

## ANALISIS EFEKTIVITAS INKLUSI KEUANGAN DI BMT SYARIAH RIYAL

**Husnul Khatimah**

Dosen Fakultas ekonomi Universitas Islam “45” Bekasi  
(husnulkh73@gmail.com)

### *Abstract*

*This study aims to explain the policy implementation strategy of BMT in improving access to financial facilities for small enterprises (SMEs) in Bekasi. Measuring the effectiveness of the strategy of inclusion and financial literacy policy that has been applied to small enterprises (SMEs) in Bekasi. Finding advanced strategies that can be applied to optimize the function of BMT in promoting inclusion and financial literacy, especially in Bekasi. The method used is a qualitative method approach to field exploration, in-depth interview. The results of the interview data obtained mapped by categories, namely internal and external factors then analyzed using SWOT matrix and IE. Subsequently made an evaluation of the implementation of existing strategies and formulating strategies that will come in order to improve public financial inclusion. The results showed that the financial inclusion strategy applied BMT Syariah Riyal (BSR) is quite helpful in increasing financial inclusion, especially in the city of Bekasi, even BSR has developed a marketing area as well as services to the Bekasi area. In an effort to increase financial inclusion in society, BSR to work with various elements, among others, people in target areas: the RT, RW, taklim, schools, the local parliament constituency. In the medium term BSR develop proactive strategies and strengthen human resources, networks, information systems and capital in order to increase the reach of its services to the public.*

*Keyword: financial literacy, financial inclusion*

### **PENDAHULUAN**

Penelitian ini diawali dengan ketertarikan peneliti tentang masih minimnya masyarakat Indonesia yang terlibat dalam kegiatan sektor keuangan khususnya perbankan. Lembaga keuangan perbankan menurut persepsi masyarakat awam masih dianggap eksklusif, hanya bisa dijangkau oleh mereka yang memiliki pendapatan tinggi ataupun pengusaha. Lawan dari istilah keuangan eksklusif yaitu keuangan inklusif.

Kondisi masyarakat yang tergolong *unbanked* (belum tersentuh oleh dunia perbankan) merupakan masalah cukup penting. Ada berbagai alasan menyebabkan masyarakat menjadi *unbanked* (lebih lanjut lihat <http://www.aboutbanking.com>), baik dari sisi supply (penyedia jasa) maupun *demand* (masyarakat), yaitu karena *price barrier* (mahal), *information barrier* (tidak mengetahui), *designproduct barrier*

(produk yang cocok) dan *channel barrier* (sarana yang sesuai). Keuangan inklusif mampu menjawab alasan tersebut dengan memberikan banyak manfaat yang dapat dinikmati oleh masyarakat, regulator, pemerintah dan pihak swasta, antara lain sebagai berikut; 1) Meningkatkan efisiensi ekonomi, 2) Mendukung stabilitas sistem keuangan, 3) Mengurangi *shadow banking* atau *irresponsible finance*, 4) Mendukung pendalaman pasar keuangan, 5) Memberikan potensi pasar baru bagi perbankan, 6) Mendukung peningkatan *Human Development Index* (HDI) Indonesia, 7) Berkontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional yang sustain dan berkelanjutan serta 8) Mengurangi kesenjangan (*inequality*) dan rigiditas *low income trap*, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang pada akhirnya berujung pada penurunan tingkat

kemiskinan (lihat [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) tentang strategi keuangan inklusif).

Masalah inklusi keuangan (*financial inclusion*) menurut Global Financial Index (GFI) tidak hanya terjadi di Indonesia saja, namun juga di sejumlah negara lain. Tercatat kepemilikan rekening di negara-negara maju (yaitu Eropa, Amerika Serikat, dan negara-negara OECD) tahun 2011 berada rata-rata di atas 50% terhadap jumlah penduduknya berbanding terbalik dengan di negara-negara sedang berkembang (yaitu Afrika, Amerika Latin, Timur Tengah, dan Asia Timur) yang berkisar rata-rata 30% (Laporan GFI, 2011).

Inklusi keuangan sebenarnya bergantung pada tingkat pendapatan masyarakat yang mengalami peningkatan secara merata (*equitabel*). Dimana pendapatan masyarakat di satu pihak meningkat sehingga memungkinkan setiap orang untuk menabung dan di lain pihak bersifat merata antarsektor ataupun wilayah di tingkat individu. Sementara itu, tingkat pendapatan tergantung dari perluasan lapangan kerja yang produktif dan remuneratif. Dalam konteks Indonesia, lapangan kerja yang produktif dan remuneratif itu bersumber dari pengelolaan yang efisien dan berkelanjutan terhadap kekayaan sumber daya alam, khususnya yang terkait dengan lapangan kerja, yaitu sektor pertanian, kelautan, dan kehutanan. Masyarakat Indonesia dewasa ini juga masih menanggung beban kependudukan berupa kemiskinan massal yang bersifat absolut dan structural (Kiryanto, 2012).

Perdebatan akademik tentang keuangan inklusif dimulai sudah cukup lama, sekitar tahun 1990an. Namun tema ini masih relevan ketika terjadi krisis ekonomi yang menimpa Eropa dan Amerika pada tahun 2008. Pasca terjadinya krisis di Eropa dan Amerika keuangan inklusif menjadi semakin sering diperbincangkan selain karena akibat krisis ekonomi, juga karena masih belum meratanya masyarakat menikmati hasil-hasil pembangunan. Selain itu, masih belum tercapainya target keuangan inklusif pada masyarakat terutama di Negara-negara sedang

berkembang. Dampak dari krisis bagi masyarakat kelompok bawah (*the bottom of pyramid*) sangat dirasakan, seperti menurunnya pendapatan. *The bottom of pyramid* yaitu kelompok pendapatan rendah dan tidak teratur, tinggal di daerah terpencil, orang cacat, buruh yang tidak mempunyai dokumen identitas legal, dan masyarakat pinggir) yang umumnya *unbanked* yang tercatat sangat tinggi di luar negara maju ([www.bi.go.id](http://www.bi.go.id). Keuangan Inklusif di Indonesia).

Asli Demirguc-Kunt dan Leora Klapper dari World Bank menyatakan bahwa semakin inklusif lembaga keuangan maka akan semakin besar peluang bagi masyarakat dalam mendapatkan pelayanan keuangan seperti halnya mereka mendapatkan tunjangan atau jaminan bagi orang-orang miskin dan kelompok masyarakat yang kurang beruntung. Adanya akses terhadap tabungan dan kredit melalui mekanisme perbankan, akan mempermudah investasi pada aktivitas produktif sebagai salah satu upaya mengembangkan jiwa kewirausahaan. Sebaliknya, kurangnya akses, keterbatasan kepemilikan individu, jumlah tabungan informal yang diinvestasikan untuk pendidikan atau menjadi wirausaha dan perusahaan kecil yang mempunyai pendapatan terbatas cenderung mendapatkan peluang pertumbuhan yang kecil. Hal inilah yang berkontribusi terhadap ketidakadilan distribusi pendapatan dan pertumbuhan ekonomi yang lebih lambat (Kunt, 2014).

Sedangkan menurut Sarma (2010) dalam artikel Hariharan, ada lima faktor yang menyebabkan kesenjangan inklusi keuangan, yaitu: 1) akses wilayah secara geografis dan manajemen risiko keuangan, 2) persyaratan administratif yang terkesan eksklusif, 3) harga pelayanan/jasa keuangan yang tidak terjangkau/mahal, 4) pemasaran bank yang cenderung untuk orang-orang tertentu, 5) rasa takut atau khawatir secara psikologis terhadap bank (Hariharan, 2014).

Hariharan mencoba mengangkat masalah inklusi keuangan dari sisi penawaran (*supply*) dan permintaan (*demand*). Dari sisi *demand*, faktor budaya

dan agama mempengaruhi terhadap permintaan jasa keuangan. Faktor kesukuan dapat mempengaruhi preferensi dalam memberikan pinjaman pada kelompok tertentu. Nasabah potensial membutuhkan waktu dan upaya dalam memahami perbankan sebagai sebuah manfaat dan biaya. Tidak sedikit masyarakat yang kritis mengenai sejauhmana mereka terlibat dengan bank. Aktivitas perbankan yang cenderung berbiaya cukup dipertimbangkan oleh mereka yang memiliki pendapatan minimum (Hariharan, 2014).

Kunt dan Klapper menyatakan bahwa ada tujuh alasan adanya kesenjangan inklusi keuangan di masyarakat yang diukur dengan skala enam, yaitu: 1) tidak memiliki cukup uang, 2) terlalu mahal, 3) anggota keluarga lain telah memiliki rekening, 4) jarak bank terlalu jauh, 5) tidak memiliki dokumen pendukung, 6) alasan agama, dan 7) keberadaan sector informal yang cukup kuat sehingga mengurangi permintaan terhadap jasa perbankan.

Bank Indonesia mendefinisikan keuangan inklusif adalah suatu kegiatan yang universal dan memiliki tujuan untuk meniadakan segala bentuk hambatan baik yang bersifat harga berupa prasyarat seperti keharusan bagi calon debitur untuk menyetorkan sejumlah dana kepada pihak bank pada saat pembukaan rekening di bank sebagai prasyarat untuk memperoleh pinjaman. Fakta yang terjadi di lapangan adalah tidak semua pihak lapisan masyarakat memiliki kemampuan untuk memenuhi syarat tersebut karena sebagian dari mereka bisa jadi memang tidak memiliki ketersediaan dana. Di sisi lain terdapat pula hambatan non harga berupa persyaratan administratif yang dapat memberatkan konsumen, seperti misalnya keharusan bagi calon debitur untuk menyiapkan sejumlah jaminan dan sebagainya (Laporan BI, 2011). Hal ini mempengaruhi terhadap akses masyarakat dalam memanfaatkan layanan jasa keuangan.

Definisi lain yang dikemukakan Radyati, 2012 keuangan inklusif adalah suatu keadaan dimana semua orang

memiliki akses terhadap layanan jasa keuangan yang berkualitas dengan biaya yang terjangkau dan cara yang menyenangkan, tidak rumit, serta menjunjung harga diri dan kehormatan.

Dari berbagai perdebatan di atas, terlihat bahwa keberadaan lembaga keuangan yang berkembang cukup pesat di Indonesia akan tidak bermakna jika tidak didukung oleh keterlibatan masyarakat dalam memanfaatkannya. Peneliti mencoba menelaah lebih lanjut bagaimana strategi yang tepat agar persoalan biaya yang mahal, akses yang terlalu jauh dan psikologis masyarakat yang takut berhubungan dengan bank dapat diatasi dengan mendekati lembaga keuangan mikro ke masyarakat khususnya masyarakat pendapatan menengah ke bawah.

