

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Amanah

5.1.1 Strategi Penghimpunan Dana BMT Amanah

Strategi penghimpunan dana BMT Amanah dilakukan melalui produk simpanan *wadi'ah* (titipan) dan *syirkah*. Simpanan *wadi'ah* terbagi menjadi beberapa produk yaitu ada simpanan pendidikan, simpanan haji dan umrah, simpanan qurban dan simpanan masjid. Produk simpanan *wadi'ah* merupakan simpanan murni yang tidak terdapat tambahan apapun sesuai dengan akad. Kemudian simpanan yang kedua yaitu dalam bentuk kerja sama (*syirkah*) yang terdapat bagi hasil, dimana penabung akan mendapatkan keuntungan bagi hasil dari dana tabungannya dengan akadnya minimal 3 bulan sampai setahun kemudian akan mendapatkan nisbah bagi hasil sesuai dengan operasional BMT Amanah.

Strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh lembaga BMT Amanah dilakukan dengan beberapa strategi :

a. Promosi dan sosialisasi

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Amanah melakukan kegiatan promosi dan sosialisasi baik secara langsung maupun tidak langsung dalam upaya memperkenalkan dan menawarkan seluruh produk dan layanan yang dimiliki BMT kepada masyarakat untuk menarik minat masyarakat agar bergabung menjadi nasabah di BMT Amanah. Promosi ini dilakukan dengan melalui media brosur, baleho-baleho, media sosial seperti facebook, sistus web dan lainnya.

Strategi promosi ini bertujuan untuk menyampaikan dan memasarkan produk dan layanan yang dimiliki BMT Amanah agar dikenal oleh nasabah dan juga merupakan salah satu langkah untuk

menjalin silaturahmi dan komunikasi yang baik dengan nasabah. Kemudian melakukan sosialisasi kepada masyarakat bukan hanya tentang BMT tetapi juga tentang riba dan bahaya riba sehingga dengan kesadaran masyarakat mau bergabung di BMT Amanah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan terpilih sistem penghimpunan dana BMT Amanah sebagai berikut.

Untuk bagian promosi ini kita serahkan ke bagian marketing, karena marketing merupakan pemeran utama dalam hal melakukan promosi dan pemasaran produk. Dibagian marketing sendiri sudah dibentuk struktur untuk pembagian setiap karyawan yang bertanggung jawab atas produk itu sendiri. Yang kita lakukan adalah bagaimana agar BMT Amanah ini dapat dikenal dan melakukan pendekatan kepada masyarakat melalui promosi ini.

Joko Suminto S.E, Manager/Wawancara mendalam,Belilas,2021

Selanjutnya informasi dari informan Roni Ariadi S.Ab selaku marketing untuk memperkuat informasi sebagai berikut:

Strategi kita yang pertama yaitu melalui promosi-promosi melalui brosur dan media sosial seperti facebook dan lainnya, namun yang lebih kita utamakan adalah promosi dengan silaturahmi secara langsung untuk menjalin kekeluargaan bersama nasabah.silaturahmi ini biasanya kita lakukan dengan melakukan pendekatan-pendekatan kepada tokoh-tokoh masyarakat dan para ulama, melakukan sosialisasi ke lembaga-lembaga seperti pemerinah setempat, lembaga sekolah-sekolah, ke masjid-masjid dan lainnya serta. Kita juga melakukan kegiatan sosial seperti malakukan baksos di masjid-masjid terdekat dan melakukan pengumpulan donasi bagi yang membutuhkan. Dengan silaturahmi kita akan lebih mudah menjelaskan tentang produk-produk dan layanan BMT Amanah kepada masyarakat . kemudian barulah kita memberikan pelayanan kepada nasabah dengan menjemput langsung kerumah-rumah mereka tanpa mereka harus ke kantor BMT Amanah, hal ini dilakukan ya untuk memudahkan nasabah serta untuk keefektifan dan efisiensi nasabah dalam menabung.

Roni Ariadi S.Ab, Marketing/Wawancara mendalam,Belilas,2021

Menurut marketing BMT Amanah strategi promosi dan sosialisasi sering dilakukan, baik melalui media sosial maupun secara langsung kelapangan dengan melakukan silaturahmi kepada masyarakat.

Setau saya setiap hari, kecuali sabtu dan minggu selalu anggota BMT berkeliling di daerah sini, kerumah-rumah masyarakat untuk bersilaturahmi katanya.

(purwasih/Anggota/Wawancara Mendalam/ Belilas, 2021

Pengakuan dari anggota BMT Amanah bahwa sering melihat karyawan BMT melakukan promosi dan sosialisasi dengan melakukan silaturahmi kerumah-rumah masyarakat sekitarnya.

b. Strategi jemput bola

Setelah melakukan promosi baik melalui brosur, media sosial maupun secara langsung dengan melakukan pendekatan silaturahmi kepada target-target pemasaran, seperti mendatangi kepasar-pasar, kerumah-rumah masyarakat, ke lembaga-lembaga seperti salah satunya sekolah-sekolah untuk bersilaturahmi sekaligus menjelaskan tentang produk simpanan pendidikan kepada para siswa dan guru-guru.

Kemudian strategi kedua yang dilakukan pihak BMT Amanah adalah dengan strategi jemput bola untuk memberikan pelayanan yang memudahkan masyarakat yang bergabung menjadi nasabah BMT Amanah. Hal ini diketahui melalui hasil wawancara dengan Bapak Roni Ariadi, selaku marketing di BMT Amanah.

Iya strategi kita yang pertama ya dengan menggunakan promosi-promosi melalui brosur-brosur dan media sosial, kemudian barulah kami menggunakan sistem mengunjungi atau mendatangi kerumah-rumah masyarakat.

Roni Ariadi S.Ab, Marketing/Wawancara mendalam,Belilas,2021

Strategi jemput bola yang dilakukan BMT Amanah merupakan salah satu acara yang dianggap efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran produk BMT. Dimana sistem jemput bola ini petugas BMT secara langsung mendatangi kerumah-rumah masyarakat untuk menawarkan dan menjelaskan secara langsung tentang BMT dan produk-produknya. Kemudian jika masyarakat sudah menjadi nasabah BMT, jika nasabah ingin menabung atau melakukan pembayaran pembiayaan tidak perlu lagi mendatangi kantor BMT Amanah cukup pihak BMT Amanah yang akan menjemput langsung ke rumah nasabah tanpa adanya biaya operasional yang harus dikeluarkan oleh nasabah. Untuk waktu penjemputan

tabungan nasabah boleh memilih sesuai kesepakatan baik harian, mingguan ataupun bulanan.

Hal ini diperkuat dengan pernyataan anggota BMT Amanah :

BMT memberikan kemudahan dengan datang mengambil tabungan atau pembayaran langsung ke rumah kita.

Ela Setiawati/Anggota/Wawancara mendalam,Belilas,2021

Hasil strategi sistem penghimpunan yang dilakukan oleh BMT Amanah dapat dilihat dari data perkembangan jumlah nasabah di bawah ini:

Tabel 5.1 Data total jumlah nasabah penabung pertanggal 28 februari 2021

Jenis Tabungan	Jumlah Nasabah
Wadiah	4.851
Amanah Gold	380
Simpanan Berjangka	34
Haji dan Umrah	109
Pendidikan	287
Kurban	143

Sumber Data : BMT Amanah. Selasa 16 Maret 2021

5.1.2 Strategi Penyaluran Dana BMT Amanah

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan terpilih sistem penyaluran dana BMT Amanah sebagai berikut.

