

**STRATEGI PENGEMBANGAN BMT BERDASARKAN ANALISIS SWOT
DI KANTOR LAYANAN BMT DANA MENTARI DESA PERNASIDI
KECAMATAN CILONGOK**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN
Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

IAIN PURWOKERTO

Oleh :

DEWI ERNAWATI

NIM. 1717202008

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO**

2021

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dewi Ernawati
NIM : 1717202008
Jenjang : S.1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan BMT Berdasarkan Analisis
SWOT Di Kantor Layanan Bmt Dana Mentari Desa
Pernasidi Kecamatan Cilongok

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 14 September 2021

IAIN PURWOKERTO



Dewi Ernawati

NIM.1717202008



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.iainpurwokerto.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**STRATEGI PENGEMBANGAN BMT BERDASARKAN ANALISIS SWOT
DI KANTOR LAYANAN BMT DANA MENTARI DESA PERNASIDI
KECAMATAN CILONGOK**

Yang disusun oleh Saudari **Dewi Ernawati NIM 1717202008** Jurusan/Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jumat tanggal 15 Oktober 2021** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Lin Solikhin, M.Ag.
NIP.19720805 200112 1 002

Sekretaris Sidang/Penguji

Rina Heriyanti, M.Hum.
NIP.19720828 199903 2 004

Pembimbing/Penguji

Dr. H. Chandra Warsito, S.TP., S.E., M.Si.
NIP.19790323 201101 1 007

Purwokerto, 25 Oktober 2021

Mengetahui/Mengesahkan

Dekan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP.19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Purwokerto

di-

Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Dewi Ernawati NIM 1717202008 yang berjudul :

Strategi Pengembangan BMT Berdasarkan Analisis SWOT

Di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi

Kecamatan Cilongok

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Perbankan Syariah (S.E.).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 13 September 2021
Pembimbing



Dr. H. Chandra Warsito., M.Si.

NIP. 19790323 201101 1 007

MOTTO

Berusaha, semangat, dan berdoa serta yakinlah bahwa sesudah
kesulitan pasti ada kemudahan



STRATEGI PENGEMBANGAN BMT BERDASARKAN ANALISIS SWOT
DI KANTOR LAYANAN BMT DANA MENTARI DESA PERNASIDI
KECAMATAN CILONGOK

Dewi Ernawati

1717202008

Email : dewiernaw20@gmail.com

Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri Purwokerto (IAIN) Purwokerto

ABSTRAK

Strategi pengembangan sangat penting dalam suatu perusahaan termasuk BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas yang memberikan pelayanan produk. Setiap perusahaan pasti mempunyai tujuan untuk tetap bertahan, mampu bersaing dan terus berkembang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan BMT Dana Mentari melalui analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Data primer dikumpulkan melalui wawancara dengan *manager* di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas. Selain metode wawancara, penulis juga menggunakan metode observasi untuk memperdalam data yang didapat serta penggunaan kuesioner metode ini dimaksudkan untuk mencari data berupa angka mengenai tingkat urgensi dari objek yang diteliti. Data sekunder diperoleh melalui literatur dan dokumentasi BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas. Data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis menggunakan reduksi data untuk memilah dan memilih menyederhanakan data, Setelah proses reduksi data, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data, penyajian data digunakan untuk mengumpulkan informasi yang disusun berdasar kategori atau pengelompokan yang diperlukan kemudian dianalisis menggunakan metode SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan, bahwa, strategi pengembangan di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas berada di kuadran 1 yakni mendukung strategi agresif (SO) dengan melakukan beberapa strategi yakni (1) Meningkatkan dan mempertahankan produk dan kualitas pelayanan (2) Penetrasi Pasar (3) Meningkatkan fasilitas transaksi yang ada di BMT (4) Menerapkan digital marketing.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan BMT, Analisis SWOT

BMT DEVELOPMENT STRATEGY BASED ON SWOT ANALYSIS
In BMT DANA MENTARI SERVICE OFFICE PERNASIDI VILLAGE
CILONGOK DISTRICT

Dewi Ernawati

1717202008

Email : dewiernaw20@gmail.com

Sharia Banking Departement, Faculty of Islamic Economics and Business,
State Islamic Institute (IAIN) Purwokerto

ABSTRACT

Development strategy is very important in a company including BMT Dana Mentari, Pernasidi Village, Cilongok District, Banyumas Regency that provide product services. Every company must have a goal to survive, be able to compete and continue to grow. This research aims to find out the strategy for the development of BMT Dana Mentari through a SWOT analysis. This study uses a qualitative research type. Data Primary data were collected through interviews with managers at the BMT Service Office The Dana Mentari of Pernasidi Village, Cilongok District, Banyumas Regency. In addition to the interview method, the author also uses observation method to deepen the data obtained to find data in the form of numbers regarding the level of urgency of the object under study. Secondary data obtained through a literature study of the BMT Dana Mentari Pernasidi Village, Cilongok District Banyumas. Data that has been collected then analyzed using data reduction to sort and choose to simplify the data, after the data reduction process the data presentation is used to collect information arranged by category or grouping needed then analyzed using the SWOT method.

The results of the study show that the development strategy in the Office of BMT Dana Mentari Services, Pernasidi Village, Cilongok District, Banyumas Regency is in quadrant 1 which supports an aggressive strategy (SO) with carry out several strategies, namely (1) Improving and maintaining the product and service quality (2) Market Penetration Improving and maintaining the product and service quality (3) Improving transaction facilities at BMT (4) Implementing digital marketing.

Keywords: BMT Development Strategy, SWOT Analysis

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor 158/1987 dan Nomor 0543b/U/1987.

Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Sa	S	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	H	H	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah)

ط	ta'	T	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	Z	zet (dengan titik di bawah)
ع	Ain	=	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	Nun	N	en
و	Waw	W	We
هـ	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	=	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

Konsonan Rangkap karena *Syaddah* ditulis lengkap

يكدعدة	Ditulis	<i>muta'addidah</i>
عدة	Ditulis	<i>„iddah</i>

Ta' Marbuthah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
حسوبة	Ditulis	<i>Jizyah</i>

Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang *-al* serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كريمة الوالديه	Ditulis	<i>Karamah al-auliya'</i>
----------------	---------	---------------------------

- b. Bila *ta'' marbuthah* hidup atau dengan harakat, fathah atau kasroh atau

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakat al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

ا	Fathah	Ditulis	A
ا	Kasrah	Ditulis	I
ا	Damma h	Ditulis	U

1	Fathah + Alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	<i>jahiliyyah</i>
2	Fathah + ya' mati	Ditulis	A
	تانسى	Ditulis	<i>Tansa</i>
3	Kasrah + ya' mati	Ditulis	I
	كريمى	Ditulis	<i>karim</i>
4	Dammah	Ditulis	U
	فرض	Ditulis	<i>furud''</i>

Vokasi Lengkap

1	Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
	بَيْكُم	Ditulis	<i>bainakum</i>
2	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قَوْل	Ditulis	<i>Qaul</i>

Vokasi Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

الانبي	Ditulis s	<i>a''antum</i>
اعدت	Ditulis s	<i>u''iddat</i>
لنا شركنا	Ditulis s	<i>la''in syakartum</i>

انزرا	Ditulis	<i>al-Qur''an</i>
انزيرش	Ditulis	<i>al-Qiyas</i>

انس	Ditulis	<i>as-Sama''</i>
انش	Ditulis	<i>Asy-Syams</i>

Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furud''</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur atas limpahan rahmat dan karunia yang Allah SWT berikan, Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya Bapak Kasrun dan Almh Ibu Sobiroh yang telah memberikan saya dukungan baik itu material maupun non material.
2. Kaka saya Munjiati terimakasih atas iringan doa dan dukungannya tiada henti untuk saya.
3. Sahabat saya khusnul terimakasih atas perjuangan hebat yang kita lalui bersama semoga sukses menyertai.
4. Semua keluarga besar saya yang selalu memberikan semangat dan doa serta dukungannya, semoga Allah membalas kebaikan kalian semua.



IAIN PURWOKERTO

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, berkat inayah Allah SWT, skripsi ini telah penulis selesaikan dengan judul “**Strategi Pengembangan BMT Berdasarkan Analisis SWOT di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok**”, yang disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat sarjana (S.1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syari’ah. Tiada harapan sedikitpun dari penulis, kecuali skripsi ini dapat bermanfaat dan memberi sumbangan positif kepada segenap pembaca sekalian.

