

**STRATEGI PENGEMBANGAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO
SYARIAH (BMT – BAITUL MAL WA TAMWIL) DALAM
MEMBERDAYAKAN POTENSI USAHA KECIL**

**Diajukan Dalam Rangka Lomba Karya Tulis Mahasiswa (LKTm)
Tingkat Nasional Bidang Ilmu 2004**



Disusun Oleh

Dias Satria : 0001020020-21
Ferry Prasetya : 0001020035-21
Yopi Nursali : 9901020066-21

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2004**

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayahnya, sehingga karya tulis ini dapat terselesaikan dengan baik. Harapan kami semoga tulisan ini dapat bermanfaat dalam mengembangkan konsep syariah bagi pengembangan *microfinance*.

Untuk itu pada kesempatan ini kami ingin mengucapkan banyak terima kasih dan penghargaan kepada :

1. Kedua orang tua kami atas Doa dan dukungannya
2. Dosen Pembimbing kami (Ghozali Maskie, SE., MS)
3. Dekan FE Unibraw (Dr. Harry Suasanto)
4. Pembantu Dekan I (Dr. Munawar Ismail)
5. Pembantu Dekan II (Bambang Hariadi SE., Mec. Ak.)
6. Pembantu Dekan III (Drs. Agung Yuniarinto)
7. Ketua Jurusan Ekonomika Pembangunan (Dr. Maryunani)
8. Sekertaris Jurusan Ekonomika Pembangunan (Marlina Ekawati, SE., MS)
9. Ibu Multifiah selaku bendahara SemiQUE
10. Bapak Candra F. Ananda selaku ketua PPKE (Pusat Penelitian Kebijakan Ekonomi)
11. Ibu Ima selaku sekertaris PPKE (Pusat Penelitian Kebijakan Ekonomi)
12. Bapak David Kaluge Se., MS., Mec. Dev., Phd selaku ketua Lab. Tempat kami bekerja
13. Dosen muda Ekonomika Pembangunan (Bpk. Nurman, Bpk. Dede, Bpk. Putu, Bpk. Bahtiar, Bpk. Khusaini, Bpk. Ghofar, Bpk. Bahtiar)
14. Mba ut dibagian Resepsionis FE Unibraw
15. EM Unibraw
16. EM Fak. Ekonomi Universitas brawijaya
17. HMJ Ekonomika Pembangunan
18. LSME
19. Forstiling
20. Diasz thanks to : Keluarga besar Bpk. Soepangat dan Bpk. Jodi Setiawan, Winda Rahmania atas support dan doanya, geng Ijo, Morning after dkk.

Malang, Februari 2004

penulis

ABSTRAKSI

Fokus market BMT di pasar keuangan informal, banyak dihadapkan pada permasalahan *asymetri information* yang menghambat proses evaluasi/*monitoring* kreditur. Hal inilah yang menyebabkan karakteristik market di pasar keuangan informal menjadi sangat beresiko, dan rentan terhadap biaya transaksi yang tinggi (*High transaction cost*). Selain itu sebagian besar klien *microfinance* tidak memiliki aset jaminan yang layak, serta minim terhadap pengetahuan administrasi dan manajerial yang baik. Keadaan inilah yang menjadi inti pokok dari permasalahan di sektor keuangan informal, dan menyulitkan sistem formal (bank) untuk berpartisipasi dalam pendanaan kredit di sektor ini.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Dengan digunakannya metode deskriptif, maka penelitian ini dimaksudkan untuk menggambarkan, mendeskripsikan, atau melukiskan suatu keadaan, gejala, atau kelompok tertentu secara terperinci dan mengembangkannya lebih mendalam.

BMT yang baik harus berorientasi pada tiga hal, yaitu : kekuatan keuangan, *Institutional Soundness* dan Efek Sosial. Sehingga pelaksanaan strategi harus diarahkan kearah tujuan tersebut. Pada akhirnya tujuan penulisan ini diharapkan dapat memberikan titik terang dalam mengembangkan konsep *microfinance* yang berbasis pada prinsip syariah dan pengembangan *ukhuwah islamiyah*.

Key words : Asymetri information, Microfinance, Strategi dan BMT.

DAFTAR ISI

Abstraksi	i
Daftar Isi	ii
Daftar Tabel	iii
Daftar Gambar	iii

BAB I LATAR BELAKANG

1.1 Pendahuluan	1
1.2 Rumusan masalah	5
1.3 Tujuan penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6

BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Strategi	7
2.2. Tahapan Strategi	7
2.3. Konsep Microfinance	7
2.4. Pengertian Usaha Kecil	10
2.5. Karakteristik Sektor Informal	10
2.6. Definisi Lembaga Keuangan Syariah	11
2.7. Prinsip-Prinsip dalam Lembaga Keuangan Syariah	11
2.8. Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Baitul Maal Wa Tamwiil (BMT))	14
2.8.1Konsep Dasar BMT	14
2.8.2 Prinsip Dasar BMT	15
2.8.3. Operasionalisasi BMT	16
2.9. Penelitian Terdahulu	16

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian	18
3.2. Fokus Penelitian	19
3.3. Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian	19
3.4. Teknik Analisa Data	19

BAB IV PEMBAHASAN

4.1. Pembahasan Umum	20
4.2. Analisis Pasar dan preferensi Klien	20
4.3. Analisis Keunggulan Komparatif	22
4.3.1 Analisis keadaan lingkungan (eksternal)	23
4.3.2 Analisis keadaan internal institusi	24
4.4. Penentuan dan Strategi Pelaksanaan	27
4.4.1. Strategi berkaitan dengan kelangsungan keuangan	28

4.4.2.Strategi yang berorientasi pada <i>Institutional Soundness</i>	31
4.4.3.Pelaksanaan fungsi sosial.....	33
4.5. Evaluasi hasil	33

BAB V KESIMPULAN

5.1. Kesimpulan	34
5.2. Saran dan Rekomendasi	35

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Perbedaan Lembaga keuangan Mikro Syariah dan Konvensional	12
Tabel 4.1. Pola Pembiayaan.....	29

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Jenis-jenis pembiayaan syariah.....	13
Gambar.4.1. Penetuan strategi	20

Curriculum Vitae
Lampiran-lampiran

BAB I
LATAR BELAKANG

1.1 Pendahuluan

Pengembangan sektor keuangan memiliki pengaruh yang luas dalam menstimulasi perekonomian sektor riil (*finance led growth*), dimana penyebaran kredit dapat terdistribusi secara merata melalui optimalisasi fungsi intermediasi lembaga keuangan. Di awal krisis tahun 1997, sistem keuangan Indonesia mengalami depresi yang ditandai dengan keadaan disintermediasi sektor keuangan (*credit crunch*) yang mengakibatkan kelumpuhan aktivitas di hampir seluruh sektor perekonomian. Permasalahan disintermediasi sektor keuangan sesungguhnya terkait dengan berbagai alasan teknis yang disebabkan oleh tingginya tingkat risiko (*risk*) dan kemungkinan kerugian (*loss*) dalam aktivitas penanaman modal di sektor riil. Namun dalam perspektif yang berbeda dapat dilihat bahwa instabilitas di sektor keuangan sangat terkait dengan instrumen dan sistem yang dominan digunakan didalamnya, dalam hal ini sistem bunga (Riba) sebagai satu-satunya instrumen yang dimaksud. Disadari atau tidak, sistem bunga yang awalnya digunakan sebagai *indirect screen mechanism* untuk menilai potensi debitur yang prospektif, telah mengarahkan pada perilaku yang spekulatif, penyaluran pinjaman yang mengutamakan jaminan (*Collateral*) serta *adverse selection* yang mengarah pada investasi berisiko tinggi. Hal inilah yang menyebabkan mekanisme penyaluran kredit tidak bekerja secara optimal sehingga terbentuk keadaan disintermediasi dan stagnasi fungsi lembaga keuangan.

Perkembangan sektor keuangan di Indonesia telah mengalami segmentasi diantara sektor keuangan formal dan informal, hal ini diakibatkan karena ketidakmampuan sektor keuangan formal (perbankan) dalam memberikan fasilitas jasa keuangan bagi masyarakat lapisan bawah (miskin). Terdapat berbagai alasan sosial dan ekonomis yang mendasari sektor formal kesulitan untuk mengakses sektor informal, seperti : tingginya risiko kredit dan ketidakterediaan jaminan (*Collateral*) yang cukup untuk melapisi kredit. Selain itu tingginya biaya transaksi (*Transaction*

cost) serta hambatan sosial dan budaya seperti : tingkat pendidikan yang rendah (ketidakmampuan melakukan *financial record* terhadap aktivitas ekonomi mereka) menyebabkan sektor formal semakin enggan untuk melakukan penetrasi di sektor informal. Namun keadaan inilah yang memicu berkembangnya sektor-sektor keuangan informal, yang populer dengan istilah *microfinance*, untuk berpartisipasi dalam pembiayaan bagi masyarakat lapisan bawah.

Grameen bank, sebagai salah satu contoh konsep *microfinance* konvensional yang berhasil dalam mengembangkan *social capital* sebagai pengganti agunan (*Collateral*) dinilai telah mampu memecahkan permasalahan biaya transaksi (*Transaction cost*) akibat tingginya *asymmetry information* (informasi asimetris) di sektor informal. Hal ini disebabkan karena “Informasi asimetris” dianggap sebagai kendala utama yang menghambat proses penilaian usaha klien dan pengawasan, yang meningkatkan keterbukaan risiko tidak kembalinya dana pinjaman. Namun bila kita amati beberapa konsep *microfinance* konvensional termasuk *Grameen bank* yang berbasis riba (suku bunga), sesungguhnya sangat minim memperhatikan prospek dan kemampuan finansial klien. Hal ini disebabkan karena penentuan biaya modal dilakukan lebih dahulu (*predetermined interest rate*) dengan hanya mempertimbangkan biaya modal/*cost of fund (internal side)*, dan kurang memperhatikan kemampuan finansial dari prospek usaha klien (*external side*). Sehingga hal tersebut mengurangi insentif pihak yang meminjamkan (*lender*) untuk melibatkan diri secara langsung dalam pengembangan usaha klien karena pengembalian *return* riba yang sifatnya tetap.

Syariah, sebagai alternatif solusi dalam merenovasi program *microfinance* didasarkan atas konsep bagi hasil (*profit sharing*) yang mendorong keterlibatan pihak *lender* atas prospek dan kemampuan finansial klien. Namun keberlangsungan konsep syariah tidak luput dari pemahaman yang utuh dan pengaplikasian yang komprehensif atas hukum-hukum religius (moral dan etika). Inti dari konsep bagi-hasil sesungguhnya merefleksikan hubungan kemitraan (*mutual investor relationship*) yang dibangun atas dasar perspektif islam dimana masing-masing pihak berusaha untuk saling berperan dalam menciptakan keadaan yang lebih baik dengan berupaya

secara maksimal untuk memperkecil risiko kegagalan usaha dengan berpegang teguh pada prinsip kehati-hatian. Selain itu sistem keuangan syariah diyakini sangat memperhatikan azas *kemaslahatan* bagi orang banyak, sehingga pembiayaan yang ditopang oleh lembaga keuangan mikro syariah harus menghindari kemungkinan hal-hal yang merusak moral masyarakat dan lingkungan serta harus memenuhi kriteria halal menurut syariah islam. Selain itu setiap transaksi yang dibiayai oleh lembaga keuangan mikro syariah harus berorientasi langsung terhadap sektor riil sehingga sangat jelas bahwa dalam sistem keuangan syariah terjadi sinkronisasi antara perkembangan lembaga keuangan dan produktifitas di sektor riil.

BMT sebagai salah satu institusi *microfinance* syariah di Indonesia, saat ini mengalami tren perkembangan yang semakin baik bila dilihat dari perkembangan aset dan penyaluran dananya. Berdasarkan data yang dikumpulkan Bank Indonesia, jumlah BMT di Indonesia sekitar 2,470 dengan jumlah anggota 330.000, dan penyaluran pinjaman hingga 187 milyar rupiah. Jumlah BMT semakin meningkat pesat dari tahun ke tahun, awal 1995 jumlah BMT hanya sekitar 300 di seluruh Indonesia. Pada tahun 1996 jumlahnya bertambah hingga 700, dan pada akhir 1997 jumlahnya semakin meningkat hingga mencapai 1,501 buah. Penelitian Bank Indonesia di jawa timur, terhadap lembaga keuangan non bank (Koperasi, BMT dan P2KP) menunjukkan performansi yang baik dari kinerja keuangan (tingkat perputaran aset dan tingkat pengembalian pinjaman/*risk of default*) BMT dibandingkan dengan koperasi dan P2KP. Meskipun dalam jumlah penghimpunan dan penyaluran aset/modal, BMT masih belum dapat mengimbangnya.