*Global Partnership of Financial Inclusion (GPFI)-International Financial Corporation*, 2011 menyatakan bahwa kesenjangan inklusi keuangan menimbulkan biaya baik pada masyarakat maupun individu. Adanya kesenjangan inklusi keuangan mendorong masyarakat terlibat dengan lembaga keuangan informal dengan tingkat bunga lebih tinggi untuk pinjaman yang relatif kecil. Lembaga keuangan informal karena tidak diatur secara langsung dalam struktur perbankan nasional, sehingga mereka tidak dapat diposisikan sebagai lembaga yang legal. Para petani kebanyakan menjadi nasabah lembaga keuangan informal tersebut, dimana mereka ditekan untuk meminjam pada saat pembelian bibit, mesin dan peralatan produksi saat musim tanam, dan mereka cenderung sulit untuk membayar kembali pinjaman saat panen terjual karena tingginya bunga yang harus dibayarkan (GPFI, 2011).

*Global Financial Inclusion Index* tahun 2012, menyatakan bahwa akses layanan finansial bagi masyarakat di Indonesia tergolong sangat rendah dibandingkan dengan negara-negara maju lainnya, yaitu berkisar 20%. Penyebab rendahnya akses layanan finansial tersebut adalah kurangnya kemampuan masyarakat dalam memperoleh pinjaman di lembaga keuangan bank.

Jumlah lembaga keuangan bank di Indonesia per Oktober 2014 sebanyak 119 bank umum (BU) dan 1.635 bank perkreditan rakyat (BPR). Adapun jumlah jaringan kantor untuk BU sebanyak 19.588 dan BPR sebanyak 4.835 kantor cabang (Statistik Perbankan Indonesia, Okt 2014).

Penulis membuat perhitungan dengan asumsi perkiraan jumlah penduduk Indonesia tahun 2014 jumlah penduduk dewasa atau usia produktif sekitar 50% dari 250 juta penduduk saat ini, jumlah bank umum dibanding penduduk relatif memadai dengan rasio 1 : 6.381 artinya setiap satu kantor bank umum melayani 6.381 orang dengan asumsi akses terhadap bank sudah optimal. Dari rasio tersebut akan lebih optimal jika didukung dengan kemampuan akses terhadap lembaga keuangan bagi seluruh lapisan masyarakat tanpa memandang pendapatan. Namun sampai saat ini keberadaan bank masih membutuhkan proses untuk mendekati masyarakat agar mau berhubungan dan terlibat langsung dengan lembaga keuangan bank.

Terbatasnya orang di Indonesia yang mengenal bank merupakan hal ironis melihat peranan bank sebesar 75,80 persen dari total aset pembiayaan di Indonesia. Pembiayaan UMKM di Indonesia masih relatif rendah, yakni 20,1 persen dari total kredit perbankan. Total pembiayaan yang disalurkan kepada UMKM sebesar Rp 612 triliun.

Kelompok yang masih belum tersentuh akses keuangan adalah masyarakat miskin. Akses terhadap simpanan ataupun kredit masih terbatas. Mereka dianggap tidak layak bank dan tidak memiliki kemampuan mengelola perusahaan dengan baik.

Kesenjangan akses modal masyarakat miskin terhadap perbankan di Indonesia semakin besar. Hal ini disebabkan oleh masyarakat miskin tidak memiliki jaminan (collateral) yang bernilai ekonomis sebagaimana disyaratkan oleh perbankan untuk memperoleh pinjaman. Berdasarkan hasil survei Bank Dunia pada tahun 2010 sebagaimana dikutip dalam jurnal Bank Indonesia (2011) bahwa hampir separuh

dari 234,2 juta penduduk Indonesia tidak memiliki akses layanan lembaga keuangan formal. Dari jumlah tersebut, sekitar 35 juta orang hanya terlayani lembaga keuangan non-formal seperti koperasi simpan-pinjam dan sebagainya. Akan tetapi ada sekitar 40 juta orang yang sama sekali belum tersentuh layanan jasa keuangan dalam bentuk apapun.

Faktanya, di Negara Indonesia terdapat banyak usaha mikro. Menurut data Kementrian Koperasi, tahun 2012, bahwa Indonesia memiliki sekitar 53,1 juta usaha mikro yang bergerak di berbagai sektor dan sangat berpotensi dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Sekitar 60-70% dari mereka belum memiliki akses terhadap lembaga keuangan. Mengingat lembaga keuangan bank merupakan lembaga intermediasi antara pihak yang memiliki kelebihan modal dengan pihak yang membutuhkan dana. Oleh sebab itulah, keuangan inklusi diharapkan dapat menjadi salah satu mekanisme dalam mengurangi kesenjangan sosial dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat miskin di Indonesia.

Posisi penelitian ini dibandingkan dengan penelitian lain adalah mencoba melihat apakah strategi yang diterapkan oleh lembaga keuangan mikro khususnya BMT sudah cukup efektif dalam mendukung kebijakan keuangan inklusif di Indonesia.

## **Permasalahan**

### **1. Identifikasi Masalah**

Dilihat dari uraian di atas, ada cukup banyak permasalahan yang muncul di seputar inklusi keuangan, apakah persoalan kemiskinan dan kesenjangan distribusi pendapatan dapat diatasi dengan meningkatkan inklusi keuangan? Bagaimana mengimbangi pertumbuhan bank dan pertumbuhan jumlah penduduk atau calon nasabah? Bagaimana peningkatan keterlibatan masyarakat miskin dalam lembaga keuangan? Program kebijakan apa yang memungkinkan diterapkan pada masyarakat urban atau sub urban dalam meningkatkan inklusi keuangan.

Bagaimana jumlah nasabah sisi jumlah bank dan non bank yang cukup besar, sementara keengganan masyarakat terlibat dengan bank masih cukup tinggi.

Kuangan inklusif dapat diwujudkan dengan memperkuat sinergi antara bank dan lembaga keuangan non bank. Bank merupakan lembaga keuangan yang sangat luas cakupannya dan dapat menjadi landasan berpijak bagi keuangan inklusif terutama dalam hal pengadaan modal. Lembaga keuangan non bank berupa lembaga keuangan mikro yang sudah banyak menyentuh kelompok miskin serta usaha mikro kecil menengah juga perlu dimaksimalkan keberadaannya. Diantara lembaga keuangan mikro yang cukup bertumbuh pesat saat ini adalah Baitul Maal wat Tamwil (BMT). Mengingat sebanyak 64,25% dari total populasi penduduk Indonesia bertempat tinggal dan hidup di wilayah pedesaan, maka potensi lembaga keuangan non bank seperti *microfinance* sangat besar untuk dioptimalkan, karena jangkauan pasar mereka utamanya adalah daerah terpencil dan pedesaan.

Berdasarkan data tahun 2013, Kota Bekasi memiliki jumlah penduduk sekitar 2,3 juta. Pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi sekitar 5,5% dan memiliki potensi pengembangan dengan berbagai sektor unggulan seperti jasa, perdagangan dan pariwisata. Pertumbuhan ekonomi ini akan cukup efektif jika ditopang dengan keterlibatan masyarakat dalam bidang keuangan dari berbagai lapisan masyarakat khususnya menengah ke bawah. Akses dan keterlibatan di bidang keuangan berupa kepemilikan rekening tabungan dan kemudahan mendapatkan fasilitas pembiayaan dari lembaga keuangan baik bank maupun non bank. Keterbatasan keterlibatan masyarakat salah satunya karena banyak masyarakat yang masih enggan berhubungan dengan bank, memiliki persepsi bahwa berhubungan dengan bank cenderung “sulit dan lama”, prosedural dan berbagai persyaratan lain yang administratif. Selama ini sebagian besar masyarakat menggunakan kelompok-kelompok informal, lembaga swadaya masyarakat maupun perorangan

seperti kreditur yang cenderung seperti rentenir dalam mengenakan bunga pinjaman. Mereka inilah yang lebih gampang diakses masyarakat dalam membantu peningkatan kemampuan modal usaha maupun kepentingan konsumtif.

## 2. Pembatasan Masalah

Berbagai permasalahan yang dicantumkan di atas, maka peneliti memfokuskan pada :

1. Peranan baitul mal wat tamwil di Kota Bekasi dalam rangka meningkatkan inklusi keuangan di kalangan masyarakat.
2. Analisis difokuskan pada strategi implementasi inklusi dan literasi keuangan pada lembaga keuangan syariah BMT Syariah Riyal di Kota Bekasi.
3. Objek penelitian adalah BMT di wilayah Kota Bekasi dengan mengambil responden para pelaku atau manajemen BMT pada level pengambil keputusan.

## 3. Perumusan Masalah

Adapun rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Apakah strategi yang dijalankan BMT saat ini sudah cukup membantu peningkatan inklusi keuangan?
2. Bagaimana strategi BMT dalam rangka meningkatkan inklusi keuangan?
3. Apakah strategi keberlanjutan yang dirancang untuk mendukung program inklusi keuangan dalam jangka menengah?

## Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Menjelaskan tentang strategi implementasi kebijakan dari BMT dalam peningkatan akses fasilitas keuangan bagi pengusaha kecil (UMKM) di Kota Bekasi.
2. Mengukur efektivitas strategi kebijakan inklusi dan literasi keuangan yang telah diterapkan bagi pengusaha kecil (UMKM) di sekitar BMT.

3. Menemukan strategi lanjutan yang dapat diterapkan untuk mengoptimalkan fungsi BMT dalam meningkatkan inklusi dan literasi keuangan khususnya di Wilayah sekitar BMT.

Manfaat Penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi *stake holder* Kota Bekasi terutama dalam merumuskan kebijakan yang berkaitan dengan peningkatan inklusi keuangan menuju masyarakat yang melek perbankan. Selanjutnya dapat membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang lebih merata dan dinamis. Sejalan dengan program nasional di bawah Kementerian Keuangan dan Program Dunia untuk peningkatan angka keterlibatan dan aksesibilitas masyarakat dunia terhadap lembaga keuangan.
2. Bagi akademisi, diharapkan dapat menjadi salah satu rujukan bagi pengembangan keilmuan di bidang perbankan khususnya keuangan mikro.

