
**The Role of *Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ittihad* in Increasing
Costumer Business**

Mariatul Fitri

Sekolah Tinggi Agama Islam Hubbulwathan Duri, Riau, Indonesia

Email: mariatulfitri27@gmail.com

Accepted: October 20th, 2020. Approved: December 7th, 2020. Published: December 30th, 2020

Abstract

The purposes of the research is to know the role of Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ittihad in increasing customer business in Duri. The results obtained in this study indicate that the role of Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ittihad is seen in improving customer business in Duri. The efforts made by BMT contain motivation and advice given to customers to keep circulating the capital provided by BMT. Business improvements that can be recognized by BMT with smooth payments from customers. The efforts made by BMT employees in seeking to increase customers' businesses using BMT services in Duri, by continuing to provide financing to customers in the form of business capital injections, promotion efforts by BMT, improving customer performance both from the trade sector or the agricultural sector.

Keywords: Costumer Business, Baitul Mal Waltamwil, Financing

**Peran Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ittihad Dalam
Meningkatkan Usaha Nasabah**

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peran Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ittihad dalam meningkatkan usaha nasabah di Duri. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini menunjukkan bahwa adanya peran Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ittihad dalam meningkatkan usaha nasabah di Duri, usaha-usaha yang dilakukan oleh pihak BMT mengandung motivasi serta nasehat-nasehat yang diberikan kepada nasabah untuk tetap memutar modal yang diberikan BMT, peningkatan usaha yang dapat diketahui oleh BMT dengan pembayaran yang lancar dari nasabah. Usaha-usaha yang dilakukan oleh karyawan BMT dalam mengupayakan peningkatan pada usaha nasabah yang menggunakan layanan jasa BMT di Duri, dengan tetap memberikan pembiayaan kepada

nasabah berupa suntikan modal usaha, upaya pengadaan promosi oleh pihak BMT, pemantauan kinerja nasabah baik dari sektor dagang atau sektor perkebunan.

Kata Kunci: Bisnis Nasabah, Baitul Mal Waltamwil, Pembiayaan.

PENDAHULUAN

Baitul Mal wat Tamwil (BMT) dalam konsep Islam merupakan salah satu alternatif lembaga keuangan Syari'ah. BMT memiliki fungsi utama seperti kegiatan Bank Syari'ah pada umumnya. BMT yang melaksanakan fungsinya sebagai lembaga keuangan Syari'ah dengan melakukan kegiatan penghimpunan dana masyarakat, melakukan penyaluran dana kepada masyarakat, dan juga memberikan jasa-jasa lainnya.

Pemberian pelayanan yang dilakukan oleh BMT secara propesional dan berkesinambungan, sehingga dapat menghasilkan laba yang maksimal untuk keperluan orang yang membutuhkan layanan jasa BMT tersebut. (Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syari'ah di Indonesia*) *Baitul Mal Wat Tamwil* dapat berkembang di Indonesia berdasarkan adanya lembaga keuangan yang berprinsip Syari'ah, dimana pemerintah memberikan ketentuan hukum mengenai Perbankan, yang disebutkan didalam undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan yang mengakomodasi Perbankan dengan prinsip bagi hasil baik Bank Umum Syari'ah maupun BPRS. (Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*) Dan juga undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah disahkan yang memberikan landasan hukum industri Perbankan Syari'ah nasional dan diharapkan mendorong perkembangan Bank Syari'ah.

Berdasarkan ketentuan tentang Perbankan Syari'ah tersebut maka bisa memberikan ruang atau kesempatan kepada BMT untuk beroperasi dalam bentuk Koperasi Syari'ah yang didirikan oleh masyarakat atau Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM). BMT akan dapat bekerja untuk memajukan perekonomian masyarakat serta dapat menjalin kemitraan usaha dengan pengusaha kecil dan menengah dilingkungan kerja BMT.

Kegiatan BMT atau yang biasa disebut Koperasi Syari'ah, sebagai gerakan ekonomi rakyat maupun sebagai badan usaha yang berperan serta untuk mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur. Pendirian BMT juga dilakukan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat, yang diharapkan dengan menjadi anggota BMT, dapat membantu masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup melalui usahanya. Dengan modal yang diharapkan para peminjam dapat memandirikan ekonomi yang dikelolanya.