Keunggulan konsep *microfinance* syariah (BMT) yang berbasis pada skim bagi hasil, tentunya tidak luput dari kemungkinan kerugian dan risiko¹. Hal ini disebabkan karena sebagai institusi lembaga keuangan intermediasi yang aktif melakukan pembiayaan, BMT akan dihadapkan pada kemungkinan risiko *default* dari tidak terbayarnya dana-dana pembiayaan yang telah diinvestasikan. Fokus market BMT di pasar keuangan informal, dihadapkan pada berbagai permasalahan teknis

¹ Dalam skim bagi hasil (*profit sharing scheme*), institusi syariah dapat menghindari kemungkinan *negative spread* atas gap aset dan liabilitas (Siregar, 2001).

asymetri information yang secara umum menghambat proses penilaian, evaluasi dan monitoring klien. Buruknya infrastruktur (kondisi jalan, listrik dll), minim pengetahuan administrasi dan manajerial yang baik serta lemahnya jaminan yang dimiliki oleh klien *microfinance* merupakan beberapa contoh yang seharusnya dapat difahami dan diantisipasi oleh pengelola BMT untuk dapat mempelajari kondisi eksternal (market BMT) secara lebih baik.

Sementara itu di sisi internal, pengembangan BMT memiliki dasar fungsi sebagai unit ekonomi yang harus didorong untuk melakukan pengaturan sumber daya yang efisien dan strategi pengembangan yang komprehensif². Dimana pengembangan strategi yang dimaksud memiliki orientasi pada kebutuhan pasar dan klien, serta memperhatikan aspek efisiensi ekonomis dalam pengelolaan manajerial dan keuangan. Selain itu pengembangan BMT juga harus difokuskan pada pembentukan *image* yang positif dan pengaruh yang kuat atas permasalahan sosial masyarakat. Oleh karena itu pengelolaannya harus tetap didasarkan pada kompetensi yang kuat pada keinginan pasar yang didasarkan pada rasionalitas ekonomi seperti: keunggulan produk, pelayanan yang baik serta sistem bagi hasil (*return*) yang kompetitif. Hal ini tentunya tidak luput dari pengimplementasian moral/etika serta pengelolaan keuangan yang profesional dalam memperkuat keadaan internal BMT

Strategi pengelolaan keuangan BMT harus terfokus pada penyelenggaraan skim pembiayaan yang tepat dan disesuaikan dengan kebutuhan klien dan kondisi market di pasar keuangan informal. Minimnya aset jaminan dari sebagian besar klien, sesungguhnya merupakan keterbukaan risiko yang harus diantisipasi oleh BMT. Sehingga dalam setiap pengajuan dan persetujuan pembiayaan harus dilewati dengan tahap-tahap prinsip kehati-hatian. Di sisi lain BMT harus banyak melakukan penggalian informasi yang relevan dengan keadaan klien, dan prospek usaha sehingga mendukung informasi atas kemampuan finansialnya. Sehingga keberlanjutan usaha klien dapat terjaga dan proses penagihan bagi hasil tidak mengganggu aktivitas usaha klien.

² sumber daya yang diatur oleh suatu unit ekonomi antara lain : sumber daya modal, manusia dan infrastruktur (Baughn et. Al. 1988)

Pembiayaan *microfinance* syariah yang lebih variatif dibandingkan dengan *microfinance* konvensional, sesungguhnya dapat dijadikan basis kekuatan dalam mendiversifikasikan risiko portofolio asset BMT³. Namun hal tersebut harus diimbangi dengan penyesuaian risiko dan *return*, serta pembenahan piranti yang tepat dalam proses *screening* dan *monitoring* klien yang prospektif. Selain itu kemampuan pengelola BMT untuk memahami kesesuaian jenis pembiayaan dan karakteristik usaha klien, juga harus ditingkatkan untuk menjamin konsistensi keberlangsungan pembiayaan dan performa institusi secara umum.

Keberlangsungan dan kemajuan institusi *microfinance* tentunya tidak terlepas dari pengorganisasian yang professional, dan pengimplementasian strategi yang komprehensif dalam memposisikan BMT sebagai salah satu institusi intermediasi keuangan mikro yang praktis dan diminati oleh masyarakat. Hal ini merupakan stimulasi dalam pengembangan BMT kedepan agar konsisten dalam merealisasikan pembiayaan dan pendanaan bagi aktivitas ekonomi masyarakat khususnya masyarakat lapisan bawah. Sehingga eksistensi BMT tersebut, dapat melahirkan *image* positif masyarakat untuk terus berpartisipasi dalam mengembangkan BMT sekaligus memperbaiki kehidupan sosial ekonomi masyarakat yang lebih luas. Proses inilah yang mendasari optimisme kami untuk mengembangkan konsep BMT sebagai agen pembangunan, sekaligus sebagai institusi profit yang aktif dalam pendanaan bagi usaha kecil.

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah upaya pengembangan BMT dalam memberdayakan potensi usaha kecil menengah ?

³ Jenis pembiayaan syariah digolongkan menjadi dua jenis : skim bagi hasil (*profit sharing scheme: Mudharabah, Musyarakah dll*) dan skim jual beli (*non profit sharing scheme: Murabahah dll*). Pembiayaan lembaga keuangan syariah saat ini masih didominasi oleh pembiayaan murabahah yang mencapai lebih dari 63% portofolio asset, sedangkan Mudharabah dan musyarakah masing-masing mencapai 25% dan 2.6%. (Siregar, 2001)

1.3 Tujuan penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah maka tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui upaya yang bisa dilakukan agar BMT berhasil dalam memberdayakan potensi usaha kecil menengah.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Menambah wawasan peneliti mengenai khususnya mengenai problematika dan upaya pengembangan BMT dan dampaknya terhadap usaha kecil
2. Sebagai sumber informasi dan menambah pengetahuan bagi semua pihak yang hendak mengadakan penelitian lebih lanjut terhadap hal-hal yang belum terungkap dalam penelitian ini.
3. Sebagai bahan masukan bagi Lembaga Keuangan Mikro, khususnya Lembaga Keuangan mikro Syariah dalam rangka peningkatan dan pengembangan institusi sehingga akan mencapai tingkat keberhasilan yang optimal.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Strategi

Menurut Stephanie K marrus, seperti yang dikutip Husein Umar (2002) strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan menurut Hamel dan Prahalad (1995, dalam Rangkuti 1999) strategi diartikan sebagai berikut :

Merupakan tindakan yang bersifat incremental dan terus menerus serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan masa depan. Dengan demikian perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari "apa yang dapat terjadi", bukan dimulai "apa yang terjadi". Terjadinya kecepatan Inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti. Perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang dilakukan.

2.2. Tahapan Strategi

Tahap awal untuk menyusun strategi adalah menentukan *initial agreement* dalam hal ini adalah visi, misi dan tujuan. Setelah mengetahui ketiga hal tersebut kemudian menentukan sasaran dan indikator keberhasilan. Ada beberapa analisa yang dapat digunakan untuk menyusun strategi, diantaranya adalah analisa SWOT. Analisa SWOT ini menunjukkan sejauhmana sebuah institusi dapat menentukan strategi dengan melihat kondisi saat ini baik internal (*strength dan weakness*) maupun kondisi eksternalnya(*treat dan Oportunities*), sehingga dapat melakukan perencanaan kedepan apa yang harus dilakukan sesuai dengan visi , misi dan tujuan institusi tersebut.

2.3. Konsep Microfinance

Microfinance secara umum merupakan jasa/layanan keuangan yang disediakan bagi masyarakat miskin dimana mereka tidak bisa mendapatkan sumber dana dari lembaga keuangan formal yang ada. Sehingga secara sederhana dapat dikatakan bahwa *microfinance* adalah suatu jasa keuangan yang disediakan

dalam skala kecil baik dari segi pendanaan maupun sumber dana yang tersedia. Ada dua hal pokok yang membedakan *microfinance* dengan produk keuangan formal seperti yang diungkapkan Heri Sudarsono (2003) yaitu pertama, jumlah kredit yang disalurkan sangat kecil dan kedua, tidak adanya jaminan atas aset yang harus diagunkan.

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang menyediakan jasa *microfinance* memiliki dua tujuan utama yang harus dicapai sekaligus, yaitu komersial dan pengembangan masyarakat (Buchori, dkk., 2003). LKM dalam menjalankan usahanya harus memperoleh keuntungan agar aktivitasnya dapat terjaga (*sustainable*) dan kemampuan melayani nasabah semakin meningkat (*outreach*). Hal tersebut berkaitan erat dengan tujuan kedua yaitu pengembangan masyarakat. Masyarakat yang menjadi target LKM adalah yang kurang atau tidak terlayani oleh perbankan komersial. Untuk itu LKM memiliki misi untuk menurunkan tingkat kemiskinan, memberdayakan wanita dan kelompok masyarakat, menciptakan lapangan pekerjaan, serta mengembangkan usaha nasabahnya yaitu Usaha kecil menengah (UKM).

Lebih lanjut Buchori,dkk (2003) menjelaskan bahwa ada beberapa karakteristik yang harus dimiliki oleh LKM agar dapat tumbuh dan berkembang secara sehat meliputi (a) kejelasan visi, misi dan rencana kerja yang realistis, (b) dukungan yang kuat dari pemilik, manajemen dan staf, (c) menyediakan produk/jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah tanpa melalui prosedur yang rumit, (d) berfungsinya manajemen perencanaan dan pengendalian secara efektif dan efisien yang didukung oleh Sistem Informasi manajemen (SIM) yang memadai serta secara berkelanjutan mampu secara operasional maupun finansial.

Selain karakteristik diatas, Brandsma dan Chaouall (1997 dalam *Dhumale, et al.*,2000) memberikan prinsip-prinsip sebagai pedoman dalam pelaksanaan *microfinance* yang sukses (*best practices*) terdiri dari :

▪ **Covering cost**

Salah satu sifat yang melekat pada *microfinance* adalah biaya transaksi yang sangat tinggi. Untuk dapat melangsungkan keberadaannya (*sustainability*)

lembaga keuangan mikro maka harus bisa mengcover seluruh biaya peminjaman.

▪ **Achieving a certain scale**

Suksesnya lembaga keuangan mikro harus mencapai skala yang pasti atau tertentu yang ditunjukkan oleh seberapa banyak pinjaman / kredit yang disalurkan.

▪ **Avoiding subsidies**

Pengusaha kecil tidak memerlukan subsidi atau sumbangan dari pemerintah tetapi yang diperlukan adalah sumber pembiayaan dan kontinuitas dana pada jasa keuangan sehingga dapat menjamin kelangsungan usahanya.

▪ **Promoting outreach and demand-driven service delivery**

Suksesnya lembaga keuangan mikro ditandai dengan meningkatnya akses terhadap jasa keuangan untuk meningkatkan jumlah dari nasabah yang berpenghasilan rendah, dengan menawarkan kepada mereka tabungan dan pinjaman yang cepat dan sederhana.

▪ **Maintaining a clear focus.**

Untuk mencapai fokus yang jelas dari lembaga keuangan mikro diperlukan komitmen dalam membangun program *microfinance* yang berkelanjutan.

Selanjutnya Wright dkk (2000) juga menjelaskan karakteristik yang harus dimiliki oleh LKM yang sukses yaitu :

- LKM terlibat secara aktif mengkondisikan target nasabah agar memiliki kesiapan menerima pembiayaan,
- LKM menciptakan suatu sistem yang permanen dan berkesinambungan yang mampu memberikan jasa/produk keuangan yang berkualitas pada nasabahnya,
- LKM membiasakan nasabah untuk menabung sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah tersebut,
- Pembiayaan tidak mengandung subsidi atau berdasarkan pada harga pasar,
- Pembiayaan diberikan kepada perorangan bukan kelompok tapi menggunakan kelompok sebagai mekanisme tanggung renteng. Pemberian pembiayaan tersebut juga harus dalam jangka pendek untuk mengurangi resiko dan,
- Memberikan kesempatan kepada nasabah yang memiliki catatan pembiayaan (*track record*) yang baik untuk memperoleh pembiayaan yang lebih besar.