Sistem penyaluran yang dilakukan BMT Amanah melalui dua pembiayaan yaitu pembiayaan murabahah dan ijarah. Strategi yang dilakukan BMT Amanah dalam sistem penyaluran dana yaitu :

a. Melakukan sistem pengelompokkan.

Sebelum melakukan pemasaran dan penyaluran pembiayaan hal yang pertama dilakukan oleh pihak BMT yaitu melakukan pengelompokkan berdasarkan kebutuhan dari masyarakat sendiri, mulai dari yang terkecil, menengah hingga yang terbesar yang kemudian akan dibagi sesuai dengan anggaran yang telah dianggarkan kemudian akan melakukan pendekatan secara

kekeluargaan kepada calon nasabah untuk melakukan analisis apa yang dibutuhkan oleh nasabah tersebut. Hal ini di ketahui dari Bapak Roni Ariadi selaku marketing BMT Amanah.

Iya sebelum kita menyalurkan dana kepada masyarakat ya kita harus melakukan pengelompokkan dana dulu, mulai dari yang kecil, sedang hingga yang terbesar. Hal ini agar kita dapat melayani masyarakat sesuai dengan kebutuhannya.

(Roni Ariyadi S.Ab, Marketing/wawancara mendalam, Belilas,2021)

b. Melakukan pendekatan silaturahmi

Penyaluran pembiayaan BMT melakukan penawaran dengan pendekatan menjalin silaturahmi langsung dari rumah ke rumah masyarakat. ini merupakan salah satu strategi penyaluran melalui pendekatan secara silaturahmi kekeluargaan untuk memudahkan urusan kedepannya.

Untuk pembiayaan kita lebih mengedepankan silaturahmi kepada calon nasabah untuk melihat keinginan dan kebutuhan nasabah itu sendiri. Karena untuk dapat menarik nasabah itu sendiri sebenarnya tergantung dari cara kita menyampaikan, menawarkan dan memberikan penjelasan tentang produk-produk BMT sendiri kepada masyarakat dengan menjalin silaturahmi kekeluargaan dengan mendatangi nasabah dari rumah ke rumah. Yang bertujuan untuk menjalin kekeluargaan dan sekaligus untuk melakukan analisis kepada masyarakat yang melakukan pembiayaan, yaitu untuk melihat jenis pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan mereka agar jika kami memberikan pembiayaan tidak menambah beban bagi mereka .

(Roni Ariyadi S.Ab, Marketing/wawancara mendalam, Belilas,2021)

Sebelum melakukan penyaluran dana pihak BMT akan memilah dan menganalisis berkas dan persyaratan nasabah sesuai dengan prosedur BMT Amanah, kemudian setelah berkas telah sesuai dengan persyaratan maka pihak BMT akan melakukan silaturahmi oleh tim BMT Amanah sekaligus menjelaskan tentang produk-produk BMT dan transaksi yang sesuai dengan syariah kepada nasabah tersebut untuk mengetahui potensi dan kemampuan nasabah apakah pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah sesuai dengan kemampuan nasabah tersebut atau tidak.

Sebelum memberikan pembiayaan, pihak BMT akan melakukan kunjungan silaturahmi kerumah kita, dan untuk pembiayaan yang diberikan juga disesuaikan dengan kemampuan ekonomi.

(Ida Isnawati/Anggota/wawancara mendalam, Belilas,2021)

BMT Amanah akan melakukan kunjungan kepada calon nasabah sebelum menyalurkan pembiayaan, karena pihak BMT Amanah tidak ingin jika nasabah mengajukan pembiayaan justru malah memberatkan dan menambah beban ekonomi mereka. Jika telah sesuai dengan potensi dan kemampuan mereka maka BMT akan memberikan pembiayaan tersebut namun jika memberatkan nasabah kedepannya maka BMT Amanah akan menyarankan nasabah tersebut kedalam penyaluran Baitul Maal zakat, infak dan sedekah yang dimiliki oleh lembaga BMT Amanah.

Untuk penyaluran sendiri kami tidak mengedepan kemudahan kepada nasabah karena adanya resiko kredit macet, kami lebih menekan resiko-resiko yang mungkin terjadi untuk meminimalisir hal tersebut. Jika ada nasabah yang tidak sanggup membayar angsuran pembayaran artinya terjadi kredit macet maka strategi yang kami lakukan adalah harus mencari nasabah baru untuk bisa menutupi kredit macet tersebut agar bisa memenuhi target yang harus kami capai setiap bulannya.

(Roni Ariyadi S.Ab, Marketing/wawancara mendalam, Belilas,2021)

Untuk itu BMT Amanah sangat berhati-hati dalam melakukan penyaluran dana kepada calon nasabahnya. Sebelum melakukan pembiayaan, masyarakat harus menjadi anggota BMT Amanah terlebih dahulu dengan melakukan simpanan pokok sebesar Rp. 100.000 dan simpanan wajib dengan besaran sesuai dengan kemampuan nasabah itu sendiri baik harian , bulanan maupun tahunan yang dapat diambil kapanpun oleh anggota. Kemudian Roni Ariyadi selaku marketing mengatakan :

Untuk masalah kredit macet kami memberi tempo waktu pembayaran beberapa hari atau bulan sampai mendapat waktu kelapangan. Namun jika itu juga tidak bisa maka langkah selanjutnya yaitu kami melakukan analisis melihat kendala dan permasalahan yang dialami nasabah , jika masih bisa membayar maka kami akan melakukan penurunan angsuran. Namun jika hal tersebut juga tidak menyelesaikan pemasalahan maka langkah terakhir yang kami lakukan adalah penyerahan jaminan sesuai dengan akad dan perjanjian diawal.

(Roni Ariyadi S.Ab, Marketing/wawancara mendalam, Belilas,2021)

Untuk menimalisir atau memperkecil resiko-resiko yang mungkin terjadi pada saat penyaluran dana, seperti resiko kredit macet maka BMT Amanah mempunyai beberapa strategi untuk meringankan nasabah yang pertama yaitu dengan mencari nasabah baru untuk menutupi kredit macet tersebut, memberikan tempo waktu pembayaran dan memberikan penurunan angsuran.

Disaat sedang kesulitan untuk membayar angsuran, pihak BMT akan memberikan keringanan dalam waktu pembayaran.

(Cicik/Anggota/wawancara mendalam, Belilas,2021)

BMT Amanah akan memberikan solusi kepada anggota yang mengalami kesulitan dalam pembayaran angsuran dengan memberikan jangka waktu pembayaran sampai anggota bisa membayarnya dibulan yang akan datang.

c. Sistem kupon

Sistem kupon adalah bentuk penghimpunan dan penyaluran dana BMT pada bagian baitul maal. Kupon donasi merupakan program berbagi sembako untuk dhuafa dan santri penghafal Al-quran.

Kita ada program sistem penghimpunan dibagian baitul maal dalam bentuk kupon yang dititipkan ditoko-toko kelontong yang bersedia untuk dititipkan dan diutamakan terlebih dahulu anggota yang mempunyai toko kelontong.

(Joko Suminto/Manager/Wawancara Mendalam, Belilas,2021)

Sistem kupon merupakan donasi suka rela yang dititipkan oleh pihak BMT di toko-toko kelontong. Dimana setiap toko mengajak masyarakat untuk berdonasi dengan membeli kupon yang disediakan BMT Amanah seharga minimal Rp 2.000 perkupon atau seikhlasnya yang tidak terbatas dari orang yang berdonasi.

Alhamdulillah , titipan kupon merupakan keuntungan yang membawa amal.