BMT bersifat bisnis, tumbuh dan berkembang secara swadaya dan dikelola secara professional. *Baitulmal* dikembangkan untuk kesejahteraan anggota terutama dengan penggalangan dana dari zakat, infak, sedekah, wakaf dan lainnya secara halal. (Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syari'ah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*) Penghimpunan dana yang dilakukan oleh BMT dengan mengarahkan dan menginvestasikan tabungan dengan cara adil. Penggerakan dana yang dilakukan sangat penting agar tidak terjadi penimbunan harta dan tetap mendorong para pengguna dana secara produktif dalam rangka mencapai tujuan ekonomi dan sosial. Sumber dana BMT yang berasal dari modal yang disetor dan hasil perolehan kegiatan penghimpunan dana melalui rekening tabungan, dan rekening investasi.

Kemunculan Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) ini dari masa Rasulullah SAW, dan para Khulafaur Rasyidin yang mendirikan lembaga Baitul Mal yang akan menjadi departemen Negara Islam yang amat penting lagi kuat. Dimana setiap harta yang dimiliki oleh kaum Muslimin secara umum bukanlah miliknya sendiri namun akan menjadi asset kas Negara. Karena jenis penerimaan kas dalam baitulmal ada tiga yaitu: pertama, penerimaan zakat dan sedekah, kedua, penerimaan ghanimah (harta rampasan perang), dan penerimaan fai, jizyah dan kharaj. Kemudian dikeluarkan untuk kepentingan rakyat dalam kesejahteraan kaum fakir dan miskin, serta untuk kemajuan Negara baik penegakan hukum dan keadilan, administrasi pemerintah, transportasi dan komunikasi, pembangunan ekonomi, pendidikan dan kesehatan, serta program-program sosial lainnya.

BMT yang berfungsi sebagai Lembaga Keuangan Syari'ah yang akan bertugas menghimpun dana dari masyarakat serta akan menyalurkannya kembali kepada masyarakat. BMT merupakan lembaga yang berhak untuk melakukan kegiatan ekonomi seperti perdagangan, industri, pertanian dan lain sebagainya untuk kemajuan ekonomi masyarakat kecil.

Baitul Mal Wat Tamwil Al-ittihad , merupakan Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) yang didirikan oleh masyarakat setempat untuk dapat membantu keperluan ekonomi masyarakat kecil atau dunia usaha yang dibuka oleh masyarakat. KJKS didirikan masyarakat untuk dapat membantu keperluan masyarakat sesuai yang diinginkan oleh masyarakat, karena terkadang masyarakat kesulitan melakukan pinjaman ke Bank di perkotaan maka didirikanlah Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) di Duri.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui peran Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Duri dalam meningkatkan usaha nasabahnya melalui pembiayaan-pembiayaan yang diberikan sesuai dengan ajaran Islam. Hasil dari penelitian ini penting untuk membantu membangun ekonomi umat melalui pembiayaan yang halal dan sesuai kaidah agama Islam.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif, yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan karakteristik BMT tersebut.(Saifuddin Azwar, 2004:34) Dimana penelitian dengan menggunakan metode deskriptif adalah metode penelitian kepada sekelompok manusia, suatu subjek, kondisi, suatu sistem, pemikiran dan suatu yang terjadi di masa sekarang.

Jenis penelitian pada pembahasan ini tentang peran BMT dalam meningkatkan usaha nasabah menjadikan penelitian ini bersifat kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang berlandaskan pada kondisi objek yang alamiah, penelitian ini adalah instrumen kunci pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowbaal*, teknik pengumpulan data dilakukan dengan triangulasi (gabungan).