2.4. Pengertian Usaha Kecil

Menurut BPS (Buletin Ekonomi Bapindo,1995) :

Industri kecil adalah usaha yang melakukan kegiatan mengubah barang dasar menjadi barang jadi/setengah jadi dan atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya dengan jumlah tenaga kerja 5-19 orang.

Selain definisi di atas setiap instansi memiliki definisi yang berbeda-beda mengenai usaha kecil dan hal ini berkaitan dengan sulitnya menyediakan data sesuai dengan definisi masing-masing. Meskipun setiap instansi mempunyai definisi yang berbeda mengenai usaha kecil, bisa disimpulkan bahwa sebenarnya usaha kecil mempunyai karakteristik yang hampir sama, yaitu:

1. Tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi (ex: tugas rangkap dalam pengelolaan administrasi dan operasional)
2. Rendahnya akses usaha kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal, sehingga mereka sering menggantungkan pembiayaannya dari modal sendiri atau sumber lain seperti keluarga bahkan rentenir.
3. Sebagian besar usaha kecil tidak berbadan hukum. (Mudrajat, 1998 : 316).

2.5. Karakteristik Sektor Informal

Sebagian besar pengguna jasa *microfinance* adalah pengusaha kecil dan menengah yang banyak bergerak disektor informal. Ada beberapa ciri-ciri dari sektor informal seperti yang dijelaskan oleh Payaman J. Simanjuntak (1985: 98-99) sebagai berikut: *Pertama*, kegiatan usaha umumnya sederhana, tidak terlalu tergantung pada kerjasama banyak orang dan sistem pembagian kerja yang ketat, sehingga dapat dilakukan oleh semua orang yang berminat maupun kerjasama dengan beberapa orang. *Kedua*, skala usaha relatif kecil, baik modal usaha maupun omset penjualan, umumnya kecil. *Ketiga*, usaha sektor informal umumnya tidak mempunyai ijin usaha seperti pada Firma atau Perusahaan Terbatas. *Keempat*, untuk bekerja disektor informal lebih mudah daripada bekerja disektor formal. *Kelima*, tingkat penghasilan disektor informal umumnya rendah walaupun tingkat keuntungan kadang-kadang cukup tinggi. *Keenam*, usaha sektor informal beraneka ragam.

2.6. Definisi Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) adalah lembaga keuangan yang bekerja (beroperasi) menurut prinsip dan konsep syariah dengan prinsip *profit loss sharing* sebagai metode utama. Dalam struktur lembaga keuangan syariah dikelompokkan menjadi bank umum syariah, BPR syariah dan Baitul mal wa tamwil. Ketiga lembaga ini mempunyai produk dan pangsa pasar yang berbeda. Namun dari segi prinsip dan instrumen yang digunakannya ketiga lembaga keuangan syariah tersebut tidak mempunyai perbedaan yang cukup mendasar hanya pada skop wilayah operasionalnya saja.

2.7 Prinsip-Prinsip dalam Lembaga Keuangan Syariah

Prinsip keuangan syariah memiliki aplikasi yang luas dalam suatu sistem perekonomian yang tidak hanya terfokus dalam system bagi hasil (*profit sharing*), tetapi juga secara sempurna menanamkan suatu kode etik (moral, social dan agama) dalam mempromosikan suatu keadilan dan kesejahteraan bagi masyarakat luas. Tidak ada perbedaan secara prinsip diantara lembaga-lembaga keuangan syariah (Asuransi, Bank dan BMT), karena secara umum lembaga-lembaga ini mengutamakan hubungan kemitraan (*mutual investor relationship*) yang berbasis utama skim bagi hasil⁴.

Secara sederhana prinsip-prinsip Lembaga keuangan syariah dalam menjalankan usahanya terdiri atas : *pertama*, Pelarangan terhadap riba (suku bunga). *Kedua*, Karena dilarangnya sistem bunga, maka penyedia dana menjadi investor dan penyedia dana / kreditor. Karena adanya faktor uncertainty dalam bisnis maka Penyedia dana dan pengusaha harus membagi resiko bisnis dan juga tingkat pengembalian / return yang disepakati. *Ketiga*, Uang bukan sebagai modal tetapi akan menjadi modal jika sudah dipindahtanggankan / tukar dengan sumberdaya untuk melaksanakan aktivitas yang produktif sehingga uang disini diartikan sebagai konsep yang mengalir (*flow concept*) dan yang terakhir adalah pelarangan terhadap perilaku spekulasi.

⁴ *Islamic banking and microcredit programs may complement one another in both ideological and practical terms (An Application of Islamic Banking Principles to Microfinance)*

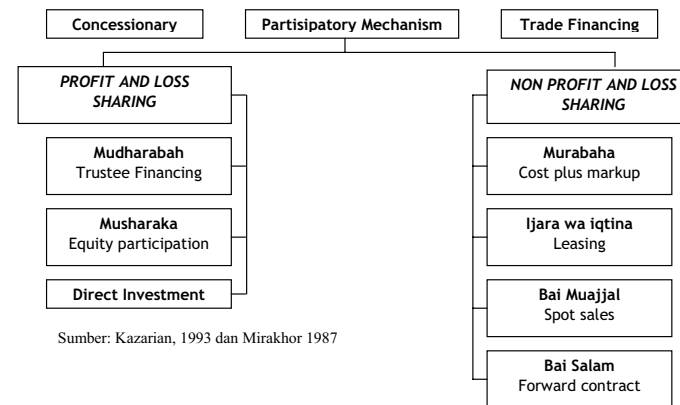
Berdasarkan prinsip yang telah dijelaskan diatas, maka secara operasional, terdapat perbedaan-perbedaan mendasar antara lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional dalam hal ini adalah lembaga keuangan mikro seperti yang terlihat pada tabel 2.1.

Tabel 2.1. Perbedaan Lembaga keuangan Mikro Syariah dan Konvensional

	CONVENTIONAL MFI	ISLAMIC MFI
Liabilities (Sources of Funds)	External Funds, Savings of clients	External funds, Savings of clients, Islamic Charitable Sources
Assets (Mode of Financing)	Interest-based	Islamic Financial Instruments
Financing the Poorest	Poorest are left out	Poorest can included by integrating zakat with microfinancing
Funds transfer	Cash given	Good transferred
Deductions at inception of contract	Part of the funds deducted at inception	No deductions at inception
Target group	Women	Family
Objective of targeting Women	Empowerment of women	Ease of availability
Liability of the loan (when given to women)	Recipient	Recipient and spouse
Work incentive of employees	Monetary	Monetary and religious
Dealing with Default	Group/center pressure and threats	Group/center/spouse guarantee, and Islamic ethics
Social Development Program	Secular (or un-Islamic) behavioral, ethical, and social development.	Religious (includes behavior, ethics, and social)

Sumber : Habib Ahmed (2003) Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions

Implementasi dari nilai dan prinsip syariah tersebut, dalam operasionalisasinya dilapangan diwujudkan berupa produk lembaga keuangan syariah sebagaimana digambarkan dalam skema sebagai berikut :



Sumber: Kazarian, 1993 dan Mirakhor 1987

Gambar 2.1. Jenis-jenis pembiayaan syariah

Dari gambar 2.1. diatas dapat dijelaskan jenis-jenis pembiayaan syariah sebagai berikut :

- a. **Mudharabah (Trustee financing)**, dalam jenis pembiayaan ini pihak bank berkewajiban menyediakan seluruh pendanaan (100 %) yang dibutuhkan untuk membiayai investasi, sedangkan pihak lain menyediakan keahlian dan tenaga yang dibutuhkan. Dalam kesepakatan akad yang dibuat, disepakati prosentase pembagian hasil serta ketentuan khusus dimana pihak pelaksana memiliki otoritas penuh dalam mengatur kegiatan usaha, sedangkan pihak bank hanya berhak memberikan *advise* atau nasehat.
- b. **Musyarakah (Equity participation)**, yaitu perjanjian antara pihak-pihak untuk menyertakan modal dalam suatu kegiatan ekonomi dengan pembagian keuntungan atau kerugian sesuai nisbah dari modal yang disertakan. Dalam jenis pembiayaan ini pihak bank memiliki hak untuk ikut serta dalam pengaturan kebijakan dan manajemen secara umum.
- c. **Murabahah (Cost plus mark-up)**, pembiayaan jenis ini memiliki karakteristik yang hampir sama dengan *consumer loan* pada bank konvensional. Namun yang membedakan pembiayaan ini dengan pembiayaan konvensional terletak

pada akadnya yang disepakati dimuka dengan nilai yang dinegosiasikan antara kedua pihak. Dalam kesepakatan tersebut disepakati harga jual yang terdiri dari harga beli ditambah ongkos pembelian dan keuntungan bagi penjual. Murabahah dapat dilakukan secara tunai bisa juga secara bayar tangguh atau bayar dengan angsuran.

- d. **Ijara Wa Iqtina (Leasing)**, merupakan kegiatan penyewaan suatu barang dengan imbalan pendapatan sewa, bila terdapat kesepakatan pengalihan pemilikan pada akhir masa sewa disebut *Ijarah mumtahiya bi tamlik*.
- e. **Bai Muajjal (Spot sales)**, pencicilan atas suatu barang yang dibeli dengan harga yang disepakati pada saat kontrak pembelian. Namun dalam pembiayaan ini, pihak pembeli tidak berkenan untuk menambah biaya/charge atas pencicilan tersebut.
- f. **Bai Salam (Forward contract)**, pembiayaan ini merupakan jenis kontrak berjangka, dimana kedua pihak telah mensepakati harga untuk suatu barang yang akan diterima dikemudian hari. Ketentuan barang (Jumlah dan kualitas barang) yang akan diterima, harus sesuai dengan akad dan perjanjian di awal kontrak. (Skema pembiayaan syariah dijelaskan dalam lampiran 5)

Selain terdapat berbagai variasi pembiayaan seperti yang telah dijelaskan diatas, produk syariah juga memiliki fasilitas lain seperti titipan (wadiah), dan juga jasa-jasa seperti : 1)**Wakalah** yaitu pihak pertama memberikan kuasa kepada pihak kedua (sebagai wakil) untuk urusan tertentu dimana pihak kedua mendapat imbalan berupa fee atau komisi, 2)**Kafalah** yaitu pihak pertama bersedia menjadi penanggung atas kegiatan yang dilakukan oleh pihak kedua sepanjang sesuai dengan yang diperjanjikan dimana pihak pertama menerima imbalan berupa fee atau komisi (garansi).

2.8. Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Baitul Maal Wa Tamwiil (BMT))

2.8.1 Konsep Dasar BMT

Baitul maal Wa Tamwil (BMT) adalah kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan berdasar prinsip syariah untuk meningkatkan

kualitas ekonomi pengusaha kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan. (Saifuddin A. Rasyid, [http : \ www.bmitlink.web.id](http://www.bmitlink.web.id))

BMT melaksanakan dua jenis kegiatan yaitu Baitul Tamwil dan Baitul Maal. Baitul Tamwil bergiat mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan pengusaha kecil bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan ekonomi Sedangkan baitul Maal menerima titipan zakat, infaq, dan shadaqah serta menjalankannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

BMT didirikan dari, oleh, dan untuk masyarakat setempat sehingga mengakar pada masyarakat dan perputaran dana semaksimal mungkin digunakan untuk masyarakat setempat. Kegiatan bisnis BMT bertujuan membantu pengusaha mikro dan kecil dengan memberikan pembiayaan yang dipergunakan sebagai modal dalam rangka mengembangkan usahanya. Dengan kegiatan bisnis ini, usaha anggota berkembang dan BMT memperoleh pendapatan sehingga kegiatan BMT berkesinambungan secara mandiri.

