri, untuk tujuan investasi yang bersifat permanen atau jangka panjang.

10) Aktiva tetap

Yaitu kekayaan milik BMT yang memiliki masa manfaat lebih dari satu tahun dikategorikan kedalam tanah, bangunan dan inventaris kantor.

11) Aktiva lain-lain (zakat, infak, sedekah)

Yaitu uang kas yang dikelola oleh *baitul maal* berupa zakat, infak, dan sedekah yang akan disalurkan untuk kegiatan jasa sosial (*Non Propif*).

Menurut Muhammad yang dapat menyebabkan proses peningkatan asset (aktiva) adalah:⁵⁰

11. Kas

Yaitu semua mata uang kertas dan logam baik rupiah maupun valuta asing yang berlaku sebagai alat pembayaran yang sah.

⁵⁰ Muhammad, *Manajemen Dana Bank*, (Yogyakarta : Ekonesia, 2005) hal. 135-138

12. Penempatan pada bank lain

Yaitu penanaman dana pada bank syariah baik dalam negeri dalam bentuk sertifikat investasi *Mudharabah* antar bank, *deposito mudharabah*, tabungan *mudharabah*.

13. Investasi pada efek

Yaitu investasi yang dilakukan pada surat berharga.

14. Piutang

Yaitu yang mencakup penyaluran dana *musyarakah*, *mudharabah*.

15. Pembiayaan

Yaitu yang mencakup jenis penyaluran dana *Musyarakah*.

16. Pinjaman Qard

Yaitu penyediaan dana dipersamakan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara peminjam dan pihak yang meminjamkan yang mewajibkan peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu.

17. Persediaan

Yaitu aktiva non kas untuk dijual dengan akad *mudharabah* disalurkan dalam akad *salam* dan *istiana* '.

18. Ijarah

Yaitu sewa menyewa untuk mendapatkan imbalan atas barang yang disewakan.

19. Penyertaan pada entitas lain

Yaitu penanaman dana lembaga keuangan syariah dalam bentuk kepemilikan saham pada lembaga keuangan syariah lain untuk tujuan investasi jangka panjang.

20. Aktiva tetap dan akumulasi penyusutan

Yaitu aktiva berwujud yang diperoleh dalam bentuk siap pakai atau dengan dibangun lebih dulu yang digunakan dalam operasi.

3. Perkembangan Nasabah

a. Pengertian Nasabah

Dalam Peraturan Bank Indonesia No.7/7/PBI/2005 jo No. 10/10/PBI/2008 tentang penyelesaian pengaduan nasabah Pasal 1 angka 2 yang dimaksud dengan nasabah adalah Pihak yang menggunakan jasa bank, termasuk pihak yang tidak memiliki rekening namun memanfaatkan jasa bank untuk melakukan transaksi keuangan (*walk-in customer*).⁵¹

b. Jenis-jenis Nasabah

Di dalam UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dimuat tentang jenis dan pengertian nasabah. Dalam Pasal 1 angka 17 disebutkan bahwa pengertian nasabah yaitu pihak yang menggunakan jasa bank. Jenis-jenis nasabah ada 2, yakni :

- a. Nasabah Penyimpan, yakni nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.
- b. Nasabah Debitur, yakni nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.

Dalam praktek-praktek perbankan, dikenal tiga macam nasabah :

- 1) Nasabah Depositor, yaitu nasabah yang menyimpan dananya pada suatu bank, misalnya dalam bentuk deposito atau tabungan lainnya.
- 2) Nasabah yang memanfaatkan fasilitas kredit perbankan, misalnya kredit usaha kecil, kredit kepemilikan rumah, dan sebagainya.
- 3) Nasabah yang melakukan transaksi dengan pihak lain melalui bank. Misalnya antara importir sebagai pembeli dengan eksportir diluar negeri. Untuk transaksi semacam ini biasanya importir membuka

⁵¹<http://mirave21.wordpress.com/tag/pengertian-nasabah>, di akses tgl 9 september 2014

letter of credit (L/C) pada suatu bank demi kelancaran dan keamanan pembayaran.

c. Faktor-faktor yang menyebabkan meningkatnya Jumlah Nasabah

Menurut kasmir, yang menyebabkan meningkatnya jumlah nasabah adalah:

- a. Karyawan harus menarik, baik dari segi penampilan, gaya bicara maupun gerak geriknya, sehingga tidak bosan dalam berhadapan dengan karyawan.
- b. Cepat tanggap terhadap keinginan nasabah dan cepat mengerjakan atau melayani nasabah, pelayanan yang harus diberikan harus benar dan tepat waktu.
- c. Ruang tunggu yang tenang dan nyaman sehingga begitu nasabah masuk dapat merasakannya, seperti ruangan yang lebar, dekorasi yang indah.
- d. Brosur yang tersedia lengkap dan mampu menjelaskan segala sesuatu sehingga sesuai dengan keinginan nasabah.
- e. Keragaman dan kelengkapan produk yang membuat nasabah tertarik berhubungan dengan perusahaan. Dalam suatu lokasi hendaknya produk yang dijual selengkap mungkin sehingga nasabah memiliki banyak pilihan.
- f. Lokasi usaha yang memberikan keamanan, serta untuk usaha tertentu tersedia lahan parkir yang memadai.⁵²

Menurut Murti Sumarni yang menyebabkan peningkatan jumlah nasabah adalah:

1) Nilai produk

Dapat dievaluasi oleh nasabah melalui manfaat yang dapat ditawarkan oleh produk tersebut dibandingkan dari produk bank lain.

⁵² Kasmir, *kewirausahaan*, (Jakarta :PT. Raja Grasindo Persada, 2011). hal. 341-342

2) Nilai pelayanan

Bagi nasabah sangat penting mengingat jasa bank merupakan jasa profesional, sistem online, tabungan dengan ATM.

3) Nilai personil

Personil atau karyawan bank yang merupakan asset tersembunyi yang pemanfaatannya harus dimaksimalkan oleh bank.

4) Nilai citra

Nasabah akan memilih dan menilai terhadap kondisi pasar, nasabah akan semakin cermat mencari informasi untuk memilih lembaga keuangan yang reputasinya baik.

5) Biaya moneter

Nasabah akan melihat melalui tarif-tarif bunga yang ditetapkan, biaya atau harga administrasi.

6) Biaya waktu

Nasabah akan melihat lamanya proses transaksi produk dan jasa yang dibelinya.⁵³

Menurut Nugroho j. Setiadi yang menyebabkan terhadap peningkatan jumlah nasabah adalah:

5. Produk

Dengan produk yang tersedia, keuntungan apa yang diharapkan nasabah dari produk yang ditawarkan kepada masyarakat yang teredia pada lembaga keuangan tersebut.

6. Promosi

Promosi merupakan salah satu bagian dari rangkaian kegiatan pemasaran suatu barang. Kegiatan promosi adalah segala usaha yang dilakukan oleh penjual untuk memperkenalkan produk kepada calon konsumen dan membujuk mereka membeli, serta mengingatkan kembali konsumen lama agar melakukan pembelian ulang.

⁵³ Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta:Liberty, 2002). hal. 227

Promosi yang bagaimana yang dapat menyebabkan nasabah untuk membeli dan menggunakan produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan tersebut.

7. Harga

Yaitu yang berhubungan dengan penetapan margin, bagi hasil terhadap produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah kepada nasabah.

8. Distribusi

Yaitu penyaluran yang dilakukan oleh lembaga terkait yang dapat menarik nasabah dan nasabah akan melihat lamanya proses transaksi produk dan jasa yang dibeli.⁵⁴

B. Definisi Operasional

Untuk memudahkan pemahaman judul, maka penulis akan menguraikan secara singkat maksud dan tujuan tersebut dalam bentuk definisi operasional yaitu:

Faktor adalah keadaan atau peristiwa yang ikut menyebabkan atau mempengaruhi terjadinya sesuatu.⁵⁵ Dalam hal ini faktor yang penulis maksud adalah faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya kenaikan asset dan nasabah pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

Perkembangan adalah hal, cara, hasil berkembang.⁵⁶ pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab. Perkembangan yang penulis maksud disini adalah perkembangan asset dan nasabah pada BMT Al-Barokah sungai Tarab.