Penelitian ini mengambil langkah-langkah dengan menggunakan tehnik Sugiono yaitu tahapan sebelum ke lapangan, tahapan pekerjaan di lapangan, tahapan setelah dari lapangan, tahapan penulisan dan pengeditan.(Sugiono, 2012:78). Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif ini digunakan karena metode ini dapat memahami kondisi nasabah yang menggunakan layanan jasa BMT serta untuk mempermudah dalam menggambarkan bagaimana peran *Baitul Mal Wat Tamwil Al-Ittihad* dalam meningkatkan usaha masyarakat yang menjadi nasabah atau pun calon nasabah.

Adapun yang menjadi subjek penelitian, yaitu masyarakat yang menjadi nasabah ataupun calon nasabah yang menggunakan layanan jasa yang ada pada *Baitul Mal Wat Al-Ittihad* pemilihan subjek penelitian ini karena nasabah yang menggunakan jasa layanan BMT merupakan nasabah yang ingin meningkatkan usaha kecilnya baik usaha dagangnya. Teknik Untuk mendapatkan data dari subjek penelitian, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu suatu teknik pengambilan sampel yang dilakukan dengan cara memilih informan penelitian yang didasarkan pada tujuan penelitian, yang mewakili seluruh populasi penelitian, dan menjadikan sampel sebagai informan yang tepat sesuai dengan tujuan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Baitul Mal Al-Ittihad Duri merupakan cabang Dari Baitul Mal Al-Ittihad Rumbai/ Pekan Baru, Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Ittihad melaksanakan prinsip koperasi sesuai dengan UndangUndang Koperasi 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian tetapi memakai prinsip Koperasi Syariah. Setelah lebih kurang 15 bulan beroperasi Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Ittihad Rumbai didaftarkan pada Dinas Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Kota Pekanbaru pada tanggal 31 Oktober 2001 dan memperoleh Badan Hukum No. 22/BH/DISKOP &

UKM/3/X/2001. Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Ittihad Rumbai juga memperoleh Sertifikat Operasional dari PINBUK No.034/PINBUK/RIAU/XI/2000. Dari tahun ketahun anggota Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Ittihad Duri terus mengalami kenaikan jumlah anggota, sampai saat ini tahun 2020 jumlah anggota Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Ittihad Duri semakin bayak.

Visi, Misi dan Fungsi Koperasi Syariah Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Al-Ittihad Setiap perusahaan yang didirikan memiliki tujuan, tujuannya adalah untuk memperoleh keuntungan dan sekaligus mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mewujudkan tujuan tersebut perusahaan menetapkan Visi dan Misi bisnis untuk usahanya. Adapun yang menjadi visi, misi dan fungsi Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Itiihad Duri, yaitu:

Visi Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Itiihad:

Menjadi pusat dakwah Islam terpadu untuk mewujudkan masyarakat madani yang sejahtera lahir dan batin serta bahagia dunia dan akhirat.

Misi Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al-Itiihad

1. Memacu pembinaan umat dalam bidang pengembangan usaha muamalat Islam.
2. Menjalin Ukhtuah Islamiyah (persudaraan Islam) melalui pungutan dan penyaluran zakat, infaq dan sadakah serta memasyarkatkannya dan menunjang pemberdayaan umat melalui program pemberian modal bagi pedagang ekonomi lemah, pemberian beasiswa dan santunan kaum Dhuafa.
3. Meningkatkan kesejahteraan jasmani dan rohani serta mempunyai posisi tawar (daya saing) anggota dan mitra binaan juga masyarakat pada umumnya melalui kegiatan pendukung lainnya.

1. Produk Koperasi Syariah Baitul Mal Wat Tamwil

Produk Koperasi Syariah Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Al- Ittihad Rumbai Pekanbaru Produk pembiayaan sebagai berikut:

- a) Pembiayaan Murabahah merupakan akad jual beli barang antara mitra dengan BMT Al- Ittihad dengan menyatakan harga perolehan beli atau harga pokok kemudian ditambah keuntungan atau margin yang keuntungannya tersebut telah disepakati kedua belah pihak. Pihak BMT memberikan kuasa kepada mitra untuk membeli barang-barang kebutuhan mitra atas nama BMT. Lalu barang tersebut dijual kepada mitra dengan harga pokok ditambah
- b) Pembiayaan Musyarakah merupakan pembiayaan akad kerja sama usaha produktif yang halal antara BMT dengan mitra dimana sumber dana dari kedua belah pihak, keuntungan dibagi sesuai yang telah disepakati kedua

belah pihak, sedangkan kerugian ditanggung kedua belah pihak dengan porsi modal masing-masing.