## TINJAUAN LITERATUR

### 1. Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan syariah merupakan salah satu instrumen yang digunakan untuk mengatur aturan-aturan sistem perekonomian berdasarkan nilai-nilai Islam. Dalam konteks ini Islam dipandang sebagai sebuah keseluruhan sistem nilai yang mengatur segenap aspek kehidupan manusia, termasuk bisnis dan transaksi, dunia Islam mempunyai sistem perekonomian yang berbasiskan nilai-nilai dan prinsip-prinsip Syariah yang bersumber dari Al Quran dan Al Hadits serta dilengkapi dengan Al Ijma dan Al Qiyas.

Sistem perekonomian Islam, saat ini lebih dikenal dengan istilah Sistem Ekonomi Syariah. Al Quran itu sendiri mengatur kegiatan bisnis bagi orang-perorang dan kegiatan ekonomi secara makro bagi seluruh umat di dunia secara eksplisit dengan banyaknya instruksi yang sangat detail tentang hal yang dibolehkan

dan tidak dibolehkan dalam menjalankan praktik-praktik sosial-ekonomi.

Menurut Mughni (2007), dalam operasionalnya, Lembaga Keuangan Syariah berada dalam koridor-koridor prinsip prinsip meliputi:

1. Keadilan, yakni berbagi keuntungan atas dasar penjualan riil sesuai kontribusi dan resiko masing-masing pihak;
2. Kemitraan, yang berarti posisi nasabah investor (penyimpan dana), dan pengguna dana, serta lembaga keuangan itu sendiri, sejajar sebagai mitra usaha yang saling bersinergi untuk memperoleh keuntungan;
3. Transparansi, lembaga keuangan Syariah akan memberikan laporan keuangan secara terbuka dan berkesinambungan agar nasabah investor dapat mengetahui kondisi dananya; dan
4. Universal, yang artinya tidak membedakan suku, agama, ras, dan golongan dalam masyarakat sesuai dengan prinsip Islam sebagai rahmatan lil alamin

### 2. Baitul Maal wat Tamwil

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu, adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang *salaam* : keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan (lebih lanjut lihat <http://www.pinbuk.org>).

#### Asas dan Prinsip Dasar

BMT didirikan dengan berasaskan pada masyarakat yang *salaam*, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.

Prinsip Dasar BMT, adalah :

1. *Ahsan* (mutu hasil kerja terbaik), *thayyiban* (terindah), *ahsanu 'amala* (memuaskan semua pihak), dan

- sesuai dengan nilai-nilai *salaam*: keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
2. *Barokah*, artinya berdayaguna, berhasilguna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
  3. *Spiritual communication* (penguatan nilai ruhiyah).
  4. Demokratis, partisipatif, dan inklusif.
  5. Keadilan sosial dan kesetaraan jender, non-diskriminatif.
  6. Ramah lingkungan.
  7. Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal, serta keanekaragaman budaya.
  8. Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal.

### Sifat, Peran, dan Fungsi

BMT bersifat terbuka, independen, tidak partisan, berorientasi pada pengembangan tabungan dan pembiayaan untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan sosial masyarakat sekitar, terutama usaha mikro dan fakir miskin.

Peran BMT di masyarakat, adalah sebagai :

1. Motor penggerak ekonomi dan sosial masyarakat banyak.
2. Ujung tombak pelaksanaan sistem ekonomi syariah.
3. Penghubung antara kaum *aghnia* (kaya) dan kaum *dhu'afa* (miskin).
4. Sarana pendidikan informal untuk mewujudkan prinsip hidup yang *barakah*, *ahsanu 'amala*, dan *salaam* melalui *spiritual communication* dengan *dzikir qalbiyah ilahiah*.

Fungsi BMT di masyarakat, adalah untuk :

1. Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, *salaam* (selamat, damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.

2. Mengorganisir dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat dimanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
3. Mengembangkan kesempatan kerja.
4. Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota.
5. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak

Data pada tahun 2010 menunjukkan bahwa sekitar 4.000 BMT yang beroperasi di Indonesia. Beberapa diantaranya memiliki kantor pelayanan lebih dari satu. Jika ditambah dengan perhitungan faktor mobilitas yang tinggi dari para pengelola BMT untuk “jemput bola”, memberikan layanan di luar kantor, maka sosialisasi keberadaan BMT telah bersifat masif. Wilayah operasionalnya pun sudah mencakup daerah perdesaan dan daerah perkotaan, di pulau Jawa dan luar Jawa. BMT-BMT tersebut diperkirakan melayani sekitar 3 juta orang nasabah, yang sebagian besar bergerak di bidang usaha mikro dan usaha kecil. Cakupan bidang usaha dan profesi dari mereka yang dilayani sangat luas. Mulai dari pedagang sayur, penarik becak, pedagang asongan, pedagang kelontongan, penjahit rumahan, pengrajin kecil, tukang batu, petani, peternak, sampai dengan kontraktor dan usaha jasa yang relatif modern.

### 3. Strategi Inklusi dan Literasi Finansial

Inklusi finansial yang masih rendah di Indonesia terjadi disebabkan oleh dua kemungkinan kondisi masyarakat yaitu : Pertama, tidak punya akses karena tidak mau atau tidak mampu, dan kedua, punya akses. Bagi kelompok yg tidak mau dapat disebabkan karena alasan merasa tidak perlu atau karena alasan agama, budaya, dan sebagainya. Sedangkan bagi yang tidak dapat disebabkan karena tidak cukup pendapatan, risiko terlalu tinggi atau karena persyaratan tidak memenuhi.

Berdasarkan hal di atas, perlu diidentifikasi bagaimana peran BMT dalam memecahkan persoalan tersebut.

Searah dengan program pemerintah dalam rangka meningkatkan kesejahteraan ekonomi melalui pengentasan kemiskinan, ada beberapa strategi yang ditempuh, yaitu : Sosial inclusion (akses terhadap fasilitas

dasar), financial inclusion (akses terhadap jasa keuangan) dan *economic inclusion* berupa peluang mengakses kegiatan usaha produktif bagi kaum miskin (**Gambar 2.2**).



Sumber : Strategi Inklusi Keuangan OJK, 2012

Gambar 2.1

Identifikasi Isu Akses terhadap Lembaga Keuangan



Gambar 2.2 Strategi Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi

#### 4. Perumusan Strategi

Adapun definisi strategi adalah :

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya”

David menyatakan kerangka analisis dan perumusan strategi dibagi dalam 3 (tiga) tahap:

##### 1. Tahap Input (*Input Stage*)

Berisi informasi input dasar yang dibutuhkan dalam merumuskan strategi terdiri atas :

1. Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)
2. Perumusan strategi untuk meringkas dan mengevaluasi informasi faktor eksternal, seperti ekonomi, sosial dan budaya, demografi, lingkungan alam, politik dan hukum, teknologi, serta persaingan dapat menggunakan matrik *external factors evaluation* (matrik EFE). Matrik EFE membuat perencana strategi dapat meringkas dan mengevaluasi informasi ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintah, hukum, teknologi, dan persaingan. Faktor-faktor eksternal yang mencakup peluang dan ancaman sebagian besar diluar kendali perusahaan. Karena itu, perusahaan harus mampu merespon secara ofensif maupun defensif terhadap faktor-faktor eksternal tersebut dengan merumuskan suatu strategi yang dapat memanfaatkan peluang atau meminimalkan dampak dari potensi ancaman.
3. Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE)  
Adapun langkah cepat dalam melakukan audit manajemen strategis adalah membuat matrik IFE. Matrik IFE menjadi landasan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan diantara bidang-bidang fungsional dalam perusahaan. Penilaian intuitif diperlukan dalam membuat matrik IFE. Pemahaman mendalam mengenai faktor-faktor yang dimuat

dalam matrik IFE lebih penting daripada sekedar angka-angka.

4. Matriks Profil Kompetitif (CPM)

##### 2. Tahap Pencocokan (*Matching Stage*)

Dilakukan dengan membuat Matriks Kekuatan-Kelemahan-Peluang-Ancaman (Strengths-Weakness-Opportunities-Threats - SWOT).

##### 3. Tahap Keputusan (*Decision Stage*)

Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif (Quantitative Strategic Planning Matrix - QSPM).

##### Matriks Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman: (Strength, Weakness, Opportunity, Threat/SWOT).

Matriks SWOT adalah alat untuk pencocokan yang sangat penting bagi para manajer mengembangkan 4 (empat) jenis strategi:

1. Strategi **SO** (Kekuatan-Peluang): Memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal.
2. Strategi **WO** (Kelemahan-Peluang): Memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal.
3. Strategi **ST** (Kekuatan-Ancaman): Menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.
4. Strategi **WT** (Kelemahan-Ancaman): Merupakan taktif defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal untuk menghindari ancaman eksternal.

Terdapat 8 (delapan) langkah dalam membentuk sebuah Matriks SWOT:

1. Membuat daftar peluang-peluang eksternal utama perusahaan.
2. Membuat daftar ancaman-ancaman eksternal utama perusahaan
3. Membuat daftar kekuatan-kekuatan internal utama perusahaan

4. Membuat daftar kelemahan-kelemahan internal utama perusahaan
5. Cocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan catat hasilnya dalam sel Strategi SO.
6. Cocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan catat hasilnya dalam sel Strategi WO.
7. Cocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam sel Strategi ST.
8. Cocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam sel Strategi WT.

Skor bobot : IFE total 1,00 sampai 1,99 menunjukkan posisi internal lemah; 2,00 sampai 2,99 sedang; 3,00 sampai 4,00 adalah kuat. Serupa dengan EFE total 1,00 sampai 1,99 menunjukkan posisi eksternal lemah; 2,00 sampai 2,99 sedang; 3,00 sampai 4,00 adalah kuat.