Asset adalah segala sesuatu yang bernilai uang, yang dimiliki seseorang atau organisasi.⁵⁷ Dalam skripsi ini penulis membatasi asset

⁵⁴ Nugroho J. Setiadi, *Prilaku Konsumen*, (Jakarta : Prenada Media,2003). hal.10

⁵⁵ Purwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PN Balai Pustaka, 1982). Hal. 279

⁵⁶ Badudu Zain, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1994), hal. 655

⁵⁷ Peter Sahra, *Kamus Bahasa Indonesia kontemporer*. (Jakarta : Modren English Press,1991). hal. 98

yang diteliti adalah jumlah asset yang tertera dalam neraca laporan keuangan akhir tahun dari BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

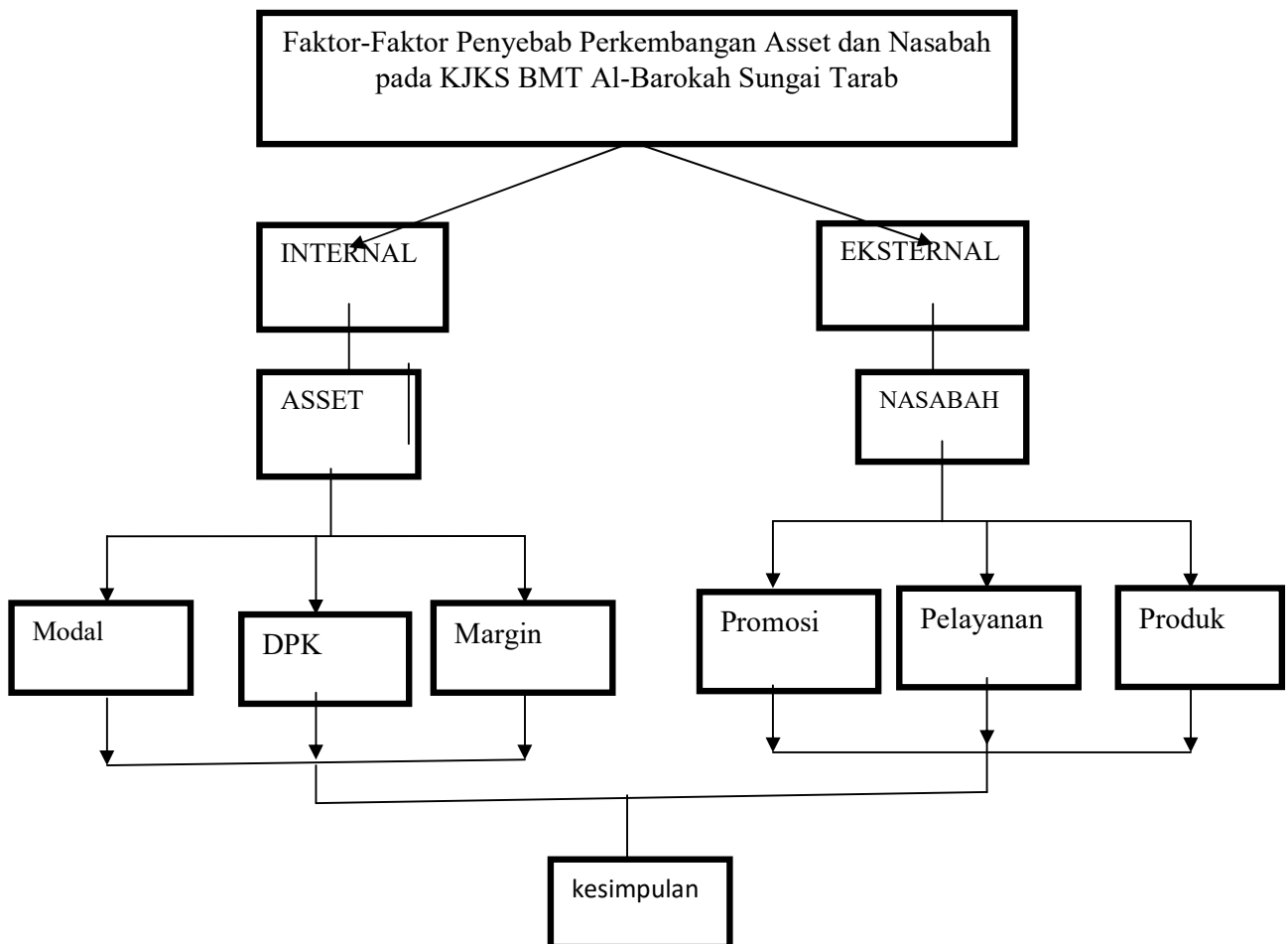
Nasabah adalah orang yang bergabung dengan bank dalam masalah uang, pinjaman, dan pelanggan.⁵⁸ Nasabah yang penulis maksud dalam skripsi ini adalah semua orang yang melakukan transaksi dengan memakai produk-produk yang ditawarkan oleh BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

Jadi dari defenisi operasional yang sudah dijelaskan diatas, maka yang penulis maksudkan disini adalah faktor-faktor yang menyebabkan perkembangan asset dan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

⁵⁸ *Ibid.* hal. 1024

C. Kerangka Berpikir

Dalam menjalankan operasional KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab ada beberapa faktor yang mempengaruhi perkembangannya disini dapat dilihat dari perkembangan asset dan nasabah pada tahun 2009-2013. Jadi sesuai dengan fokus masalah penelitian penulis menyusun kerangka teori dari penelitian ini sebagai berikut:



Gambar 2.1
Kerangka Berpikir

D. Penelitian yang Relevan

Penelitian yang lainya yaitu skripsi yang ditulis oleh *Fajriah Azmi, (205 230)* yang berasal dari STAIN Batusangkar dengan judul *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan PT. BPRS Syariah Haji Miskin Pandai Sikek*. Ia membahas bagaimana perkembangan pendapatan pada PT.BPRS haji miskin pandai sikek, serta faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan pembiayaan. Jenis penelitiannya yaitu penelitian lapangan yang bersifat *deskriptif kuantitatif* yang menggambarkan jumlah pendapatan yang dilakukan oleh BPRS Haji Miskin. Dari penelitian yang dilakukan dapat diketahui bahwa faktor-factoryang mempengaruhi pendapatan pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek adalah adanya penyaluran pembiayaan, pendapatan multijasa seperti *fee transfer, fee* pembayaran rekening listrik dan telp, pendapatan dari beban operasional, dan nisbah bagi hasil. Dan juga diketahui bahwa BPRS Haji Miskin mengalami penurunan pendapatan pada bulan maret tahun 2008, faktor yang mengalami penurunan tersebut karena resiko pembiayaan yang berkaitan dengan karakter nasabah, nasabah meninggal dunia dan ahli waris tidak mampu untuk membayar angsuran, sakit yang diderita nasabah mengakibatkan gangguan dalam mengelolah usahanya serta gagal panen.⁵⁹

Skripsi yang ditulis oleh **Dina Fitriani (206 387)** yang berasal dari STAIN Batusangkar, yang membahas *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perkembangan PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek X Koto Kabupaten Tanah Datar*. Jika dilihat dari segi asset dan nasabah yang dianalisa dengan manajemen POAC (*Planning, Organizing, Aktuating, Controlling*) dan analisis SWOT (*Strenghts, Weaknesses, Oportunities, Threats*) periode 2006-2009. Pada peneliti ini yang digambarkan adalah BPRS Haji Miskin memiliki kekuatan dari faktor eksternal yang dapat meningkatkan jumlah asset dan nasabah dan faktor eksternal yang tidak begitu

⁵⁹ Fajrian Azmi, *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek*. (Batusangkar: STAIN Batusangkar).

mengancam kedudukan BPRS Haji miskin dalam meningkatkan asset dan nasabah⁶⁰.

Skripsi *Morenita Septiana (08 202 028)* yang berasal dari STAIN Batusangkar dengan judul “*Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan BMT Al-Makmur di Cubadak Kabupaten Tanah Datar*”. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah adalah pendekatan terhadap nilai personil karyawan, yaitu memberikan SDM yang terdidik dan professional, serta pelayanan sepenuh hati.⁶¹

Yang membedakan dari beberapa penelitian di atas dengan penelitian penulis adalah objek penelitian dan studi kasus penelitian yaitu penulis ingin menggambarkan apa saja faktor-faktor penyebab perkembangan asset dan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab dilihat dari faktor internal dan faktor eksternal.

⁶⁰ Dina Fitriani, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek X Koto Kabupaten Tanah Datar*. (Batusangkar: STAIN Batusangkar)

⁶¹ Morenita Septiana, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan BMT Al-Makmur di Cubadak Kabupaten Tanah Datar*, (Batusangkar: STAIN Batusangkar).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan adalah *field research* atau penelitian lapangan yang bersifat *deskriptif- kualitatif*, yaitu penelitian yang dilakukan disuatu lokasi, ruang yang luas atau ditengah-tengah masyarakat yang bersifat studi kasus.⁶² Penelitian ini diorientasikan untuk mengidentifikasi faktor-faktor penyebab perkembangan aset dan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

B. Pertanyaan Penelitian

1. Apa saja faktor-faktor penyebab perkembangan aset pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab?.
2. Apa saja faktor-faktor penyebab perkembangan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab?.

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor penyebab perkembangan aset pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.
2. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor penyebab perkembangan aset pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

D. Waktu dan Tempat Penelitian

Kegiatan penelitian yang penulis lakukan mulai dari Desember 2014 sampai Januari 2015. Penelitian yang penulis lakukan bertempat di BMT Al-Barokah Sungai Tarab yang beralamat Jl. Raya Sungai Tarab-Bukittinggi Km 6 Kab. Tanah Datar.