Berkenaan dengan terselesaikannya skripsi ini, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang telah memberi dukungan, motivasi dan doa dalam penyusunan skripsi ini, terutama kepada:

1. Dr. K.H. Mohammad Roqib, M. Ag. selaku Rektor IAIN Purwokerto
2. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto.
3. Yoiz Shofwa Shafrani, S.P., M.Si. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah IAIN Purwokerto
4. Dr. H. Chandra Warsito, M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dengan penuh kesabaran dan telatennya sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Segenap Dosen dan Karyawan IAIN Purwokerto yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama masa studi penulis di IAIN Purwokerto
6. Bapak Dedy Febrianto, S.E selaku Manager dan para karyawan Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas yang telah memberikan izin serta meluangkan waktunya dalam penelitian ini.
7. Kedua orangtua saya Bapak Kasrun dan Almh. Ibu Sobiroh dan keluarga besar yang saya cintai.
8. Munjiati kakaku, yang telah memberikan semangat dan bantuannya selama penyusunan skripsi.

9. Teman-teman seperjuangan kelas Perbankan Syariah A angkatan 2017 semoga tercapai cita-cita kalian semua.
10. Terimakasih untuk sahabat seperjuangan semasa kuliah, Meidina Ayu Laraswati, Nurul Pangesti, dan Khusnul Wulandari terimakasih telah memberikan semangat dan motivasi.
11. Terimakasih seluruh teman KKN-DR angkatan 45 Desa Panembangan Kecamatan Cilongok.
12. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan karunia dan nikmat-Nya kepada kita semua. Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis memohon maaf dan berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca umumnya dan bagi peneliti sendiri khususnya.

Purwokerto, 14 september 2021

IAIN PURWOKERTO

Penyusun



Dewi Ernawati

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA	viii
PERSEMBAHAN	xii
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Masalah	6
D. Definisi Operasional	7
E. Kajian Pustaka	10
F. Sistematika Pembahasan	16
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Baitul Mal Wat Tamwil BMT.....	18

B. Strategi Pengembangan	21
C. <i>Strenght Weakness Opportunity Threat (SWOT)</i>	25
D. Landasan Teologis	30
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	33
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	33
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	33
D. Sumber Data	34
E. Metode Pengumpulan Data	35
F. Teknik Analisis Data	37
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	
1. Sejarah BMT Dana Mentari	39
2. Visi Dan Misi BMT Dana Mentari	43
3. Struktur Organisasi BMT Dana Mentari	43
4. Perkembangan Kantor Layanan BMT Dana Mentari	44
5. Faktor Internal Kantor Layanan BMT Dana Mentari	45
6. Faktor Eksternal Kantor Layanan BMT Dana Mentari	52
B. Pembahasan	
1. Temuan	58
2. Analisis SWOT	59
3. Matriks SWOT	62
4. Penentuan Titik Koordinat Kuadran	64
5. Penentuan Posisi Kuadran	64
BAB V KESIMPULAN SARAN DAN KETERBATASAN	
A. Kesimpulan	68
B. Saran	69
C. Keterbatasan	69
DAFTAR PUSTAKA	70

LAMPIRAN	73
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	99



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Data Perkembangan BMT Dana Mentari	4
Tabel 4.1. Data Perkembangan BMT Dana Mentari	43



DAFTAR GAMBAR

Diagram 2.1 Matriks SWOT	26
Diagram 2.2 Analisis SWOT.....	28
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT Dana Mentari Kantor Pusat	42
Gambar 4.2 Struktur Organisasi BMT Dana Mentari Kantor Layanan	43



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 2 Kuisisioner

Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian

Lampiran 4 Sertifikat BTA PPI

Lampiran 5 Sertifikat KKN

Lampiran 6 Sertifikat Bahasa Arab

Lampiran 7 Sertifikat Bahasa Inggris

Lampiran 8 Sertifikat PPL



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kehidupan manusia tidak pernah terlepas dari aktivitas ekonomi, baik aktivitas ekonomi yang sederhana ataupun yang kompleks. Lahirnya lembaga keuangan mikro syariah di Indonesia merupakan salah satu jawaban dari masalah perekonomian Indonesia, perkembangan BMT di Indonesia semakin menunjukkan kemajuan yang signifikan dengan sasaran utama para pelaku usaha mikro yang umumnya berada di pedesaan. Perkembangan BMT terus mengalami peningkatan karena BMT memiliki peranan yang sangat vital dalam kemajuan perekonomian Indonesia.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) sudah mulai berkembang sejak tahun 1995 dan memperoleh momentum tambahan akibat krisis ekonomi 1997/1998. Sekarang masyarakat cukup mengetahui tentang keberadaan BMT. Ada sekitar 127.124 Koperasi yang beroperasi di Indonesia baik Koperasi konvensional maupun koperasi syariah atau BMT Pada akhir tahun 2020. Sedangkan di Kabupaten Banyumas Menurut data BPS (Badan Pusat Statistik) terkini, yakni data bulan Desember 2020 tentang jumlah koperasi terdapat 577 koperasi baik koperasi konvensional maupun koperasi syariah di Banyumas (BPS, 2020).

Secara harfiah *baitul mal*, terdiri dari kata *bait* yang artinya rumah sedangkan *mal* maksudnya adalah harta. Kegiatan *baitul mal* menyangkut kegiatan dalam menerima titipan dana zakat, infaq, dan shadaqah, serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan *Baitul Tamwil* yaitu *bait* artinya rumah dan *at-tamwil* adalah pengembangan harta. *Baitul tamwil* melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha mikro dan kecil melalui kegiatan pembiayaan dan menabung (berinvestasi).

Secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK mendapatkan pengakuan dari Bank Indonesia sebagai Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat. Sebelum menjalankan usahanya, kelompok swadaya masyarakat harus mendapatkan sertifikat operasi dari PINBUK. Tugas BMT yaitu membantu usaha-usaha kecil dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota sehingga keberadaan BMT dapat membantu kehidupan dengan jalan ini BMT mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat.

Menurut Ridwan (2004) yang dikutip dalam Irawan, dkk (2013), mendefinisikan BMT merupakan sebuah lembaga yang tidak saja berorientasi bisnis tetapi juga berorientasi sosial, dan juga lembaga yang tidak melakukan pemusatan kekayaan pada sebagian kecil orang tetapi, lembaga yang kekayaannya terdistribusikan secara merata dan adil .

Salah satu dari lembaga atau organisasi yang perlu dikembangkan efektifitasnya adalah Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS). Dimana LKMS ini merupakan lembaga keuangan yang berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Lahirnya lembaga keuangan mikro syariah di Indonesia merupakan salah satu jawaban dari masalah prekonomian Indonesia, melihat perkembangan perbankan syariah masih terpusat kepada masyarakat menengah ke atas. Faktanya, LKMS telah tumbuh menjadi alternatif pemulihan kondisi prekonomian di Indonesia, khususnya menjadi partner para pengusaha kecil dalam penyediaan modal.

Suatu organisasi seperti *Baitul Maal Wat Tamwil* dapat meningkatkan strategi pengembangan dengan cara mencari kesesuaian antara kekuatan internal dan kekuatan eksternal suatu organisasi. Dari hasil tersebut timbul suatu analisis SWOT yaitu bertujuan agar organisasi dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, agar mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman suatu organisasi kedepan dalam hal ini *Baitul Maal Waat Tamwil*. Semakin banyaknya

lembaga keuangan mikro syariah khususnya di daerah Pernasidi dan umumnya di Indonesia, maka dari itu penulis ingin mengangkat dengan judul Strategi Pengembangan BMT Berdasarkan Analisis SWOT di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok. Adapun singkatan dari S adalah *strenght* (kekuatan), W adalah *weakness* (kelemahan), O adalah *oppourtunities* (peluang), dan T adalah *threats* (ancaman) yang mana semua itu sangat diperlukan dalam sebuah organisasi (Rangkuti, 2016: 19).

Suatu organisasi dapat dikatakan berhasil apabila dapat mengembangkan dan menjalankan strategi untuk mengatasi berbagai ancaman baik internal maupun eksternal dan meraih peluang yang ada. Proses analisis, perumusan dan evaluasi strategi-strategi itu disebut perencanaan strategis. Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar organisasi atau perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal (Rangkuti, 2016:19).

Analisis dampak pengaruh lingkungan eksternal ini banyak di jumpai dalam literatur-literatur analisis SWOT. Pendekatan ini mencoba menganalisis pengaruh lingkungan eksternal dalam dua tahap kebutuhan. Pertama, analisis tersebut dilakukan pada organisasi akan memulai proses penyusunan, termasuk pada saat organisasi akan melakukan revisi atau rencana kedepan. Kebutuhan kedua, analisis dampak lingkungan eksternal yang dilakukan pada saat pelaksanaan kegiatan perusahaan, misalnya melihat sejauh mana pengaruh perubahan lingkungan eksternal terhadap proses atau kinerja organisasi.