### Penelitian Terdahulu yang Relevan

Ada beberapa hasil penelitian yang berkaitan dengan topik yang akan diteliti, adapun hasil secara ringkasnya sebagai berikut:

1. Dedik Irawan, dkk., judulnya Analisis Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) Pedesaan (Studi Kasus Bmt Al Hasanah Sekampung). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi lingkungan internal dan eksternal dan strategi alternatif yang dapat diterapkan dalam pengembangan Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Al Hasanah Sekampung. Analisis kekuatan internal BMT menunjukkan bahwa: 1) tingkat pendidikan dan keterampilan manajemen dan karyawan yang cukup tinggi dan profesional, 2) BMT memiliki lokasi yang strategis, 3) manajemen yang sangat disiplin, 4) modal yang digunakan efektif, 5) layanan produk anggota sangat membantu. Sedangkan, lima faktor kelemahan internal adalah: 1) anggota yang tidak memahami konsep syariah, 2) kondisi bangunan yang sempit, 3) biaya administrasi, 4) modal koperasi yang dimiliki tidak besar, 5), tidak semua anggota bisa menikmati produk jasa. Sedangkan kondisi eksternal BMT adalah 1) ketersediaan modal dari pihak ketiga, 2) BMT mengadopsi sistem bagi hasil, 3) peraturan pemerintah yang mendukung BMT, 4) sebagian besar pedagang lokal, 5) transfer teknologi online, 6) sebagian besar modal dari pihak ketiga, 7) kenaikan harga BBM, 8) peraturanpemerintahtentang konsep ekonomi syariah, 9) masyarakat tidak memahami konsep syariah dan

IFAS EFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
THREATS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT

Gambar 2.3 Matriks SWOT

### Matriks Internal-External (IE Matrix)

Matriks IE memposisikan berbagai divisi suatu organisasi dalam tampilan sembilan sel. Matriks IE dan Matriks BCG menempatkan divisi-divisi dalam organisasi dalam sebuah diagram sistematis; untuk itulah alasan mengapa keduanya disebut “matriks portofolio”.

Akan tetapi ada perbedaan penting antara matrix BCG dan matriks IE. Pertama sumbunya tidak sama dan juga matriks IE membutuhkan lebih banyak informasi mengenai divisi daripada matriks BCG. Selain itu implikasi strategis dari matriks berbeda, untuk itu sebagian penyusun strategi diberbagai perusahaan multidivisional sering mengembangkan kedua matriks ini dalam merumuskan strategi alternatif. Matriks IE didasarkan pada dua dimensi kunci : skor bobot IFE total pada sumbu X dan skor bobot EFE total pada sumbu Y.

konvensional, dan 10) biaya pengadaan. Berdasarkan tiga strategi prioritas yang diperoleh, alternatif strategi prioritas tertinggi adalah) meningkatkan kualitas pelayanan, b) petugas dan karyawan memiliki tingkat pendidikan yang tinggi, dan c) kerjasama dengan instansi pemerintah dan swasta.

2. Global Financial Index (Findex) periode Oktober 2013 menyatakan bahwa di negara muslim dan non muslim di dunia menunjukkan terjadinya kesenjangan dalam pertumbuhan rekening (akun) antara Muslim dan non-Muslim cukup besar dan signifikan, bahkan ketika variabel karakteristik individu dan tingkat perkembangan negara dijadikan sebagai variabel kontrol. Hasilnya sebagai berikut: 1) Menurut data yang mencakup negara-dan sekitar 75 persen populasi Muslim dewasa, dimana sekitar 24 persen memiliki rekening di bank atau lembaga keuangan formal, dibandingkan dengan non-Muslims 44 persen dari populasi. 2) Hasil regresi multivariat menunjukkan bahwa meskipun banyak perbedaan secara individual dan karakteristik negara, menunjukkan terjadinya penurunan sebesar 6 persen dalam probabilitas kepemilikan akun. 3) Kesenjangan dalam penetrasi akun antara Muslim dan non-Muslim terjadi secara persisten di sebagian besar wilayah, kecuali untuk Asia Timur dan Pasifik, di mana tidak ada perbedaan yang signifikan dalam penetrasi akun antara dua populasi. Dalam sampel ekonomi di seluruh dunia, hanya 7 persen Muslim tak memiliki rekening bank dan non-Muslim yang tak memiliki rekening bank menyebutkan agama sebagai penghalang untuk kepemilikan account. Mirip dengan non-Muslim, Muslim yang menganggap biaya, jarak ke bank dan persyaratan dokumen sebagai hambatan untuk kepemilikan akun. Kesenjangan yang signifikan dalam

ekonomi khususnya dalam peningkatan akun antara Muslim dan non-Muslim, dikombinasikan dengan kesenjangan umumnya tidak signifikan dalam melaporkan agama menjadi penghalang untuk kepemilikan akun, menunjukkan bahwa kendala mungkin digerakkan oleh supply (supply driven) kemungkinan adanya diskriminasi atau kelangkaan relatif jasa keuangan di daerah mayoritas Muslim. Sayangnya, data yang tersedia saat ini tidak memungkinkan tes empiris formal hipotesis ini.

3. Abrista Devi & Aam S. Rusydiana dalam risetnya yang berjudul: Penelitian ini mencoba melihat bentuk model pinjaman berbasis kelompok (Group Lending Model) dan bagaimana dampaknya terhadap struktur sosial anggotanya. Penelitian ini juga mencoba memberikan solusi berupa analisis strategi awal pengembangan *Islamic GLM* agar lebih efektif dan efisien. Berdasarkan pengukuran beberapa indikator diantaranya adalah tingkat partisipasi masyarakat, pemberdayaan masyarakat, *repayment rate* yang baik, *cross reporting* yang baik, serta penerapan *penalty* sesuai dengan aturan yang berlaku, hasilnya menunjukkan bahwa dengan adanya program GLM masyarakat merasakan perbedaan baik dari kondisi ekonomi maupun sosial dari sebelum dan setelah mengikuti program. Ini menjadi temuan penting yang berharga. Adapun strategi pengembangan untuk program GLM ini terbagi menjadi 7 level dengan elemen-elemen terpentingnya antara lain: Perlunya kesetaraan akses dana untuk segala jenis institusi keuangan, baik perbankan maupun model pinjaman berbasis kelompok, perlunya peningkatan kualitas sumber daya manusia sebagai pionir pelayanan model pinjaman berbasis kelompok ini, serta Pentingnya

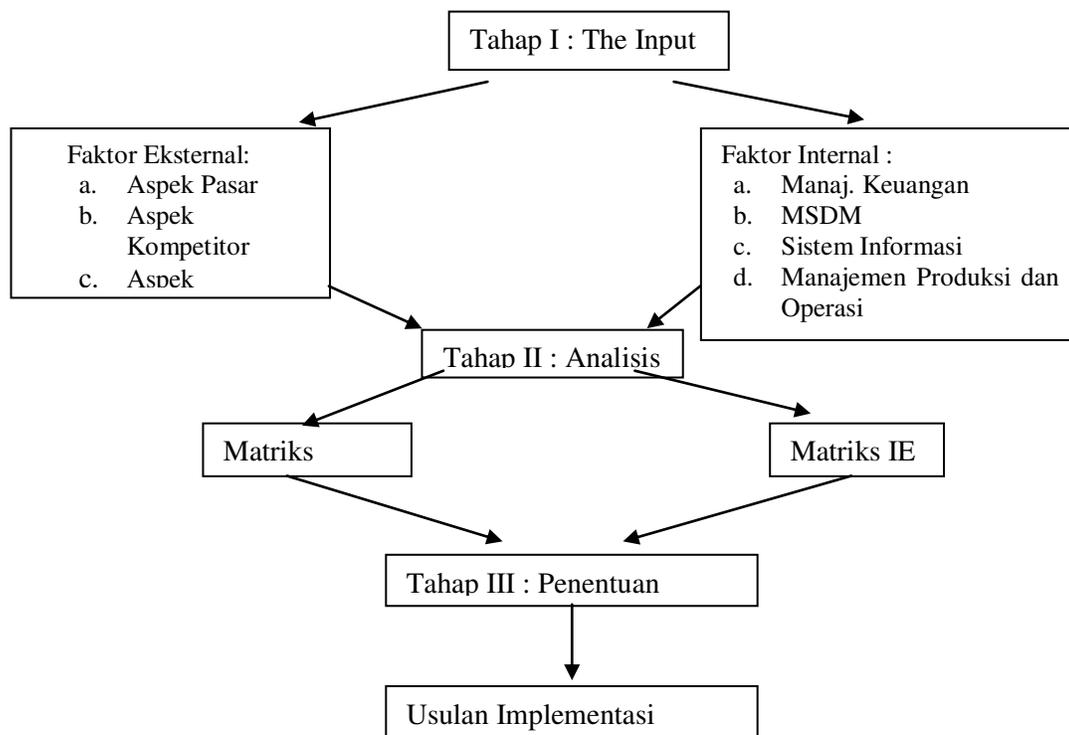
keuangan inklusif pada seluruh sistem keuangan.

### Kerangka Pemikiran Penelitian

Kebijakan pemerintah dalam rangka meningkatkan inklusi keuangan di masyarakat perlu diterjemahkan oleh pelaku lembaga keuangan melalui program-program yang menyentuh masyarakat kecil. Untuk menyentuh Masyarakat diperlukan strategi yang tepat disesuaikan dengan kondisi internal organisasi lembaga keuangan maupun kondisi eksternalnya. Strategi baik yang telah maupun akan diterapkan para pelaku di lembaga keuangan perlu dilakukan evaluasi terhadap efektivitas apakah sudah menyentuh pada target yang

ditetapkan pemerintah. Di samping itu apakah strategi yang ada perlu diperbaiki dikaitkan dengan kondisi dan situasi yang dihadapi para pelaku sector keuangan terkait dengan perkembangan ekonomi yang terjadi.

Dengan diketahui kondisi internal dan eksternal kemudian dilakukan analisis terhadap kondisi tersebut dengan menggunakan matriks SWOT dan matriks internal eksternal (IE) peningkatan atau optimalisasi baik dari sisi lembaga keuangan maupun dari sisi masyarakat untuk meningkatkan inklusi finansial yang pada akhirnya dapat membantu ekonomi masyarakat bertumbuh lebih dinamis dan merata. Kerangka pemikiran penelitian ini dijelaskan pada gambar berikut:



Gambar 2.4 Kerangka Pemikiran Penelitian

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif digunakan untuk menghasilkan dan mengolah data yang sifatnya deskriptif, seperti transkripsi wawancara, catatan lapangan, gambar, foto rekaman video dan lain-lain.

Dalam penelitian kualitatif perlu menekankan pada pentingnya kedekatan dengan orang-orang dan situasi penelitian, agar peneliti memperoleh pemahaman jelas tentang realitas dan kondisi kehidupan nyata.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan 2 teknik pengumpulan data, yaitu:

#### **1. Wawancara**

Pedoman wawancara digunakan untuk mengingatkan interviewer mengenai aspek-aspek apa yang harus dibahas, juga menjadi daftar pengecek (*check list*) apakah aspek-aspek relevan tersebut telah dibahas atau ditanyakan. Dengan pedoman demikian interviewer harus memikirkan bagaimana pertanyaan tersebut akan dijabarkan secara kongkrit dalam kalimat tanya, sekaligus menyesuaikan pertanyaan dengan konteks aktual saat wawancara berlangsung.