Siti Aminah/Anggota/Wawancara Mendalam, Belilas, 2021)

BMT memberikan keuntungan kepada toko kelptong yang bersedia dititipkan kupon dengan dana donasi yang terkumpul di toko tersebut tidak diambil dalam bentuk uang melainkan dalam bentuk barang yang terdapat ditoko tersebut sesuai dengan dana donasi yang terkumpul. Kemudian barang-barang tersebut akan disalurkan kepada orang yang berhak menerimanya. Kupon ini bertujuan untuk membantu usaha pemilik toko-toko dan juga masyarakat yang berhak menerimanya.

Setiap tahunnya pada saat bulan ramadhan, sistem kupon di ganti dengan sistem donasi yang disebut dengan program ramadhan berbagi kebaikan. Adapun program ramadhan ini meliputi 3 kegiatan amal sholeh diantaranya :

1. Berbagi THR untuk para guru ngaji/pengajar Al-quran.
2. Berbagi 200 paket parcel lebaran untuk dhuafa dan yatama.
3. Jum'at berkah berbagi ta'jil.

Gambar 5.1 Kupon program berbagi sembako untuk dhuafa dan santri penghafal

Al-quran



Sumber BMT Amanah

Gambar 5.2 Program ramdhan berbagi



Sumber BMT Amanah

d. Peduli sosial

Peduli sosial adalah sistem penghimpunan dan penyaluran dana yang dilakukan BMT Amanah dengan aksi galang dana untuk kegiatan sosial. Seperti menggalang dana untuk korban bencana, untuk pengobatan ataupun lainnya untuk meringankan beban orang-orang yang membutuhkan. Kegiatan ini biasanya berkerja sama dengan dompet dhuafa dan lembaga-lembaga sosial lainnya.

Gambar 5.3 Aksi peduli sosial BMT Amanah



Sumber gambar BMT Amanah

5.2 Faktor Pendukung dan Penghambat Penghimpunan dan Penyaluran Dana BMT Amanah

Faktor pendukung dan penghambat penghimpunan dan penyaluran dana BMT Amanah dapat dilihat dengan analisis SWOT berdasarkan faktor kekuatan dan peluang (sebagai faktor pendukung) dan faktor kelemahan serta faktor ancaman (sebagai faktor penghambat) sebagai berikut:

5.2.1 Faktor kekuatan dalam penghimpunan dan penyaluran dana BMT Amanah

a. Brand image

BMT amanah merupakan satu-satunya lembaga keuangan mikro syariah yang berada di kecamatan Seberida, Kabupaten Indragiri Hulu , yang sudah banyak dikenal oleh masyarakat sekitar . keberadaan BMT Amanah sejak tahun 2014 sampai saat ini sudah mulai diakui oleh karyawan maupun masyarakat di Kecamatan Seberida khususnya. BMT Amanah juga kenal sebagai penggerak dan pelopor pertama di Kecamatan Seberida sebagai lembaga keuangan syariah untuk menghindarkan dan melepaskan masyarakat dari riba.

b. Memiliki SDI yang berkualitas dan religius

Pada saat BMT Amanah melakukan perekrutan yang paling utama berdasarkan agama dan di landasi dengan sistem kekeluargaan. Setiap karyawan harus mempunyai sertifikat ke BMT-an. Setiap karyawan baru akan magang selama 3 bulan kemudian akan dievaluasi untuk layak atau tidaknya dilanjutkan sebagai karyawan. Adanya pelatihan karyawan bukan hanya untuk peningkatan etos kerja tetapi juga peningkatan religius yang dilakukan rutin setiap satu minggu sekali untuk peningkatan religius menjadikan terbentuknya budaya kerja yang islami dan sudah mengetahui sistem perbankan yang berbasis syariah membuat kinerja karyawan banyak disenangi oleh nasabah sehingga berdampak pada peningkatan nasabah itu

sendiri. Hal ini dapat dilihat dari data hasil wawancara dan dokumentasi yang disajikan dalam bentuk tabulasi SDI yang berkualitas dan religius.

Tabel 5.4 Tabulasi data SDI yang berkualitas dan religius di BMT Amanah

Komponen/Indikator	Wawancara	Dokumentasi
Pendidikan	<p>1. Latar belakang pendidikan karyawan.</p> <p>2. Adanya <i>training</i> bagi karyawan baru.</p> <p>3. Adanya pelatihan rutin bagi karyawan</p>	<ul style="list-style-type: none"> - BMT Amanah mempunyai 18 orang karyawan. 4 orang beralatar belakang pendidikan sarjana dan 14 berlatar belakang pendidikan SMA sederajat. - Mempunyai sertifikat ke-BMTan - Masa <i>training</i> bagi karyawan baru diberlakukan selama 3 bulan. - Melakukan studi banding ke BMT lain yang sudah maju dan berkembang. - Mengundang ahli konsultan untuk pelatihann karyawan.
Tauhid	<p>1. Saat memasuki waktu shalat, setiap karyawan yang berada di kantor wajib untuk melaksanakan shalat berjamaah ke masjid yang terletak tidak jauh dari kantor BMT tanpa terkecuali.</p> <p>2. Karyawan wajib untuk hadir mengikuti pengajian rutin yang diadakan setiap seminggu sekali.</p> <p>3. Karyawan wajib melakukan setoran hapalan Al-Quran.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - - Terjadwal setiap sabtu sore ba'da ashar - Terjadwal setiap sebulan sekali pada saat MABIT
Adil	1. Pembagian gaji	<ul style="list-style-type: none"> - Pembagian gaji sesuai dengan kinerja dan jabatan

		karyawan.
Berkehendak bebas	Setiap karyawan bebas memberikan pendapat dan saran	-
Bertanggung jawab	Setiap karyawan harus bertanggung jawab dengan pekerjaan mereka.	-
Ihsan	Karyawan berpakaian sopan serta menjaga pelayanan terhadap wanita.	Semua karyawan BMT amanah adalah laki-laki dan tidak adanya karyawan wanita.

Sumber : Data Primer, 2021 (Data Diolah)

c. Pelayanan yang cepat dan tidak rumit.

Pelayanan yang dianggap cepat dan persyaratan yang tidak rumit dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya serta adanya kemudahan yang di berikan BMT kepada nasabah dengan sistem jemput bola menjadi daya tarik masyarakat untuk menjadi nasabah BMT.

Iya jika dibandingkan dengan lembaga keuangan lain seperti bank, proses dan persyaratan yang berikan BMT memang dianggap lebih mudah oleh masyarakat. bahkan ada juga masyarakat yang mengajukan pembiayaan ke BMT Amanah ini karena karena pengajuan pembiayaan yang mereka lakukan ke bank tidak terima karena kurang persyaratannya. Karena kita ada sistem jemput bola jadi banyak nasabah yang senang karena mereka tidak perlu repot-repot lagi untuk datang ke kantor karena sudah dijempu kerumah secara rutin.
Joko Suminto, Manager/Wawancara mendalam, Belilas, 2021

Gambar 5.4 Sistem pelayanan jemput bola



Sumber gambar : BMT Amanah

d. Adanya kekuatan hukum koperasi dan pengawasan Dewan Pengawas Syariah

BMT Amanah sudah mempunyai izin dan berbadan hukum sebagai berikut :

Badan Hukum : 27776/BH/IV2/III/2015

SIUP : 144/BPMD DAN PPT/SIUP-MK/III/2014

NPWP : 66.380.079.5-213.000

Izin Simpan Pinjam : No.005/BMT-A/II/2014

Sejak tahun 2015 BMT Amanah sudah mempunyai izin dan badan hukum koperasi, kita juga sudah mempunyai Dewan Pengawas (DP) dan dibawah pengawasan Dewan Pengawas Syariah (DPS). DP dan DPS rutin melakukan kunjungan ke BMT dengan waktu yang tidak ditentukan dan tanpa pemberitahuan untuk melihat dan melakukan evaluasi kinerja BMT Amanah.