- c) Pembiayaan Mudharabah merupakan akad kerja sama BMT selaku pemilik modal (shahibul mal) dengan mitra selaku pengelola usaha (mudharib) untuk pengelola usaha yang produktif dan halal, dan hasil keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati kedua belah pihak.

2. Pelayanan BMT Al-Ittihad

Layanan BMT dibutuhkan oleh masyarakat dalam meningkatkan pendapatan usahanya. Kinerja yang dilakukan oleh BMT selalu diperhatikan oleh masyarakat banyak, nasabah atau anggota BMT, agar mereka menikmati layanan jasa BMT. Peran BMT dalam bidang pelayanan sangat perlu karena berpengaruh kepada pendapatan. Masyarakat banyak menganggap bahwa layanan yang diberikan oleh BMT sudah baik, mengingat banyaknya pekerjaan yang harus mereka selesaikan. Anggota BMT yang menabung akan mendapatkan layanan yang baik dari karyawan BMT, hal ini dilakukan oleh karyawan BMT berdasarkan apa yang dianjurkan oleh ketua BMT, bahwa layanan akan sangat mempengaruhi pendapatan BMT, dari segi nasabah atau anggota BMT yang ingin berinvestasi. (Wawancara dengan Ibu Darisma, anggota BMT yang menggunakan layanan tabungan *mudharabah*)

Jadi peneliti menganggap bahwa sebuah pelayanan yang baik akan membuat pelanggan atau nasabah menjadi senang, nyaman, dan puas. Dalam pelayanan yang diberikan oleh BMT baik ia dalam pelayanan produk tabungan atau pembukaan rekening, dan pelayanan pembiayaan untuk menjadi anggota pengelola dana, sangatlah baik. Peneliti melihat ketika melakukan observasi dikantor BMT ini, mereka (karyawan) begitu memperhatikan nasabah yang datang, nasabah yang membutuhkan layanan jasa BMT.

3. BMT Al-Ittihad dalam Meningkatkan Usaha Nasabah

Baik dari segi pembiayaan, dimana pembiayaan merupakan usaha yang dilakukan BMT untuk menambah keuntungan lembaganya. Pembiayaan yang diberikan oleh BMT kepada anggota diharapkan meningkat dan membuahkan hasil yang baik. Pembiayaan yang sering dipergunakan oleh anggota BMT adalah jenis produk pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah*, dan *murabahah*. Nasabah yang menggunakan pembiayaan ini sangat menyenangkannya, disamping pemberian dana atau pencairan dana pinjaman yang mudah, pihak BMT juga akan sering memantau kinerja nasabahnya, apakah membuahkan hasil atau tidak.

Sehingga masyarakat merasa puas dan nyaman dengan kerjasama yang diberikan BMT, masyarakat menganggap bahwa BMT hadir disekitar mereka sangat menguntungkan dan bermanfaat. Karena dengan adanya BMT masyarakat menjadi lebih mudah untuk berusaha dan memajukan usahanya. Peran BMT

dalam meningkatkan usaha anggotanya sangat kuat, disamping memberikan pelayanan yang baik dan juga melakukan pembiayaan kepada para anggotanya.(Wawancara dengan Bapak Muhammad, anggota BMT yang menggunakan layanan pembiayaan *mudharabah* untuk usaha dagang)

Berdasarkan informan penelitian ada 15 nasabah yang peneliti wawancarai dengan jenis usaha yang berbeda diantaranya, jenis usaha dagang atau kelontongan, usaha kebun karet, usaha ladang sawah, dan nasabah yang baru mendirikan usahanya.