2.8.2 Prinsip Dasar BMT

Seperti halnya lembaga keuangan syariah lain seperti bank syariah maupun BPRS maka didalam menjalankan operasinya fungsi BMT akan terdiri dari:

- Sebagai penerima amanah untuk melakukan investasi atas dana-dana yang dipercayakan oleh pemegang rekening investasi / depositan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kebijakan investasi.
- Sebagai pengelola investasi atas dana yang dimiliki oleh pemilik dana / sahibul mal sesuai dengan arahan investasi yang dikehendaki oleh pemilik dana (dalam hal ini bank bertindak sebagai manajer investasi)
- Sebagai pengelola fungsi sosial seperti pengelolaan dana zakat, infak, shodaqoh dan penerimaan serta penyaluran dana kebajikan (fungsi optional)
- Prinsip Kebajikan yaitu penerimaan dan penyaluran dana kebajikan (*alqardul hasan*) yaitu penyaluran dan dalam bentuk pinjaman untuk tujuan menolong golongan miskin dengan penggunaan produktif tanpa diminta imbalan kecuali pengembalian pokok hutang. (Baraba, 1999)

2.8.3. Operasionalisasi BMT

Kegiatan yang dikembangkan BMT adalah:

- 1) Menggalang dan menghimpun dana yang dipergunakan untuk membiayai usaha-usaha anggotanya. Sumber dana BMT terdiri dari dana masyarakat, simpanan biasa, simpanan berjangka atau deposito dan melalui kerjasama dengan lembaga lain. Para penyimpan akan memperoleh bagi hasil dengan mekanisme yang sudah diatur dalam BMT.
- 2) Memberikan pembiayaan kepada anggota sesuai dengan penilaian kelayakan yang dilakukan oleh pengelola BMT bersama anggota yang bersangkutan.
- 3) Mengelola usaha simpan-pembiayaan itu secara profesional sehingga kegiatan BMT bisa menghasilkan keuntungan yang dapat dipertanggungjawabkan.
- 4) Mengembangkan usaha-usaha di sektor riil yang bertujuan untuk mencari keuntungan dan menunjang usaha anggota.

Sedangkan sebagai fungsi sosial, BMT melakukan kegiatan :

- 1) Memberikan bantuan berupa pinjaman untuk kegiatan non produktif
- 2) Pembiayaan untuk belajar usaha diberikan kepada anggota yang sangat miskin dan mempunyai keinginan memulai usaha.
- 3) Pendidikan dan bimbingan usaha kepada anggota
- 4) Pendidikan dan bimbingan pemanfaatan hasil usaha yang diperoleh anggota agar benar-benar bermanfaat untuk meningkatkan taraf hidup mereka.
- 5) Pendidikan dan penyuluhan moral serta peningkatan kesejahteraan yang dilaksanakan secara sistematis dan terencana.

(Saifuddin A. Rasyid, [http : \ www.bmitlink.web.id](http://www.bmitlink.web.id))

2.9. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Nurul Widyaningrum (2002) tentang model pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam hal ini adalah Baitul Maal wa Tamwil (BMT) dan dampaknya bagi pengusaha kecil pada BMT Dampingan yayasan peramu Bogor dijelaskan bahwa ada dua konsep yang digunakan dalam menilai peluang tumbuhnya BMT yaitu perannya dalam meningkatkan kesejahteraan nasabahnya dan penerimaan nasabah terhadap sistem

BMT sendiri. Hasil penelitian tersebut menjelaskan bahwa alasan utama mitra memilih BMT banyak didominasi alasan kemudahan prosedur, keringanan prasyarat, cepat pelayanan dan sistem jemput bola yang dilakukan BMT bukannya alasan agama. Lebih lanjut penelitian tersebut juga menjelaskan bahwa BMT mempunyai peluang untuk tumbuh menjadi lembaga keuangan mikro alternatif terutama untuk meningkatkan akses pengusaha kecil dan mikro terhadap sumber modal.

Penelitian yang dilakukan oleh BI di pulau Jawa, tentang preferensi masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah dilakukan di 4 propinsi dan melibatkan lebih dari 4000 responden. Kesan umum yang ditangkap oleh masyarakat tentang bank syariah adalah (1) bank syariah identik dengan bank dengan sistem bagi hasil, (2) bank syariah adalah bank yang Islami. Namun berdasarkan survey yang dilakukan di wilayah Jabar 8,1% responden yang menyatakan bahwa bank syariah secara eksklusif hanya khusus untuk umat Islam. Pengetahuan masyarakat mengenai keberadaan sistem perbankan syariah relatif tinggi (Jabar: 88,6%, Jateng&DIY: 71,2%, Jatim: n/a) Meskipun demikian pemahaman mengenai bagaimana keunikan sistem produk/ jasa bank syariah secara umum masih rendah.

Analisis faktor-faktor yang memotivasi masyarakat untuk menggunakan jasa perbankan syariah ternyata untuk masyarakat Jabar dan Jatim yang lebih dominan faktor *kualitas pelayanan* dan *kedekatan lokasi* bank dari pusat kegiatan, sedangkan faktor pertimbangan ke-agama-an (yaitu masalah halal/haram) bukanlah menjadi faktor penting dalam mempengaruhi kecenderungan menggunakan jasa bank syariah. Namun, untuk masyarakat Jateng faktor pertimbangan agama adalah motivator terpenting untuk mendorong penggunaan jasa bank syariah. Dari penelitian di wilayah Jabar diperoleh informasi bahwa masyarakat non-nasabah bank syariah yang diberi penjelasan sistem, produk dan jasa serta kehalalan bank syariah mempunyai kecenderungan kuat untuk memilih bank syariah, namun sebaliknya nasabah yang telah menggunakan jasa bank syariah, sebagian memiliki kecenderungan untuk berhenti jadi nasabah antara lain karena kualitas pelayanan yang kurang baik dan atau keraguan akan konsistensi penerapan prinsip syariah.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Strauss dan Corbin (1990) menjelaskan penelitian deskriptif sebagai berikut :

By the term qualitative research we mean any kinds of research that produces finding not arrived at by means of statistical procedures or other means quantifications. It can refer to research about persons lives, stories, behaviour, but also or organizational functioning, social movement, or interactional relationships

Usaha mendeskripsikan fakta-fakta itu pada tahap permulaan tertuju pada usaha mengemukakan gejala-gejala secara lengkap di dalam aspek yang diselidiki, agar jelas keadaan atau kondisinya. Pada tahap berikutnya metode ini harus diberi bobot yang lebih tinggi, karena sulit untuk dibantah bahwa hasil penelitian yang sekedar mendeskripsikan fakta-fakta tidak banyak berarti. Untuk itu pemikiran didalam penelitian deskriptif ini perlu dikembangkan dengan memberikan penafsiran yang *adequat* terhadap fakta-fakta yang ditemukan. Dengan kata lain metode deskriptif tidak terbatas sampai pada pengumpulan dan menyusun data, tetapi meliputi juga analisa dan interpretasi tentang arti data itu. Oleh karena itu metode deskriptif dapat diwujudkan sebagai usaha memecahkan masalah dengan membandingkan persamaan dan perbedaan gejala yang ditemukan, mengukur dimensi suatu gejala, mengadakan klasifikasi gejala, menilai gejala, menetapkan standar, menetapkan hubungan antar gejala-gejala yang ditemukan. (Nawawi, 1993 : 65).

Dalam hal ini penelitian tidak hanya dimaksudkan untuk mendeskripsikan tetapi lebih dari itu penelitian ini berusaha untuk mengembangkan suatu konsep mengenai strategi pengembangan lembaga keuangan syariah dalam memberdayakan potensi usaha kecil serta untuk memberikan kontribusi pemikiran terhadap lembaga keuangan syariah

3.2 Fokus Penelitian

Agar penelitian yang dilakukan tidak melebar sehingga tidak bias dengan tujuan yang ingin dicapai , maka fokus penelitian ini hanya berorientasi pada pengembangan strategi internal LKMs dan pengaruhnya terhadap usaha kecil.

3.3 Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen Penelitian

Teknik pengumpulan data yang digunakan didalam penelitian ini adalah studi literatur dan data hasil penelitian yang berkaitan dengan tema yang diambil dalam penelitian ini. Dengan instrumen penelitiannya adalah dokumentasi yaitu artikel yang terdapat pada majalah, koran, dan internet serta literatur lain seperti buku maupun jurnal yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti.

3.4 Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Thematick Contein Analysis (Analisa Isi Tema). Menurut Calire (2002, dalam Marliyana 2002) analisa isi tema ini digunakan untuk mengidentifikasi dua perbandingan. Untuk analisa yang dimaksudkan membedakan tersebut, ia membaginya dalam lima langkah yaitu :

1. *review* literatur dan *interview guide* (pedoman wawancara)
2. *Interview*, meringkas, *feed back* terhadap hasil-hasil ringkasan yang diperoleh.
3. melakukan analisis paralel dengan peneliti-peneliti lain.
4. membandingkan hasil dalam interpretasi dengan peneliti lain.
5. interpretasi dan pengambilan keputusan.

Karena teknik data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah kajian literatur, maka analisa isi tema yang dilakukan tidak dengan melalui interview. Oleh karena itu, teknik yang digunakan adalah review literatur yang diringkas dan feed back terhadap hasil-hasil ringkasan yang diperoleh yang kemudian dianalisis dan diinterpretasikan.

BAB IV PEMBAHASAN

4.1. Pembahasan Umum

Keberlanjutan program *microfinance* syariah membutuhkan pemahaman yang komprehensif terhadap keadaan internal institusi dan pengaruh eksternal, yang membawa dampak pada perubahan strategi yang tepat pada tujuan utama institusi. Oleh karena itu setiap strategi yang dimunculkan, selayaknya berorientasi pada kesesuaian dengan perubahan lingkungan, persaingan dan keadaan internal institusi tersebut.⁵ Alur dibawah ini merupakan proses dalam penentuan strategi yang umum dilakukan oleh institusi yang bermain dalam suatu kompetisi, sehingga alur tersebut kami jadikan kerangka dalam mengembangkan strategi BMT untuk mencapai kemajuan dan keberlanjutan institusi dalam jangka panjang.



Gambar.4.1. Penentuan strategi

4.2. Analisis Pasar dan preferensi Klien

Analisis pasar memiliki peran penting dalam mengidentifikasi karakteristik umum, keadaan ekonomi dan sosial dalam suatu masyarakat. Melalui analisis pasar, program *microfinance* dapat diarahkan untuk memfokuskan segmentasi pasar (target grup/kelompok masyarakat) yang sangat berperan dalam kelanjutan program

⁵ One comprehensive way of thinking about strategy is to consider it as "the pattern or plan that integrates an organizations major goals, policies and action sequences into a cohesive whole (The russia microfinance project)

microfinance. Sehingga pengidentifikasian tersebut dapat menjadi dasar dalam melakukan pengalokasian sumber-sumber daya secara efektif.

Aktivitas *Microfinance* dihadapkan pada keadaan pasar yang informal, yang rentan terhadap kemungkinan *asymetri information* (Informasi asimetris). Bahaya informasi asimetris ini memiliki implikasi terhadap resiko yang terakumulasi dalam biaya transaksi/ekonomi yang tinggi. Selain itu informasi asimetris sangat menghambat pihak *lender* untuk menilai prospek serta keadaan klien dengan baik⁶. Oleh karena itu dalam upaya mengatasi dan meminimalisir kemungkinan terhadap bahaya informasi asimetris, maka institusi *microfinance* diharapkan dapat mengembangkan aksesnya terhadap pusat-pusat informasi di masyarakat yang didukung dengan tokoh masyarakat yang memiliki komitmen tinggi dan cakap serta mampu mengembangkan potensi *social capital* yang baik ditengah masyarakat.

Analisis preferensi klien bermuara pada dua inti pokok: ekonomi dan demografi. Secara ekonomi penganalisaan preferensi klien diarahkan untuk melihat karakteristik bidang-bidang usaha yang diminati dan populer di masyarakat, sehingga dengan informasi tersebut dapat diidentifikasi jenis-jenis program *microfinance* apa yang sangat diminati (dibutuhkan). Selanjutnya proses analisis dapat dikembangkan secara spesifik berkaitan dengan aliran pendapatan (*cash flow*), dari target market *microfinance*. Hal ini dilakukan untuk menilai seberapa jauh kemampuan klien dalam proses pencicilan dan pembayaran kembali dana pembiayaan. Disisi lain analisis preferensi klien juga harus didasarkan pada ukuran rasionalitas ekonomi yang lazim seperti : aksesibilitas yang mudah, keuntungan ekonomis (keuntungan tinggi, biaya rendah) dan alasan keamanan (*security*).⁷ Analisis demografi dari klien *microfinance* diarahkan pada beberapa hal seperti: tingkat pendidikan, jenis kelamin serta umur dari kelompok masyarakat yang menjadi target *microfinance*. Melalui analisis pasar dan klien inilah program-program *microfinance* dapat dikembangkan lebih lanjut

⁶ Keadaan "Asymetri information" sering diperparah akibat buruknya fasilitas infrastruktur, hambatan budaya dan demografi, yang memungkinkan terjadinya *moral hazard* melalui pemanipulasian informasi serta tindakan yang mengarah pada kemungkinan penyalahgunaan pinjaman.