(Nurwahid Ihsanuddin/ Ketua BMT/Wawancara Mendalam, Belilas, 2021)

BMT Amanah berada dibawah pengawasan Dewan Pengawas Syariah dan Badan Pengawas yang rutin melakukan pengawasan dan evaluasi kinerja BMT.

e. Pemberian hadiah kepada anggota BMT

Dari hasil wawancara dengan managaer BMT Amanah mengatakan :

Setiap tahunnya pada saat bulan ramadhan menjelang idul fitri, kita mempunya program rutin berbagi bingkisan kepada orang-orang yang berhak menerimanya terutama anggota BMT.

(Joko Suminto, Manager/wawancara mendalam/Belilas, 2021)

Pada saat bulan ramadhan menjelang hari raya idul fitri, pihak BMT Amanah rutin setiap tahunnya mengadakan program berbagi bingkisan/ parcel kepada para anggota BMT Amanah yang berhak menerimanya.

5.2.2 Faktor Peluang penghimpunan dan penyaluran dana BMT Amanah

a. Mayoritas masyarakat yang beragama islam.

Mayoritas masyarakat beragama islam menjadi faktor pendukung utama dalam dibangunnya BMT Amanah. Karena salah satu visi BMT dapat berkembang dan dipercaya

untuk melayani masyarakat lingkungannya dalam membangun ekonomi masyarakat yang islami, amanah dan *berakhlakul karimah* demi kesejahteraan umat. Hal ini berdasarkan data jumlah penduduk yang dirinci menurut agama dan desa Kecamatan Seberida .

Gambar 5.5 Data jumlah penduduk yang dirinci menurut agama dan desa Kecamatan Seberida

Tabel 3.5
Jumlah Penduduk dirinci menurut Agama dan desa di Kecamatan Seberida tahun 2017

Nama Desa	A g a m a					Jumlah
	Islam	Katolik	Prote stan	Hindu	Budha	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1 PERKEBUNAN SUNGAI PARIT	1392	5	4	-	-	1401
2 PAYA RUMBAL	1367	-	-	-	-	1367
3 KELESA	710	-	-	-	-	710
4 BELIGAN	1089	-	-	-	-	1089
5 SERESAM	370	-	-	-	-	370
6 PETALA BUMI	591	-	-	-	-	591
7 TITIAN RESAK	660	-	-	-	-	660
8 SIBABAT	677	-	-	-	-	677
9 PANGKALAN KASAI	1675	15	13	-	-	1703
10 SEBERIDA	905	27	22	-	5	959
11 PERKEBUNAN SEBERIDA	3372	108	84	-	-	3564
12 BANDAR PADANG	1309	4	4	-	-	1317
Jumlah	13972	159	127	-	5	14316

Sumber : Kantor desa

Sumber gambar BPS Kabupaten Indragiri Hulu 2018

Gambar 5.6 Jumlah Tempat Ibadah Menurut Desa/Kelurahan di Kecamatan Seberida

Tabel 5.1
Jumlah Tempat Ibadah Menurut Desa/Kelurahan di Kecamatan Seberida, 2018

Desa/Kelurahan	Masjid	Mushola/ Surau/ Langgar	Gereja	Vihara/ Klenteng
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1. Bukit Meranti	5	18	-	-
2. Paya Rumbal	2	4	-	-
3. Kelesa	1	5	-	-
4. Beligan	3	6	-	-
5. Seresam	1	15	-	-
6. Petala Bumi	5	18	1	-
7. Titian Resak	4	18	-	-
8. Sibabat	5	12	-	-
9. Pangkalan Kasai	11	21	9	-
10. Buluh Rampai	3	21	-	-
11. Bandar Padang	1	5	-	-
Jumlah	41	143	10	-

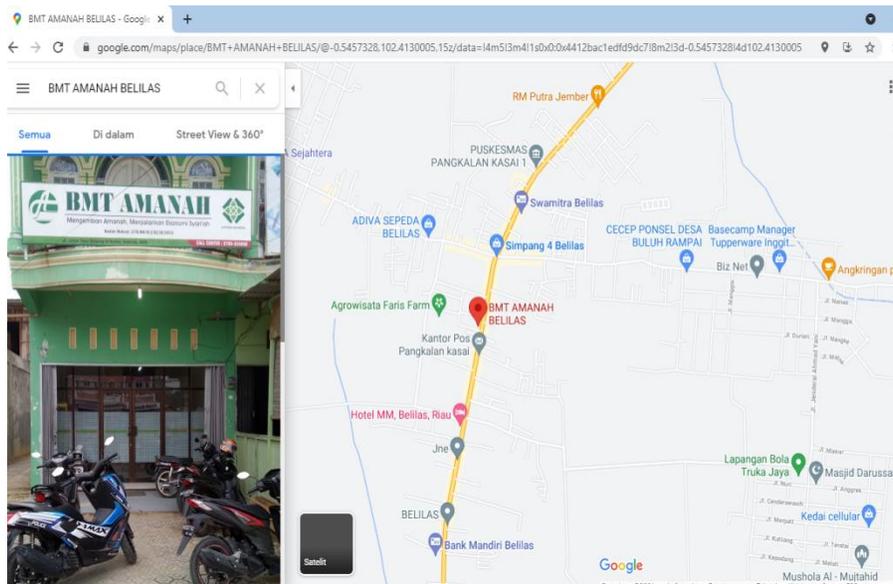
Sumber: Kantor Urusan Agama Kecamatan Seberida

Sumber gambar BPS Kabupaten Indragiri Hulu Tahun 2019

b. Terletak ditempat yang strategis

BMT Amanah terletak di jalan Lintas Timur Simpang 4 Belilas, kecamatan Seberida merupakan lokasi yang strategis, dimana tempat ini merupakan lokasi pusat keramaian di kecamatan tersebut yang berdekatan dengan pasar rakyat yang banyak di kunjungi oleh masyarakat dari berbagai desa atau daerah sehingga memudahkan BMT untuk melakukan sistem penghimpunan dan penyaluran dana BMT dengan produk yang dimilikinya. Dengan letak yang strategis sistem penghimpunan dan penyaluran BMT dianggap akan lebih efektif dan efisien, karena masyarakat akan dengan mudah mengetahui keberadaan kantor BMT Amanah. Sehingga diharapkan masyarakat akan lebih mudah tertarik untuk bergabung menjadi nasabah BMT Amanah. Untuk menemukan lokasi ini dapat dicari dengan menggunakan petunjuk google maps . Berikut adalah gambar lokasi BMT Amanah dilihat dari google maps.

Gambar 5.7 Lokasi kantor BMT Amanah



Sumber gambar Google Maps

c. Kepercayaan anggota untuk menggunakan layanan dan produk BMT Amanah

Operasional dan pelayanan yang baik serta menanamkan prinsip amanah, menjadikan dasar tingkat kepercayaan anggota terhadap BMT Amanah. Hal ini dapat dilihat dari penambahan anggota BMT Amanah setiap tahunnya yang terus mengalami peningkatan.