Tabel . Nasabah Pembiayaan

No.	Nama	Jenis Pembiayaan	Usaha yang Dibiayai	Bentuk Peningkatan Usaha
1	Darisma	Mudharabah	Kelontong	Kebutuhan sekolah anak
2	Muhammad	Mudharabah	Dagang sayur	Jenis usaha
3	Rahmiani	Mudharabah	Kelontong	Jenis usaha
4	Buyung	Mudharabah	Kelontong	Macam barang
5	Zuraidah	Mudharabah	Kelontong	Kebutuhan sekolah anak
6	Muhammad Tukar	Mudharabah	Dagang sayur	Jenis barang
7	Lisma Sari	Mudharabah	Dagang kerupuk	Macam barang
8	Suryani	Mudharabah	Dagang kerupuk	Macam barang
9	Dahniari	Mudharabah	Kelontong	Kebutuhan sekolah anak
10	Tiasminun	Mudharabah	Kelontong	Bentuk usaha
11	Tani	Murabahah	Sawah	Kebutuhan sekolah anak
12	Fitriani	Mudharabah	Kebun kelapa	Kebutuhan sekolah
13	Saripuddin	Murabahah	Kebun karet	Luas lahan
14	Azkatunnisa	Murabahah	Kebun karet	Bahan-bahan untuk kebun
15	Leli anita putrid	Murabahah	Sawah	Kebutuhan sekolah anak

Berdasarkan perincian data nasabah yang diwawancarai peneliti dapat menanggapi bahwa peran yang dilakukan oleh BMT dalam usaha-usaha yang dibiayai sangat bervariasi baik dari bentuk usaha maupun jenis dagangan yang dibiayai oleh BMT. Peran BMT kepada nasabah pembiayaan sangat konsisten dengan prinsip yang mereka terapkan.

BMT berdasarkan jenis pembiayaan sesuai usahanya akan diberikan seoptimal mungkin karena, BMT berpendapat bahwa inilah peran mereka kepada nasabah yang membutuhkan layanan jasa BMT. Ahmad ayang merupakan nasabah yang bergerak dalam pembiayaan murabahah dengan usaha barunya sebagai supir mobil angkutan yang melakukan pembiayaan kepada BMT untuk

membeli keperluan mobilnya dengan demikian bapak ahmad merasa bahwa dengan adanya peran BMT ini mempermudah kebutuhannya untuk tambahan pendapatannya dan semakin seringnya untuk berusaha “pembiayaan jual beli yang diberikan oleh BMT berperan baik dalam meningkatkan pendapatan penghasilan saya”(Buyung, wawancara, 2019)

Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan ketika melihat kegiatan BMT dalam memberikan pelayanan memang memiliki kesinambungan dengan teori yang peneliti lakukan dalam meningkatkan usaha nasabah. Di kantor peneliti melihat setiap pembiayaan yang diberikan kepada anggota BMT akan langsung ditagih oleh karyawan BMT langsung ke tempat berdirinya usaha nasabah tersebut, hal ini dilakukan oleh pihak BMT kepada anggotnya yang bekerja seharian seperti berdagang, atau bersawah. Namun bagi nasabah yang mempunyai kesempatan untuk membayar cicilan langsung ke BMT akan lebih baik karena dapat tetap berkomunikasi dengan karyawan BMT.

Ketika peneliti menanyakan kepada karyawan BMT mengapa tagihan atau pembayaran angsuran pembiayaan dijemput ketempat usaha nasabah, para karyawan menjawab hal ini akan mempermudah BMT untuk tetap memantau kinerja usaha nasabah, apakah meningkat atau mengalami kesulitan.

4. Kendala-kendala yang terjadi dalam pembiayaan

1) Faktor Internal BMT

Kendala-kendala yang dialami oleh pihak BMT dalam internal perusahaan terhadap peningkatan usaha nasabah seperti:

- a) Kurangnya modal dalam perusahaan mengakibatkan sulitnya memberikan pembiayaan kepada nasabah.
- b) Tidak adanya waktu dalam pemantauan usaha nasabah,
- c) Adanya ketidaksinambungan antara karyawan tentang karakter nasabah pembiayaan,
- d) Kurangnya informasi tentang nasabah, atau hilangnya data nasabah,
- e) Lemahnya dalam pencatatan peningkatan usaha nasabah,
- f) Kelemahan pada dokumentasi nasabah, baik disebabkan kecorobohan pihak BMT dalam menyusun data nasabah.