⁷ Secara rinci dijelaskan dalam lampiran 1 (penelitian Bank Indonesia mengenai preferensi masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah).

untuk menyesuaikan dengan skim pembiayaan dan karakteristik institusi secara umum. Berikut ini merupakan preferensi klien secara umum dalam menilai produk dan pembiayaan *microfinance*. 1) Kecil, dalam jumlah pinjaman dan waktu yang relatif pendek, 2) Sederhana, dalam artian proses peminjaman dan penilaian kelayakan investasi oleh peminjam tidak rumit, 3) Alternatif, dalam prosedur penilaian penjaminan, 4) Aksesibilitas, dalam lokasi dan pelayanan.

4.3. Analisis Keunggulan Komparatif

Dalam menganalisis keunggulan komparatif antara BMT dengan pesaingnya di pasar keuangan informal, dapat digunakan analisa SWOT untuk mengetahui gambaran umum keadaan persaingan BMT dengan institusi lainnya. Berdasarkan analisis SWOT yang dipaparkan dalam lampiran, secara umum telah dideskripsikan keadaan riil BMT dan kemampuan internalnya dalam menghadapi keadaan peluang dan ancaman dari faktor-faktor eksternal. Hal ini selanjutnya akan dijadikan pedoman dasar untuk mengembangkan strategi lebih lanjut yang berhubungan dengan kemajuan dan keberlanjutan BMT di masa yang akan datang. Dalam analisis SWOT tersebut pembahasan akan dilakukan pada keadaan eksternal/lingkungan (O dan T) serta keadaan internal (S dan W) yang dikembangkan berdasarkan penelitian terdahulu dan pengamatan atas situasi yang dihadapi oleh BMT.⁸

Dalam menganalisis secara keseluruhan eksistensi BMT, dikembangkan beberapa item yang disederhanakan dari analisis SWOT yang telah teridentifikasi. Sehingga dengan penyederhanaan tersebut, dengan mudah dapat dikembangkan strategi yang terfokus pada kelemahan dan pengembangan kelebihan dari keadaan internal BMT. Penyederhanaan analisis tersebut dapat dijabarkan menjadi :

- 1) Analisis keadaan lingkungan (eksternal), meliputi : Tingkat kompetisi dengan pesaing, kolaborasi (kerja sama) dengan lembaga keuangan, Kebijakan pemerintah serta analisis elemen eksternal lain (ex: Lembaga Swadaya Masyarakat/LSM)

⁸ Contoh analisa SWOT secara rinci dipaparkan dalam lampiran 4

- 2) Analisis keadaan internal institusi, meliputi : Program pembiayaan dan tabungan, kompetensi manajemen serta pengelolaan keuangan.

4.3.1 Analisis keadaan lingkungan (eksternal)

Analisis keadaan lingkungan BMT merupakan tahapan identifikasi yang penting untuk mengukur pengaruh keadaan eksternal (peluang dan ancaman) terhadap eksistensi institusi ini sebagai institusi intermediasi keuangan. Beberapa hal penting yang penting dalam proses penganalisaan keadaan eksternal, meliputi : Tingkat kompetisi dengan pesaing, kolaborasi (kerja sama) dengan lembaga keuangan, Kebijakan pemerintah serta analisis elemen eksternal lain (ex: Lembaga Swadaya Masyarakat/LSM).

Tingkat kompetisi yang dihadapi oleh institusi *microfinance* (BMT) dapat diukur dari seberapa besar *share* market yang dikuasai oleh beberapa institusi lain yang identik. Maksudnya adalah seberapa besar dan seberapa banyak jumlah institusi *microfinance* lain yang beroperasi pada segementasi pasar yang sama dengan BMT. Dengan mengukur tingkat kompetisi insituti-institusi *microfinance* di suatu daerah, maka dapat diukur pengaruhnya terhadap elastisitas permintaan dan kebijakan internal yang sesuai. Kolaborasi (kerja sama) suatu institusi dengan institusi lain merupakan salah satu solusi dalam memperkuat keadaan internal institusi. Hal ini biasanya dilakukan melalui kesepakatan kerja sama dengan institusi keuangan yang lebih besar dalam hal pendanaan/permodalan.⁹

Kebijakan pemerintah (regulasi) dalam pengaturan lembaga keuangan mikro di indonesia saat ini berada dibawah menteri koperasi, sehingga secara umum kelembagaan BMT akan diatur oleh departemen tersebut. Analisis elemen eksternal memiliki pengaruh yang cukup kuat dalam menyokong keberadaan BMT di dalam suatu masyarakat. Beberapa elemen eksternal seperti : LSM (Lembaga Swadaya

⁹ Ada beberapa hal yang mendorong terjalannya kerja sama ini (kolaborasi), antara lain : 1) Kebijakan pemerintah yang mengatur portofolio lembaga keuangan besar (ex: perbankan syariah) untuk memperbesar *outstanding* kredit untuk UKM, sehingga institusi tersebut mempercayakan pengelolaannya pada institusi *microfinance*. 2) Hal utama yang menghambat proses intermediasi di keuangan informal adalah perputaran tabungan/simpanan yang rendah, sehingga lebih banyak institusi *microfinance* yang bergantung pada jenis pendanaan lain (ex: modal sendiri dan lembaga lain).

Masyarakat), Tokoh masyarakat dan Pemerintah daerah, dapat dijadikan sebagai pusat informasi dan media sosialisasi program *microfinance* yang dikembangkan oleh BMT. Oleh karena itu, setiap institusi *microfinance* diharapkan dapat membina hubungan yang baik dan harmonis dengan lembaga-lembaga eksternal yang berpengaruh didalam suatu masyarakat.

4.3.2 Analisis keadaan internal institusi

Analisis keadaan internal institusi (*Performing an institutional assesment*), meliputi: Produk (Program pembiayaan dan tabungan), Manajerial (Kompetensi manajemen) serta pengelolaan keuangan.

a. Produk (Program pembiayaan dan tabungan)

Program pembiayaan dan tabungan merupakan skim utama lembaga intermediasi *microfinance*, karena fungsi dari kedua produk ini sangat penting dalam menyediakan fasilitas jasa keuangan bagi aktivitas perekonomian masyarakat. Pelayanan dan fasilitas jasa keuangan yang disediakan oleh institusi *microfinance* tentunya harus berorientasi pada kebutuhan dan preferensi masyarakat yang menggunakannya. Oleh karena itu perencanaan jenis pembiayaan dan produk tabungan selayaknya menjadi perhatian utama institusi *microfinance* secara bertahap dan berkelanjutan.

Produk tabungan dan pembiayaan berbasis syariah tentunya merupakan hal yang baru di masyarakat, oleh karena itu pengelolaannya harus diawali dengan tahapan sosialisasi dan pengenalan secara berkala kepada masyarakat. Namun secara sederhana, penilaian suatu produk oleh masyarakat diukur dari seberapa besar nilai ekonomis dan nilai manfaatnya. Variasi jenis-jenis pembiayaan berbasis syariah tentunya dapat menjadi kekuatan dalam pilihan masyarakat dan diversifikasi resiko bagi BMT. Sehingga variasi pembiayaan tersebut dapat disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing klien BMT.

Selain dinilai dari besarnya minat masyarakat terhadap produk pembiayaan dan tabungan, tingkat keberhasilan juga harus diukur dengan tingkat efisiensi biaya (*Cost*) yang harus dikeluarkannya (ex: biaya monitoring/operasional dll). Hal ini

disebabkan karena institusi *microfinance* (BMT) akan dihadapkan pada berbagai kendala teknis yang menelan biaya administrasi dan transaksi yang tinggi. Sebagai contoh dalam pembiayaan *Profit Loss Sharing (PLS)*, resiko yang dihadapi oleh BMT akan lebih tinggi dibandingkan dengan jenis pembiayaan *Murabaha*, hal ini disebabkan karena dalam jenis pembiayaan PLS besarnya keuntungan sangat tergantung dari kemajuan usaha dan kejujuran klien. Sehingga secara berkala pihak BMT harus melakukan evaluasi dan monitoring untuk menghindari penyalahgunaan oleh pihak pelaksana.

Keuntungan produk dari *profit sharing* dan *buy resell-mark up* sangat tergantung dengan kemampuan klien dalam mengembalikan pinjaman, sehingga setiap BMT harus dapat mengukur dengan baik prospek dan kemajuan klien setiap saat. Disisi lain, keuntungan yang didapatkan dari produk sangat bergantung dengan kemauan positif klien yang tercermin dari konsistensi klien dengan akad yang telah dijanjikan. Dengan mengetahui besarnya keuntungan yang didapat dari masing-masing produk pembiayaan tersebut, maka selanjutnya BMT dapat memfokuskan pengalokasian aset dan sumber daya pada unit-unit tersebut.

b. Manajerial (Kompetensi manajemen/ Institusi)

Sisi operasional yang mendukung keberhasilan BMT, memiliki beberapa isu penting berkenaan dengan efektivitas manajerial, SDM (Staf/Karyawan) dan Infrastruktur yang memadai. Keunggulan sisi operasional biasanya mengikuti tren aktivitas pembiayaan yang dilakukan, semakin besar asset yang ada maka keinginan untuk meningkatkan kualitas operasional akan pula disesuaikan. Sebagai institusi yang baru, BMT banyak dihadapkan pada kendala kemampuan staf yang minim pada pemahaman terhadap prinsip syariah. Sehingga seringkali menghambat proses pembiayaan dan pengelolaan manajerial secara umum.

Kemampuan manajemen dalam berinteraksi dan memberikan pelayanan pada masyarakat, merupakan suatu bentuk kompetensi manajemen dalam menghadapi klien. Hal ini merupakan proses dalam meningkatkan mutu dan *image* positif suatu institusi *microfinance*. Dengan semakin meningkatnya kompetensi manajemen, maka eksistensi suatu BMT secara tidak langsung akan berkembang

melalui peningkatan pengetahuan dan pengalaman atas preferensi klien dan lingkungan masyarakat.

Di sisi lain lokasi BMT yang strategis merupakan salah satu solusi terbaik dalam memecahkan masalah aksesibilitas klien dengan BMT. Dengan semakin strategisnya lokasi BMT dengan sentra-sentra/pusat ekonomi masyarakat, maka semakin mudah bagi BMT untuk menjangkau dan menggali informasi yang berkenaan dengan klien. Meskipun lokasi yang strategis bukanlah factor utama dalam menopang pengembangan BMT, namun tempat yang strategis dapat mengurangi *overhead cost* secara umum.

c. Pengelolaan keuangan

Di sisi internal, pengembangan BMT memiliki dasar fungsi sebagai unit ekonomi, yang harus didorong untuk melakukan pengaturan sumber daya yang efisien dan strategi pengembangan yang komprehensif.¹⁰ Dimana pengembangan strategi yang dimaksud memiliki orientasi pada kebutuhan pasar dan klien, serta memperhatikan aspek efisiensi ekonomis dalam pengelolaan manajerial dan keuangan. Pengelolaan keuangan memiliki orientasi dalam menghasilkan *return* yang positif secara ekonomis, melalui pengelolaan yang terarah dan dapat dipertanggung jawabkan.

Dalam mengukur keunggulan komparatif internal BMT dalam pengelolaan keuangan, dapat dilihat dari sejauh mana konsistensinya dalam menerapkan prinsip keuangan secara tepat, beretika dan memiliki tanggung jawab sosial pada masyarakat. Prinsip-prinsip pengelolaan keuangan memiliki lingkup yang sangat luas, mencakup : keputusan investasi, pembiayaan dan deviden untuk suatu institusi. Sehingga dengan perencanaan yang matang dalam pengelolaan keuangan, maka nilai suatu perusahaan akan semakin meningkat. Seiring dengan tujuan tersebut, peningkatan nilai perusahaan juga harus diimbangi dengan tanggung jawab sosial dan penerapan etika yang baik.

¹⁰ sumber daya yang diatur oleh suatu unit ekonomi antara lain : sumber daya modal, manusia dan infrastruktur (Baughn et. Al., 1988)

4.4. Penentuan dan Strategi Pelaksanaan

Berdasarkan pengidentifikasian keadaan internal dan pengaruh eksternal yang ada dalam tubuh BMT, terdapat berbagai permasalahan yang kompleks menyangkut kemajuan dan keberlanjutan usaha BMT. Namun keadaan ini dapat dijadikan sebagai pedoman dalam memformulasikan strategi yang lebih baik dan komprehensif. Namun dalam pemilihan strategi dan pengaplikasiannya di lapangan dimungkinkan adanya perubahan yang signifikan yang mempengaruhi kondisi lingkungan internal dan eksternal BMT, sehingga pihak manajemen diharapkan untuk terus aktif dalam memperkokoh kekuatan prinsip dan fundamental BMT secara umum.