Disamping wawancara, penelitian ini juga melakukan metode observasi, dimana peneliti akan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala dalam objek penelitian.

Dalam penelitian ini observasi dibutuhkan untuk dapat memahami proses dalam konteksnya. Observasi yang akan dilakukan adalah observasi terhadap subjek, perilaku subjek selama melakukan upaya pendekatan kepada calon nasabah/masyarakat, interaksi subjek dengan peneliti dan hal-hal yang dianggap relevan sehingga dapat memberikan data tambahan terhadap hasil wawancara. Hasil dari wawancara dan observasi kemudian diolah untuk memetakan, menyusun dan menilai strategi yang telah dan akan dilakukan oleh lembaga keuangan.

Subjek penelitian ini adalah para pengelola BMT di sekitar Kota Bekasi yang merupakan pengambil keputusan selevel manajer. Mereka dianggap dapat mengetahui kebijakan apa saja yang dikembangkan oleh BMT dalam meningkatkan inklusi dan literasi keuangan masyarakat sekitarnya.

### **Tahapan Penelitian**

Dalam penelitian terdapat dua tahap penelitian, yaitu:

#### **1. Tahap Persiapan Penelitian**

Pertama peneliti membuat pedoman wawancara yang disusun berdasarkan permasalahan yang terkait dengan strategi BMT dalam meningkatkan inklusi dan literasi keuangan masyarakat. Pedoman wawancara ini berisi pertanyaan-pertanyaan mendasar yang nantinya akan berkembang dalam wawancara. Tahap persiapan selanjutnya adalah membuat rancangan narasi atau kategori jawaban yang diperoleh dalam wawancara.

Peneliti selanjutnya mencari subjek yang sesuai dengan karakteristik subjek penelitian. Untuk itu sebelum wawancara dilaksanakan peneliti bertanya kepada subjek tentang kesiapannya untuk diwawancarai. Setelah subjek bersedia untuk diwawancarai, peneliti membuat kesepakatan dengan subjek tersebut mengenai waktu dan tempat untuk melakukan wawancara.

#### **2. Tahap pelaksanaan penelitian**

Peneliti membuat kesepakatan dengan subjek mengenai waktu dan tempat untuk melakukan wawancara berdasarkan pedoman yang dibuat. Setelah wawancara dilakukan, peneliti memindahkan hasil rekaman berdasarkan wawancara dalam bentuk file tertulis. Selanjutnya peneliti melakukan analisis data dan interpretasi data sesuai dengan langkah-langkah yang dijabarkan pada bagian metode analisis data di akhir bab ini. Selanjutnya, peneliti membuat dinamika psikologis dan kesimpulan yang dilakukan, peneliti memberikan saran-saran untuk penelitian selanjutnya.

### **Teknik Pengolahan dan Analisis Data**

Setelah proses wawancara dan observasi dilakukan, maka data yang diperoleh dipetakan berdasarkan kategori yaitu faktor internal dan eksternal yang akan dianalisis dengan menggunakan matriks SWOT dan IE. Selanjutnya dibuat evaluasi terhadap penerapan strategi yang sudah ada dan perumusan strategi yang akan datang dalam rangka meningkatkan inklusi finansial masyarakat.

Faktor-faktor SWOT akan menganalisis tentang bagaimana memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta meminimalkan kelemahan serta ancaman, dan merencanakan strategi yang sepatutnya diambil pada masa mendatang (Rangkuti, 2005).

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **1. Gambaran Umum BMT Syariah Riyal Kota Bekasi**

Dengan semangat pengabdian kepada Allah, Rasul dan Ummat-Nya, BMT Syariah Riyal didirikan pada awal tahun 2013 dengan harapan dapat menjadi BMT terdepan dalam melaksanakan akad ekonomi syariah serta membantu setiap Insan untuk dapat mengembangkan diri, ekonomi dan kesejahteraan keluarga yang akan bermuara pada kesejahteraan Ummat.

Visi BMT Syariah Riyal adalah Menjadi BMT pilihan umat menuju kesejahteraan dan Keberkahan.

Sedangkan misi BSR:

1. Menjadi BMT Sehat dan Profesional
2. BMT yang terus berkembang Produktif dan Menguntungkan.
3. Berkontribusi Dalam Pengembangan Dakwah dan Kemaslahatan Umat

Melalui BMT Syariah Riyal ini, tiga prinsip utama dalam ekonomi syariah yang akan dilaksanakan dalam BMT Syariah, yang pertama adalah prinsip kesetaraan antara nasabah dan BMT Syariah, kedudukan BMT Syariah tidak lebih tinggi dari nasabah. Prinsip yang kedua adalah prinsip keterbukaan dimana BMT Syariah akan dikelola secara terbuka dan setiap

nasabah (shahibul maal) dapat meminta penjelasan kepada pihak BMT Syariah (mudharib) bagaimana uangnya dikelola dan disalurkan. Prinsip yang ketiga adalah keadilan dalam berbagi hasil. Disamping prinsip kesetaraan, keterbukaan dan keadilan seluruh karyawan BMT Syariah dalam menjalankan tugasnya harus senantiasa menjunjung tinggi nilai-nilai kesopanan, kejujuran, amanah dan tanggung jawab dengan dijiwai akhlakul karimah (budi pekerti yang baik).

Selain itu tugas dan kewajiban pengelola BMT Syariah yang senantiasa melekat kepada tugasnya adalah untuk melaksanakan dakwah dengan perbuatan nyata menuju terbentuknya masyarakat yang islami dalam bidang ekonomi. Karyawan dan pimpinan BMT Syariah Riyal disamping bekerja mengelola bank juga melaksanakan aktivitas dakwah, membentuk nasabah yang komitmen dengan nilai-nilai syariah serta memperbanyak silaturahmi.

Dengan terbentuknya BMT Syariah dan nasabah syariah, maka akan terjalin ikatan emosional yang kuat yang dilandasi prinsip-prinsip syariah. Hubungan seperti inilah sepenuhnya akan membawa BMT Syariah Riyal maju dan berkembang bersama nasabahnya. Hubungan emosional antara BMT Syariah dan nasabahnya ini sangat penting untuk selalu dipupuk dan dipelihara bersama, karena inilah kekuatan utama BMT Syariah yang tidak dimiliki oleh lembaga keuangan mikro konvensional. Dengan kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh BMT Syariah, BMT Syariah Riyal akan dapat lebih maju, lebih besar dan lebih berkembang dimasa-masa mendatang.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada tanggal 13 Mei 2015 pk. 10.00-12.00 WIB dengan manajer pelaksana BMT Syariah Riyal yang selanjutnya disingkat dengan BSR yaitu Bapak Zulkarnaen Lubis, S.E., M.M diperoleh gambaran sebagai berikut:

BMT Syariah Riyal beralamat di Grand Kalimas Blok A No. 10 Jl. KH. Noer Ali (Inspeksi Kalimalang Jatimulya Tambun

Selatan Bekasi. BMT Syariah Riyal (BSR) didirikan pada 28 April 2013 oleh pendiri yayasan Thariq bin Ziyad (Bpk. Andang Hendar, MM), BPRS Kota Patriot, dengan menggunakan badan hukum koperasi syariah (KJKS) koperasi jasa keuangan syariah. BSR didirikan dengan modal awal sebesar 500 juta dalam bentuk fasilitas kantor dan perlengkapannya.

Aset yang dimiliki saat ini berjumlah sekitar Rp 7,5 Miliar. Ditargetkan pada akhir tahun 2015 menjadi sebesar Rp 8,2 Miliar. Sampai saat ini BSR memiliki Jumlah karyawan sebanyak 20 orang terdiri dari 1 orang kepala cabang, tenaga pemasaran, teller, petugas kebersihan. Jumlah nasabah mendekati 8000 orang, tersebar di wilayah pasar tambun, sekolah dan masyarakat umum di tingkat RT RW, majelis taklim.

Pada awal berdirinya nya produk yang dikembangkan berupa pengelolaan gaji karyawan di lingkungan yayasan Thariq Bin Ziyad (TBZ). Pembiayaan konsumtif dengan sistem pembayaran melalui potong gaji untuk karyawan TBZ. Selanjutnya berkembang melayani nasabah pasar di lingkungan Tambun Selatan, Tambun Utara, Jatimulya, Pondok Timur, Kalibaru.

BSR dibangun dengan falsafah “gerakan” yang bermakna jasa yang ditawarkan tidak hanya menyentuh aspek ekonomi masyarakat namun juga membangun aktivitas sosial masyarakat melalui kegiatan pembinaan. Pembinaan dilakukan dengan menyelenggarakan kajian ekonomi syariah untuk kalangan masyarakat di tingkat majelis taklim, RT, RW dan membentuk wali amanah sebagai perwakilan BSR di masyarakat. Wali amanah membantu BSR dalam *chanelling* dan pengumpulan dana baik untuk tabungan maupun pengembalian pinjaman. Wali amanah mendapatkan fasilitas berupa tunjangan marketing, biaya transportasi dan ujroh (fee).

Adapun Mitra BSR terdiri darisekolah-sekolah yang ada di lingkungan sekitar, yaitu :

1. Yayasan TBZ

2. Yayasan Yanuar
3. Yayasan Prestasi Cendekia
4. Yayasan Bintang Cahaya
5. SD 05 Cibitung
6. Yayasan Sri Yanur
7. Yayasan Husnayain

Bentuk kemitraan yang dilakukan antara lain: pengelolaan penggajian karyawan (*payroll*), renovasi gedung sekolah, penyediaan peralatan pendukung kegiatan pembelajaran.

Di samping itu, BSR juga bermitra dengan pasar, ada sekitar 20 pasar di lingkungan BSR baik di wilayah Kabupaten maupun Kota Bekasi. Dilihat dari status pasar yang digarap terdiri dari pasar potensial, *existing* (pembiayaan dan tabungan) dan yang belum tergarap sama sekali.

BSR juga menggandeng masyarakat umum terdiri dari DKM (Dewan Kemakmuran Mesjid), RT/RW dengan sistem pembinaan kelompok melalui sistem *gathering*.