Tabel 5.2 Data jumlah nasabah penabung tahun 2019-2020

Jenis Tabungan	Tahun	
	2019	2020
Wadiah	4.080	4.851
Amanah Gold	295	380
Simpanan Berjangka	21	34
Haji dan Umrah	93	109
Pendidikan	263	287
Kurban	128	143

Sumber : Data BMT Amanah. Selasa 16 Maret 2021

Tabel 5.3 Data total jumlah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan pertanggal 28 februari 2021

Jenis Pembiayaan	Jumlah Nasabah
Murhabahah	1.078

Sumber : Data BMT Amanah. Selasa 16 Maret 2021

d. Segmen pasar yang luas

Seiring dengan perkembangan dan potensi ekonomi syariah serta mulai tumbuhnya kesadaran masyarakat muslim saat ini untuk mengkonsumsi barang dan jasa yang halal menjadi pendukung perkembangan BMT Amanah. Dimana BMT Amanah merupakan satu-satunya lembaga keuangan yang berbasis syariah yang terdapat di Kecamatan Seberida hingga saat ini, sehingga pangsa pemasaran BMT Amanah untuk saat ini masih sangat luas untuk menyalurkan produk-produknya bagi masyarakat yang membutuhkan tempat penyimpanan dan pembiayaan yang berbasis syariah terutama bagi masyarakat yang sudah

paham tentang riba dan ingin menghindarinya. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Ihsanuddin selaku ketua pengurus BMT Amanah dan salah satu pelopor pendiri BMT Amanah.

BMT Amanah ini didirikan atas dasar keprihatinan dan kepedulian saya bersama teman-teman yang lain terhadap banyaknya keluhan masyarakat, terutama tentang dan orang-orang disekitar kita yang terjerat riba dengan meminjam uang kepada rentenir. Iya, sejak tahun 2014 hingga saat ini BMT Amanah masih merupakan satu-satunya lembaga keuangan yang berbasis syariah di Belilas ini khususnya di Kecamatan Seberida ini. Kita bersaing dengan lembaga-lembaga keuangan konvensional yang sudah lebih dulu eksis, namun dengan kegigihan dan niat yang baik karena Allah, Alhamdulillah BMT Amanah dapat bertahan dan terus berkembang sampai saat ini. InsyaAllah dengan adanya BMT Amanah ini dapat menjadi inspirasi untuk kecamatan lain agar dapat membangun BMT juga kedepannya, agar kita sama-sama berdakwah dalam kebaikan mensejahterakan ekonomi umat tanpa riba.

Nurwahid Ihsanuddin, Ketua Pengurus BMT/Wawancara mendalam, Belilas, 2021

5.2.3 Faktor Kelemahan penghimpunan dan penyaluran dana BMT Amanah

a. Modal BMT yang masih kecil

BMT Amanah tidak ada berkerja sama dengan lembaga keuangan syari'ah lainnya. Modal BMT Amanah murni hanya berasal dari himpunan pengurus BMT dan dari perhimpunan dana yang berasal dari masyarakat yang menjadi anggota BMT. Sehingga modal dana yang terkumpul terbatas dan hanya bisa memenuhi permintaan pembiayaan nasabah dalam pembiayaan yang kecil dan menengah saja. Untuk pembiayaan yang besar jarang dapat dipenuhi BMT. Hal ini dikemukakan oleh Bapak Roni Ariadi selaku marketing BMT Amanah.

Sejak awal didirikan, modal BMT berasal dari patungan uang para pengurus dan tidak ada berkerja sama dengan lembaga kuangan syariah lainnya. Hingga saat ini dana yang dikelola BMT murni berasal dari anggota dan untuk kembali kepada anggota.

Roni Ariadi S.AB, Marketing/Wawancara mendalam, Belilas, 2021

b. Penggunaan teknologi yang masih terbatas.

BMT Amanah masih menggunakan teknologi yang terbatas dikarenakan masih minim pengetahuan karyawan tentang teknologi dan masih menggunakan aplikasi-aplikasi yang terbatas. BMT Amanah belum menggunakan aplikasi atau perangkat lunak seperti *core micro banking* dari Pinbuk yang dinamakan *Integrated Micro Banking System (IMBX)* untuk membantu operasional BMT. Di dalam aplikasi tersebut diantaranya terdapat modul untuk *customer service*, modul *teller*, deposit pembiayaan, akuntansi, serta pelaporan. BMT Amanah sendiri masih menggunakan sistem manual dan pembukuan.

Untuk saat ini kita belum terlalu menggunakan teknologi dalam operasional karena SDM kita masih terbatas pad bidang tersebut. Mungkin kami harus belajar dulu untuk kedepannya bisa menggunakan sistem digitalisasi untuk yang dapat memudahkan kami maupun anggota BMT kedepannya.

Joko Saminto/Manager/Wawancara mendalam, Belilas 2021

c. Kurangnya pengetahuan masyarakat terkait dengan prinsip syariah dan BMT itu sendiri.

Meskipun saat ini perbankan syariah mulai mengalami perkembangan yang pesat, tetapi kebanyakan masyarakat belum mengetahui tentang prinsip syariah yang digunakan perbankan syariah termasuk salah satunya BMT. Serta kebanyakan masyarakat juga masih minim pengetahuannya tentang BMT serta tugas dari BMT itu sendiri. Hal ini diketahui ketika BMT Amanah melakukan proses promosi ke masyarakat yang ada disekitar Belilas dan di desa-desa lain yang ada di Kecamatan Seberida, ternyata masih banyak masyarakat yang kurang memahami dan mengetahui tentang apa itu BMT.

Oleh karena, salah satu penyebab BMT Amanah mengalami kesulitan dalam melakukan pemasaran, karena sebagian besar masyarakat belum mengetahui tentang prinsip syariah itu sendiri. Hal ini membuat kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap produk-produk yang

dimiliki dan ditawarkan oleh BMT Amanah itu sendiri. Hal ini dikemukakan oleh bapak Roni Ariadi selaku marketing di BMT Amanah.

Masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang BMT kita. Bahkan banyak masyarakat yang masih memiliki persepsi kalau BMT itu sama dengan koperasi-koperasi biasa atau konvensional istilah lainnya. Makanya kita menggunakan sistem mendatangi kerumah-rumah, ya untuk silaturahmi tujuannya agar bisa menjelaskan tentang BMT kita kepada masyarakat dengan nyaman. Jadi berkerja sambil berdakwahlah istilahnya.

Roni Ariadi S.AB, Marketing/Wawancara mendalam, Belilas 2021

Hal ini diperkuat dengan penjelasan dari salah satu anggota BMT yang mengatakan:

Iya awalnya saya gak tau tentang BMT , kebetulan tetangga sekitar sini udah banyak yang jadi anggota jadi dapat info tentang BMT Amanah dari tetangga. Setiap hari ada team dari BMT yang berkeliling untuk promosi untuk produk tabungan katanya boleh nabung berapa saja, mau setiap hari, seminggu sekali atau sebulan sekali mereka yang akan jemput kerumah. Saya fikir daripada nabung dirumah ya sering ke pake sendiri makanya saya milih untuk nabung di BMT Amanah karena juga tidak ada potongan.

Nur Amanah/Anggota/wawancara mendalam,Belilas,2021

d. Adanya pemikiran bahwa prinsip syariah itu rumit dan sama saja dengan konvensional.

Pengetahuan masyarakat yang masih minim terhadap prinsip syariah dan mindset prinsip syariah yang dianggap rumit oleh masyarakat bahkan masih banyaknya masyarakat yang menganggap bahwa prinsip syariah tidak berbeda jauh dengan konvensional atau dalam artian sama aja sehingga sulit untuk mengubah pemikiran tersebut. Hal ini dikemukakan oleh salah seorang masyarakat sebagai berikut.