Analisis SWOT merupakan sebuah instrumen perencanaan strategis klasik yang memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik dalam dalam menentukan sebuah strategi. Instrumen ini memudahkan para praktisi untuk menentukan apa saja yang bisa dicapai, dan hal-hal yang perlu diperhatikan. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat

memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman secara singkat analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah hal-hal yang mempengaruhi keempat faktornya. Dengan demikian, hasil dari analisis dapat membentuk perencanaan strategi (Fatimah, 2016 :7).

Salah satu perusahaan yang saat ini sedang berkembang dan membutuhkan strategi pengembangan adalah Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas, yang berlokasi di Jl. Raya Cilongok Kios Sentra Komoditi 6A Pernasidi. BMT Dana Mentari yang bergerak dalam simpan pinjam yang berprinsip syariah ini telah berdiri kurang lebih 25 tahun yang lalu sudah mempunyai 7 Kantor Layanan di sekitar Banyumas dan merupakan salah satu BMT terbesar di Kabupaten Banyumas.

Tabel 1.1

Data Perkembangan BMT Dana Mentari

Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Asset	Jumlah Laba
2018	1.870 orang	Rp.8.340.705.426.00	Rp. 678.754.542.14
2019	2.246 orang	Rp.9.897.135.280.80	Rp. 719.955.544.50
2020	2.602 orang	Rp. 13.433.733.214.98	Rp.758,582,607.14

Sumber : Hasil Dokumentasi BMT Dana Mentari pada tanggal 24 Agustus 2021 pukul 17.00.

Data diatas menunjukkan bahwa BMT mengalami perkembangan yang baik dan membutuhkan suatu strategi pengembangan untuk dapat bertahan, keuletan dan kesabaran para pengelola lembaga ini patut di apresiasi, sebab dengan perjuangan mereka kini BMT Dana Mentari yang awalnya hanya BMT yang kecil kini telah berkembang sehingga pada tahun 2004 mempunyai beberapa Kantor Layanan di berbagai tempat (Khomsah, 2021). Prestasi ini

merupakan sebuah pencapaian yang luar biasa di kalangan lembaga keuangan mikro.

Penulis semakin tertarik dengan melakukan penelitian di BMT Dana Mentari karena adanya tantangan eksternal di lingkungan BMT Dana Mentari antara lain adanya pembiayaan mikro oleh perbankan, adanya kredit usaha rakyat (KUR) yang dalam hal ini bisa mengambil pangsa pasar BMT di karenakan BMT bergerak di pembiayaan mikro, dan juga banyaknya BMT yang berdiri serta koperasi swadaya masyarakat di sekitar wilayah BMT Dana Mentari Kabupaten Banyumas. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa untuk dapat bertahan dalam menghadapi persaingan, BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas harus mampu mengarahkan pengelola dan anggotanya agar bisa bersaing dengan lembaga keuangan lainya dengan memanfaatkan keunggulan-keunggulan dan peluang yang ada serta meminimalisir kelemahan dan ancaman-ancaman yang dapat merugikan Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas itu sendiri agar bisa menjadi sebuah lembaga keuangan yang berkembang dan mampu memberikan kontribusi secara maksimal bagi masyarakat sekitarnya.

Oleh karena itu, BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas harus mampu merumuskan strategi dengan cara menganalisis faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang ada di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas, salah satu alat yang bisa digunakan untuk menganalisis faktor-faktor tersebut adalah menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan alat analisis yang bertahan paling lama serta banyak digunakan oleh organisasi untuk melakukan analisis situasional dan formulasi strategi (Solihin, 2012: 164).

Berdasarkan latarbelakang diatas, maka dari itu penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut karena biasanya suatu BMT sulit untuk

berkembang bahkan ada beberapa yang pailit, namun di BMT Dana Mentari justru berkembang mempunyai banyak unit Kantor Layanan di Banyumas maka dari itu penulis semakin tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut sebagai sebuah penelitian yang berjudul “*Strategi Pengembangan BMT Berdasarkan Analisis SWOT di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok*”, untuk diteliti lebih jauh tentang kondisi BMT baik internal maupun eksternal dan serta strategi seperti apakah yang diterapkan Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas kedepanya. Dengan harapan, hasil penelitian ini dapat dijadikan rujukan bagi lembaga ini khususnya lembaga-lembaga yang lain agar mereka mampu berkembang dan memiliki nilai saing yang tinggi sehingga dapat membawa lembaga yang menaunginya kepada kesuksesan.

Penelitian ini dilakukan di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas dikarenakan adanya pandemi covid-19 dan pemberlakuan PPKM sehingga penelitian dilakukan sesuai dengan tempat tinggal domisili.

B. Rumusan masalah

- 1) Apa sajakah kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas ?
- 2) Bagaimanakah strategi pengembangan Kabupaten di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Banyumas ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

- 1) Tujuan dari penelitian ini adalah :
 - a. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.
 - b. Untuk mengetahui strategi pengembangan di Kantor Layanan

BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

2) Manfaat penelitian

Manfaat teoritis

a. Bagi Mahasiswa

Untuk memberikan pengetahuan dan pengalaman serta dapat menambah kemampuan, keyakinan mahasiswa tentang teori yang diperoleh di bangku perkuliahan. Sehingga dapat dijadikan data untuk penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan analisis SWOT pada Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

b. Bagi Institut Agama Islam Negeri Purwokerto (IAIN)

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai kajian ilmiah bagi Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto (IAIN) khususnya di program studi Perbankan Syariah.

Manfaat praktis

Bagi Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas

Hasil penelitian ini di harapkan menjadi bahan masukan yang bermanfaat untuk meningkatkan lembaga Baitul Mal Wat Tamwil kedepannya.

D. Definisi Operasional

Penulis akan menjelaskan arti dan istilah terkait judul penelitian ini mengenai Strategi Pengembangan di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas untuk menghindari kekeliruan pemaknaan judul dalam penelitian ini, dengan penegasan sebagai berikut:

1. Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu “*strategos*” (stratus militer dan ag memimpin), yang berarti generalship atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jendral perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang (Rahmat, 2004:2).

Chandler (1962), mengatakan Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitanya dengan tujuan jangka panjang program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Strategi tidak hanya digunakan untuk mencapai tujuan organisasi saja akan tetapi strategi juga dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi di lingkungan, dimana organisasi tersebut menjalankan aktifitasnya. Strategi juga bisa diartikan seni menggunakan kecakapan dan sumber daya suatu organisasi untuk mencapai sasaran atau tujuan, melalui hubungan yang efektif dengan lingkungan dalam kondisi yang paling menguntungkan. Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan seni menggunakan sumber daya dalam suatu organisasi untuk mencapai tujuan tertentu. Strategi ini juga bertujuan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi.

2. Pengembangan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan, Sedangkan menurut WJS Poerwadarminta, mengatakan bahwa pengembangan adalah perbuatan menjadikan bertambah, berubah sempurna. Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih ditekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang

terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja (Anonim, 2018).

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah upaya peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang.

3. Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas

Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas adalah suatu lembaga keuangan non bank yang menjalankan operasional sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dengan status badan hukum koperasi, yakni Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) atau Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi (UJKS Koperasi). Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas beralamatkan di Jl Raya Cilongok Kios Sentra Komoditi 6A Pernasidi. Kecamatan Cilongok, Kabupaten Banyumas, Provinsi Jawa Tengah.

4. Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

BMT mempunyai dua fungsi yakni *baitul mal* dan *baitul tamwil*. Secara harfiah *baitul mal*, terdiri dari kata bait yang artinya rumah sedangkan *māl* maksudnya adalah harta. Kegiatan *baitul mal* menyangkut kegiatan dalam menerima titipan dana zakat, infaq, dan shadaqah, serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan *Baitul Tamwil* yaitu *bait* artinya rumah dan *at-tamwil* adalah pengembangan harta. *Baitul tamwil* melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha mikro dan kecil melalui kegiatan pembiayaan dan menabung (berinvestasi).