## 2. Beberapa Permasalahan dalam Peningkatan Inklusi Keuangan BMT Syariah Riyal

Dalam proses implementasi inklusi keuangan BSR menghadapi beberapa permasalahan, antara lain:

A. Sumber Daya Manusia (SDM), dimana SDM harus paham karakter masyarakat yang memiliki keragaman. Masyarakat dengan karakter hijau yaitu mereka yang memiliki karakter baik, taat, kemungkinan lancar dalam pembiayaannya) dan masyarakat dengan karakter merah (memiliki kemungkinan macet pembiayaannya).

Untuk mendukung proses pembentukan SDM yang memahami konsep BMT membutuhkan waktu yang relatif panjang. Dibutuhkan pelatihan, pembinaan serta penguatan karakter SDM secara periodik. Sumber daya manusia yang terlibat di BSR saat penelitian dilakukan terdiri dari :

1. *Account officer*: layanan bank

2. Marketing staf
3. *Marketing executive*, terdiri dari wali amanah yang diangkat dari tokoh masyarakat (ketua RT, RW, ketua asosiasi) yang diberi pembekalan tentang pengetahuan *microfinance* syariah.

Bentuk pembinaan bagi wali amanah dengan melakukan BSR *Gathering*.

#### B. Masalah sistem informasi.

Sebelumnya, BSR menghadapi kendala dalam proses identifikasi dan pengelolaan data nasabah maupun data keuangan. Untuk mengatasi hal tersebut BSR telah menggunakan aplikasi sistem informasi bekerjasama dengan vendor Buana Tekno dimana aplikasi sistem tersebut juga telah diaplikasikan di beberapa BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah). Sistem ini dapat diakses melalui handphone android khusus untuk aplikasi pembiayaan dan tabungan. Dalam upaya meningkatkan pelayanan dan akses terhadap masyarakat, BSR berharap memiliki sistem seperti yang digunakan bank umum saat ini.

#### C. Masalah produk

BSR memiliki dua jenis produk yaitu : produk penghimpunan dana (tabungan) dan penyaluran dana (pembiayaan).

Produk tabungan terdiri dari:

1. Tabungan Pendidikan Siswa (Takwa) dengan sistem wadiah, berupa: Takwa biasa dan Takwa *immersion* (tabungan untuk kepentingan studi banding).
2. Tabungan Masyarakat Sejahtera (Tamara), ditujukan untuk keperluan Umroh, Idul Fitri dan qurban.
3. Tabungan Investasi mudharabah (Tiara) dengan jangka waktu 3, 6 dan 12 bulan dengan sistem mudharabah muqayyadah.

Produk pembiayaan berdasarkan skalanya dibagi dalam beberapa jenis :

1. Pembiayaan Mikro : skala pembiayaan antara 500 ribu -5 juta rupiah.
2. Pembiayaan Konsumtif : dengan skala pembiayaan 5 – 20 juta rupiah.
3. Pembiayaan Komersial : skala pembiayaan 50 – 150 juta rupiah. Pembiayaan ini bersifat tentatif, dalam bentuk kerjasama pembiayaan bersama rekanan dalam bidang pembangunan konstruksi.

Produk Pembiayaan berdasarkan jenisnya:

1. Pembiayaan Murabahah: ditujukan untuk jual beli barang dagangan atau keperluan lainnya. Pembiayaan ini juga dimanfaatkan untuk modal kerja. Pembiayaan Ijarah : ditujukan untuk pembiayaan pendidikan, pernikahan, dan lain-lain.
2. Pembiayaan berdasarkan segmen:
  1. Pembiayaan untuk masyarakat umum : pembiayaan minimal 1 juta, tanpa agunan, tetapi harus mendapat rekomendasi dari ketua grup wali amanah).
  2. Pembiayaan nasabah pasar : 2-3 juta dengan jangka waktu 3-6 bulan. Untuk pelunasan jika dilunasi lebih awal diberikan diskon margin.

#### D. Masalah penetrasi pasar

Dalam melakukan penetrasi dan perluasan pasar, BSR melakukan beberapa strategi kerjasama, yaitu:

1. Melalui kerjasama dengan BMT lain
2. Melalui kerjasama dengan konstituen di DPRD Kota/Kabupaten Bekasi
3. Mendekati pasar di sekitar wilayah BMT
4. Melalui komunitas di Perumahan
5. Dengan melibatkan tokoh di tingkat RT RW

Kerjasama dengan BMT lain di lingkungan Kota/Kab Bekasi selalu diupayakan melalui komunitas dibawah naungan InkopSyah BMT. Sampai saat ini jumlah pelaku BMT di wilayah Bekasi

masih relatif sedikit. Namun iklim kompetisi dirasakan cukup ketat dengan sesama BMT. Dalam membangun jaringan kerjasama, BSR juga aktif dalam kegiatan di Puskop (Pusat Koperasi) DKI, dimana di dalamnya terdapat 12 anggota Koperasi.

Kerjasama dilakukan dalam bentuk penyediaan cadangan likuiditas, kerjasama proyek, pelatihan untuk dinas-dinas setempat.

Secara khusus, pendekatan yang dilakukan BSR ke masyarakat melalui:

1. Kegiatan kajian di lingkungan RT/RW.
2. Kegiatan Kajian ekonomi syariah dengan menggunakan *tagline* entrepreneurship/kewirausahaan bagi masyarakat.
3. Halaqah entrepreneur dilakukan dalam 2-3 sesi.
4. *On duty* (kunjungan) ke lingkungan masyarakat sekitar.
5. Silaturahmi rutin seminggu setelah pembayaran cicilan pembiayaan.
6. Pembinaan wali amanah seminggu sekali.
7. Road show ke nasabah: membina pengelolaan keuangan nasabah.

Nasabah pembiayaan dari BSR terdiri dari:

1. Nasabah rumah tangga, terdiri dari tiga jenis usaha : makanan, busana dan toko kelontong.
2. Pedagang pasar

Tantangan yang dihadapi BSR dalam kegiatan operasionalnya adalah:

1. Belum ada regulasi yang berkaitan dengan gerakan BMT. Regulasi yang telah ada saat ini hanya mengatur mengenai Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Dan peraturan tersebut hanya diperuntukkan bagi BMT yang berbentuk koperasi.
2. Demografi masyarakat yang relatif beragam. Potensi ekonomi sangat baik, namun karakter masyarakat beragam perlu kehati-hatian dalam menyalurkan pembiayaan. Karakter masyarakat taklid dengan ustad, masyarakat yang

“ngemplang” utang atau tidak mau melunasi utang dengan berbagai alasan.

## PEMBAHASAN

### 1. Persepsi Manajemen BSR tentang Strategi Inklusi Keuangan

Terkait dengan strategi meningkatkan inklusi keuangan, penulis menanyakan beberapa aspek yang menjadi poin penting dalam mendukung terlaksananya inklusi keuangan. Aspek-aspek berikut dipersepsikan oleh manajemen BSR dalam bentuk narasi dan diberikan bobot kepentingan dengan skala sangat kurang memadai sampai sangat memadai. Berikut pendapat manajemen BMT:

#### 1. SDM

Sumberdaya Manusia yang harus dipersiapkan BMT adalah bagaimana setiap karyawan dapat memahami dan terampil baik di layanan *teller*, *front office*, kemudian *back office*, *marketing*, analisa data kelayakan pembiayaan, estimasi bisnis dan bisa menangani kantor setingkat kantor layanan kas.

Untuk itu diperlukan tenaga kerja berpengalaman atau karyawan baru yang berkemampuan dan berkemauan sehingga akan dibekali pelatihan dan pendampingan.

Memang kesulitannya ketika BMT baru operasional, faktor biaya menjadi pertimbangan untuk memenuhi SDM yang ideal, sehingga kebanyakan BMT-BMT memilih operasional sambil berjalan dengan perkembangan dan kualitas SDM nya.

#### 2. Bobot: Mendekati cukup Modal

Modal yang dibutuhkan untuk lembaga seperti BMT ini sangat relatif, karena ditentukan oleh kemampuan setoran modal awal anggota pendirinya, sementara untuk pengembangan dilapangan dibutuhkan dana yang cukup agar bisa diterima di masyarakat usaha kecil menengah, misalnya untuk masyarakat pasar tradisional 100 pedagang rata-rata pembiayaan untuk modal 2 juta, membutuhkan cadangan dana pembiayaan sebesar 200 juta. Jumlah ini cukup besar jika BMT mau memulai operasional sementara modalnya terbatas.

Untuk BMT secara umum masih kesulitan jika modal awal operasional harus memiliki sejumlah dana seperti contoh diatas.

Bobot: masih kurang

### 3. Jaringan kerjasama

Jaringan kerja sama biasanya melihat seberapa lama BMT itu berdiri dan eksis, jika masih dibawah 2 tahun dianggap belum eksis, sementara jika sudah diatas 2 tahun biasanya mudah bagi BMT untuk melakukan kerjasama antar lembaga sejenis, BPRS, induk BMT, permodalan BMT ventura juga bank-bank umum syariah.

Sehingga BMT dapat memanfaatkan jaringan kerjasama ini untuk menambah modal dan lain lain.

Bobot: mendekati cukup

### 4. Sistem pendukung operasional

Sistem pendukung operasional BMT harus sudah memadai seperti halnya bank, bahkan harus berbasis internet, sehingga *Information Technology* (IT) sangat penting dalam mendukung kegiatan operasional tersebut. BSR telah memiliki IT yang sudah memadai, karena telah beroperasi tidak hanya di kantor induk atau pusat, melainkan BSR juga memiliki kantor setingkat layanan kas dan cabang. BMT pada umumnya sudah menggunakan sistem, namun tingkat kecanggihannya saja yang berbeda

Bobot: cukup

### 5. Potensi masyarakat

Potensi masyarakat cukup besar, unsur dalam masyarakat seperti perkumpulan arisan warga, paguyuban RW, majelis taklim, yayasan pendidikan, komunitas pasar dll. merupakan sasaran atau bidikan BMT untuk dapat dioptimalkan.

Bobot: cukup

### 6. Persepsi masyarakat terhadap BMT

Masih banyak masyarakat yang belum mengenal BMT, sehingga brand BMT menjadi plus minus. Plus nya dianggap lembaga keuangan syariah model baru, karena modelnya dianggap baru mudah mengajak banyak masyarakat untuk bergabung dan mendukung tren BMT ini. Minusnya ketika masyarakat sedikit

memahami tentang lembaga keuangan kaitannya dengan badan hukum, disini masyarakat banyak mengkritisi.