Kalau menurut saya tidak ada perbedaan antara prinsip syariah dengan konvensional. Mungkin yang menjadi perbedaan hanya namanya saja. Ya kalau diperbankan syariah namanya pembiayaan dan kalau di bank konvensional namanya kredit. Dan untuk cara kerjanya ya sama prosesnya begitu.

Suparman, Anggota/Wawancara mendalam,Belilas 2021

e. Promosi melalui brosur atau media online yang kurang efektif.

Apabila suatu perusahaan melakukan promosinya dengan baik dan efektif pasti akan mendapatkan hasil yang memuaskan. Dengan melakukan promosi produk yang dimilikinya sehingga akan dikenal oleh banyak masyarakat dan diharapkan akan membuat tingkat penjualan semakin tinggi. Proses promosi yang dilakukan lembaga BMT Amanah dengan brosur ataupun media online dianggap kurang efektif. Nyatanya pihak BMT harus tetap melakukan promosi dengan mengunjungi masyarakat dari rumah ke rumah. Namun hal ini dianggap terbatas karena tidak semua masyarakat dapat dijangkau oleh BMT itu sendiri. Hal ini dikemukakan oleh Joko Saminto selaku manager BMT Amanah.

Saat ini promosi menggunakan brosur kurang efektif, karena kebanyakan orang tidak tertarik dan malas untuk membacanya. Maka kita lebih memilih untuk mengunjungi masyarakat langsung agar masyarakat lebih mudah paham. Namun sistem ini terbatas karena tidak semua masyarakat dapat kita keterbatasan waktu dan karyawan kita.

Joko Saminto, Manager/Wawancara mendalam, Belilas, 2021

f. Adanya ketimpangan antara permintaan dan kebutuhan masyarakat dengan produk layanan yang ditawarkan BMT Amanah.

Kebanyakan kebutuhan masyarakat akan pinjaman adalah dalam bentuk uang. Karena uang dianggap dapat digunakan untuk memenuhi banyak kebutuhan mereka yang lain. Sedangkan produk pembiayaan yang ditawarkan BMT adalah pembiayaan dalam bentuk barang. Sehingga masih banyak masyarakat lebih memilih melakukan pinjaman di lembaga lain yang menyediakan peminjaman dalam bentuk uang.

Iya banyak masyarakat yang mau pinjam uang, cuma produk kita tidak ada yang produk pinjaman. Namun kita menyediakan pinjaman khusus bagi anggota tertentu yang membutuhkan misalnya ada anggota yang sakit dan membutuhkan dana, maka kita akan memberikan bantuan pinjaman dana tanpa ada penambahan dengan waktu angsuran yang disepakati.

Nurwahid Ihsanuddin, Ketua pengurus BMT/Wawancara mendalam, Belilas, 2021

5.2.4 Faktor ancaman penghimpunan dan penyaluran dana BMT Amanah.

- a. Adanya lembaga keuangan konvensional di sekitar BMT Amanah.

Keberadaan lembaga keuangan konvensional yang ada disekitar BMT Amanah itu sendiri, secara tidak langsung juga memberikan dampak yang negatif bagi BMT Amanah. Karena kebanyakan masyarakat jika mengalami kesulitan mengajukan pembiayaan ke lembaga keuangan lain barulah beralih ke BMT Amanah atau sebaliknya jika masyarakat tidak tertarik dengan produk yang ditawarkan BMT Amanah, mereka akan beralih ke lembaga keuangan lainnya. Sedangkan menurut Bapak Samiran selaku salah satu pengurus BMT Amanah mengatakan.

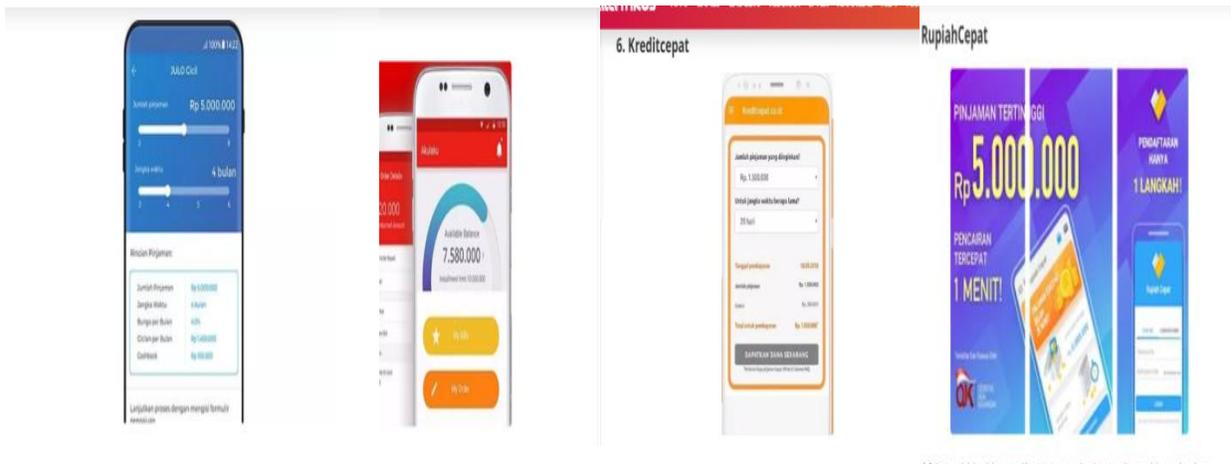
Iya kita tidak memungkiri keberadaan lembaga keuangan konvensional sudah jauh lebih dulu dikenal oleh masyarakat. Karena tidak jarang alasan masyarakat menjadi anggota BMT kebanyakan itu karena mereka mengalami kesulitan untuk mengajukan pinjaman di bank atau karena menganggap proses dan angsuran BMT yang ringan. Namun keberadaan BMT secara tidak langsung sudah dapat menghindarkan masyarakat dari riba, baik karena kesadaran masyarakat sendiri yang ingin bergabung di BMT karena sudah mengetahui tentang riba atau karena hanya menganggap bahwa proses dan pelayanan yang diberikan BMT yang mudah dengan angsuran yang ringan tanpa bunga. Dengan alasan apapun itu bergabungnya masyarakat menjadi anggota BMT setidaknya BMT sudah menjalankan peran fungsinya sebagai lembaga keuangan syariah yang dapat menghindarkan masyarakat dari bahaya riba.

Samiran, Pengurus BMT/Wawancara mendalam, Belilas, 2021

- b. Masih banyaknya rentenir dan sistem pinjaman online yang baru bermunculan.

Banyaknya rentenir yang sudah lebih dulu eksis dikenal oleh masyarakat dan adanya sistem pinjaman online yang baru bermunculan dengan menawarkan pinjaman yang mudah, tentu banyak menarik perhatian masyarakat untuk lebih memilih hal tersebut di bandingkan dengan lembaga BMT. Tentu hal ini menjadi persaingan yang cukup berat bagi BMT .

Gambar 5.8 Aplikasi-aplikasi pinjaman online



Sumber gambar : Website Online

c. Pembiayaan bermasalah

Pembiayaan bermasalah atau kredit macet sering kali terjadi, untuk itu BMT Amanah sangat berhati-hati dalam menyalurkan dananya. Kebanyakan anggota BMT melakukan pembiayaan untuk kebutuhan konsumtif sehingga pembiayaan bermasalah rentan terjadi.