2) Internal Nasabah

Bukan hanya internal BMT yang mengalami kendala pembiayaan dalam peningkatan usaha nasabah, dari pihak nasabah juga mempunyai kendala pembiayaan atau pencicilan seperti:

- a) Nasabah yang tidak jujur akan mengalami kemerosotan usaha, karena tidak setiap usaha akan berhasil asal tetap memiliki kejujuran,

- b) Penurunan dalam pembayaran cicilan, karena menurunnya omset permintaan, atau karena mengalami kerugian pada usaha,
- c) Terlambatnya melakukan pembayaran di akhir perjanjian terkadang karena pengalihan dana pelunasan pembiayaan,
- d) Sulitnya ditemukan pengalihan pembayaran yang disebabkan meninggalnya nasabah pembiayaan.

Hal itulah yang menyebabkan mengapa terkadang Karyawan BMT melakukan penjemputan cicilan anggota ke tempat usahanya, untuk lebih merasa dekat dan mengetahui kondisi nasabahnya.

3) Faktor Eksternal BMT

Kendala-kendala yang akan dialami bukan saja disebabkan oleh keluarga namun rezeki yang telah ditentukan Allah. Usahalah yang akan diinginkan Allah namun hasilnya urusan akhir. Di antara kendala pembiayaan dari segi eksternal BMT adalah:

- a) Terjadinya globalisasi ekonomi yang berakibat pada usaha nasabah, dan terjadinya perubahan kurs mata uang sehingga nilai produksi nasabah berkurang.
- b) Situasi alam yang akan merugikan usaha, karena kerusakan lahan nasabah, mengakibatkan penunggakan dalam pembiayaan atau pembayaran cicilan nasabah.

4) Eksternal Nasabah

Kendala pembiayaan yang dialami nasabah bukan karena keinginan atau kecurangan nasabah namun karena adanya faktor alam seperti gempa, pengairan sawah yang tidak optimal, hujan yang lebat mengakibatkan meruginya pada perkebunan, sehingga berdampak pada pembayaran nasabah.

Setelah semua telah diusahakan manusia, atau anggota BMT namun tidak semua usaha akan berjalan lancar, seperti halnya petani yang memiliki sawah, dan meminjam produk pembiayaan *murabahah* ke BMT yaitu jenis bahan-bahan tambahan misalnya pupuk padi. Anggota akan melakukan dana pembiayaan tersebut sesuai dengan keperluan sawah tersebut, dan pihak BMT telah memantau hasil dari ladang tersebut, namun ketika seminggu diakhir panennya terjadi hujan lebat mengakibatkan perairan sawah naik dan sawah tersebut terbenam. Maka anggota BMT akan segera melaporkan hal tersebut kepihak BMT untuk dapat ditindak lanjuti.

5. Usaha-usaha yang Dilakukan Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah

a. Penghimpunan dan Penyaluran dana BMT

Baitul Maal Wat Tamwil membuka lembaganya atas kerjasama antar masyarakat dengan memberikan pelayanan yang optimal. Penghimpunan dana dan pemberian pinjaman modal kepada anggota BMT bukanlah mudah. Nasabah

penabung yang sudah dimiliki oleh BMT ini sudah mencapai 376, dan 575 nasabah pembiayaan. Maka terkadang BMT melakukan penghimpunan dana dengan memberikan pengertian kepada masyarakat yang ketika ia menggunakan pembiayaannya atau pinjaman kepada anggota akan menabungkan dananya, dalam arti lain ketika anggota membayar cicilan uang tersebut dilebihkan dari cicilan biasanya. Hal ini bertujuan untuk tetap memberikan modal kepada anggota yang ketika suatu saat membutuhkan kembali suntikan modal dapat diperoleh dari tabungannya, dan anggota tersebut akan mendapatkan bagi hasil.

b. Pemberian suntikan modal

Dengan adanya pembiayaan tersebut maka dapat menambah modal para anggota BMT. Pemberian suntikan modal untuk usaha nasabah harus berdasarkan prosedur yang ada. Dengan tetap mengajukan permohonan pembiayaan, dan menyebutkan jenis usaha apa yang akan dimodali, atau akan dibiayai. Hingga saat ini sudah 423 nasabah pembiayaan yang diberikan suntikan modal usaha. Usaha tersebut juga jenis usaha yang sesuai dengan syari'ah, maka pihak BMT akan memberikan jenis produk pembiayaan sesuai dengan usahanya.