Bobot: sangat baik

### 7. Peraturan pendukung BMT

BMT memiliki peraturan perundangan pendukung, diantaranya:

- a) Kepmen\_No\_91\_IX\_Thn\_2004
- b) Standard operating procedure (SOP) KJKS UJKS Koperasi
- c) Permen 29 Januari Tahun 2007 tentang Juknis P3KUM Pola Syariah
- d) Permen tanggal 02 Agustus Tahun 2007 tentang Juknis Modal Ventura
- e) Permeneg KUKM tanggal 05 Oktober Tahun 2007 tentang Pedoman SOMKJKS UJKS Koperasi
- f) Permeneg KUKM tanggal 08 Oktober Tahun 2007 tentang Pedoman Penilaian Kesehatan KJKS UJKS Koperasi
- g) Permeneg KUKM tanggal 04 Desember Tahun 2007 tentang Pedoman Pengawasan KJKS UJKS Koperasi

Bobot: sangat baik

### 8. Persaingan dengan sesama BMT atau lembaga lain.

Sesama BMT memiliki hubungan yang cukup komprehensif, sehingga dapat terbangun kerja sama bukan hanya dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan tetapi juga pendanaan dan informasi lainnya.

Adapun dengan lembaga lain sedikit banyak terjadi kompetisi khususnya di dalam mengelola UKM, karena baik bank umum maupun bprs memiliki program juga dalam menggarap potensi UKM tersebut

Dalam menghadapi hal ini BMT sudah sangat siap dan tangguh

Bobot: cukup

## 2. Analisis SWOT terhadap Hasil Persepsi Manajemen BSR

Hasil dari wawancara tersebut diolah dengan menggunakan metode SWOT dengan memperhatikan bobot dari persepsi terhadap beberapa aspek yang dibahas dalam pernyataan di atas.

Analisis Strength Weaknesses Opportunities Threats (SWOT) Baitul Maat wat Tamwil Syariah Riyal sebagai berikut:

Analisis faktor internal dilakukan dengan menganalisis faktor kekuatan dan kelemahan BMT. Hasil identifikasi lingkungan internal BMT sebagai berikut:

### 3. Analisis Faktor Internal

**Tabel 4.1**  
**Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) untuk Kekuatan (*Strengths*) BMT Syariah Riyal (BSR)**

Komponen	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor	Rank
Produk 25%	Produk yang berbasis syariah masih menjadi daya tarik cukup kuat bagi calon nasabah	0,25	3	0,75	3
Strategi Pemasaran 35%	Adanya dua strategi pemasaran yaitu pembinaan ruhiyah/aqidah dan pembinaan usaha	0,35	4	1,4	1
Modal 25%	Modal yang cukup besar dan dukungan dari <i>stake holder</i>	0,25	3	0,75	2
SDM 15%	SDM BMT Memiliki ghirah (semangat) yang kuat	0,15	4	0,6	4
Jumlah				3,5	

Keterangan pemberian rating:

4 = Kekuatan yang dimiliki BMT sangat kuat

3 = Kekuatan yang dimiliki BMT kuat

2 = Kekuatan yang dimiliki BMT rendah

1 = Kekuatan yang dimiliki BMT sangat rendah

Faktor kekuatan yang kurang penting terdapat pada kekuatan SDM, yaitu SDM BMT memiliki semangat yang kuat diberi bobot 0,15 dengan nilai peringkat (rank) 4, artinya BMT menilai bahwa faktor tersebut kurang penting. Nilai skor paling tinggi untuk kekuatan strategi pemasaran dengan skor 1,4. Strategi pemasaran yang digunakan melalui dua pendekatan yaitu pembinaan majelis ruhiyah dan pembinaan usaha. Dua model pembinaan ini telah menjadi kekuatan yang sangat besar mempengaruhi keberhasilan BSR dalam melakukan

pembinaan nasabah sekaligus menarik calon nasabah. Pembinaan tersebut melalui majelis ruhiyah/aqidah cukup efektif dalam memperkuat kesadaran masyarakat akan pentingnya kembali pada syariat Islam dan melakukan aktivitas ekonomi yang sesuai dengan syariah Islam. Melalui majelis tersebut juga dikenalkan dan dikuatkan pengetahuan nasabah tentang produk-produk syariah dalam BMT. Sedangkan majelis pembinaan usaha bertujuan membina keberlangsungan usaha nasabah agar senantiasa berdaya, melalui supervisi, pemberian pelatihan dan pembinaan manajemen usaha. Dua model pembinaan ini bahkan dijadikan model bagi BMT lain yang ada di daerah lain.

Adapun faktor internal yang menjadi kelemahan disajikan pada tabel berikut:

**Tabel 4.2**  
**Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) untuk Kelemahan (*Weaknesses*)**  
**BMT Syariah Riyal (BSR)**

Komponen	Kelemahan	Bobot	Rating	Skor	Rank
Produk 25%	Produk dianggap sama dengan produk bank konvensional	0,25	2	0,5	3
Strategi Pemasaran 35%	Pemasaran belum optimal ketika dihadapkan pada nasabah yang pragmatis, mementingkan rate yang menarik dibandingkan aspek syariahnya	0,35	3	1,05	1
Modal 25%	Modal belum dapat digunakan secara efektif	0,25	3	0,75	2
SDM 15%	Beban SDM yang disatu sisi harus menjalankan administrasi sekaligus harus memahami fiqh muamalah	0,15	2	0,3	4
Jumlah		1,00		2,60	

Keterangan pemberian rating:

- 4 = Kelemahan yang dimiliki BMT sangat mudah dipecahkan
- 3 = Kelemahan yang dimiliki BMT mudah dipecahkan
- 2 = Kelemahan yang dimiliki BMT sulit dipecahkan
- 1 = Kelemahan yang dimiliki BMT sangat sulit dipecahkan

Berdasarkan tabel di atas, faktor kelemahan yang paling penting adalah strategi pemasaran yaitu pemberian pemahaman kepada nasabah yang masih mengedepankan faktor daya tarik return atau tingkat bagi hasil yang tinggi, bukan pada faktor kesesuaian pelayanan dengan syariah. Persepsi tentang produk ini mendapat peringkat 1, artinya BMT menganggap bahwa faktor tersebut merupakan kelemahan yang relatif sulit dipecahkan. Faktor kelemahan yang kurang penting terdapat pada SDM yaitu kualitas SDM yang harus menguasai manajemen pengelolaan BMT sekaligus memahami fiqh muamalah dengan baik. BMT menilai

bahwa faktor ini relatif mudah dipecahkan. Jumlah skor untuk kekuatan BMT sejumlah 3,50 dan skor untuk kelemahan BMT adalah 2,60. Dari matriks IFE BMT Syariah Riyal diketahui total nilai IFE sebesar 3,50 – 2,60

#### 4. Analisis Faktor Eksternal

Faktor-faktor dari luar BMT Syariah Riyal dapat mempengaruhi peranan BMT dalam meningkatkan partisipasi masyarakat dalam mengakses lembaga keuangan khususnya syariah. Faktor eksternal meliputi faktor peluang dan ancaman. Faktor peluang yaitu peluang-peluang yang dapat digunakan BMT dalam meningkatkan peranannya dalam meningkatkan inklusi keuangan di masyarakat sekitar. Sedangkan faktor ancaman yaitu hal-hal yang membahayakan sehingga dapat mempengaruhi dan menurunkan peranan BMT di masyarakat. Analisis faktor eksternal dilakukan dengan menggunakan Matriks EFE (*External Factor Evaluation*). Adapun hasil penilaian bobot dan peringkat faktor eksternal BMT Syariah Riyal sebagai berikut:

**Tabel 4.3**  
**Matriks EFE (External Factor Evaluation)**  
**untuk Peluang (Opportunity) BMT Syariah Riyal (BSR)**

Komponen	Peluang	Bobot	Rating	Skor	Rank
Pesaing/mitra 25%	Pendanaan linkage dengan bank syariah, APEX BMT, BMT Ventura, LPDB Dinas Koperasi	0,25	3	0,75	2
Produk 20%	Peluang mengintegrasikan tabungan dengan asuransi takaful, al Amin, dan sebagainya	0,20	3	0,60	3
Pemerintah 15%	Peraturan pemerintah yang mendukung BMT	0,15	3	0,45	4
Demografi 30%	Kebanyakan penduduk di sekitar sebagai pedagang sangat menguntungkan BMT	0,30	4	1,20	1
Teknologi 10%	Teknologi Komputer online mempermudah pelayanan	0,10	3	0,30	5
Jumlah				3,3	

Keterangan pemberian rating:

- 4 = Peluang yang dimiliki BMT sangat mudah diraih
- 3 = Peluang yang dimiliki BMT mudah diraih
- 2 = Peluang yang dimiliki BMT sulit diraih
- 1 = Peluang yang dimiliki BMT sangat sulit diraih

Pada tabel 4.3, faktor eksternal untuk peluang yang paling penting adalah faktor demografi yang sebagian besar pedagang, sangat menguntungkan bagi BMT karena para pedagang selalu membutuhkan pembiayaan. Dan ini akan membantu meningkatkan produktivitas penggunaan dana BMT. Urutan berikut dalam peluang adalah kerjasama dengan mitra yang dapat dikembangkan dengan memanfaatkan kerjasama dengan bank syariah, APEX BMT, BMT ventura maupun melalui dinas koperasi dan UKM di wilayah Kota maupun Kabupaten Bekasi. Kerjasama pengembangan bantuan permodalan ini akan mendukung peningkatan kapasitas permodalan BMT sehingga dapat memberikan lebih banyak skim pembiayaan kepada nasabahnya.

Faktor berikutnya adalah produk yang mungkin dikembangkan dengan memanfaatkan peluang kerjasama dengan produk asuransi (*hybrid product*). Selama ini BSR telah memanfaatkan kerjasama tabungan siswa dimana disamping menabung sekaligus membayar premi asuransi kecelakaan siswa. Misalkan setiap tabungan Rp 100 ribu dibagi untuk tabungan BMT sebesar Rp 60 ribu dan Rp 40 ribu untuk premi asuransi kecelakaan siswa.