E. Kajian Pustaka

Penelitian ini berawal dari latar belakang masalah yang ada, selain itu, pembahasan penelitian ini juga telah dibahas pada penelitian-penelitian sebelumnya. Oleh karena itu, peneliti mengambil beberapa penelitian terdahulu untuk dijadikan referensi dalam penelitian yang berhubungan dengan masalah yang telah disebutkan diatas. Berikut ini beberapa penelitian yang peneliti jadikan referensi, antara lain :

No	Nama, Tahun dan Judul Penelitian	Variabel Penelitian		Hasil Penelitian
		Persamaan	Perbedaan	
1	F.Hasib, M.B.Fahri, D.W.Ramadhan, 2018 Analisis Strategi Pengembangan BMT Studi Kasus pada BMT Muda , Surabaya Jawa Timur. https://ojs.unida.ac.id	Persamaan penelitian yang dilakukan oleh penelitian ini sama-sama membahas tentang strategi pengembangan BMT dengan analisis SWOT.	Dalam riset ini mempunyai perbedaan dengan penelitian ini yaitu jenis penelitian (Riset ini menggunakan jenis peneltian studi kasus sedangkan dalam penelitian ini jenis penelitian lapangan).	Keunggulan kompetitif BMT Muda adalah kemampuan untuk menjalin hubungan baik dengan anggotanya. Pada dasarnya adalah nilai yang dibawa profesionalitas. Budaya yang hebat dalam organisasi karena prinsip kekeluargaan dan saling percaya. Ini adalah

				penyebab kesenangan dalam pekerjaan yang membuat stafnya bekerja secara profesional.
2	Isma Ilmi Hayati Ginting, Ilyda Sudrajat, 2017, Analisis Strategi Pengembangan BMT di Kota Medan. https://media.netiti.com	Persamaan penelitian ini sama-sama membahas tentang strategi pengembangan BMT.	Dalam penelitian ini mempunyai perbedaan yaitu pada metode penelitian (Riset ini menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif).	Berdasarkan analisis SWOT maka disusun strategi pengembangan sektor informal dikota medan yaitu memberikan pinjaman bagi pelaku usaha informal, memberikan tambahan modal, menyediakan bahan baku melalui kemitraan peningkatan modal kerja sebagai strategi untuk mengatasi biaya sewa yang

				semakin meningkat dan mengadakan promosi terhadap produk sektor informal.
3	Dedik Irawan, 2013 Judul “Analisis Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) Pedesaan (Studi Kasus BMT Al Hasanah Sekampung)”. https://jurnal.fp.unila.ac.id	Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi pengembangan lembaga keuangan mikro syariah dan strategi pengembangan BMT kedepannya.	Dalam riset ini mempunyai perbedaan dengan penelitian ini yaitu jenis penelitian (Riset ini menggunakan jenis penelitian studi kasus sedangkan dalam penelitian ini jenis penelitian lapangan).	Setelah melakukan Analisis Hasilnya yaitu kondisi bmt lingkungan internal menunjukkan bahwa: tingkat pendidikan dan keterampilan manajemen dan karyawan yang cukup tinggi dan profesional, BMT memiliki lokasi yang strategis, modal yang digunakan efektif, sedangkan melemah faktor internal adalah: anggota yang

				tidak memahami konsep syariah, kondisi bangunan yang sempit, koperasi modal yang dimiliki tidak besar
4.	Ahmad Sapudin, Muhamad Najib, Setiadi Djohar, 2017, Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Studi Kasus BMT Tawfin Jakarta. https://repository.sb.ipb.ac.id	Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang pengembangan BMT dengan analisis SWOT.	Dalam penelitian ini mempunyai perbedaan yaitu pada tempat, dan jenis penelitian (Riset ini menggunakan jenis penelitian deskriptif sedangkan penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan).	Berdasarkan analisis yang dilakukan dapat disimpulkan yaitu kinerja kesehatan BMT Tawfin diperoleh skor keseluruhan sebesar 51,70 dengan kriteria Dalam Pengawasan yang termasuk dalam kategori tidak sehat. Kondisi tersebut disebabkan oleh kualitas aktiva produktif dan likuiditas yang kurang baik, kegiatan operasi

				yang tidak efisien dan kemandirian dan pertumbuhan yang rendah.
5.	Muhamad Iqbal Maulana, Nashr Akbar, 2019 Potensi Baitul Mall Wat Tamwil (BMT) dalam Mengembangkan Wilayah Perbatasan. Indonesia-Malaysia. https://garuda.ris.tekbrin.go.id	Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi pengembangan BMT dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal.	Dalam penelitian ini mempunyai perbedaan yaitu lokasi tempat penelitian dan metode analisis yang digunakan untuk penelitian (Riset ini menggunakan metode analisis <i>Analysis network procces</i> (ANP) sedangkan penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT).	BMT memiliki potensi dalam pengembangan Indonesia-Malaysia daerah perbatasan. Manfaat yang akan diterima masyarakat adalah dengan mengamalkan syariah, untuk memiliki akses ke permodalan, memiliki akses ke lembaga keuangan formal, dan untuk memperoleh perlindungan

				atau jaminan sosial.
6.	<p>Abdillah Mundir, 2016, Strategi Pengembangan Koperasi Jasa Keuangan Syariah.</p> <p>https://jurnal.yu.dharta.ac.id</p>	<p>Persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi pengembangan BMT dan mengidentifikasi faktor-faktor internal maupun eksternal.</p>	<p>Dalam riset ini mempunyai perbedaan dengan penelitian ini yaitu jenis penelitian (Riset ini menggunakan jenis penelitian studi kasus sedangkan dalam penelitian ini jenis penelitian lapangan).</p>	<p>Kesadaran masyarakat menggunakan usaha keuangan syariah perlu dibangun, yang tentu saja ini harus diikuti dengan peningkatan kualitas layanan jasa keuangan syariah dan kemudahan akses keuangan bagi masyarakat luas. Apabila semua potensi ekonomi berbasis syariah yang telah ada saat ini terus dikembangkan, maka kita optimistis bangsa Indonesia akan menjadi pusat perkembangan</p>

				keuangan syariah di tingkat dunia.
--	--	--	--	---------------------------------------

F. Sistematika Pembahasan

Penulis menyusun sistematika pembahasan ke pokok-pokok bahasan yang terbagi menjadi lima bab untuk memudahkan dan mengetahui apa saja yang terdapat dalam penelitian ini, sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang pemaparan latar belakang, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kajian pustaka, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang kajian teori BMT, seperti pengertian BMT, visi misi BMT, tujuan dan sifat BMT, fungsi BMT, hukum BMT, strategi pengembangan BMT yang terdiri dari, pengertian strategi, bentuk-bentuk strategi, jenis-jenis strategi, dan analisis SWOT.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan metode analisis data.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini berisi mengenai sejarah BMT Dana Mentari, perkembangan BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas, pengamatan lingkungan internal dan eksternal, strategi pengembangan BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas Selanjutnya menawarkan temuan strategi pengembangan BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi mengenai tentang kesimpulan dari seluruh hasil penelitian dan saran.



BAB II

LANDASAN TEORI

Penelitian tentang strategi pengembangan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas dalam rangka memudahkan proses penelitiannya, maka akan dipaparkan teori-teori yang mendukung dan berkaitan dengan penelitian yang akan dibahas oleh penulis, diantaranya:

A. Baitul Mal wat Tamwil (BMT)

Teori yang mendukung dan berkaitan dengan penelitian ini adalah Baitul Mal wat Tamwil (BMT), dimana BMT menjadi objek penelitian ini. Teori BMT yang akan dibahas dalam penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Pengertian BMT

BMT adalah Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Mal wat Tamwil, yaitu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu:

- a. Baitul tamwil (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. BMT menjalankan fungsi yang sama dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS).
- b. Baitul mal (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanatnya.

Keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah atau fungsi sosial seperti zakat, infak, sedekah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif

sebagaimana layaknya bank. Fungsi yang kedua ini dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan atau fungsi bisnis, BMT berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan, BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat (Anggota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT. Sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti mengelola kegiatan perdagangan, industri, dan pertanian. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa BMT merupakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang mempunyai dua fungsi yaitu baitul mal dan baitul tamwil. Sebagai rumah pengembangan harta dengan melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi, dan sebagai rumah harta dengan menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta pendistribusian yang optimal sesuai peraturan dan amanahnya.

2. Visi dan Misi BMT

a. Visi BMT

Menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat dan kuat, yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.

b. Misi BMT

Mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan, dan ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju dan gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil dan berkemakmuran-berkemajuan, serta makmur-maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridha Allah SWT.

Visi dan Misi BMT pada dasarnya yaitu untuk menjalankan amanah sebagai lembaga yang mewujudkan tatanan perekonomian yang makmur, maju dan berkeadilan yang berlandaskan syariah dan ridha Allah SWT.

3. Tujuan dan Sifat BMT

a. Tujuan BMT

Meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

b. Sifat BMT

Memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, di tumbuh kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya.

Berdasarkan uraian diatas Tujuan dan sifat BMT yaitu untuk menciptakan kesejahteraan anggota dan masyarakat umum. Caranya dengan meningkatkan kualitas usaha ekonomi anggota maupun masyarakat sekitarnya (Soemitra, 2017:474).