Permasalahan yang sering terjadi dalam pembiayaan yaitu kredit macet. Hal ini biasanya terjadi karena faktor ekonomi yang tidak stabil atau karena mereka mengalami musibah. Apalagi saat terjadi musibah pandemic seperti saat ini. Untuk itu kami biasanya memberikan keringanan penambahan waktu pembayaran atau dengan mengurangi jumlah angsuran dan untuk mengurangi dampak resiko tersebut yang kami lakukan adalah harus mencari nasabah baru untuk bisa menutupi kredit macet tersebut agar bisa memenuhi target yang harus kami capai setiap bulannya.

(Roni Ariyadi S.Ab, Marketing/wawancara mendalam, Belilas,2021)

Faktor ekonomi yang tidak stabil, adanya bencana alam atau anggota yang mungkin mengalami musibah menyebabkan pendapatan masyarakat tidak stabil atau bahkan mengalami penurunan sehingga masyarakat yang menjadi anggota BMT Amanah yang melakukan pembiayaan akan mengalami kesulitan untuk membayar angsuran. Hal ini di perkuat dengan wawancara kepada anggota BMT Amanah:

Iya suami saya yang hanya seorang buruh tani, disaat terjadi musim trek pada sawit pendapat kami tidak menentu, kadang naik turun. Apalagi saat ini terjadi pandemic pendapatan kami terkadang hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan untuk anak sekolah sehingga kurang untuk membayar angsuran.

(Darini, Anggota/wawancara mendalam, Belilas,2021)

5.3 Strategi Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Amanah dalam upaya mengatasi praktik rentenir di lingkungan masyarakat

Berikut merupakan hasil wawancara mengenai strategi BMT Amanah dalam upaya mengatasi dampak rentenir di masyarakat.

5.3.1 Meningkatkan peran BMT sebagai lembaga keuangan syariah.

Sesuai dengan visi dan misi berdirinya BMT Amanah yaitu untuk melayani masyarakat dan anggota dalam membangun ekonomi masyarakat yang islami dan sebagai gerakan pembebas dari ekonomi ribawi terutama dari jeratan rentenir.

(Nurwahid Ihsanuddin/Ketua Pengurus/wawancara mendalam, Belilas,2021)

Tujuan dari pengurus dan pendiri BMT Amanah yaitu sesuai dengan tujuan fungsi dan peran BMT sebagai tempat menghimpun dan menyalurkan dana, menjauhkan masyarakat dari ekonomi ribawi, mewujudkan kepedulian kepada masyarakat ekonomi lemah dengan program pemberdayaan dan pendampingan dan melepaskan masyarakat dari ketergantungan pada rentenir.

Keberadaan BMT secara tidak langsung sudah dapat menghindarkan masyarakat dari riba, baik karena kesadaran masyarakat sendiri yang ingin bergabung di BMT karena sudah mengetahui tentang riba atau karena hanya menganggap bahwa proses dan pelayanan yang diberikan BMT yang mudah dengan angsuran yang ringan tanpa bunga. Dengan alasan apapun itu bergabungnya masyarakat menjadi anggota BMT setidaknya BMT sudah menjalankan peran fungsinya sebagai lembaga keuangan syariah yang dapat menghindarkan masyarakat dari bahaya riba.

Samiran, Pengurus/ Wawancara Mendalam, Belilas, 2021

5.3.2 Menjadikan BMT bukan hanya sebagai tempat simpan pinjam tetapi juga tempat menjalin kekeluargaan

BMT Amanah dibangun atas dasar kekeluargaan, dimana kita dalam melakukan promosi dan sosialisasi kepada masyarakat ya dengan melakukan pendekatan silaturahmi, dengan tujuan untuk menjalin kekeluargaan dengan harapan disaat sudah terjalin kekeluargaan maka tidak rasa canggung lagi untuk minta tolong dan menolong disaat mereka membutuhkan.

Roni Ariadi S.B, Marketing/ Wawancara Mendalam, Belilas, 2021

Dengan menerapkan strategi menjadikan BMT bukan hanya sebagai tempat simpan pinjam atau pun tempat untuk melakukan kegiatan ekonomi tetapi juga sebagai tempat menjalin kekeluargaan. Hal ini bertujuan untuk menjalin silaturahmi dan membangun kekeluargaan kepada calon anggota BMT yang nantinya untuk mempermudah urusan dan tujuan BMT Amanah dalam mewujudkan kesejahteraan anggota dan membangun perekonomian umat yang islami.

5.4 Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

Strategi matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) merupakan rumusan analisis lingkungan internal. Matrik ini memberikan rangkuman dan evaluasi kekuatan dan kelemahan sebagai berikut :

No	Komponen	Internal Factor	
		Streanght (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
	SDM	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki SDI yang berkualitas dan religius. 2. Tingkat familiaritas karyawan yang tinggi terhadap nasabah dan masyarakat sekitar. 3. Perekrutan karyawan berdasarkan agama yang paling utama. 4. Kuatnya solidaritas dan kekeluargaan antara pengurus dan seluruh 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengurus maupun karyawan BMT Amanah tidak semua berlatar belakang pendidikan islam/syariah. 2. Tidak terdapat karyawan wanita.

		<p>karyawan.</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Suasana dan sistem penerapan budaya kerja yang islami. 6. Menerapkan pelatihan khusus setiap bulannya bagi karyawan. 7. Mempunyai program pembinaan ruqyah atau ta'lim setiap minggu yang bertujuan untuk memperkuat ruqyah dan pengetahuan agama pengurus dan karyawan. 	
	Sarana	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi BMT Amanah yang strategis 2. BMT Amanah merupakan satu-satunya lembaga keuangan syariah yang terdapat di Kecamatan Seberida, dimana mayoritas masyarakatnya adalah muslim. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kantor BMT Amanah yang masih menyewa sehingga harus mengeluarkan biaya operasional sewa setiap bulannya. 2. Ruang gedung yang sempit.
	Manajemen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brand Image yang baik dimasyarakat. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Terjadinya overlapping dalam pembagian tugas kerja.
	Modal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efektifitas penggunaan modal 2. Setiap masyarakat yang ingin melakukan pembiayaan, maka wajib menjadi anggota yang mempunyai simpanan pokok dan wajib anggota, sehingga modal akan terus berjalan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal yang dimiliki BMT tidak cukup besar. 2. Sumber permodalan yang hanya berasal dari anggota BMT.
	Produk Layanan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bebas dari transaksi riba 2. Adanya sistem bagi hasil yang dapat menguntungkan kedua belah pihak. 3. Proses dan persyaratannya yang dianggap mudah dan cepat. 4. Menyediakan segala 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya <i>controlling</i> terhadap pembiayaan. 2. Adanya ketimpangan antara permintaan dan kebutuhan masyarakat dengan produk layanan yang ditawarkan BMT Amanah.

		kebutuhan nasabah baik konsumtif maupun produktif.	
--	--	--	--

5.4 External Factor Analisis Summary (EFAS)

Matriks *External Factor Analisis Summary (EFAS)* adalah rumusan analisis untuk merangkum peluang dan ancaman pada suatu unit usaha/ berikut ini merupakan *External Factor Analisis Summary (EFAS)* BMT Amanah.