Faktor peluang pada rangking berikutnya adalah peraturan pemerintah yang mendukung, meskipun lebih banyak aturan yang disediakan pemerintah lebih pada peraturan tentang bentuk badan usaha koperasi sebagai pilihan badan hukum bagi BMT. Belum ada peraturan yang spesifik mengatur gerakan BMT. Faktor yang terakhir yaitu teknologi komputer secara online yang dikembangkan dapat berpeluang meningkatkan pelayanan kepada nasabah. Faktor Ancaman bagi BMT Syariah Riyal seperti disajikan pada tabel berikut:

**Tabel 4.4**  
**Matriks EFE (External Factor Evaluation)**  
**untuk Ancaman (Threats) BMT Syariah Riyal (BSR)**

Komponen	Peluang	Bobot	Rating	Skor	Rank
Pesaing/mitra 25%	Sebagian besar modal berasal dari pihak ketiga	0,25	3	0,75	1
Produk 20%	Produk yang dipersepsikan sama dengan produk bank konvensional	0,20	3	0,60	3
Pemerintah 15%	Belum ada Peraturan pemerintah yang khusus mengenai BMT	0,15	2	0,30	4
Demografi 30%	Persepsi masyarakat bahwa BMT sama dengan bank konvensional dan taklid dengan pendapat ustadz	0,30	2	0,60	2
Teknologi 10%	Biaya pengembangan Teknologi relatif tinggi	0,10	2	0,20	5
Jumlah				2,45	

Keterangan pemberian rating:

- 4 = Ancaman yang dimiliki BMT sangat mudah diatasi
- 3 = Ancaman yang dimiliki BMT mudah diatasi
- 2 = Ancaman yang dimiliki BMT sulit diatasi
- 1 = Ancaman yang dimiliki BMT sangat sulit diatasi

Jumlah nilai skor untuk peluang BMT sebesar 3,30 dan jumlah skor untuk ancaman sebesar 2,45. Dari matriks EFE diketahui total skor yang dihasilkan adalah :  $3,30 - 2,45 = 0,85$ . Hal ini menunjukkan bahwa BMT Syariah Riyal merespon faktor eksternal di atas rata-rata.

Berdasarkan nilai skor faktor-faktor internal dan eksternal BMT Syariah Riyal, maka dapat dibuat diagram matriks I-E yaitu dengan menjumlahkan total skor faktor internal dan faktor eksternal kemudian dihitung selisihnya yaitu total skor faktor kekuatan internal dikurangi kelemahan dan total skor faktor eksternal peluang dikurangi ancaman. Skor untuk diagram matriks I-E BMT Syariah Riyal disajikan pada tabel 4.5.

Setelah diperoleh angka dari selisih faktor internal dan eksternal, maka dapat dibuat diagram matriks I-E seperti ditunjukkan pada gambar 4.1. berdasarkan diagram matriks I-E, BMT Syariah Riyal

### 3. Strategi Pengembangan

Setelah menganalisis dengan menggunakan matriks IFE dan EFE, maka dilakukan analisis tahap pencocokan. Pada tahap pencocokan dilakukan dengan menggunakan analisis matriks IE (Internal Eksternal) dan matriks SWOT. Strategi yang dihasilkan pada matriks IE berkaitan dengan strategi yang dihasilkan pada analisis SWOT, karena pada matriks IE akan diketahui posisi BMT Syariah Riyal pada saat ini dan dihasilkan strategi umum yang dapat direkomendasikan. Strategi umum tersebut diperjelas melalui analisis matriks SWOT.

a. Analisis matriks Internal-Eksternal (I-E) terletak pada kuadran I yaitu growth, yang berarti BMT Syariah Riyal menghadapi kekuatan faktor internal yang sedikit lebih kuat dibanding faktor eksternal.

#### b. Matriks SWOT

Analisis matriks SWOT BMT Syariah Riyal didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang dan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Strategi utama yang dapat disarankan yaitu: strategi SO, ST, WO dan WT. Analisis ini menggunakan data yang diperoleh dari matriks IFE dan EFE.

**Tabel 4.5**  
**Pembobotan untuk Diagram SWOT Faktor Internal dan Eksternal**

Uraian	Faktor Internal		Faktor Eksternal	
	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
Bobot x Rating	3,50	2,60	3,30	2,45
Selisih	0,90		0,85	

c. Strategi Prioritas Analisis SWOT  
Strategi prioritas yang didapatkan dari penyilangan faktor-faktor internal dan eksternal. Dari hasil persilangan tersebut dilakukan pendekatan terhadap SO. Visi dan misi tersebut juga sejalan dengan kebijakan pemerintah dalam meningkatkan akses masyarakat terhadap lembaga keuangan atau tinggi dibandingkan *weakness* dan *treath*. Strategi SO merupakan strategi pengembangan dengan menggunakan kekuatan dalam memanfaatkan peluang yang ada. Ada empat faktor kekuatan yang masyarakat dan membuat masyarakat semakin dekat dan memanfaatkan berbagai produk yang dipasarkan oleh BSR.

membuat lembaga keuangan semakin inklusif. Adapun strategi prioritas dapat dilihat pada tabel 4.6.

Berdasarkan hasil analisis SWOT diperoleh strategi pengembangan BSR dengan menggunakan strategi SO (*strength opportunity*) karena untuk kedua aspek tersebut memiliki skor yang relatif lebih dapat digunakan dengan memanfaatkan 5 peluang. Diharapkan dengan ke 9 strategi pengembangan tersebut, BSR memiliki peluang untuk meningkatkan peran di

**Tabel 4.6**  
**Strategi Prioritas BMT Syariah Riyal**

Ranking	Strategi
1	Adanya dua strategi pemasaran yaitu pembinaan ruhiyah/aqidah dan pembinaan usaha
2	Modal yang cukup besar dan dukungan dari <i>stake holder</i>
3	Produk yang berbasis syariah masih menjadi daya tarik cukup kuat bagi calon nasabah
4	SDM BMT Memiliki ghirah (semangat) yang kuat
5	Kebanyakan penduduk di sekitar sebagai pedagang sangat menguntungkan BMT
6	Pendanaan linkage dengan bank syariah, APEX BMT, BMT Ventura, LPDB Dinas Koperasi
7	Peluang mengintegrasikan tabungan dengan asuransi takaful, al Amin, dan sebagainya
8	Peraturan pemerintah yang mendukung BMT
9	Teknologi Komputer online mempermudah pelayanan

Peluang BSR untuk berkembang masih cukup luas mengingat jumlah pelaku BMT di Kota dan Kabupaten Bekasi masih sedikit. Namun BSR harus memiliki strategi yang tepat dalam menghadapi persepsi masyarakat yang memandang BMT sama dengan bank konvensional ataupun menghadapi masyarakat yang masih terlalu taklid dengan pandangan para ustaznya dalam memilih lembaga keuangan.

Pembinaan dengan pendekatan ruhaniyah dan ekonomi perlu dipertahankan sebagai ciri khas gerakan BMT yang dirasakan lebih optimal untuk menyentuh masyarakat atau calon nasabah. Dan pembinaan ini juga menjadi pembeda antara BMT dengan lembaga keuangan konvensional.

Dalam jangka menengah, BSR dapat mengevaluasi kembali keberlanjutan dari strategi pengembangan tersebut tentunya dengan memperhatikan kembali kondisi yang dialami baik yang bersifat internal maupun eksternal.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya dapat ditarik beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Strategi inklusi keuangan yang diterapkan BMT Syariah Riyal (BSR) cukup membantu dalam peningkatan inklusi keuangan khususnya di wilayah Kota Bekasi, bahkan BSR telah mengembangkan luasan pemasaran serta layanannya hingga ke Kabupaten Bekasi.
2. Dalam upaya meningkatkan inklusi keuangan di masyarakat, BSR melakukan kerjasama dengan berbagai unsur antara lain masyarakat di wilayah sasaran: ketua RT, ketua RW, majelis taklim, sekolah, konstituen DPRD setempat.
3. Dalam jangka menengah BSR mengembangkan strategi jemput bola dan memperkuat SDM, jaringan, sistem

informasi dan permodalan agar dapat meningkatkan jangkauan layanannya kepada masyarakat.

### Saran

Untuk mengatasi beberapa permasalahan dalam meningkatkan inklusi keuangannya, BSR perlu lebih memperkuat kerjasama dengan lembaga terkait, melakukan persuasi melalui asosiasi kepada pemerintah untuk diterbitkannya peraturan khusus yang mengatur tentang operasional BMT. Sehingga keberadaan dan kiprah BMT memiliki aturan legal formal yang jelas. Dengan adanya kejelasan aturan tersebut akan mempengaruhi kinerja BMT sehingga dapat melayani masyarakat secara lebih luas.

## REFERENSI

- , 2011. Laporan Global Financial Inclusion Index (Findex)
- , 2012. Laporan Global Financial Inclusion Index (Findex).
- Badan Kebijakan Fiskal Departemen Keuangan tentang Financial Inclusion Strategi Nasional Keuangan, Bahan Sosialisasi, Juni 2013 Inklusif (SN)
- David, Fred R. 2006. *Manajemen Strategis*, Edisi 10, PT Salemba Empat, Jakarta.
- Global Partnership of Financial Inclusion (GPII)-International Financial Corporation, 2011 dalam artikel Hariharan, Govind dan Markus Marktanner, *The Growth Potential from Financial Inclusion*, Proquest, diunduh tanggal 27 Agustus 2014
- Hariharan, Govind dan Markus Marktanner, *The Growth Potential from Financial Inclusion*, Proquest, diunduh tanggal 27 Agustus 2014
- Irawan, Dedik, dkk. Analisis Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Lkms) Pedesaan (Studi Kasus Bmt Al Hasanah Sekampung), *JIIA*, Volume 1 No. 1, Januari 2013

- Kunt-Asli Demirguc dan Leora Klapper, Measuring Financial Inclusion: Explaining Variation in Use of Financial Services across and within Countries, *JSTOR*, diunduh 27 Agustus 2014
- Minakshi Ramji, Financial Inclusion in Gulbarga: Finding Usage in Access, diunduh 27 Agustus 2014
- Moleong, Lexy J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Rosda Karya, Jakarta.
- Mughni, Abdul. 2007, “*Keuangan Mikro Islam: Upaya Dalam Pengentasan Masalah Sosial*”, Bogor. Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Tazkia.
- Pusat Inkubasi Bisnis dan Usaha Kecil, <http://www.pinbukindonesia.com>
- Radyati, Maria R. Nindita (2012). *Keuangan Inklusif Perbankan*. Published on Universitas Trisakti. MMCSR & MMCE. <http://www.mmcrusakti.org>
- Rangkuti, Freddy R. 2008. *Manajemen Strategi*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Ryan Kiryanto, *Strategi Implementasi Program Inklusi Keuangan di Indonesia*, Info Bank, 27 Agustus 2012 15:42 WIB

Laporan Survey Bank Indonesia, Tahun 2012  
Statistik Perbankan Indonesia, Oktober 2014,  
diunduh tanggal 2 Januari 2015