⁶² STAIN. Pedoman Penulisan Skripsi. (Batusangkar:STAIN Batusangkar). Hal. 18.

E. Sumber Data

Data yang dihimpun dalam penelitian ini berasal dari :

- a. Sumber data primer yaitu sumber data yang penulis peroleh dari Manajer, karyawan dan beberapa nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.
- b. Sumber data sekunder yaitu tulisan-tulisan berupa laporan keuangan dan dokumen lainnya yang berhubungan dengan masalah yang penulis teliti.

F. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dan informasi yang akurat dan valid dalam suatu penelitian berbagai hal yang dapat dilakukan untuk memperoleh data tersebut. Maka dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data melalui:

- a. Wawancara yaitu suatu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan kepada subjek penelitian.⁶³ Dalam hal ini penulis lakukan wawancara langsung dengan pihak KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab yaitu manajer, karyawan, dan beberapa nasabah.
- b. Dokumen yaitu untuk mencari data yang terkait dengan berbagai hal berupa buku inventaris mengenai BMT Al-Barokah Sungai Tarab. Laporan tahunan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, dan lain sebagainya yang digunakan untuk mendapatkan data tertulis.⁶⁴

G. Teknik pengolahan data⁶⁵

Setelah semua data terkumpul, maka penulis akan mengolah data tersebut dengan mengadakan seleksi atas data. Kemudian data itu diklasifikasikan sesuai dengan aspek masalah yang telah disusun. Setelah itu dianalisis dengan menggunakan analisis *kualitatif – deskriptif* yang

⁶³ Ibnu Subiyanto, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta, : UPP AMP YPKN, 2000), hal. 6

⁶⁴ Sutrisno Hadi dalam Asyari Hasan. *Bank Syariah di Kota Padang. Studi: respon masyarakat dan faktor yang mendorong perkembangannya*. (Yogyakarta: IAIN Suanan Kalijaga.2005). hal 18

⁶⁵ STAIN.....hal. 23

berhubungan dengan faktor-faktor penyebab perkembangan asset dan nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

Adapun langkah-langkah pengolahan data tersebut:

- a. Menghimpun data yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- b. Membaca, menelaah, dan mencatat data yang telah dikumpulkan.
- c. Membahas masalah-masalah yang telah diajukan sampai terpecahnya masalah.
- d. Kesimpulan

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

1. Sejarah Berdirinya KJKS BMT Al- Barokah Sungai Tarab

BMT Al- Barokah pendirinya diprakarsai oleh alumni mahasiswa/i STAIN Batusangkar pada tanggal 7 Januari 2008 yang ingin mengembangkan lembaga keuangan dilingkungannya dan Tanah Datar umumnya serta masyarakat Sungai Tarab dan sekitarnya yang mempunyai komitmen yang sama untuk mengembangkan ekonomi umat khususnya sektor usaha mikro dengan niat untuk meningkatkan ekonomi masyarakat di kecamatan Sungai Tarab dan sekitarnya yang terdiri dari 21 orang anggota pendiri / pemegang saham.

Setoran untuk modal awal adalah sebesar Rp. 16.000.000,- (enam belas juta rupiah) yang setiap anggota harus menyetor minimal sebesar Rp. 200.000,- (dua ratus ribu rupiah) dan kelipatannya. Anggota yang telah menyatakan kesediaan dan menyetor untuk modal awal pertama menjadi anggota dari Koperasi Jasa Keuangan Syariah yang berupa badan hukum.⁶⁶

2. Visi dan Misi KJKS BMT Al- Barokah Sungai Tarab

a. Visi

- 1) Menjadi BMT Al- Barokah sebagai panutan/rujukan BMT Kab. Tanah Datar yang dipercaya masyarakat dan berpartisipasi dalam menggerakkan usaha ekonomi mikro.
- 2) Beroperasi berlandaskan syariah
- 3) Menjadi BMT yang prudent, handal dan professional
- 4) Membangkitkan potensi masyarakat berdasarkan SDM (Sumber Daya Manusia) dan SDA (Sumber Daya Alam) dan yang dimiliki masyarakat minang.

⁶⁶Wawancara dengan Manajer BMT Al-Barokah Sungai Tarab Ektri Hazemi, Senin, 8 Desember 2014

b. Misi

- 1) Misi spiritual dengan beroperasi berlandaskan syariah Islam
- 2) Misi usaha dengan beroperasi landasan sistem bisnis
- 3) Meningkatkan peran serta usaha mikro dan kecil dalam pengembangan ekonomi masyarakat Sungai Tarab dan sekitarnya serta masyarakat luas umumnya sebagai penyangga aktivitas usaha, perdagangan dan penyediaan jasa serta usaha lainnya yang bersifat produktif maka BMT Al-Barokah senantiasa mengembangkan diri sebagai BMT yang mendukung segala aktivitas yang bersifat produktif dan bermanfaat untuk peningkatan ekonomi masyarakat (umat) .

Untuk mencapai visi dan misi di atas, maka BMT Al- Barokah Sungai Tarab harus berusaha untuk meningkatkan usaha pelayanannya dengan memberikan kontribusi laba yang lebih besar terhadap BPR Haji Miskin.⁶⁷

3. Produk-Produk KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

Dalam dunia perbankan terdapat produk-produk yang ditawarkan kepada nasabah, baik itu berupa produk penyaluran maupun penghimpunan dana dari masyarakat, di samping fungsi bank sebagai *intermediary*, begitupun dengan BMT. BMT tidak hanya berusaha menarik dana, tetapi juga menginvestasikan dana masyarakat agar menghasilkan *return* (keuntungan) yang selanjutnya akan dibagikan kepada para penyimpan dana atau nasabah dengan menggunakan sistem bagi hasil yang telah disepakati sebelum nasabah menabung di BMT yang tertera pada lambaran akad yang telah diberikan oleh BMT tersebut.

Adapun produk BMT Al-Barokah Sungai Tarab yaitu:

A. Baitul Maal

Dalam hal ini BMT juga berfungsi sebagai badan maal yang menyalurkan zakat, infak dan sedekah.

- a. Zakat
- b. Sedekah
- c. Infak

⁶⁷ Profil BMT Al-Barokah Sungai Tarab, 2009

B. Baitul Tamwil

1. Simpanan

Penghimpunan dana yang dimaksudkan untuk mengerahkan dana masyarakat khususnya dana umat Islam.

Jenis simpanan :

a. Tabungan *Mudharabah* Umum

Nasabah dapat menabung kapan saja dan dapat menarik tabungan tersebut pada waktu yang dibutuhkan dimana nasabah akan mendapatkan bagi hasil dari pendapatan atas dana tersebut. Dengan ketentuan awal minimal Rp 10.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 2.000,-

b. Tabungan *Mudharabah* Pelajar

Ini merupakan tabungan atau simpanan khusus untuk pelajar mulai dari TK sampai Sekolah Lanjutan Tingkat Atas dimana akan mendapatkan bagi hasil dari pendapatan atas dana Tabungan Mudharabah Pelajar dimana setoran awal minimal Rp. 1.000,-⁶⁸

c. Tabungan *Wadiah* Qurban

Tabungan ini khusus untuk ibadah qurban atau pelaksanaan aqiqah. Setoran bisa harian/mingguan/bulanan. Dan pengambilannya hanya bisa pada musim qurban atau waktu melahirkan.

d. Deposito *Mudharabah*.

Deposito mudharabah adalah suatu tabungan berjangka yang hanya bisa di ambil pada waktu-waktu tertentu atau pada jangka waktu yang ditentukan

Jadi dari beberapa produk tabungan yang ada pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab, produk tabungan yang banyak diminati adalah produk tabungan *Mudharabah umum*.⁶⁹

⁶⁸ Wawancara dengan Manajer BMT Al- Barokah Sungai Tarab, Ektri Hazemi, Senin, 8 Desember 2014

⁶⁹ Wawancara dengan manajer KJKS BMT Al-Barokah (Ektry Hazemi S.E.I, pada hari Senin, 08 Desember 2014 jam 12.30 WIB)

2. Pembiayaan

Pengelolaan dana pada BMT biasanya dilakukan dalam bentuk memberi pembiayaan kepada nasabah yang kekurangan dana dalam melakukan sebuah usaha. Dengan begitu diharapkan agar usaha yang telah berjalan lebih berkembang, baik dari segi modal maupun dari segi hasil yang dihasilkan dari usaha tersebut, sehingga terjadi peningkatan perekonomian.

Pembiayaan merupakan suatu kegiatan memberikan nilai ekonomi (*Economic value*) kepada seorang atau badan usaha berlandaskan kepercayaan saat itu, bahwa nilai ekonomi yang sama akan dikembalikan kepada kreditur (Bank) setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan akad yang sudah disetujui antara kreditur (Bank) dengan debitur (Nasabah).