4. Landasan Hukum

Solehudin (2010), Mengatakan sejak awal kelahirannya sampai dengan saat ini, legalitas BMT belum ada, karena tidak ada aturan hukum khusus yang mengatur BMT maka kelembagaan BMT dapat mengikuti peraturan koperasi atau kelompok swadaya masyarakat/LSM. hanya saja banyak BMT memilih badan hukum koperasi. Oleh karena itu BMT tunduk pada aturan perkoperasian, yaitu Undang-Undang No.25 Tahun 1992 tentang Koperasi yang telah diubah menjadi Undang-Undang No 17 Tahun 2012 tentang Koperasi. KEPMEN Nomor 91/KEP/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Aturan hukum tersebut selanjutnya dijabarkan dalam Petunjuk Pelaksanaan (JUKLAK) dan Petunjuk Teknis (JUKNIS) serta Standar Operasional Prosedur (SOP) dan Standar Operasional Menejemen (SOM) yang tunduk pada PERMEN Nomor 352/PER/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan Unit Usaha Jasa Keuangan Syariah. Sementara itu jika BMT didirikan sebagai kelompok

swadaya masyarakat LSM maka tidak ada aturan hukum untuk mengaturnya (Ajija, 2018: 9).

B. Strategi Pengembangan BMT

Strategi pengembangan BMT merupakan salah satu teori yang akan dipaparkan dalam penelitian ini yang akan mendukung dan berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan. Berikut adalah pemaparan tentang teori strategi pengembangan BMT.

1. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategia* yang berarti kepemimpinan atas pasukan atau seni memimpin pasukan. Kata *strategia* bersumber dari kata *strategos* yang berkembang dari kata *stratos* (tentara) dan kata *agein* (memimpin). Strategi pada mulanya berasal dari peristiwa peperangan yaitu sebagai suatu siasat untuk mengalahkan musuh. Strategi berkembang untuk semua kegiatan operasional termasuk keperluan ekonomi, sosial, dan agama. Strategi dalam bahasa Yunani kuno dapat pula diartikan sebagai seni perang. Suatu strategi mempunyai dasar-dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan (Arifin, 2015 : 35).

Strategi merupakan langkah-langkah yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Terkadang langkah yang harus dihadapi penuh terjal dan beliku-liku, namun demikian ada pula langkah yang relatif rendah. Selain itu, banyak rintangan yang dihadapi oleh suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah sehingga tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai dan memberikan kemenangan.

Berdasarkan beberapa definisi diatas mengenai strategi, dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan langkah-langkah yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Strategi juga sebagai alat yang digunakan suatu perusahaan untuk mencapai tujuan tersebut.

2. Bentuk-Bentuk Strategi

Adapun bentuk-bentuk strategi itu sendiri yang bisa dijadikan ukuran dalam berbagai aspek kegiatan atau aktivitas ekonomi atau bisnis meliputi tiga bentuk, diantaranya:

a) Strategi Manajemen

Strategi manajemen adalah strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro misalnya strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar strategi mengenai keuangan, dan sebagainya.

b) Strategi Investasi

Strategi investasi adalah kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya, apakah perusahaan tersebut melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali dari suatu divisi baru atau strategi divertasi dan sebagainya. Strategi investasi ini dapat diterapkan pada perusahaan yang berorientasi pada investasi yang bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan perusahaan.

c) Strategi Bisnis

Strategi bisnis adalah suatu cara atau metode yang digunakan suatu perusahaan untuk dapat bertahan ditengah persaingan yang ada. Strategi bisnis juga merupakan kebijakan-kebijakan dan garis-garis pedoman yang menentukan cara sebuah perusahaan bersaing dalam sebuah industri dan khususnya cara perusahaan untuk membentuk keunggulan bersaing. Strategi bisnis adalah strategi yang menekankan pada peningkatan dari posisi kompetitif dari produk atau jasa perusahaan dalam industri yang spesifik atau segmen pasar yang dilayani oleh unit bisnis tersebut. (Rangkuti, 2016:9)

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis adalah suatu cara yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk

bertahan ditengah persaingan dengan melakukan peningkatan posisi kompetitif dari produk dan jasa. Strategi bisnis ini menjadi pedoman suatu perusahaan untuk membentuk keunggulan bersaing. (Rangkuti, 2006:7)

3. Jenis-Jenis Strategi

Perbankan maupun lembaga non bank menghadapi banyak kesulitan dalam menghadapi sasaran pasar yang ada, seperti munculnya bank-bank baru, pembaharuan teknologi, kemudahan bertransaksi, aneka ragam hadiah dan promosi yang ditawarkan, dan sebagainya. Untuk tetap mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah, stabilitas dan kemampuan laba, maka suatu organisasi seperti perbankan dan lembaga non bank harus merancang strategi dalam pengembangan organisasinya. Pada prinsipnya ada lima macam strategi perbankan dimana strategi ini dapat juga berlaku bagi lembaga keuangan non bank lainnya.

a. Strategi Penetrasi Pasar

Strategi penetrasi pasar atau penerobosan pasar merupakan usaha perusahaan (bank) meningkatkan jumlah nasabah baik secara kuantitas maupun kualitas pada pasar saat ini (lama) melalui promosi dan distribusi secara aktif. Strategi ini cocok untuk pasar yang sedang tumbuh dengan lamban. Perusahaan berusaha melakukan strategi pemasaran yang mampu menjangkau atau menggairahkan pasar yang sedang tumbuh secara lamban agar mampu tumbuh secara cepat.

Berdasarkan penjelasan diatas strategi penetrasi pasar adalah upaya yang dilakukan suatu perusahaan untuk meningkatkan jumlah nasabah pada pasar yang lama dengan menguatkan aspek promosi, dengan iklan yang makin efektif dan variatif sesuai target pasar. Distribusi yang aktif juga sangat berperan dalam melakukan strategi penetrasi pasar ini.

b. Strategi Pengembangan produk

Strategi pengembangan produk perbankan merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru. Inovasi dan kreatifitas dalam

penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini. Perusahaan selalu berusaha melakukan pembaharuan atau pengenalan produk baru kepada nasabah yang dapat membantu memudahkan proses transaksi nasabah.

Tujuan dari strategi pengembangan produk ini adalah:

- 1) Memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah yang terus berubah (dinamis) seiring dengan perkembangan zaman.
- 2) Menghidupkan kembali pertumbuhan dari simpanan yang sudah lesu.
- 3) Menandingi penawaran baru dari perusahaan pesaing yang menawarkan produk baru terhadap nasabah
- 4) Memanfaatkan teknologi baru.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan produk merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan produk-produk baru. Kunci utama dalam strategi ini adalah inovasi dan kreatifitas dalam penciptaan produk.

c. Strategi Pengembangan Pasar

Strategi pengembangan pasar merupakan salah satu usaha untuk membawa produk ke arah pasar baru dengan membuka atau mendirikan anak-anak cabang baru yang dianggap cukup strategis atau menjalin kerja sama dengan pihak lain dalam rangka untuk menyerap nasabah baru. Manajemen menggunakan strategi ini bilamana pasar sudah padat dan peningkatan bagian pasar sudah sangat besar atau pesaing kuat.

Berdasarkan urain diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan pasar ini dapat diterapkan oleh suatu perusahaan untuk melakukan perluasan pasar. Perluasan pasar ini dapat dilakukan dengan cara membuka atau mendirikan anak-anak cabang baru yang dianggap cukup strategis untuk menjalin kerja sama.

d. Strategi Integrasi

Strategi integrasi merupakan strategi pilihan akhir yang biasanya ditempuh oleh bank yang mengalami kesulitan likuiditas sangat parah.

Biasanya yang dilakukan adalah strategi diversifikasi horizontal, yaitu penggabungan bank-bank (merger). Strategi ini dapat diterapkan pada suatu organisasi yang hampir valid. Sehingga jalan keluarnya adalah dengan menggabungkan bank-bank.

e. Strategi Diversifikasi

Strategi diversifikasi baik diversifikasi konsentrasi maupun diversifikasi konglomerat. Diversifikasi konsentrasi yang dimaksud disini adalah bank memfokuskan pada suatu segmen pasar tertentu dengan menawarkan berbagai varian produk perbankan yang dimiliki. Sementara diversifikasi konglomerat adalah perbankan memfokuskan dirinya dalam memberikan berbagai varian produk perbankan kepada kelompok konglomerat (korporat). Strategi diversifikasi ini diterapkan apabila persaingan usaha yang dihadapi semakin kompleks, sehingga perlu pengadaan produk baru sesuai dengan segmen pasar yang diinginkan (Andrianto, 2019:134).

C. *Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats* (SWOT)

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.

1. Pengertian SWOT

SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal *strength* (S) dan *weakness* (W) serta lingkungan eksternal *opportunities* (O) dan *threat* (T) yang dihadapi pada dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dan faktor internal kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weaknesses*). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*), peluang (*opportunities*), secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategi ini selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan.