Dalam penentuan strategi yang tepat bagi BMT diperlukan pemahaman yang komprehensif atas keadaan internal serta eksternal. Di sisi lain pengalaman yang apik atas keberhasilan *microfinance* konvensional dapat diadaptasi oleh BMT, dengan tetap konsisten dalam koridor dan kerangka yang dapat terima secara prinsip syariah. Sebagai awal langkah strategi, BMT harus memfokuskan pada penterjemahan visi/misi yang mengarah pada pembentukan image positif dengan lingkungan/komunitas market. Hal ini tentu saja harus didukung dengan penguatan struktur fungsi manajemen (staff dan pimpinan) dalam berhubungan dengan klien/market. Sebagai institusi yang tidak hanya menjalankan fungsi Tamwil (Profit), BMT (Baitul Mal wat Tamwil) harus dirangsang untuk melakukan kegiatan yang bersifat sosial (Mal) dari dana yang khusus dihimpun untuk pelaksanaan fungsi tersebut.

Tahap selanjutnya pengembangan strategi BMT lebih diintensifkan dalam beberapa hal, seperti: Prospek bisnis (besarnya penguasaan pasar, kompetisi dan permintaan pelayanan); Kapasitas manajemen (Kepemimpinan dan Pengalaman dalam pengaplikasian pembiayaan Syariah); Operasional (Sistem dan prosedur, Sistem informasi manajemen, akuntabilitas); Resiko (Manajemen Asset dan Liabilitas, efisiensi biaya dan tingkat *leverage*); Produk dan pelayanan (Tabungan dan pembiayaan). Untuk memfokuskan kajian pengembangan strategi, pelaksanaan fungsi-fungsi BMT harus diorientasikan pada 3 hal utama yaitu : Kekuatan

keuangan, *Institutional Soundness* dan *Efek Sosial*. Sehingga keberlangsungan BMT dapat optimal mencapai keberhasilan dalam rentangan waktu yang panjang.

4.4.1. Strategi berkaitan dengan kekuatan keuangan

Sesuai dengan tujuan BMT untuk mencapai kekuatan keuangan (*financial viability*) dan keberlangsungan profit, diperlukan pemahaman yang utuh mencakup pengetahuan posisi resiko dan keberlangsungan pembiayaan BMT. Hal ini didasarkan pada kelemahan BMT saat ini dalam mengelola asset pembiayaan *profit sharing* mereka, karena lebih banyak pembiayaan *Mark-up* (Murabaha) yang dimanfaatkan oleh klien dibandingkan dengan pemanfaatan fasilitas pembiayaan *profit sharing* (Musyaraka dan Mudharabah). Di sisi lain BMT, belum mampu melakukan penguatan modal dari dana pihak ketiga (*Capital formation*) karena lemahnya akses BMT pada surplus-surplus unit. Penghimpunan dana pihak ketiga dapat diupayakan dengan melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan yang lebih besar (ex: Bank syariah), karena pembiayaan tersebut juga diperlukan oleh lembaga tersebut dalam meningkatkan keuntungan dan mendiversifikasikan risikonya. Di sisi lain penghimpunan dana harus diberdayakan dari tabungan masyarakat, untuk menopang kebutuhan pembiayaan di daerah tersebut.

Pelaksanaan pembiayaan oleh BMT membutuhkan berbagai tahapan strategi yang intensif berkaitan dengan proses *screening* dan *monitoring*. Pada proses awal *screening* dimana BMT akan melakukan pembiayaan pada klien, resiko utama yang dihadapi oleh BMT berkaitan dengan permasalahan jaminan (*Lack of collateral*). Hal ini dapat dimengerti karena sebagian besar dari klien BMT adalah ekonomi usaha kecil, sehingga dibutuhkan pendekatan alternatif untuk menilai prospek klien dengan baik. Pendekatan tersebut dapat disempurnakan dengan mengkaji informasi yang relevan dengan klien seperti : Market klien, Supplier dan institusi formal/informal. Di sisi lain, penilaian kemampuan pembayaran rutin klien dapat didokumentasikan melalui analisis *cash flow* dan pengeluaran rutin menggunakan harga bayangan.

Selanjutnya proses *monitoring* atau evaluasi, merupakan kegiatan yang harus kontinu dilakukan oleh BMT berkenaan dengan keberlanjutan usaha klien dan *share profit* yang diterima BMT. Oleh karena itu, perhatian BMT tidak boleh luput untuk

terus melakukan perbaikan hubungan dengan klien. Proses *monitoring* dapat dikombinasikan dengan melakukan *technical assistance* secara kontinu untuk memperkuat kemampuan klien dalam mengelola usahanya. Selan itu pengenalan yang *intens* pada klien berupa sistem administrasi yang sederhana, perlu dikembangkan agar tidak menghambat proses penghitungan bagi hasil antara klien dan BMT. Kesuksesan proses *screening* dan *monitoring* BMT dengan klien, hanya dapat diraih oleh kemampuan manajerial dalam membina hubungan baik dengan klien dan komunitas di sekitarnya.

Orientasi strategi yang komprehensif juga harus dilakukan dengan menjaga keunggulan produk serta kualitas yang terukur dari besarnya keuntungan ekonomis bagi klien dan BMT. Keunggulan produk BMT (Ex: Murabaha/ *mark up*, Mudharabah/*Profit Sharing*) yang variatif sangat berkaitan dengan kesesuaian karakteristik usaha klien, sehingga setiap BMT harus dapat memosisikan dengan baik setiap produk dan jenis usahanya. Kesalahan dalam menterjemahkan keinginan pembiayaan klien dapat menjerumuskan klien pada kerugian yang membahayakan keberlanjutan usaha klien. Dalam menentukan jenis pembiayaan yang efektif bagi klien, diperlukan informasi yang baik atas resiko dan keuntungan klien. Pengukuran resiko dan keuntungan BMT tersebut sangat berkaitan dengan besarnya biaya keseluruhan yang diperlukan dalam operasional untuk *monitoring* dan administrasi selama pembiayaan berlangsung.

Tabel 4.1. Pola Pembiayaan

	Profit Sharing (Mudharabah)	Mark up (Murabaha)
Sangat efektif	Modal Kerja	Investasi Modal fisik
Biaya untuk peminjam	Tinggi	Rendah
Resiko bagi peminjam	Rendah	Tinggi
Resiko bagi BMT	Tinggi	Rendah
Biaya Administrasi	Biaya administrasi yang kompleks. Seperti : administrasi pinjaman dan biaya monitoring. Pembayaran yang variatif berdasarkan profit seringkali menyulitkan klien untuk menskedulkan pembayaran	Biaya administrasi dan monitoring yang rendah karena teknis pembiayaan yang sederhana.
	Hambatan : Sistem administrasi klien yang buruk	Hambatan : tidak signifikan selama pbyran rutin dibayarkan secara baik

Dengan skim pembiayaan *profit sharing*-Mudharabah, pihak BMT menyediakan sepenuhnya dana kepada klien, dan pengelolaan dana tersebut diserahkan sepenuhnya pada klien. Tentu saja pembiayaan ini sangat beresiko, bila BMT tidak mengetahui secara benar prospek dan karakter klien. Di sisi lain *share* keuntungan yang diprediksi oleh BMT, harus secara benar merefleksikan keuntungan sebenarnya klien. Dalam pembiayaan profit sharing (Mudharabah) biaya evaluasinya lebih tinggi dibandingkan dengan Murabaha. Hanya sedikit BMT syariah yang berani untuk melakukan strategi yang progresif terhadap jenis pembiayaan ini, padahal skim pembiayaan ini (Mudharabah) lebih memberikan hasil yang menguntungkan dibandingkan dengan pembiayaan *mark up* (Murabaha). Dalam skim mudharabah resiko sepenuhnya dipegang oleh BMT bila resiko tersebut timbul bukan dari kelalaian pengelola (klien), sehingga prinsip kehati-hatian harus difahami oleh klien dan BMT untuk menjaga keberlangsungan profit dari skim pembiayaan tersebut.

Skim pembiayaan *profit sharing* lainnya adalah *equity participation*/Musyaraka, yang membedakan skim ini dengan mudharabah adalah jumlah penyedia dananya yang didukung oleh beberapa pihak serta keterlibatannya dalam pengelolaan manajemen. Sehingga skim pembiayaan *musyaraka* lebih rendah risikonya dibandingkan dengan mudharabah, karena pembagian resiko disesuaikan dengan jumlah *share* modal yang diinvestasikan. Dalam jenis pembiayaan ini, penyandang dana memiliki hak untuk ikut serta dalam pengelolaan manajemen usaha, sehingga jenis pembiayaan ini lebih disukai untuk pembiayaan dengan jangka waktu yang lebih panjang. Secara umum jenis-jenis pembiayaan *profit sharing* sangat tepat digunakan sebagai modal kerja yang mendukung keberlanjutan dan kemajuan usaha klien, oleh karena itu peran aktif BMT juga dituntut untuk senantiasa membantu klien karena kemajuan klien juga berarti keuntungan bagi hasil bagi BMT.

Dalam menghadapi kebutuhan infrastruktur/investasi fisik klien, skim pembiayaan yang tepat adalah *Murabaha*. Skim pembiayaan ini adalah jenis pembiayaan yang beresiko rendah, karena kesederhanaan prosedur dan penghitungannya. Jenis pembiayaan *mark up* ini sangat digemari oleh sebagian besar klien karena sifatnya yang hampir sama dengan bunga (pengembalian yang tetap)

namun perbedaannya terletak dalam akad. Namun sesungguhnya variasi skim pembiayaan yang ada dalam BMT, harus disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik market/klien BMT. Hal ini sebagai antisipasi dalam keberlangsungan pengembalian klien yang wajib disetorkan pada BMT. Oleh karena itu penerapannya harus tetap berpedoman pada prinsip kehati-hatian dan penghitungan yang mantap atas kemampuan klien.

Strategi pembiayaan ideal BMT yang dijelaskan lebih rinci dalam lampiran 3, memaparkan bahwa BMT di masa depan harus lebih berani untuk memperbesar *share* aktiva produktif dalam pembiayaan *profit loss sharing* (PLS). Pembiayaan jenis ini selain memberikan tingkat *return* yang lebih tinggi BMT, juga dinilai lebih menunjukkan eksistensi keterlibatan BMT secara langsung terhadap pengembangan dan kemajuan klien. Namun distribusi pembiayaan ini tidaklah terlepas dari prinsip kehati-hatian dan upaya diversifikasi yang tepat untuk semakin meningkatkan kekuatan dan kelangsungan pembiayaan yang efektif dan menguntungkan.

Strategi pemasaran yang *local oriented* berdampak pada lemahnya upaya BMT untuk mensosialisasikan produk-produk BMT diluar masyarakat dimana BMT itu berada. Guna mengembangkan BMT maka upaya-upaya meningkatkan teknik pemasaran perlu dilakukan, guna memperkenalkan eksistensi BMT di tengah-tengah masyarakat. Di sisi lain dalam pengembangan aspek paradigmatic, diperlukan pengetahuan mengenai aspek bisnis islami sekligus meningkatkan muatan-muatan islam dalam setiap perilaku pengelola dan karyawan BMT dengan masyarakat pada umumnya dan klien pada khususnya.

4.4.2.Strategi yang berorientasi pada *Institutional Soundness*

Atmosfer internal yang kondusif merupakan penggerak utama dalam mengembangkan motivasi bisnis yang lebih maju. Hal ini disebabkan dengan pengembangan internal institusi yang lebih terarah, pelaksanaan fungsi-fungsi strategi manajemen dapat terealisasi secara efektif. Dalam upaya mencapai tujuan tersebut, pengembangan institusi harus diorientasikan pada beberapa hal, seperti : pengembangan struktur organisasi, pengembangan prosedur operasional manajemen, pengembangan budaya organisasi serta peningkatan kontrol manajemen. Hal ini

merupakan kunci utama dalam memberikan akses yang baik dalam proses peningkatan pelayanan fasilitas jasa keuangan bagi masyarakat.