Dalam konteks ini, produk penanaman dana yang ditawarkan BMT adalah sebagai berikut:

a. Pembiayaan Berbasis Jual-Beli

1) Piutang *Murabahah*

Adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian. Konsep ini cocok untuk pembiayaan modal kerja, investasi dan konsumtif.

b. Pembiayaan Berbasis Bagi-Hasil

1) Pembiayaan *Mudharabah*

Adalah kerjasama antara pihak bank sebagai penyedia dana (*shahibul mal*) dengan pihak lain (*nasabah/mudharib*). Dalam hal ini, bank meyerahkan modal kepada nasabah untuk dikelola oleh nasabah. Pembiayaan ini digunakan untuk pembiayaan proyek atau usaha yang memiliki proyeksi serta pencatatan pendapatan dan biaya usaha yang definitif.

2) Pembiayaan *Musyarakah*

Bentuk Kerjasama yang dilakukan antara nasabah dengan BMT dalam suatu usaha dimana masing-masing pihak

berdasarkan kesepakatan memberikan kontribusi (dana, pekerjaan, dan keahlian) sesuai dengan kebutuhan usaha, dan adanya kesepakatan bersama dalam hal keuntungan dan resiko.

c. Pembiayaan Berbasis Sewa/ *Ijarah*

1) Pembiayaan *Ijarah*

Adalah perjanjian antara bank sebagai pemberi sewa (*mu'ajjir*) dengan nasabah selaku penyewa (*musta'jir*) atas suatu barang atau asset milik bank. Bank akan mendapatkan imbalan jasa atas barang atau asset yang disewakan.

2) Pembiayaan *Ijarah Muntahia Bittamlik* (IMBT)

Adalah perjanjian antara bank sebagai pemberi sewa (*mu'ajjir*) dengan nasabah selaku penyewa (*musta'jir*). Nasabah setuju akan membayar uang sewa selama masa sewa yang diperjanjikan dan bila sewa berakhir penyewa memiliki hak opsi untuk memindahkan kepemilikan objek sewa tersebut dari pemberi sewa. Konsep ini umumnya digunakan untuk pembiayaan investasi alat-alat berat.

d. Investasi Khusus Langsung

Penyerahandana dengan menggunakan syarat-syarat tertentu yang menggunakan konsep *mudharabah muqayadah* atau kerja sama bersyarat.

e. Jasa lainnya

Rahn (Gadai Syariah)

Yaitu Perjanjian penyerahan barang atau harta sebagai jaminan berdasarkan hukum gadai berupa emas, kendaraan dan lain sebagainya. Nasabah hanya cukup mengisi dan menandatangani surat bukti *rahn* dan dana dapat diterima dengan jumlah maksimal 90% dari nilai taksir terhadap barang yang dijamin.⁷⁰

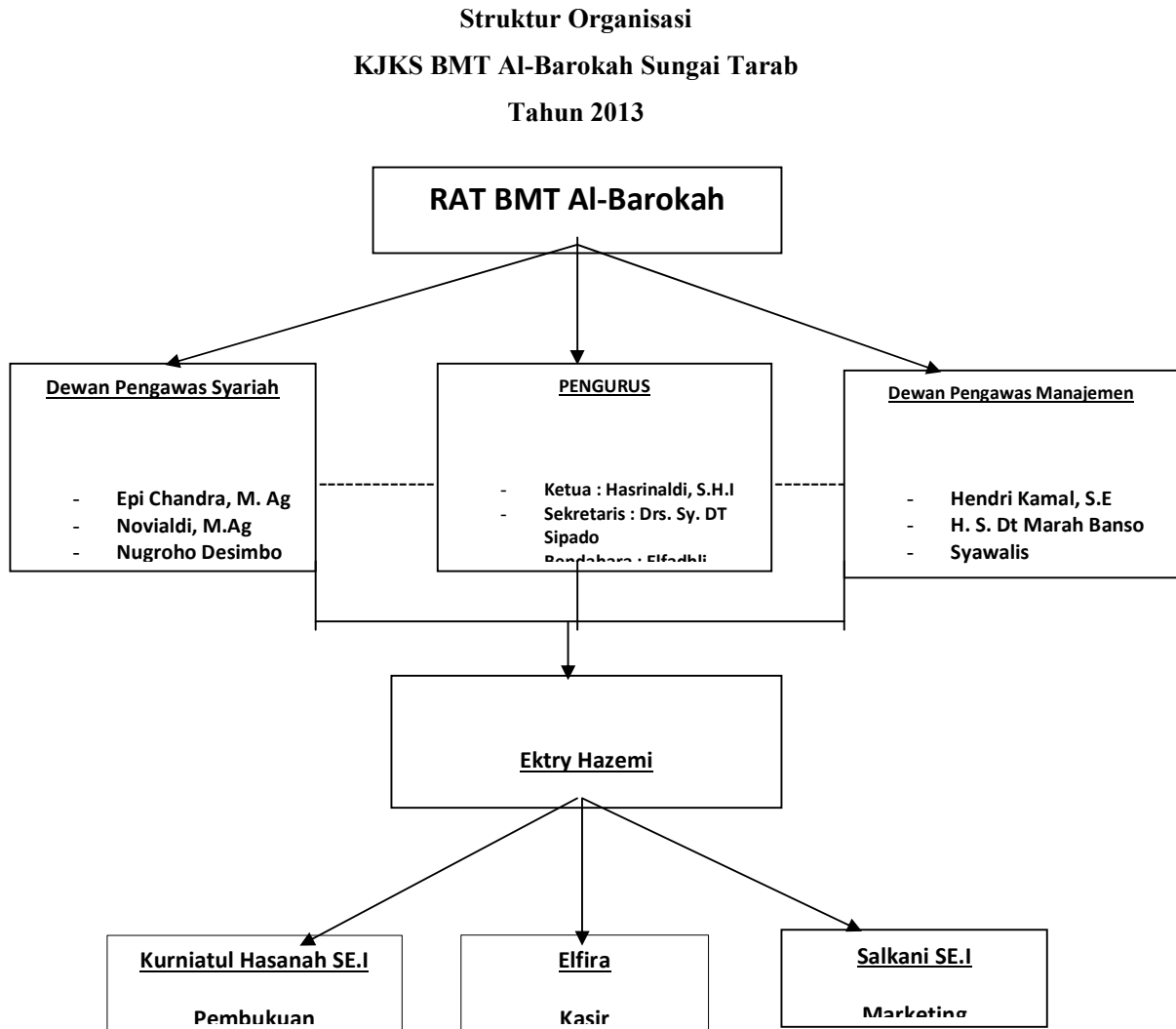
⁷⁰ Brosur KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, 2013

Dari beberapa produk pembiayaan yang ada pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab, produk yang banyak diminati adalah *Mudharabah, Murabahah dan Al-Qardh*. Hal ini disebabkan karena para nasabah yang melakukan pembiayaan pada BMT Al-Barokah dominan melakukan pembiayaan untuk usaha, sebab di nagari Sungai Tarab sebagian besar penduduknya bekerja sebagai petani dan pedagang.⁷¹

⁷¹ Wawancara dengan manajer KJKS BMT Al-Barokah (Ektry Hazemi S.E.I, pada hari Senin, 8 Desember 2014, jam 12.30 WIB)

4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi pengelola pada KJKS BMT Al- Barokah Sungai Tarab adalah sebagai berikut :



Gambar 4.1
Struktur Organisasi

Berikut penjelasan mengenai struktur organisasi serta tugas dari lembaga dari pengelola KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab:

a. Rapat Anggota Tahunan (RAT)

Rapat Anggota Tahunan merupakan pemegang tertinggi dalam tata kehidupan koperasi yang mempunyai fungsi-fungsi antara lain:

- 1) Menetapkan anggaran dasar dan anggaran rumah tangga
- 2) Menetapkan kebijaksanaan umum BMT
- 3) Menetapkan dan mengesahkan rencana anggaran belanja BMT serta kebijakan-kebijakan lain dalam organisasi.

b. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Dewan Pengawas Syariah (DPS) merupakan wakil anggota sebagai alat control dan perlengkapan. Dewan pengawas memiliki tugas mengawasi kegiatan, operasional dan akad BMT Al-Barokah agar selalu sesuai dengan aspek syariah.

c. Pengurus

Pengurus memiliki tugas membantu pengelola dan menjalankan operasional BMT Al-Barokah, menjadi anggota komite pembiayaan, mencarikan sumber pembiayaan kepada pihak ketiga, memberikan masukan kepada pengelola agar lebih berperan optimal dan bersama pengawas melaporkan operasional BMT Al-Barokah melalui RAT.

d. Manajer

Tugas-tugasnya antara lain:

- 1) Sebagai penanggung jawab umum kegiatan operasional BMT
- 2) Memimpin dan mengawasi pelaksanaan tugas yang lainnya.
- 3) Mewakili BMT untuk urusan keluar.
- 4) Menyetujui dan menandatangani surat keluar termasuk pembiayaan yang akan diberikan.

e. Teller dan Pembukuan

Tugas-tugasnya antara lain:

- 1) Mengurus soal keuangan termasuk membuat laporan keuangan.
- 2) Bertanggung jawab dalam hal keuangan.
- 3) Menghitung bagi hasil.