2. Manfaat Analisis SWOT

Berikut beberapa manfaat analisis SWOT bagi perusahaan:

- a. Sebagai panduan bagi perusahaan untuk menyusun berbagai kebijakan strategis terkait rencana dan pelaksanaan di masa yang akan datang.
- b. Menjadi bentuk bahan kebijakan strategis dan sistem perencanaan sebuah perusahaan.
- c. Memberikan informasi mengenai kondisi perusahaan, selanjutnya melalui informasi yang ada tersebut akan menjadi pedoman bagi pemilik perusahaan untuk melakukan kebijakan untuk di masa yang akan datang.
- d. Memberikan tantangan ide-ide baru bagi pihak manajemen perusahaan.

3. Rancangan Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). Analisis SWOT bisa digunakan untuk menunjukkan kinerja perusahaan, dengan cara mengkombinasikan faktor internal dan eksternal suatu perusahaan.

a. Tahapan penyusunan SWOT

Proses penyusunan perencanaan strategi dalam analisis SWOT melalui 3 tahap analisis, yakni sebagai berikut:

1. Tahap pengumpulan data

Pada tahap ini adalah kegiatan pengumpulan data dan informasi terkait dengan faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan berupa pemasaran, produksi, keuangan, dan sumber daya manusia. Faktor eksternal perusahaan dalam hal ini dapat berupa ekonomi, politik, sosial budaya. Tahap pertama ini model yang dipakai adalah dengan menggunakan matrik faktor strategi internal dan matrik faktor strategi eksternal yang berasal dari perusahaan

Sumber : Rangkuti 2016 : 31

3. Tahap pengambilan keputusan

Pada tahap yang terakhir ini akan dikaji ulang dari empat strategi yang telah dirumuskan dalam tahap analisis. Setelah itu dapat diambil sebuah keputusan dalam menentukan strategi yang paling menguntungkan, efektif dan efisien bagi perusahaan yang bersangkutan tentunya dengan mendasarkan matriks SWOT dan pada akhirnya dapat disusun suatu rencana strategis yang akan dijadikan pegangan dalam melakukan kegiatan selanjutnya.

Terkait dengan melakukan analisis SWOT Freddy Rangkuti menyatakan pembuatan suatu matrik dimana masing-masing tersebut dapat diisi dengan berpedoman pada hal-hal berikut:

- a) *Strengths* (S) dibuat 5 sampai 10 kekuatan internal yang dimiliki oleh suatu perusahaan.
- b) *Weaknesses* (W) dibuat 5 sampai 10 kelemahan internal yang dimiliki oleh suatu perusahaan.
- c) Formulasi *Opportunities* (O) dibuat 5 sampai 10 kekuatan eksternal yang dimiliki oleh suatu usaha.
- d) *Threats* (T) dibuat 5 sampai 10 ancaman eksternal yang dimiliki oleh suatu usaha.

a. Model analisis

Ada beberapa model analisis yang bisa digunakan dalam SWOT, yaitu: matriks SWOT, matriks BCG, matriks internal eksternal, matriks SPACE, dan matriks *Grand Strategy*. Penelitian ini akan menggunakan model matriks SWOT, matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi.

Diagram 2.2 Analisis SWOT

IFAS EFAS	STRENGTHS	WEAKNESSES
OPPORTUNITIES	Strategi SO (Agresif)	Strategi WO (Turn-Around)
THREATS	Strategi ST (Diversifikasi)	Strategi WT (Defensive)

Sumber : Rangkuti, 2016

Diagram 2.3 Analisis SWOT

Sumber : Rangkuti, 2016:19.

IFAS adalah *internal strategy factors analysis summary*, yaitu faktor-faktor strategi internal suatu perusahaan. EFAS adalah *eksternal strategic factors analysis summary* yaitu faktor-faktor strategi eksternal suatu perusahaan, apabila keduanya dibandingkan bisa menghasilkan alternatif strategi yaitu:

- a) Strategi SO (Kuadran I)

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu

memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b) Strategi ST (Kuadran II)

Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c) Strategi WO (Kuadran III)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang untuk mengatasi ancaman.

d) Strategi WT (Kuadran IV)

Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2016:19-34).

D. Landasan Teologis

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya (Rangkuti, 2016). Dalam ekonomi islam untuk mengembangkan suatu perusahaan atau organisasi perlu adanya usaha untuk memperoleh hasil yang maksimal dengan firman Allah SWT dalam surah Yusuf ayat 87 :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰذٰهَبُوْا فَتَحَسَّسُوْا مِنْ يُۤوسُفَ وَاٰخِيْهِ وَاَلَّا تَأْتِيْسُوْا مِنْ رَّوْحِ
 اَللّٰهِ اِنَّهٗ لَا يَأْتِيْسُ مِنْ رَّوْحِ اَللّٰهِ اِلَّا الْقَوْمُ الْكٰفِرُوْنَ ﴿٨٧﴾

Artinya: Hai anak-anakku, pergilah kamu, maka carilah berita tentang Yusuf dan saudaranya dan jangan kamu berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya tiada berputus asa dari rahmat Allah, melainkan kaum yang kafir.

Dalam ayat diatas menjelaskan mengenai janganlah berputus asa dalam mencari rahmat Allah begitu pula dalam dunia bisnis kita tidak boleh putus asa kita harus semangat dalam mengembangkan usaha untuk mencapai kesuksesan. Mengembangkan usaha merupakan salah satu rahmat Allah SWT sehingga manusia harus selalu semangat meningkatkan potensi dalam berbagai aspek kehidupan.

Tidak hanya dalam surah Yusuf, hal serupa juga dijelaskan dalam ayat lain yaitu dalam surah Ali Imran ayat 139:

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya: Janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah (pula) kamu bersedih hati, padahal kamulah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman (Anonim, 2021).

Percayalah, Allah SWT mengetahui apa yang terbaik bagi kita. Tugas kita adalah terus berusaha dan tidak berhenti berjuang. Apapun hasil dari usaha kita, itulah yang terbaik bagi kita. Selama kita selalu berusaha, berdoa dan bertawakal, Allah pasti akan selalu memberikan jalan keluar dari setiap masalah yang kita jalani. Bismillah, mari luruskan niat, bangun visi hidup, susun langkah strategis untuk mencapai potensi diri yang maksimal.

Dasar hukum lainnya adalah hadits yang berkaitan dengan pengembangan usaha Dari Al-Miqdam radhiyallahu ‘anhu, bahwa Rasulullah shallallahu alaihi wasallam bersabda:

مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ ، وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ
السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ

“Tidaklah seseorang mengkonsumsi makanan yang lebih baik dari makanan yang dihasilkan dari jerih payah tangannya sendiri. Dan sesungguhnya nabi Daud ‘alaihissalam dahulu senantiasa makan dari jerih payahnya sendiri.”

(HR. Bukhari, Kitab al-Buyu', Bab Kasbir Rojuli wa 'Amalihi Biyadihi II/730 no.2072).

Dalam hadis tersebut menjelaskan mengenai jerih payah begitu pula dalam perusahaan untuk mengembangkan usahanya perlu adanya jerih payah agar dapat mencapai kesuksesan manusia harus selalu semangat meningkatkan potensi dalam berbagai aspek kehidupan (Fawaz, 2012).



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian kualitatif, hal ini karena menyangkut beberapa hal, yaitu pendekatan kualitatif sangat akurat dan tepat sasaran dalam meneliti sebuah kasus, mampu mengumpulkan fakta untuk menguraikannya secara menyeluruh dalam meneliti persoalan yang akan dipecahkan, dan juga sebagai pertimbangan akan keefektifan dan ketepatan dalam salah satu metode penelitian. Adapun sebagai objek kajian dalam penelitian ini adalah Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil berdasarkan Analisis SWOT (Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas).

1. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah penelitian berdasarkan penelitian lapangan atau (*field research*), karena hasil yang diperoleh berdasarkan hasil penelitian secara langsung guna memahami individu, kelompok, dan lembaga. Riset lapangan merupakan metode penelitian yang digunakan untuk memperoleh data secara langsung dari pemberi data (Purhantara, 2010: 35)

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas di Jl. Raya Cilongok Kios Sentra Komoditi 6A Pernasidi. Penelitian ini dimulai pada tanggal 5 Juli 2021 sampai dengan 13 September 2021.

3. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek penelitian

Subjek penelitian adalah seseorang atau sesuatu yang mengenainya ingin diperoleh keterangan atau orang pada latar penelitian yang

dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian (Fitrah, 2017:152). Mencakup sumber data, dimana peneliti dapat memperolehnya di perusahaan tersebut, dan juga manajerial yang ada di dalam perusahaan tersebut yang meliputi manager dan karyawan di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

b. Objek penelitian

Objek penelitian adalah keseluruhan gejala yang ada di sekitar kehidupan manusia. Apabila dilihat dari sumbernya, objek dalam penelitian kualitatif disebut situasi sosial yang terdiri dari tiga elemen, yaitu tempat, pelaku, dan aktivitas yang berinteraksi secara sinergis (Fitrah, 2017:154). Objek penelitian yang dimaksud adalah analisis dan Strategi Pengembangan Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

4. Sumber Data

a. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan (Purhantara, 2010:79). Dalam pengumpulan data primer ini penulis menggunakan metode wawancara yang langsung dilakukan kepada subjek, yaitu Dedi Febianto selaku manager di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

b. Sumber data sekunder

Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atas : struktur organisasi data kearsipan, dokumen laporan-laporan, serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkaitan dengan penelitian ini (Purhantara, 2010: 79).

Data sekunder yang di dapatkan oleh peneliti mencakup beberapa literatur dan dokumentasi dari perusahaan terkait, yaitu Baitul Maal Wat Tamwil Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

5. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Agar mudah memperoleh data yang cukup dan sesuai dengan pokok permasalahan yang akan diteliti, maka peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang mana diharapkan satu sama lain saling melengkapi, adapun metode tersebut sebagai berikut.

a. Observasi

Metode observasi merupakan metode pengamatan dan mencermati yang didukung dengan pengumpulan data dan pencatatan secara sistematis terhadap objek yang diteliti (Hikmat, 2011:73).

Adapun cara kerja observasi adalah peneliti mengamati langsung objek yang akan diteliti, guna mendapatkan data yang sesuai dengan tema penelitian.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data-data dengan cara memperoleh informasi yang terkait dengan fokus penelitian seperti, dokumen-dokumen atau arsip-arsip yang dianggap dapat memberikan masukan atau mendukung penelitian (Agustinova,2015:39). Mengumpulkan data-data dari sumber utama yang memiliki keterkaitan dengan fokus penelitian yaitu dokumen atau arsip-arsip yang berhubungan dengan strategi pengembangan Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

c. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Agustinova, 2015:33). Dalam melakukan wawancara, peneliti akan melakukan beberapa hal yaitu menyeleksi pertanyaan yang akan diajukan dan mencatat hasil wawancara serta menyusun ulang hasil wawancara. Melakukan pembicaraan dengan informan atau pengurus yang memiliki pengetahuan tentang Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas. Penelitian ini dilakukan dengan berwawancara pada *manager* Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas yaitu Dedy Febrianto.

d. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data, yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis, kepada responden, untuk dijawab (Hikmat, 2011: 87). Penggunaan metode ini dimaksudkan untuk mencari data berupa angka mengenai tingkat urgensi dari objek yang diteliti. Kuesioner dalam penelitian ini berbeda dengan kuesioner pada umumnya. Letak perbedaan tersebut berada pada prosedur penyusunan naskah atau poin-poin pertanyaan dalam kuesioner, dimana jika kuesioner pada umumnya harus berdasarkan masukan atau rekomendasi dari ahli, sedangkan kuesioner dalam SWOT tidak, karena poin-poin pertanyaan berdasarkan pada hasil wawancara Yang dilakukan oleh peneliti. Penelitian ini nantinya akan di jelaskan menggunakan angka. Mulai dari 1,0 (sangat penting), sampai 0,0 (tidak penting), sedangkan peringkat mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor), 4 sangat baik, 3 baik, 2 cukup, dan 1 kurang. Terakhir untuk memperoleh nilai yaitu bobot dikalikan dengan ranting atau peringkat. Pemberian nilai ranting atau peringkat untuk faktor peluang bersifat positif peluang yang semakin besar diberi ranting 4 tetapi jika peluangnya kecil diberi ranting 1.

Sedangkan pemberian ranting ancaman adalah kebalikanya. Contoh jika ancaman sangat besar, rantingnya adalah 1, sebaliknya jika nilai ancamannya sedikit rantingnya 4 adapun yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah pengurus Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas yaitu Dedy Febrianto selaku manager dan para karyawannya.

6. Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Reduksi data

Reduksi data adalah proses memilah dan memilih menyederhanakan data yang terkait dengan kepentingan penelitian saja (Fuad, 2014:16). Keseluruhan data yang telah terkumpul pada penelitian belum tertata secara rapi dan sistematis, sehingga dibutuhkan reduksi data agar penulis dapat memilih data yang dianggap relevan bagi penulis penelitian.

b. Penyajian data

Setelah proses reduksi data, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Penyajian data yaitu proses pengumpulan informasi yang disusun berdasar kategori atau pengelompokan yang diperlukan (Agustinova, 2015:65).

Penelitian kualitatif penyajian datanya bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya. Data disajikan secara sistematis dalam penelitian yang dilakukan yaitu berbentuk uraian singkat. Proses penyajian data yang runtut dan sistematis sangat membantu peneliti dalam menarik kesimpulan tentang Strategi Pengembangan Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

c. Analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Threats*)

Data yang telah dikumpulkan, diolah dan dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan alat analisis SWOT yang merupakan analisis kualitatif yang dilaksanakan dengan mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal. Faktor internal dalam hal ini adalah *Strength* (kekuatan atau potensi) dan *Weaknesses* (kelemahan atau kendala). Faktor eksternal terdiri dari *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman) (Rangkuti, 2016:19).

Analisis SWOT digunakan untuk memperoleh pandangan dasar mengenai Strategi yang diperlukan dalam mencapai suatu tujuan tertentu, dalam hal ini pengkajian tentang upaya-upaya apa saja yang dapat dijadikan solusi alternatif dalam Pengembangan Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

d. Penarikan kesimpulan

Langkah akhir dalam penelitian adalah proses penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan atau verifikasi yaitu kesimpulan awal yang dikemukakan masih sifat sementara dan akan berubah bila tidak di temukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengambilan data (Sugiyono, 2012:142).

Penelitian ini akan menjelaskan strategi pengembangan organisasi dan menemukan karakteristik dalam pelaksanaan kegiatan Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas. Sehingga keseluruhan temuan baru dalam penelitian yang dilakukan dapat dijadikan sumber rujukan dalam meningkatkan Baitul Mall Wat Tamwil di Indonesia dimasa mendatang.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang peneliti dapatkan berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dedy Febrianto selaku *manager* Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas serta hasil observasi, dan dokumentasi pendukung dari BMT adalah sebagai berikut:

1. Sejarah BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas

Tahun 1995 adalah tahun bermunculannya BMT-BMT di Indonesia. Salah satu diantara ratusan BMT yang berdiri adalah BMT yang terbentuk dari sekumpulan muda Muhammadiyah yang bekerja sama dengan YBMM (Yayasan Baittul Maal Muhammadiyah). Diantara nama-nama muda itu ialah : Achmad Sobirin, M.Sutopo Aji, Waryoto, Khomsahtun, Sudiro Husodo dan Nanang Yulianto. Keenam muda tersebut saling bekerja sama dalam proses pendirian BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. M.Sutopo Aji, Nanang Yulianto dan Sudiro Husodo melakukan negosiasi ke Pimpinan Cabang Muhammadiyah Purwokerto Barat, selaku tuan rumah yg nantinya ketempatan kantor, serta aturan/prosedur dari YBMM bahwa BMT harus dibawah naungan PCM, sementara Sobirin dan Khomsahtun melaksanakan tugas magang ke BMT Khairu Ummah Leuwiliang Bogor atas rekomendasi dari YBMM Pusat. Setelah melakukan magang dan kami mendapatkan Surat Keputusan dari YBMM tentang pengesahan BMT Dana Mentari dibawah binaan YBMM tersebut maka kami berenam sepakat melakukan jadwal peresmian dan disepakati akan dilaksanakan pada hari Ahad, 01 Oktober 1995. Beberapa persiapan administrasi dilaksanakan oleh M.Sutopo Aji diantaranya mengundang unsur-unsur PCM (Pimpinan Cabang Muhammadiyah), PDM (Pimpinan Daerah Muhammadiyah) dan menembus maka dilaksanakanlah Acara Peresmian/Grand Opening BMT

Dana Mentari PCM Purwokerto Barat yang waktu itu secara simbolis diresmikan oleh Ketua PDM Banyumas. Adapun hasil dari keputusan YBMM yang tertuang dalam surat pengesahan dan lampiran berupa susunan Pengurus dan tercatat sbb :