Berkaitan dengan hal tersebut, manusia sebagai operator didalamnya tentu memiliki fungsi yang lebih strategis dalam mengemban tugas dan fungsi manajemen tersebut. Oleh karena itu, peran penting seorang pimpinan/manajer dalam mengkondisikan dan mengoptimalkan kemampuan staf-stafnya harus dibangun dengan baik. Selain itu pengembangan institusi harus dioptimalkan dengan kompetensi manajemen yang direfleksikan dalam budaya institusi, seperti : kompetensi staf dan pimpinan terhadap klien dan *stakeholder*.

Hambatan pengembangan BMT dalam menghadapi market/klien seringkali dihadapkan pada keterbatasan kemampuan manajerial (staff dan pimpinan) dalam mengelola BMT dengan baik. Akibatnya adalah proses strategi BMT tidak terfokus pada keinginan dan kemauan pasar, yang menyebabkan kecilnya *market share* yang memanfaatkan pembiayaan dan fasilitas produk BMT. Dalam mengembangkan kemampuan manajerial, hal utama yang harus diupayakan adalah mensinergikan kompetensi manajemen dengan market/klien. Perhatian yang penuh atas kompetensi menyangkut penggalian: pengetahuan, keahlian, kemampuan dan perilaku. Sehingga diharapkan dengan kompetensi yang kuat, BMT dapat lebih bernilai dalam mengejar peluang dan menetralkan ancaman yang datang. Aktivitas riil yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan melakukan pelatihan intensif dengan topik-topik yang kontributif menggali keunggulan kompetitif internal BMT, seperti : Pendalaman prinsip-prinsip syariah, Model-model skim pembiayaan syariah, Serta mempelajari dengan baik strategi marketing yang baik (Produk dan pelayanan). Dalam melakukan strategi marketing tersebut, analisis BMT didasarkan pada kebutuhan market/klien yang berkenaan dengan keinginan produk dan pelayanan yang tepat, seperti: jangka waktu pembiayaan, alternatif jaminan serta strategi “jemput bola”.

Disisi lain dalam upaya pengembangan keadaan internal institusi, orientasi keluar BMT juga harus menjadi perhatian utama institusi ini untuk semakin mengembangkan eksistensinya dalam masyarakat. Peningkatan ini dapat diwujudkan

dengan semakin memperbaiki hubungan dengan institusi informal dan formal, yang secara langsung dapat menjadi pusat informasi dalam mengembangkan *market channel* baik berupa sumber pendanaan/modal, ataupun sebagai relasi dalam mengembangkan potensi masyarakat sekitarnya. Melalui proses-proses tersebut diharapkan dapat memperbaiki image/persepsi masyarakat terhadap keberadaan dan eksistensi BMT dalam pendanaan kredit mikro. Hal ini tentunya sangat terkait dengan kompetensi dari setiap elemen dalam BMT untuk *concern* melakukan inovasi dan pelayanan produk yang terbaik bagi masyarakat.

4.4.3. Pelaksanaan fungsi sosial

BMT sebagai institusi yang tidak hanya berbasis pada keuntungan profit, juga harus diorientasikan pada kehidupan sosial-keagamaan masyarakat. Aktivitas tersebut dapat berupa penampungan dan penyaluran dana masyarakat yang berupa Zakat, Infaq dan Sadaqoh yang ketetapanannya secara jelas telah diatur dalam Alqur'an dan Sunah Rasul-Nya. Di sisi lain demi pengembangan kualitas kehidupan masyarakat, kegiatan sosial juga bisa diarahkan untuk memperbaiki kualitas pendidikan dan kesehatan melalui beberapa program-program bantuan khusus yang melibatkan masyarakat mampu. Kegiatan ini sekaligus dapat menegaskan eksistensi BMT sebagai lembaga intermediasi yang tepat untuk menyalurkan dana dari surplus unit pada defisit unit, sekaligus menyalurkan dana *charity* (ZIS) pada orang-orang yang membutuhkan. Dengan konsistensi dan kompetensi yang kontinu untuk mengupayakan kegiatan tersebut, maka BMT dapat terus maju sebagai agen pembangunan sekaligus sebagai institusi profit yang mandiri.

4.5 Evaluasi Hasil

Langkah akhir sesuai penentuan dan strategi pelaksanaan adalah evaluasi terhadap hasil yang telah ditetapkan. Pengawasan hasil ini penting untuk mengetahui sejauhmana perkembangan kegiatan yang sedang dilakukan sehingga dapat meminimalisasi resiko yang timbul dan tentu juga nantinya diharapkan akan menghasilkan hasil yang lebih optimal.

BAB V KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab-bab terdahulu dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan BMT berorientasi pada kekuatan keuangan (*Financial viability*), *Institutional soundness* dan efek sosial. Hal ini tentu saja harus didukung dengan kemampuan analisa *fiqh* dan ekonomis yang memadai, serta di dorong dengan kekuatan sumber daya yang cukup. Di sisi internal penguatan institusi yang dilakukan pada manajerial dan pengelolaan keuangan harus di tingkatkan untuk memajukan efisiensi BMT dalam pembiayaan kredit bagi sektor kecil menengah.

Penyelenggaraan fungsi manajerial BMT harus merefleksikan kompetensi yang kuat atas keadaan komunitas sekitarnya, sehingga dengan pembinaan hubungan yang baik tersebut dapat diharapkan penterjemahan strategi yang tepat bagi pengembangan BMT. Hal ini diimbangi dengan pengembangan aspek *paradigmatic*, mengenai aspek bisnis islami sekaligus meningkatkan muatan-muatan islam dalam setiap perilaku pengelola dan karyawan BMT dengan masyarakat pada umumnya dan klien pada khususnya.

Dalam menghadapi persepsi masyarakat yang masih rendah akan kemampuan BMT dan eksistensinya dalam memfasilitasi pembiayaan kredit merupakan hambatan serta tantangan yang harus diantisipasi dengan baik. Sehingga setiap BMT harus konsisten untuk terus melakukan sosialisasi dan strategi pemasaran baik. Selain itu BMT juga dituntut untuk selalu berkompetisi dengan baik, dan aktif dalam menunjukkan eksistensinya dalam pembiayaan kredit bagi usaha kecil.

Kami menginventarisir beberapa hal yang harus difahami dengan baik oleh BMT agar mampu bertahan dan konsisten dalam pembiayaan kredit bagi usaha kecil. Hal tersebut antara lain :

1. Implementasi prinsip-prinsip syariah yang utuh
2. Karakteristik pasar keuangan informal yang dominan dengan *asymetri information* dan biaya transaksi yang tinggi

3. Kemampuan analisa *fiqh* dan ekonomis yang baik, untuk mendukung operasional BMT dalam proses dan penyediaan skim pembiayaan yang tepat bagi nasabah

Kemajuan dan keberlanjutan BMT sesungguhnya merupakan keadaan yang dapat terealisasi, apabila pihak pengelola BMT mampu untuk konsisten dalam melakukan strategi yang aktif dalam menyediakan skim pembiayaan yang tepat bagi keperluan klien. Hal ini merupakan proses yang membutuhkan waktu yang lama dan pengorbanan sumber daya yang besar, serta harus berorientasi pada pemahaman serta konsistensi terhadap aplikasi *ukhuwah islamiyah*.

5.2 Saran dan Rekomendasi

Saran kami dalam pengembangan BMT lebih lanjut antara lain :

1. BMT diharapkan dapat melakukan sosialisasi dan membina hubungan yang baik dengan lingkungan masyarakat, serta mampu secara aktif mengembangkan kerja sama dengan institusi terkait (LSM. Tokoh masyarakat dan pemerintah).
2. BMT diharapkan dapat membina hubungan vertikal dengan lembaga keuangan yang lebih besar, dalam upaya mendukung pendanaan modal pembiayaan/investasi.
3. BMT diharapkan dapat *upgrade* sumber daya manusia secara efektif melalui pelatihan dan pengembangan budaya instusi yang kondusif.
4. BMT diharapkan dapat mengembangkan kemampuan inovasi dalam produk (pembiayaan dan tabungan) yang lebih menarik dan *conditional* dengan preferensi/kebutuhan klien.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmed, Habib., *Financing Microenterprises : an Analytical Study of Islamic Microfinance institution* (tidak dipublikasikan)
- Antonio, M Syafi'i.,2002, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Gema Insani Press, Jakarta.
- Baraba , Achmad.,1999, Buletin ekonomi moneter perbankan vol 2, No. 3, BI, Jakarta.
- Baughn, et. al, 1988, *The Bankers Handbook*, Third edition, Dow Jones Irwin, Amerika
- Baydas, Mayada, 1997, *Commercial Bank in Microfinance : New Actors in the Microfinance World*, MBP Project
- Chapra, M Umar., 2001, *Masa Depan Ilmu Ekonomi Sebuah Tinjauan Islam*, Gema Insani Press, Jakarta.
- Dhumale, Rahul and Amela Sapcannin, *An Aplication of Islamic Banking Principles to Microfinance, Technical note*, World Bank.
- Freddy Rangkuti, 1999, *Analisa SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Penerbit Pt. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Ibrahim, Maulana, 2002, *Risk Management: Islamic Financial Policies*, Penelitian oleh Bank Indonesia, Jakarta.
- Ilimi, Makhalul SM., 2002, *Teori dan Praktek Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, UII Press, Yogyakarta.
- Karim, Adiwarmn.,2001, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Gema Insani Press, Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajat., 1997, *Ekonomi Pembagunan*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Martowijoyo, Sumantoro, 2001, *Perbankan dan Usaha Kecil : Keberpikahan, keterkaitan dan keterpaksaan ?*, Pengembangan Perbankan (Mei-juni no.89)
- Miles, Mathew B, dan A. Michael Hubermen. , 1992, *Analisa Data Kualitatif*, Peterjemah, Tjejep Rohendi, UI-Press, Jakarta.
- Moloeng, Lexy J. , 1994, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Muhamad, 2002, *Manajemen Bank syari'ah*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Nawawi, Hadari., 1993, *Metodologi Penelitian Bidang Sosial*, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.
- Natilson, Nancy., Pro Mujer Tillman A. Bruett.,2001, *Financial Performance Monitoring: A Guide for Board Members of Microfinance Institutions*, USA.
- Nazir, 1999, *Metodologi Penelitian*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Pearce, et. al, 1997, *Manajemen Strategik : formulasi, implementasi dan pengendalian*, Binarupa Aksara, Jakarta.
- Rudjito, *Strategi Dalam Menanggulangi Kemiskinan*, di Sampaikan pada Seminar Menanggulangi Kemiskinan melalui The Establishment of asean anti-poverty bank yang diselenggarakan oleh badan kerjasama antara parlemen DPR-RI, selasa 28 Januari 2003 di Jakarta.
- Santoso, Hurip, 2001, analisis Keterkaitan Kompetensi dengan Kinerja Keuangan, Tesis Magister Manajemen Universitas Diponegoro, Semarang
- Siamat, Dahlan., 1999, *Manajemen Lembaga Keuangan, edisi kedua*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Siddiqi, Muhammad Najatullah.,1984, *Bank Islam*, Penerbit Pustaka Bandung.
- Simanjuntak, Payaman J., 1985, *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*, Lembaga Penerbit Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Siregar, Mulya, 2001, *Bank Syariah : Solusi Permasalahan Perbankan Nasional ?*, Pengembangan perbankan (Mei-Juni No.89)
- Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuanagn Syariah*. EKONISIA Kampus FE-UII, Yogyakarta.
- Timberg, Thomas, 2002, *Risk Management: Islamic Financial Policies*, Penelitian oleh USAID, Jakarta
- Umar, Husein, 2002, *Strategic Management in Action*, Gramedia, Jakarta
- Widyaningrum, Nurul., 2002, *Model Pembiayaan BMT dan Dampaknya Bagi Usaha Kecil (Studi Kasus BMT Dampingan Yayasan Peramu Bogor)*, Yayasan AKATIGA, Bandung.
- Zaenal, 2001, *Menilai Tingkat Kesehatan BMT dari Aspek Manajemen*, <http://www.tazkiaonline.com>

_____ , *Best Practices in Microfinance Facilitating the provision of financial services*

to low income families. End Poverty Foundations, USA.