- 4) Melakukan pencatatan transaksi keuangan yang terjadi.
- f. Marketing
- Marketing memiliki tugas antara lain:
- 1) Melakukan kegiatan pemasaran.
 - 2) Mencari nasabah baru.
 - 3) Melaksanakan kegiatan pemasaran dan pelayanan dengan baik.
 - 4) Mengatur pembiayaan organisasi dan usaha.
 - 5) Melakukan pencatatan pembiayaan dengan baik.

B. Hasil Penelitian

1. Perkembangan Asset dan Nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

a. Perkembangan Aset

Tabel 4.1

KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab
Laporan % Jumlah Aset Akhir Desember Tahun 2009-2013

No	Tahun	Jumlah Aset	Persentase kenaikan Aset
1	2009	172.698.364	-
2	2010	222.371.549,73	28,763 %
3	2011	520.874.106	134,23 %
4	2012	591.512.441	13,56 %
5	2013	757.687.121	28,09 %

Sumber: Laporan RAT BMT Al Barokah Sungai Tarab

Berikut ini adalah perkembangan Aset BMT Al-Barokah Sungai Tarab tahun 2009-2013

- 1) Persentase kenaikan aset dari tahun 2009-2010, tahun 2009 Rp 172.698.364 sampai tahun 2010 menjadi Rp 222.371.549,73

$$\frac{\text{Jumlah aset tahun 2010}-\text{jumlah aset tahun 2009}}{\text{Jumlah aset tahun 2009}} \times 100$$

$$\frac{\text{Rp } 222.371.550 - \text{Rp } 172.698.364}{\text{Rp } 172.698.364} \times 100$$

$$\text{Rp } 172.698.364$$

$$= 28,763 \%$$

Jadi aset dari tahun 2009 sampai tahun 2010 mengalami peningkatan sebesar 28,763% atau setara Rp 49.673.186 yaitu selisih aset tahun 2010 dikurang asset tahun 2009.

- 2) Persentase kenaikan aset dari tahun 2010-2011, tahun 2010 Rp 222.371.550 sampai tahun 2011 menjadi Rp 520.874.106

$$\frac{\text{Jumlah aset tahun 2011-jumlah aset tahun 2010}}{\text{Jumlah aset tahun 2010}} \times 100$$

$$\frac{\text{Rp } 520.874.106 - \text{Rp } 222.371.550}{\text{Rp } 222.371.550} \times 100$$

$$=134,23 \%$$

Jadi aset dari tahun 2010 sampai tahun 2011 mengalami peningkatan sebesar 134,23% atau setara Rp 298.502.556 yaitu selisih aset tahun 2011 dikurang asset tahun 2010

- 3) Persentase kenaikan aset dari tahun 2011-2012, tahun 2011 Rp 520.874.106 sampai tahun 2012 menjadi Rp 591.512.441

$$\frac{\text{Jumlah aset tahun 2012-jumlah aset tahun 2011}}{\text{Jumlah aset tahun 2011}} \times 100$$

$$\frac{\text{Rp } 591.512.441 - \text{Rp } 520.874.106}{\text{Rp } 520.874.106} \times 100$$

$$= 13,56 \%$$

Jadi aset dari tahun 2012 sampai tahun 2011 mengalami peningkatan sebesar 13,56% atau setara Rp 70.638.335 yaitu selisih aset tahun 2012 dikurang asset tahun 2011

- 4) Persentase kenaikan aset dari tahun 2012-2013, tahun 2012 Rp 591.512.441 sampai tahun 2013 menjadi Rp 727.687.121

$$\frac{\text{Jumlah aset tahun 2013}-\text{jumlah aset tahun 2012}}{\text{Jumlah aset tahun 2012}} \times 100$$

$$\frac{\text{Rp } 727.687.121 - \text{Rp } 591.512.441}{\text{Rp } 591.512.441} \times 100$$

$$\text{Rp } 591.512.441$$

$$= 28,09 \%$$

Jadi aset dari tahun 2012 sampai tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar 23,02% atau setara Rp 136.174.680 yaitu selisih aset tahun 2013 dikurang aset tahun 2012

Berdasarkan keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab memiliki perkembangan aset yang baik, aset KJKS BMT Al-Barokah mengalami peningkatan setiap tahunnya. Ini tidak terlepas dari usaha-usaha yang dilakukan karyawan serta dukungan dari pemerintah daerah dan wali nagari Sungai Tarab.

Usaha-usaha yang dilakukan dalam meningkatkan jumlah aset KJKS BMT Al-Barokah adalah:

- 1) KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab sangat selektif dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, hal ini dilakukan untuk menghindari terjadinya pembiayaan macet supaya kas KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab lancar.
- 2) Dengan cara menaikkan jumlah simpanan anggota serta menambah jumlah anggota yang lebih banyak lagi dan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab meningkatkan dana pihak ketiga guna meningkatkan jumlah aset KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

b. Perkembangan Nasabah

Tabel 4.2

KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

Laporan % Jumlah Nasabah

Akhir Desember Tahun 2009-2013

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Presentase kenaikan nasabah
1.	2009	1200 orang	-
2.	2010	1300 orang	8,33 %
3.	2011	1504 orang	15,69 %
4.	2012	1679 orang	11,63 %
5	2013	2033 orang	21,08 %

Sumber: hasil wawancara⁷²

Dari jumlah nasabah di atas dapat kita lihat jumlah nasabah pada tahun 2009 sebanyak 1200 orang, pada tahun 2010 mengalami peningkatan sebanyak 100 orang atau meningkat sebesar 8,33% sehingga menjadi 1300 orang. Pada tahun 2011 jumlah nasabah meningkat sebanyak 204 orang atau sebesar 15,69% dari tahun 2010 sehingga menjadi 1504 orang. Pada tahun 2012 jumlah nasabah meningkat sebanyak 175 orang atau sebesar 11,63% dari tahun 2011 sehingga menjadi 1679 orang. Dan pada tahun 2013 jumlah nasabah juga meningkat sebanyak 354 orang atau sebesar 21,08% sehingga menjadi 2033 orang.

Berdasarkan analisa di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa perkembangan seluruh nasabah sangat baik, dengan meningkatnya jumlah nasabah KJKS BMT Al-Barokah tentu secara langsung akan menyebabkan meningkatnya jumlah asset yang tersedia, yakni pada tahun 2009 sebesar Rp 172.698.364 sampai pada tahun 2013 meningkat menjadi Rp 757.687.121.

⁷² Ektri Hazemi, Manajer KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, Wawancara tgl 8 Desember 2014

2. Faktor-faktor Penyebab Perkembangan Jumlah Aset pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

a. Kas

Kas merupakan uang tunai yang digunakan oleh KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab dalam menjalankan operasional usahanya dalam menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan.

Kas atau dana yang digunakan pada awal KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab ini mulai beroperasi dengan dana yang didirikan oleh 21 orang anggota pendiri atau pemegang saham. Setoran untuk modal awal adalah Rp. 16.000.000,- yang setiap anggota harus membayar sebesar Rp. 200.000, anggota yang telah menyatakan kesediaan dan menyetor untuk modal awal dan menjadikan anggota dari koperasi jasa keuangan Syariah yang berupa badan hukum.⁷³

Selain dengan adanya modal awal, berdasarkan hasil wawancara dengan manajer KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab bahwa faktor penyebab perkembangan aset adalah dengan adanya Pinjaman dari pihak lain, karena dengan tambahan modal ini, KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab memperoleh dana dan bisa menyalurkannya kepada nasabah yang membutuhkan dana.

Pinjaman dari pihak lain yang didapatkan oleh KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab adalah dari Lembaga Pinjaman Dana Bergulir Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (LPDB-KUMKM) selama tiga tahun. Apabila pengembalian pinjaman yang diberikan oleh lembaga tersebut dapat dilunasi sesuai dengan waktu yang ditetapkan atau tidak mengalami keterlambatan, maka KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab bisa melakukan pinjaman untuk selanjutnya. Dan apabila KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab mengalami keterlambatan dalam pengembalian dana pinjaman maka untuk tahap selanjutnya KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab tidak bisa melakukan pinjaman kepada Lembaga Pinjaman Dana Bergulir Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (LPDB-KUMKM).