Setiap pemberian dana, maupun ketika akan dilakukan pencairan dana kedua belah pihak harus sama-sama paham dan mengetahui bagian yang akan diperoleh. BMT tidak pernah mempersulit anggotanya yang membutuhkan. Ketika dana ada di BMT maka dengan mudah BMT akan mencairkan dana tersebut, untuk peningkatan usahanya. Usaha yang ditambahi modal tersebut akan tetap dipantau oleh pihak BMT untuk peningkatan usahanya.

c. Pengadaan promosi

Promosi juga tetap dilakukan oleh BMT agar tetap menjaga loyalitas anggota, menjaga kepercayaan anggota BMT. Banyak hal yang akan dilakukan oleh BMT dalam memperkenalkan produknya, baik ia dalam hal promosi. Promosi yang dilakukan oleh BMT menunjukkan kepada masyarakat luas bahwa BMT benar-benar ingin membantu masyarakat menengah ke bawah, atau masyarakat kecil. Promosi dilakukan di akhir bulan dan di akhir tahun, untuk penambahan modal atau dana tabungan di BMT. Promosi yang dilakukan di akhir bulan biasanya promosi berbentuk *personel selling* (penjualan pribadi), pihak BMT yang langsung menawarkan produknya, seperti tabungan pendidikan.

Brosur juga alat promosi yang dilakukan oleh BMT untuk memberi tahu kepada masyarakat tentang BMT, dan memberikan pelayanan yang baik kepada orang banyak, yang juga ingin menjauhkan masyarakat dari *riba* yang dilakukan oleh orang banyak dengan dana yang tidak jelas, dan keuntungan yang melebihi target.

Brosur yang ditawarkan BMT kepada masyarakat biasanya brosur yang berisikan jenis tabungan, dan keunikan dari tabungan tersebut. pengadaan promosi ini biasanya dilakukan di pertengahan tahun dan di akhir tahun. Masyarakat yang

diberikan brosur oleh BMT akan diberi saran untuk melakukan kerjasamanya dengan pihak BMT sebagai nasabah penabung.

SIMPULAN

Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ittihad pada prinsipnya memiliki kinerja yang sama dengan bank dalam menghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat. Produk-produk yang ditawarkan BMT ini berdasarkan produk tabungan dan pembiayaan. Tabungan *mudharabah*, tabungan pendidikan, tabungan walimah, tabungan haji/umrah, tabungan kesehatan, serta pembiayaan modal kerja jual beli dan pinjaman. *Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ittihad* berperan kepada masyarakat yang bekerja sama dalam peningkatan pendapatan usaha. Kinerja yang ditawarkan BMT kepada Masyarakat dengan pembiayaan, dapat meningkatkan usaha nasabah yang dilihat dari segi pembayaran, kelancaran pembayaran menunjukkan usaha nasabah yang giat untuk peningkatan pendapatan, serta upaya BMT kepada nasabah berupa suntikan modal usaha, upaya pengadaan promosi oleh pihak BMT, dan pemantauan kinerja nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Dwi Swiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Total Media, 2009.
- Eti Rochaety dan Rati Tresnati, *Kamus Istilah Ekonomi*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005.
- Fitri Nurhatati, *Koperasi Syariah*.(Surakarta:PT Era Intermedia,2008.
- Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004.
- Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* Jakarta: PT. Rajawali Pers, 2008.
- Muhammad Ridwan, *manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004.
- Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana 2012.
- Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&B*, Bandung: Alfabeta, 2008.
- Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syari'ah di Indonesia*. Yogyakarta: Fajar Media Pres, 2012.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2001.