_____ , *Blue Print Pengembangan Bank Syariah di Indonesia*, Bank Indonesia (BI), Jakarta.

_____ , *Progress Toward Microfinance Commercialization*

_____ , *The Russian Microfinance Project, Document 52*, A U.S. Department of State/NISCUP Funded Partnership among the University of Washington-Evans School of Public Affairs, The Siberian Academy of Public Administration, and the Irkutsk State University

_____ , 1999, *Initial Training Program Development, Access to Microfinance & Improved Implementation of Policy Reform (AMIR Program)*

_____ , 2000, *Analisa preferensi masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah (penelitian Bank Indonesia) di 4 propinsi di pulau jawa*

_____ , 2001, *Ekonomi Islami Suatu Kajian Makro*, IIT Indonesia, Jakarta.

_____ , 2001, *Ekonomi Mikro Islami*, IIT Indonesia, Jakarta.

_____ , 2003, *Bank Islam : Analisa Fiqih dan Keuangan*, IIT Indonesia, Jakarta.

Search engine : www.google.com

Website : www.bmtlink.web.id, www.syariahonline.com, www.tazkiaonline.com

Lampiran 1. (Hasil Penelitian BI berkaitan dengan preferensi masyarakat terhadap Lembaga Keuangan syariah)

Prosentase responden dalam pertimbangan memilih lembaga perbankan (tahun 2000)

No.	Uraian	Nasabah Bank Konvensional (n=774)	Nasabah Bank Syariah (n=324)
1.	Aksesibilitas	53,8	52,8
2.	Profesionalitas	17,7	10,5
3.	Kredibilitas	38,9	16,0
4.	Fasilitas ATM	18,1	0,9
5.	Status Bank	15,5	0,6
6.	Bonus/Hadiah	1,6	0,6
7.	Popolaritas	5,6	-
8.	Bunga bank	2,7	0,3
9.	Diwajibkan	-	2,8
10.	Kesesuaian dengan syariah/agama	-	36,7

Motivasi responden dalam memilih/memanfaatkan jasa penyimpanan, peminjaman maupun jasa lainnya yang ditawarkan Lembaga keuangan Syariah (tahun 2000)

No.	Motivasi	Nasabah	
		Jumlah	Prosentase
a.	Jasa Penyimpanan		
	Sistem bagi hasil	36	11,1
	Pelayanan cepat	102	31,5
	Biaya transaksi rendah	7	2,2
	Keragaman jenis penyimpanan	2	0,6
	Tidak menggunakan sistem bunga	67	20,7
	Menjalankan syarah agama	94	29,0
b.	Jasa Peminjaman		
	Sistem bagi hasil	21	6,5
	Pelayanan cepat	75	23,1
	Biaya transaksi rendah	16	4,9
	Keragaman jenis pinjaman	2	0,6
Tidak menggunakan	39	12,0	

	sistem bunga		
	Menjalankan syariah agama	19	5,9
c.	Jasa Lainnya		
	Biaya transaksi rendah	2	0,6
	Pelayanan cepat	7	2,2
	Tingkat kesalahan transaksi rendah	1	0,3
	Keragaman jasa perbankan	1	0,3
	Tidak menggunakan sistem bunga	4	1,2

Beberapa jawaban utama responden terhadap kelebihan dan kelemahan Lembaga Keuangan Syariah

Aspek	Kelebihan	Kelemahan
Terkait dengan prinsip syariah	<input type="checkbox"/> Menggunakan sistem bagi hasil, bebas riba, dan tidak memberatkan <input type="checkbox"/> Sesuai dengan syariah agama	<input type="checkbox"/> Transaksi belum jelas <input type="checkbox"/> Jasa pinjamannya tinggi <input type="checkbox"/> Bagi hasilnya sama saja dengan bunga secara bisnis
Terkait dengan jenis produk	<input type="checkbox"/> Lebih bervariasi (ada simpanan haji, pinjaman dengan sistem jual beli, kredit bagi hasil, dll) <input type="checkbox"/> Persyaratan tidak berbelit-belit tanpa jaminan	<input type="checkbox"/> Informasi dan sosialisasi masih kurang <input type="checkbox"/> Jumlah maksimum pinjaman terbatas
Terkait dengan kenyamanan dan pelayanan	<input type="checkbox"/> Karyawan yang baik, petugas mendatang nasabah dan buka pada hari libur (Sabtu dan Minggu) <input type="checkbox"/> Karyawan ramah dan berpakaian sopan <input type="checkbox"/> Pelayanan cepat <input type="checkbox"/> Ada tawar-menawar bagi hasil	<input type="checkbox"/> Karyawan belum sepenuhnya paham dengan sistem syariah <input type="checkbox"/> Fasilitas kurang lengkap (tidak ada ATM, dll), tenaga kerja kurang <input type="checkbox"/> Simpanan/deposito sulit dicairkan <input type="checkbox"/> Perhitungan bagi hasil kurang jelas

Lampiran 2. (Hasil Penelitian intern mengenai komposisi asset produktif, passiva dan tujuan pembiayaan)

Aktiva produktif Microfinance syariah BMT PSU

Item	Jenis	SHARE (%)
(1)	(2)	(3)
Equity financing (pembiayaan bagi hasil)	Mudharabah	4,5 %
	Musyaraka	59 %
Debt financing (Jual-beli)	Murabaha	6,5%
	BBA	27 %
Charity (dana Kebajikan)	Qardul Hasan	3 %
Total Aset		100 %

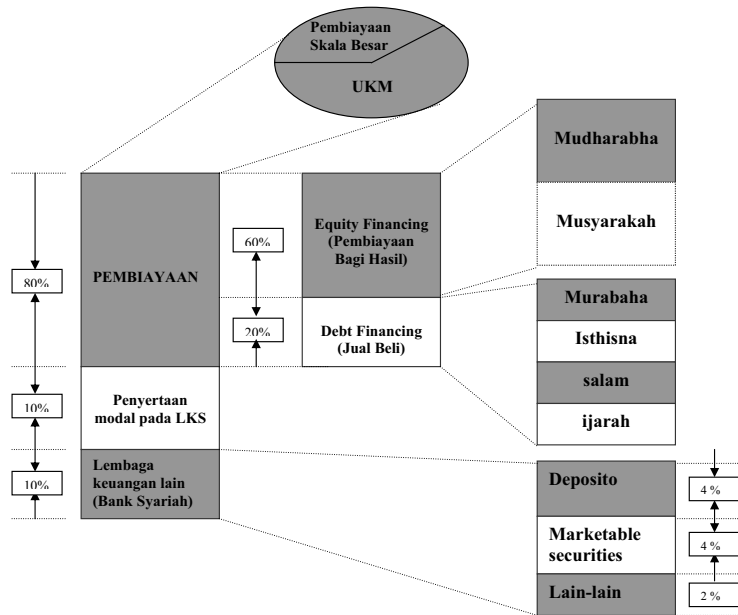
Sisi Passiva Microfinance Syariah BMT PSU

	JENIS	SHARE (%)
(1)	(2)	(3)
	Tabungan (giro)	60%
	Deposito	10%
	Lain-lain* :	
	Modal	30%
Total Aset		100 %

Tujuan pinjaman

	SHARE (%)
(1)	(2)
Investasi	37%
Konsumsi	13%
Perdagangan	45%
Pertanian	5%
Jasa	
Total Aset	100 %

Lampiran 3. Aktiva Produktif *Microfinance* Syariah : Pemikiran Ideal¹¹

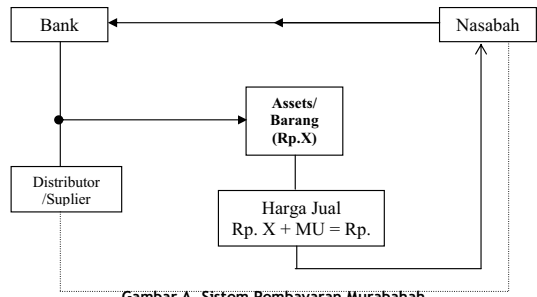


¹¹ Diolah dari Aktiva Produktif Bank Syariah : Pemikiran Ideal (Siregar, 2001)

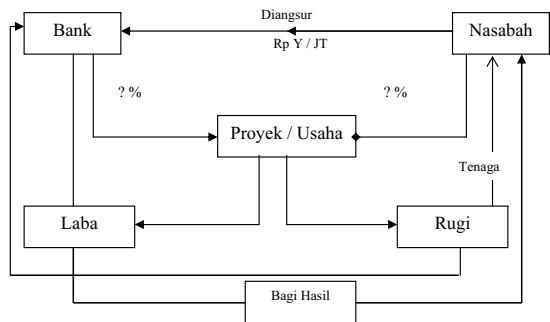
Lampiran 4. Contoh Analisa SWOT

Strengths	Opportunities
<ul style="list-style-type: none"> ❑ Produk BMT yang lebih bervariasi dan bersifat transparan (berkeadilan) ❑ Struktur organisasi yang sederhana dari BMT sehingga memudahkan dalam operasional dan pengawasannya. ❑ Dalam aspek legal, sifat perjanjian yang memenuhi syarat syariah lebih mampu memberi rasa aman kepada mitra ❑ selain unsur duniawi semata, adanya unsur dakwah. ❑ Sumber Modal BMT lain, yang berasal dari Waqf dan <i>Charity</i>. ❑ Keunggulan konsep BMT dapat memenuhi peningkatan tuntutan '<i>fairness</i>' rasa keadilan dari masyarakat. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Dominasi penduduk beragama Islam ❑ Meningkatnya kesadaran untuk bermuamalah sesuai syariah, tumbuh subur khususnya pada masyarakat golongan menengah kebawah. ❑ Tumbuhnya lembaga keuangan syariah (LKS) lainnya seperti bank dan reksadana. ❑ Berlakunya undang-undang otonomi daerah yang akan memacu perkembangan ekonomi daerah. ❑ Adanya Fatwa MUI tentang pelarang Riba(bunga) dalam kegiatan Ekonomi
Weakness	Threats
<ul style="list-style-type: none"> ❑ SDM BMT yang belum banyak memahami bisnis syariah ❑ Dalam hal pemasaran, alternatif distribusi relatif masih terbatas dibanding pola konvensional. ❑ Kompleksitas dalam administrasi syariah (misalnya: perhitungan bagi hasil dan tingkat hasil investasi) memerlukan dukungan sistem yang handal. ❑ Pengalaman langsung/penerapan model terhadap bisnis riil belum cukup (baru pada tahap teoritis). ❑ Lemahnya "public relations" untuk mengkomunikasikan keunggulan LKS (idealnya beralih dari "short-term/hit&run marketing" menjadi "long-term marketing/ customer relationship") ❑ Keterbatasan penghimpunan dana 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ <i>Microfinance</i> konvensional dan lembaga keuangan lainnya yang lebih efisien. ❑ Citra lembaga keuangan syariah belum mapan di mata masyarakat (sikap apatis) ❑ Belum adanya kesamaan visi dari tiap BMT sehingga menimbulkan persaingan antara BMT yang lebih pada orientasi keuntungan semata.

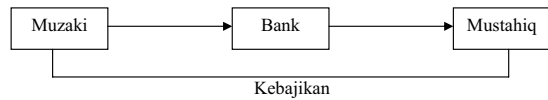
Lampiran 5. Skema Pembiayaan Syariah



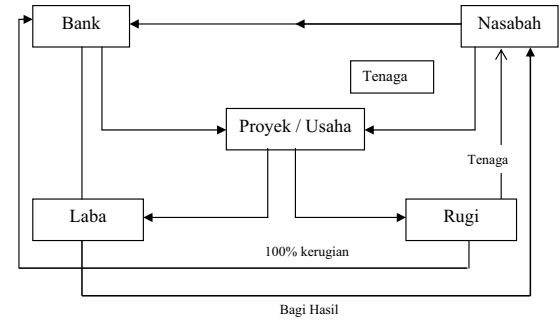
Gambar A. Sistem Pembayaran Murabahah



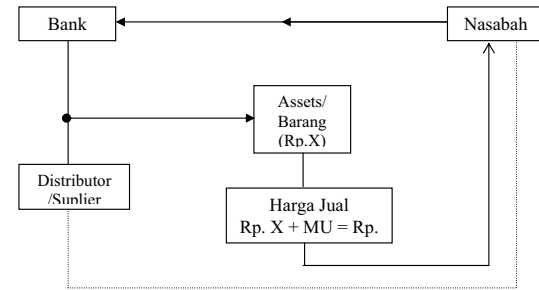
Gambar B. Sistem Pembayaran Musyarakah



Gambar C. Sistem Pembiayaan Qardul Hasan



Gambar D. Sistem Pembayaran Mudharabah



Gambar E. Sistem Pembayaran Bai Bitsaman Ajjil