⁷³ Wawancara dengan manajer BMT Al-Barokah (Ektry Hazemi S.E.I, pada hari Senin, 8 Desember 2014, jam 10.00 WIB)

Sedangkan pinjaman yang lain didapatkan dari lembaga keuangan yang membina KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab yakni Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Haji Miskin Pandai Sikek.⁷⁴

b. Penempatan dana pada Bank lain

Berdasarkan hasil wawancara dengan manajer KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, Ektry Hazemi SEI, dalam perkembangan asset KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, yang menyebabkan meningkatnya asset yaitu penempatan dana pada lembaga lain, yang diletakkan pada Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Danamon, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Haji Miskin Pandai Sikek, sekaligus membina BMT Al-Barokah Sungai Tarab, serta adanya jalinan kerja sama dengan BMT se-Tanah Datar.⁷⁵

c. Tabungan

Tabungan atau biasa disebut juga sebagai simpanan, pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab merupakan unsur pokok dalam aset atau setara dengan kas, terlihat dari data yang ada tabungan atau simpanan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, ini sangat besar dampak terhadap perkembangan aset KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

Adapun tabungan atau simpanan yang terdapat di KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab adalah sebagai berikut:

- a. Simpanan *Mudharabah* Umum adalah simpanan untuk nasabah bagi yang menyimpan dan menarik uangnya kapan saja yang mereka inginkan dengan ketentuan setoran awal minimalnya Rp. 10.000 dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 2.000.
- b. Simpanan *Mudharabah* Pelajar, simpanan yang dikhususkan untuk pelajar yang dimulai dari TK sampai sekolah lanjut tingkat atas. Setoran awalnya minimal sebesar Rp. 1.000.
- c. Simpanan *Wadi'ah* qurban, simpanan yang dikhususkan untuk ibadah qurban atau pelaksanaan aqiqah. Setoran bisa dilakukan setiap hari, setiap

⁷⁴ Wawancara dengan manajer BMT Al-Barokah (Ektry Hazemi S.E.I, pada hari Senin, 8 Desember 2014, jam 10.00 WIB)

⁷⁵ Wawancara dengan manajer BMT Al-Barokah (Ektry Hazemi S.E.I, pada hari Senin, 8 Desember 2014, jam 10.15 WIB)

minggu atau setiap bulannya, dan pengambilannya hanya bisa dilakukan pada musim qurban.

d. Deposito *Mudharabah*

Tabungan di atas menyebabkan aset yang dimiliki oleh KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab mengalami peningkatan apabila nasabah banyak melakukan penyimpanan, atau malah sebaliknya, apabila nasabah melakukan penarikan, maka bisa menyebabkan menurunnya aset yang dimiliki oleh KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab. Hal ini tidak terlepas dari usaha manajer dan karyawan yang terus menerus menambah jumlah nasabah penabung agar dapat meningkatkan jumlah aset KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

d. Margin

Dalam menetapkan margin KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab memberikan margin yang rendah kepada nasabah yang melakukan pembiayaan sebesar 16% – 18% pertahun dan berkisar antara 1,33 - 1,5% per bulan, itu semua tergantung dari kesepakatan antara BMT Al-Barokah Sungai Tarab dengan nasabahnya. Pada umumnya kebanyakan nasabah berasal dari kalangan pedagang yang berjualan di warung-warung.⁷⁶

Jika nasabah lancar dalam proses pembayaran atau dalam kata lain tidak mengalami kredit macet dalam melakukan pembayaran pinjaman, maka untuk tahap peminjaman selanjutnya nasabah diberikan kemudahan. Menurut pengakuan dari beberapa nasabah seperti ibuk Widarnis, ibuk delvi dan ibuk yulimar “*angsurannya lai ndak talalu tinggi, jadi dak payah ibuk mambayia angsurannyo*”.⁷⁷

e. Pembiayaan yang diberikan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan manajer KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, Ektry Hazemi, faktor lain yang menyebabkan perkembangan aset pada KJKS BMT Al-Barokah adalah dengan adanya pemberian pembiayaan, jenis pembiayaan yang ada dan diminati oleh masyarakat adalah pembiayaan *Mudharabah*, *Murabahah* dan *Al-Qard*. Pembiayaan tersebut

⁷⁶Wawancara dengan manajer BMT Al-Barokah (Ektry Hazemi S.E.I, pada hari Senin, 8 Desember 2014, jam 10.30 WIB)

⁷⁷ Wawancara, Nasabah BMT Al-Barokah Sungai Tarab, (ibuk Widarnis. Rabu, 10 Desember 2014, jam 13.00 WIB)

sangat berperan aktif dalam penambahan jumlah asset pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab. Dengan adanya pembiayaan yang ada dapat membantu BMT untuk dapat bertahan dari persaingan yang ada. Dan di harapkan BMT ini semakin berkembang untuk kedepannya.

Apabila nasabah banyak melakukan pembiayaan, maka akan menambah kas dan aset yang dimiliki BMT dan sebaliknya apabila nasabah pembiayaan sedikit maka kas dan aset BMT akan berkurang.⁷⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, Kurniatul Hasanah, apabila ada nasabah yang macet atau bermasalah, upaya yang dilakukan oleh pihak BMT adalah pihak BMT memberikan surat peringatan pertama kepada nasabah agar melakukan pembayaran angsuran secepatnya. Dalam kurun waktu 1 minggu setelah surat diberikan, nasabah masih tidak membayar, pihak BMT mengeluarkan surat peringatan ke dua, apabila nasabah tidak juga membayarnya dalam kurun waktu 2 minggu setelah surat di berikan, pihak BMT mengeluarkan peringatan surat ke tiga, apabila nasabah masih juga tidak membayarnya dalam kurun waktu 1 bulan setelah surat di berikan maka pihak BMT menarik jaminan yang diberikan nasabah kepada BMT.⁷⁹

3. Faktor-Faktor Penyebab perkembangan Jumlah Nasabah Pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

a. Produk

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, Kurniatul Hasanah, faktor yang penyebab perkembangan nasabah adalah adanya produk yang lebih diminati oleh nasabah.⁸⁰ Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan KJKS BMT Al-

⁷⁸ Wawancara dengan manajer BMT Al-Barokah (Ektry Hazemi S.E.I, pada hari Senin, 8 Desember 2014, jam 10.30 WIB)

⁷⁹ Wawancara dengan karyawan BMT Al-Barokah, (Kurniatul Hasanah S.E.I. Selasa, 9 Desember 2014, jam 09.45 WIB)

⁸⁰ Wawancara dengan karyawan BMT Al-Barokah, (Kurniatul Hasanah S.E.I. Senin, 8 Desember 2014, jam 10.35 WIB)

Barokah Sungai Tarab, Elfira, jenis-jenis produk yang lebih diminati oleh nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab adalah:

- 1) Produk Tabungan
 - a) Tabungan *Mudharabah* Umum
 - b) Tabungan *Mudharabah* Pelajar
 - c) Tabungan *Wadi'ah* Qurban

Produk tabungan di atas lebih banyak diminati oleh nasabah karena memiliki keunggulan tersendiri. Diantara keunggulan tersebut adalah:

- a) Penarikannya bisa dilakukan setiap saat, prosesnya mudah, bagi hasil di sesuaikan menurut pendapatan BMT.
- b) Tabungan yang ditujukan untuk pelajar, penarikannya bisa dilakukan setiap awal tahun ajaran.
- c) Tabungan yang penarikannya bisa dilakukan menjelang hari raya Idhul Adha

- 2) Produk pembiayaan.

Jenis-jenis pembiayaan yang banyak diminati nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab adalah:

- a) Pembiayaan *murhabahah*
- b) Pembiayaan *mudharabah*

Yang menjadi keunggulan produk ini adalah pembayaran angsuran dapat dilakukan setiap hari sesuai dengan kemampuan nasabah, dan apabila sudah sampai jatuh tempo, nasabah harus mencukupi pembayarannya apabila ada kekurangan uang angsuran yang dibayarkan setiap harinya. Produk tabungan dan pembiayaan inilah yang menjadi andalan bagi BMT untuk meningkatkan jumlah asetnya.⁸¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, bapak muzherman dan ibuk delvi

⁸¹ Wawancara dengan karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, (Elfira. Selasa, 09 Desember 2014, jam 11.15 WIB)

“produknyo berdasarkan prinsip syariah dan ado pulo tabungan untuak anak-anak sakolah dan bisa diambiak kapan sajo, jadi kami lai dak payah bana seandainya ado kekurangan biaya dalam hal pendidikan anak.”⁸²

b. Promosi

Promosi merupakan salah satu bagian dari rangkaian kegiatan pemasaran suatu barang. Kegiatan promosi adalah segala usaha yang dilakukan oleh penjual untuk memperkenalkan produk kepada calon konsumen dan membujuk mereka membeli, serta mengingatkan kembali konsumen lama agar melakukan pembelian ulang.⁸³

Promosi bagaimana yang dapat menyebabkan nasabah untuk membeli dan menggunakan produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, Salkani SEI, KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab dalam melakukan promosi produk-produknya hanya menggunakan brosur, kalender, dan karyawan langsung yang datang menemui masyarakat atau istilahnya *door to door* dalam menjual produknya, sehingga berkembang dari mulut ke mulut. Hal ini didukung dengan tingkat kepercayaan yang tinggi dari masyarakat. Dengan modal promosi membangun hubungan emosional dengan cara menjalin keakraban dengan masyarakat yang bersifat kekeluargaan. KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab mampu menarik hati masyarakat untuk menjadi nasabah dengan bermodalkan brosur-brosur yang dibagikan dan karyawan yang langsung terjun kelapangan dengan memberikan arahan dan pemahaman kepada masyarakat tersebut.

KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab berada ditempat keramaian tepat di Nagari Sungai Tarab dan dekat dengan pasar dengan jumlah nasabah sebanyak 2033 orang. Nasabah tersebut berasal dari banyak nagari seperti Sungai Tarab sendiri, Sumanik, Situmbuk, Sungayang, Pasir Lawas dan ada juga dari Simabur. Dari sekian banyak nasabah tiap nagari, semua tidak

⁸² Wawancara dengan nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, (Muzherman dan Delvi)

⁸³ Marwan Asri, *Marketing*, (Yogyakarta: AMP YKPN, Edisi Pertama, 1991), hal.357

terlepas dari peran karyawan yang melakukan pendekatan pada masyarakat tersebut.⁸⁴

c. Pelayanan

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan KJKS BMT Al-Barokah, Kurniatul Hasanah S.E.I, dilihat dari pelayanan yang diberikan oleh KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, melayani nasabahnya dengan pelayanan yang sangat baik, dengan mengutamakan pelayanan jemput bola yang dilakukan oleh marketing, selain itu jika ada masyarakat yang ingin menabung, marketing langsung membuka buku tabungan ditempat, tanpa perlu calon nasabah pergi ke kantor . Marketinglah yang melayani sepenuh hatinya kepada nasabah yang melakukan transaksi, tanpa memandang tingkatan strata atau besar kecilnya jumlah tabungannya. Serta tidak membidik sasarannya kepada masyarakat yang loyalitasnya syariah semata. Tapi juga melakukan pendekatan kepada seluruh lapisan masyarakat kalangan bawah. Dengan memprioritaskan pelayanan yang dilakukan oleh karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, hal ini menyebabkan meningkatnya jumlah nasabah. Dengan meningkatnya jumlah nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, menandakan baiknya pelayanan yang diberikan oleh karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, baik pelayanan yang dilakukan di kantor maupun di lapangan.

Selain itu karyawan juga memberikan pelayanan yang baik seperti melayani nasabah dengan sepenuh hati, memberikan kenyamanan pada nasabah yang datang ke BMT dengan fasilitas seperti tempat duduk, ruangan yang sejuk, karyawan yang menarik dan cepat tanggap terhadap keinginan nasabah.⁸⁵

Berdasarkan wawancara dengan nasabah KJKS BMT Al-Barokah ibuk Sofyel Khendri, ibuk Hasma Dewita dan ibuk Delvi pelayanan yang diberikan oleh karyawannya baik dan bagus, karyawannya ramah dan cepat tanggap dalam melayani nasabah.⁸⁶

⁸⁴Wawancara karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, (Salkani S.E.I, Selasa, 9 Desember 2014, jam 02.30 WIB)

⁸⁵ Wawancara dengan karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, (Kurniatul Hasanah, Selasa 9 Desember 2014, jam 09.30 WIB)

⁸⁶Wawancara dengan Sofyel Khendri, Hasma Deewita dan Delvi (Nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab).

d. Kinerja Karyawan

KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab melakukan tugasnya sangat baik yang dibekali dengan kepercayaan diri yang tinggi serta mental yang kuat dalam menawarkan produk kepada masyarakat atau calon nasabah. Dengan modal yang dimiliki oleh KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab bisa dengan cepat menarik nasabah dan karyawannya dapat dengan cepat menjalin silaturahmi yang baik dan menjalin hubungan emosional serta keakraban yang dilakukan pada calon nasabah, sehingga apa yang menjadi tujuan bisa tercapai dengan baik. Bukti dengan meningkatnya nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab dari tahun ke tahun. Karena tingginya kepercayaan masyarakat kepada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab dengan mengenal kepribadian karyawan yang sudah lama menjadi anggota BMT.⁸⁷

e. Proses yang cepat

Dari beberapa wawancara yang dilakukan kepada nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab yaitu ibuk Hasma Dewita, ibuk Delvi, bapak Muzherman dan ibuk Widarnis, mereka tertarik menjadi nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab selain margin yang diberikan kepada nasabah rendah, proses untuk melakukan pengajuan pembiayaan juga sangat cepat.⁸⁸

Nasabah yang sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan oleh KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab yaitu:⁸⁹

- a. Nasabahnya sudah berkerja.
- b. Usaha yang dilakukan oleh nasabah harus jelas.
- c. Melihat karakter nasabah dalam pembayaran pinjaman.
- d. Jaminan yang diberikan oleh nasabah.

Proses yang dilakukan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan tidak menunggu waktu yang lama, setelah karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab menerima permohonan, karyawan langsung mensurvei kelapangan. Bagaimana keadaan hidup nasabah yang ditanyakanya kepada para tetangga. Jadi dari beberapa pengakuan masyarakat, dibandingkan dari beberapa Lembaga Keuangan

⁸⁷Wawancara dengan karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, Elfira, 9 Desember 2014, jam 11.15 WIB)

⁸⁸Wawancara dengan nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, Sungai Tarab, 2014

⁸⁹Wawancara dengan manajer KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab, (Ektri Hazemi ,Senin,8 Desember 2014, jam 10.35 WIB)

lainnya dalam mengajukan pembiayaan, paling lama dana yang dicairkan 2 minggu baru bisa di ambil, sedangkan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab cukup 1 minggu dananya sudah cair.

Adapun syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan sebagai berikut⁹⁰:

- a. Pass foto 3x4 suami istri Pas photo 2x3 2 (dua) lembar.
- b. Foto copy KTP suami istri masing-masing 1 lembar.
- c. Foto copy kartu keluarga 1 lembar.
- d. Foto copy jaminan 1 lembar (Surat Keterangan Hak Milik Eletronik, Sertifikat Tanah, BPKB Mobil,atau Sepeda Motor + foto copy STNK)
- e. Mengisi formulir permohonan pembiayaan

]

⁹⁰ Brosur KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari penelitian yang penulis lakukan, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor penyebab perkembangan Asset dan Nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah sungai Tarab adalah:

1. Dari segi aset, faktor-faktor yang menyebabkan berkembangnya jumlah aset KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab adalah berupa kas yang berasal dari penanaman dana dari pendiri BMT dan adanya pinjaman dari lembaga lain, penempatan dana pada bank lain, pemberian margin yang rendah yang di tentukan oleh BMT, adanya tabungan dari nasabah dan adanya pembiayaan yang diberikan.
2. Dari segi nasabah, faktor-faktor yang menyebabkan berkembangnya jumlah nasabah pada KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab adalah promosi yang dilakukan, yaitu dengan cara terjun langsung ke lapangan. Dalam usaha meningkatkan nasabahnya, KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab mempromosikan produk-produknya menggunakan brosur dan karyawan langsung yang datang menemui masyarakat yang dikenal dengan istilah *door to door* dalam menjual produknya. Dari segi pelayanannya mudah dan cepat, tidak berbelit-belit, namun tidak mengabaikan aspek manajemen resiko. Selain itu, KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab memberikan pelayanan dengan sepenuh hati dan memberikan kepuasan kepada semua nasabah tanpa memandang besar atau kecilnya jumlah tabungan yang diberikan. Kinerja karyawan, yaitu memadainya Sumber Daya Manusia yang terdidik dan profesional yang dimiliki oleh KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab dalam mengelola BMT. Dan proses yang cepat dalam melakukan pembiayaan.

B. SARAN

Dari uraian di atas, penulis menyarankan kepada BMT Al-Barokah Sungai Tarab dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Segi Asset

Perkembangan asset, dapat dijadikan semangat untuk keberhasilan para karyawan dalam mengelola BMT Al-Barokah Sungai Tarab dan dapat dijadikan pemberdayaan ekonomi yang lemah dengan cara peningkatan pengenalan kepada masyarakat mengenai produk-produk yang dimiliki.