Tabel 5.2 Matriks *External Factor Analisis Summary (EFAS)* BMT Amanah

No	Komponen	Eksternal Faktor	
		<i>Opportunities (Peluang)</i>	<i>Threat (Ancaman)</i>
	Pesaing/Mitra	<ol style="list-style-type: none"> 1. BMT Amanah merupakan satu-satunya lembaga keuangan syariah yang terdapat didaerah tersebut. 2. Sudah memiliki cabang di daerah lain. 3. Tidak memiliki keterikatan dengan lembaga keuangan lain, modal murni dari lembaga BMT sendiri. 4. Mempunyai usaha di sektor riil yaitu usaha jual beli sepeda motor yang diberi nama “Amanah Motor” 5. Berkerjasama dengan dompet dhuafa untuk membantu dan menyalurkan dana ZIS. 6. Mempunyai program rumah tahfidz untuk membentuk generasi muslim yang islami. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berdekatan dengan bank-bank konvensional. 2. Masih banyaknya keberadaan rentenir yang berkeliling didaerah tersebut. 3. Banyak bermunculan pinjaman-pinjaman online yang lebih mudah dan cepat
	Ekonomi	<ol style="list-style-type: none"> 1. BMT menganut sistem bagi hasil sehingga dapat bertahan ketika terjadi krisis ekonomi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya kredit macet. 2. Adanya penurunan angsuran dan penambahan masa waktu angsuran bagi nasabah. 3. Keadaan ekonomi masyarakat yang tidak menentu.

			4. Adanya pandemic covid-19 yang memberikan dampak baik bagi BMT sendiri maupun masyarakat.
	Pemerintah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Terdapat peraturan pemerintah tentang BMT. 2. Sudah memiliki izin koperasi. 3. Mendapat dukungan dari para ulama dan pemerintah setempat. 4. Dibawah pengawasan Dewan Pengawas Syariah 5. Adanya fatwa tentang bunga/riba itu haram. 	1. Peraturan pemerintah yang sering berubah.
	Demografi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mayoritas masyarakat setempat muslim. 2. Sumber pendapatan masyarakat tetap dan mayoritas petani sawit. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masih kurangnya pemahaman masyarakat tentang BMT dan produk-produknya. 2. Adanya perbedaan persepsi antara masyarakat dan pihak BMT Amanah tentang BMT itu sendiri.
	Teknologi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Teknologi informasi yang digunakan untuk mendukung program pelayanan online. 2. Adanya aplikasi-aplikasi digital yang dapat digunakan untuk mendukung sistem penghimpunan dan penyaluran dana. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membutuhkan biaya yang cukup tinggi untuk pengadaan dan pengembangan sistem online. 2. Akses jaringan yang terkadang tidak mendukung.

5.5 Diagram Matrik SWOT

Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan yaitu matriks SWOT.

Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang

dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Berikut adalah matriks SWOT BMT Amanah :

Tabel 5.7 Diagram Matrik SWOT

<p>Faktor Strategis Internal</p>	<p>Strengths (S) Daftar Kekuatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Brand image 2. Memiliki SDI yang berkualitas dan religius. 3. Mempunyai Dewan Pengawas Syariah. 4. Terletak ditempat yang strategis dan merupakan satu-satunya lembaga keuangan syariah yang terdapat didaerah tersebut. 5. Pemberian hadiah kepada anggota BMT 	<p>Weakness (W) Daftar Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Modal BMT yang masih kecil 2. Penggunaan teknologi yang terbatas 3. Kurangnya pengetahuan masyarakat terkait dengan prinsip syariah dan BMT itu sendiri. 4. Adanya pemikiran bahwa prinsip syariah itu rumit dan sama saja dengan konvensional. 5. Promosi melalui brosur atau media online yang kurang efektif. 6. Adanya ketimpangan antara permintaan dan kebutuhan masyarakat dengan produk layanan yang ditawarkan BMT Amanah.
<p>Faktor Strategis Eksternal</p>	<p>Opportunities (O) Daftar Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mayoritas masyarakat setempat muslim. 2. Kepercayaan anggota untuk menggunakan layanan dan produk BMT Amanah 3. Segmen pasar yang luas. 4. Pelayanan yang 	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan peran BMT sebagai satu-satunya lembaga keuangan syariah yang terdapat didaerah tersebut. 2. Menjaga hubungan baik dengan nasabah dan masyarakat sekitar. 3. Meningkatkan promosi tentang <p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan promosi dan sosialisasi kepada masyarakat tentang BMT. 2. Menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan syariah yang lain untuk mendapatkan tambahan dana. 3. Menyediakan produk yang dibutuhkan masyarakat dengan prinsip syariah. 4. Meningkatkan kreatifitas dan melakukan inovasi

cepat dan tidak rumit.	kelebihan produk bagi hasil yang dimiliki BMT	produk BMT agar tidak kalah saing dengan produk perbankan lainnya.
Threat (T) Daftar Ancaman <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya lembaga keuangan konvensional di sekitar BMT Amanah. 2. Masih banyaknya rentenir dan sistem pinjaman online yang baru bermunculan. 3. Pembiayaan bermasalah. 	Strategi S-T <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan pembinaan kepada masyarakat tentang riba dan pentingnya menggunakan beralih ke lembaga syariah. 2. Meningkatkan peran BMT. 3. Memberikan solusi kepada anggota yang mengalami masalah kredit macet. 4. Meningkatkan kreatifitas dan melakukan inovasi produk BMT agar tidak kalah saing dengan produk perbankan lainnya. 5. Meningkatkan tabungan bagi nasabah yang melakukan pembiayaan. 	Strategi W-T <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan dan membenahi sarana dan prasarana dalam bidang teknologi untuk bisa bersaing dengan lembaga keuangan lainnya 2. Menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan syariah ataupun koperasi lain yang berbasis syariah. 3. Mengembangkan strategi pemasaran yang lebih kreatif, inovatif dan efisien. 4. Meningkatkan kualitas pelayanan.

Berdasarkan matrik SWOT maka dapat disimpulkan bahwa strategi yang dapat dilakukan oleh BMT Amanah adalah strategi sebagai berikut :

1. Strategi SO (*Strenght Opportunities*)

- a. Meningkatkan peran BMT sebagai satu-satunya lembaga keuangan syariah yang terdapat didaerah tersebut.
- b. Menjaga hubungan baik dengan nasabah dan masyarakat sekitar.

- c. Meningkatkan promosi tentang kelebihan produk bagi hasil yang dimiliki BMT

2. Strategi WO (*Weakness Opportunies*)

- a. Meningkatkan promosi dan sosialisasi kepada masyarakat tentang BMT.
- b. Menjalinkan kerja sama dengan lembaga keuangan syariah yang lain untuk mendapatkan tambahan dana.
- c. Menyediakan produk yang dibutuhkan masyarakat dengan prinsip syariah.
- d. Meningkatkan kreatifitas dan melakukan inovasi produk BMT agar tidak kalah saing dengan produk perbankan lainnya.

3. Strategi ST (*Strenght Threat*)

- a. Melakukan pembinaan kepada masyarakat tentang riba dan pentingnya menggunakan beralih ke lembaga syariah.
- b. Meningkatkan peran BMT.
- c. Memberikan solusi kepada anggota yang mengalami masalah kredit macet.
- d. Meningkatkan kreatifitas dan melakukan inovasi produk BMT agar tidak kalah saing dengan produk perbankan lainnya.
- e. Meningkatkan tabungan bagi nasabah yang melakukan pembiayaan.

4. Strategi WT (*Weakness Threat*)

- a. Memanfaatkan dan membenahi sarana dan prasarana dalam bidang teknologi untuk bisa bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.
- b. Menjalinkan kerja sama dengan lembaga keuangan syariah ataupun koperasi lain yang berbasis syariah.
- c. Mengembangkan strategi pemasaran yang lebih kreatif, inovatif dan efisien
- d. Meningkatkan kualitas pelayanan.