2. Segi Nasabah

Dalam usaha menarik nasabah, BMT Al-Barokah Sungai Tarab lebih meningkatkan lagi usahanya dengan memakai strategi pemasaran sarana promosi yang banyak seperti media elektronik, iklan, kalender dan lain sebagainya, guna untuk meningkatkan usaha karyawan dalam menarik calon nasabah di BMT Al-Barokah Sungai Tarab.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Badudu Zain, 1994, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan
- Diambil dari brosur BMT Al-Barokah Sungai Tarab
- Diambil dari Profil BMT Al-Barokah Sungai Tarab
- Dina Fitriani, 2010, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek X Koto Kabupaten Tanah Datar*. Batusangkar
- Engkos Sadrah, 2003, *Pengembangan BMT dan Problematika dalam Jurnal Madzhab dan Pemikiran Hukum Islam*. Edisi No. 1 Tahun I Januari 2003, Bandung: Fakultas Syariah IAIN SGD Bandung
- , 2004, *BMT dan Bank Islam, Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Pustaka Bani Quraisy
- Fajrian Azmi, 2008, *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan PT. BPRS Haji Miskin*. Batusangkar
- Hendi Suhendi, 2004, *BMT dan Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy
- Heri sudarsono, 2005 *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta:Ekonesia
- Hertanto Widodo, 2000, *Panduan Praktis Operasional Baitul Maal Wa Tamwil*, Bandung: Mizan
- Jamal Lulail Yunus, 2009, *Manajemen Bank Syariah Mikro*, Malang: Uin-Malang
- Kasmir, 2011, *Kewirausahaan*, Jakarta :PT. Raja Grasindo Persada
- M. Ridwan, 2004, *Manajemen BMT*, Yogyakarta: UII Pres
- Muhammad, 2000, *Lembaga Keuangan kontemporer Umat*, Yogyakarta:UII Press
- , 2003, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPPAM YKPN
- , 2005, *Manajemen Dana Bank*, Yogyakarta : Ekonesia
- Murti Sumarni, 2002, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta:Liberty

- Morenita Septiana, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan BMT Al-Makmur di Cubadak Kabupaten Tanah Datar*, Batusangkar: STAIN Batusangkar.
- Nasrun Haroen, 2000, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gramedia Pratama
- Nofrivul, 2008, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, STAIN Batusangkar Press.
- Nugroho J. Setiadi, 2003, *Prilaku Konsumen*, Jakarta : Prenada Media
- Peter Sahra, 1991, *Kamus Bahasa Indonesia kontemporer*. Jakarta : Modren English Press
- Purwadarminta, 1982, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: PN Balai Pustaka
- STAIN. Pedoman Penulisan Skripsi. Batusangkar: STAIN Batusangkar
- Sutan Remi syahdeni, 1999, *Perbankan Islam dan Kedudukan Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama Grafiti
- Sutrisno Hadi dalam Asyari Hasan, 2005, *Bank Syariah di Kota Padang. Studi: respon masyarakat dan faktor yang mendorong perkembangannya*, Yogyakarta: IAIN Suanan Kalijaga
- Syukri Iska dan Rizal, 2005, *Lembaga Keuangan Syariah*, Batusangkar: STAIN Batusangkar Press.
- Wawancara dengan Ektry Hazemi S.Ei, Manager KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.
- Wawancara dengan Salkani S.Ei, karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab
- Wawancara dengan Kurniatul Hasanah S.Ei, karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab.
- Wawancara dengan Elfira, karyawan KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab
- Wawancara dengan Sofyel Khendri, Nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab
- Wawancara dengan Delvi, Nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

Wawancara dengan Widarnis, nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

Wawancara dengan Hasma Dewita, Nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

Wawancara dengan Dewi, Nasabah KJKS BMT Al-Barokah Sungai Tarab

Yadi Janwari, 2000, *Lembaga-Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: Pustaka Mulia & Fakultas Syariah IAIN SGD Bandung

Zainal Arifin, 1992, *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan Dan Prospek*, Bandung: Alfabeta

PEDOMAN WAWANCARA

1. Untuk Manager BMT Al-Barokah Sungai Tarab
 - a. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya kenaikan asset BMT Al- Barokah Sungai Tarab?
 - b. Bagaimana cara BMT Al- Barokah Sungai Tarab mengelola aset yang terus meningkat sehingga tidak ada dana yang menganggur?
 - c. Bagaimana cara BMT Al- Barokah Sungai Tarab mengatasi masalah permodalan sehingga BMT mampu berjalan dengan baik?
 - d. Berapa besar tingkat margin dan nisbah pembiayaan yang ditetapkan BMT Al- Barokah Sungai Tarab, supaya asetnya mengalami perkembangan?
2. Untuk Karyawan BMT Al-Barokah Sungai Tarab
 - a. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya kenaikan jumlah nasabah pada BMT Al- Barokah Sungai Tarab?
 - b. Bagaimana promosi yang dilakukan BMT Al- Barokah Sungai Tarab untuk menarik calon nasabah?
 - c. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh BMT Al- Barokah Sungai Tarab terhadap nasabah?
 - d. Bagaimana kinerja personil karyawan BMT Al- Barokah Sungai Tarab dalam meningkatkan nasabahnya?
 - e. Apa produk andalan yang mendukung pengembangan nasabah BMT Al- Barokah Sungai Tarab?
 - f. Upaya apa yang dilakukan pihak BMT BMT Al- Barokah Sungai Tarab pada saat menghadapi nasabah yang bermasalah (macet)?.
3. Untuk Nasabah
 - a. Apa yang menjadi alasan bapak/ibu untuk menjadi nasabah di BMT Al-Barokah Sungai Tarab?
 - b. Apa yang menjadi alasan bapak/ibu untuk menggunakan produk BMT Al-BarokahTarab?

- c. Bagaimana menurut bapak/ibu pelayanan yang diberikan oleh BMT Al- Barokah Sungai Tarab?
- d. Bagaimana tingkat margin pembiayaan yang di berikan oleh BMT kepada bapak/ibu?



**KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH (KJKS)
BMT AL-BAROKAH SUNGAI TARAB**

Binaan bank syariah haji miskin

Badan Hukum no 63/BH/KPT-TD/KOP/X/2009

Jalan. Raya Sungai Tarab-Bukittinggi km 6 kab.Tanah Datar telp 0752-579379

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor: 006 / BMT-BT / IX / 2015

Assalaualaikum Wr. Wb

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa:

Nama : Nindi Rita Sari
NIM : 10 202 047
Juruasan : Syariah
Prodi : Perbankan Syariah, STAIN Batusangkar

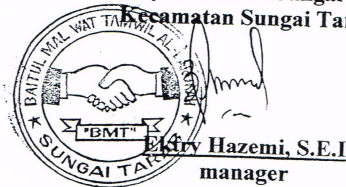
Pernah melakukan penelitian pada BMT Al-Barokah Nagari Sungai Tarab Kecamatan Sungai Tarab sejak *September- Januari* dengan judul penelitian:

**FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB PERKEMBANGAN ASSET DAN NASABAH PADA
BMT AL-BAROKAH SUNGAI TARAB**

Demikianlah surat keterangan penelitian untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamualaikum Wr. Wb

**BMT Al-Barokah Sungai Tarab
Kecamatan Sungai Tarab**



Ekky Hazemi, S.E.I
manager



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
BATUSANGKAR

*Jl. Sudirman No.137 Kuburajo Lima Kaun Batusangkar 27213, Telp. (0752) 71150, Ext 135, Fax. (0752) 71879
Website : www.stainbatusangkar.ac.id e-mail : info@stainbatusangkar.ac.id*

Batusangkar, 31 Desember 2014

Nomor : Sti.02/IX/TL.00/ *STJ.A* /2014
Lamp : 1 (satu) eksemplar
Hal : *Mohon Izin Penelitian*

Kepada Yth.
Pimpinan BMT Al-Barokah Sungai Tarab
di
Sungai Tarab

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.
Dengan hormat,

Dengan ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa Mahasiswa yang namanya tersebut di bawah ini:

Nama / NIM : Nindi Rita Sari / 10 202 047
Tempat/Tanggal Lahir : Baruh Bukit, 10 April 1992
Kartu Identitas : NIK: 1304075004920001
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Alamat : Jorong Baruah Bukit Nagari Andaleh Baruah Bukit Kecamatan
Sungayang Kabupaten Tanah Datar

akan melakukan pengumpulan data untuk proses Penulisan Laporan Hasil Penelitiannya sebagai berikut:

Judul : **Faktor-Faktor Penyebab Perkembangan Asset dan Nasabah pada BMT Al-Barokah Sungai Tarab**
Lokasi : BMT Al-Barokah Sungai Tarab
Waktu : 2 Januari s/d 2 Maret 2015
Dosen Pembimbing 1 : Drs. Hafulyon, MM.
2 : Reni Susanti, M.Ag.

untuk itu, diharapkan kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi izin dalam rangka pelaksanaan penelitian mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terimakasih.

a.n. Ketua

Kepala Pusat Penelitian dan
Kerjasama dengan Masyarakat



Arisani, SH., M.Hum.
NIP. 197503031999031004

Tembusan disampaikan kepada Yth.

1. Ketua STAIN Batusangkar (Sebagai Laporan)
2. Wakil Ketua Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (Sebagai Laporan)
3. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Batusangkar.
4. Ketua Program Studi Perbankan Syariah STAIN Batusangkar.
5. Arsip.