Pembina

Yayasan Baitul Maal Muhammadiyah Jakarta

Penanggungjawab

PCM Purwokerto Barat

Badan Pengawas

Ketua : H. Gunawan

Anggota : Saechun Saeradji

Badan Pengurus

Ketua : Achmad Sobirin

Wakil Ketua : Sutopo Aji

Sekretaris : Maryoto, SE

Bendahara : Khomsahtun

Pemasaran : 1. Nanang Yullianto

2. Sudiro Husodo

Didalam SK Tersebut tertulis masa untuk 2 tahun dan tanggal berakhir 25 September 1997, dan bisa diangkat kembali, atau disesuaikan dengan Anggaran Dasar BMT Dana Mentari. Setelah adanya launching peresmian, kami berenam sepakat untuk membuka kantor operasional dan waktu itu menyewa ruang tamu Bapak KH. Syamsuri Ridwan yang kebetulan saat itu lagi menjabat ketua MUI Kabupaten Banyumas. Dalam perjalanan pembukaan kantor operasional ada satu kendala yang

menyebabkan mundurnya Achamd Sobirin dan Waryoto meninggalkan BMT Dana Mentari dalam umur waktu 1 minggu. Setelah mundurnya Achmad sobirin dan Waryoto tinggal 4 orang pengurus dan dari keempat itu sepakat untuk menjadikan Sutopo Aji sebagai ketua karena beliau yang menduduki sebagai wakilnya. Kantor operasional tetap berjalan dan buka dengan pembagian tugas, Sutopo Aji, Sudiro Husodo dan Nanang yang bertugas diluar, sedangkan Khomsahtun yang mengelola didalam. Seiring perjalananpun Sudiro Husodo dan Nanang meninggalkan BMT Dama Mentari dalam kondisi yang masih seumur jagung. Dengan inisiatif Sutopo Aji dan Khomsahtun BMT menambah pengurus atau karyawan dan masuklah Rachmat Sofyan pada bulan November 1995 dan Indiyani Nur Chasanah pada bulan Desember 1995. serta Suyatman bulan Maret 1996 .Dengan penambahan karyawan tersebut operasional tetap berjalan tertatih-tatih dengan keterbatasan kemampuan Keuangan dan ketrampilan Pengurusnya. Namun karena didorong adanya semangat perjuangan dan rasa tanggung jawab pengurus kamipun terus tergerak untuk mengembang amanah itu. Pada bulan Mei 1997 kami menambah lagi satu Karyawan Bapak Paryanto. Dalam perjalanan itu perjuangan Kami mendapat dukungan dan pembinaan Dompot Dhuafa Republika yang waktu itu merangkul BMT Dana Mentari dengan mengajak kerjasama dalam hal Tebar Hewan Kurban dan training bagi Menejer dan Karyawan. Setelah berjalan hampir 2 tahun kami berfikir untuk membuat Badan Hukum/Legalitas Usaha yang waktu itu ada beberapa alternatif yaitu PT, CV atau Koperasi. Dan dari ke 3 bentuk itu alternatif termudah adalah Koperasi. Maka kami pun tergerak untuk mengurus legalitas melalui Dinas Koperasi dan resmilah terbentuk Koperasi dengan Nama KSU (Koperasi Serba Usaha Dana Mentari) dengan SK Dari kemenkop sbb :

No. : 13246/BH/KWK.11/IX/1997

Tanggal : 15 September 1997

Pengurus di Anggaran Dasar Sbb

Ketua	: M.Sutopo Aji
Wakil Ketua	: Drs. Zaenuri Ahmad
Sekretaris	: Indiyani NC
Bendahara	: Khomsahtun
Bendahara II	: Eko Suprpto

Namun dari wakil ketua dan bendahara II tidak pernah aktif. Dengan adanya SK dari Dinas Koperasi kamipun mendapat binaan-binaan manajemen dan keuangan diantaranya adanya proyek P2 (Proyek Pengembangan Kerjaan) yang waktu itu diberi Dana sebesar Rp 5.000.000,00 (Lima Juta Rupiah), kemudian tahun 1998 dapat Proyek P3T (Proyek Pengembangan Padi Terpadu) yang waktu itu karyawan diikutkan dalam proyek tersebut dan dibayar oleh proyek tersebut selama 7 bulan sebesar Rp 300.000,00 (Tiga Ratus Ribu Rupiah) diantara karyawan yang ikut dalam proyek itu Khomsahtun, Indiyani NC dan Paryanto. Proyek yang ketiga adalah dari Dinas Koperasi dimana kami diberi hak untuk menjual beras waktu itu dan bisa memperoleh keuntungan yang lumayan. Alkhamdulillah dengan bantuan Dinas Koperasi dan dukungan dari para anggota KSU BMT Dana Mentari Purwokerto bisa menembus ke angka BEP (*Break Even Point*) tahun 1998 dan pada tahun 1999 kami sudah bisa membagikan laba kepada Anggotanya tahap demi tahap sampai sekarang. BMT Dana Mentari Memulai pembukaan Kantor Layanan Pada Tahun 2004. Dan sekarang mempunyai tujuh kantor layanan di Banyumas diantaranya adalah Kantor Layanan BMT Dana Mentari Karanglewas berdiri pada tahun 2004, Kantor Layanan BMT Dana Mentari Karangwangkal berdiri pada tahun 2007, Kantor Layanan BMT Dana Mentari Cilongok berdiri pada tahun 2012, Kantor Layanan BMT Dana Mentari Kembaran berdiri pada tahun 2004, Kantor Layanan BMT Dana Mentari Sokaraja dan Kantor Layanan BMT Dana Mentari Ajibarang (Khomsahtun, 2021).

2. Visi dan Misi BMT Dana Mentari

VISI : Menjadi lembaga keuangan ekonomi yang handal.

MISI :

- 1) Pemberdayaan ekonomi syariah.
- 2) Peningkatan sumber daya manusia.
- 3) Penggunaan informasi teknologi berbasis syariah.

3. Struktur Organisasi BMT Dana Mentari

- a. Susunan pengurus BMT Dana Mentari Kantor Pusat sebagai berikut:

Gambar 4.1

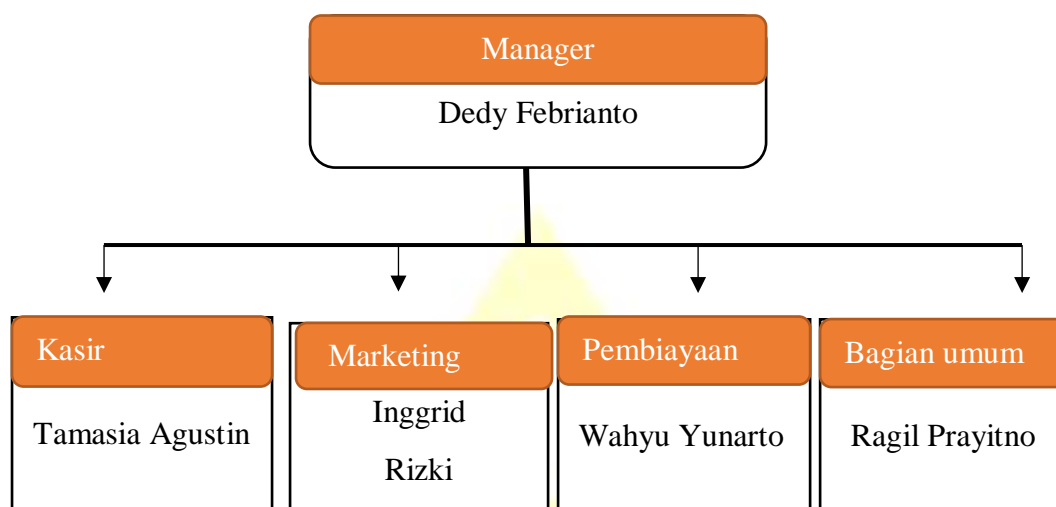
Struktur Organisasi BMT Dana Mentari Kantor Pusat



Sumber: Hasil dokumentasi BMT Dana Mentari pada tanggal 24 Agustus 2021.

- b. Susunan pengurus Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas sebagai berikut:

Gambar 4. 2
Struktur Organisasi BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.



Sumber : Hasil wawancara dengan Bapak Dedy Febrianto pada tanggal 24 Agustus 2021 pukul 17.00.

4. Perkembangan Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas

Perkembangan Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dedy Febrianto selaku *manager* menyatakan bahwa BMT Dana Mentari dari awal berdiri sampai sekarang selalu mengalami peningkatan jika dilihat dari jumlah nasabah, dan jumlah asset dan jumlah laba setiap tahunnya. Perkembangan BMT Dana Mentari lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.1
Data Perkembangan BMT Dana Mentari

Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Asset	Jumlah Laba
2018	1.870 orang	Rp. 8.340.705.426.00	Rp. 678.754.542.14
2019	2.246 orang	Rp. 9.897.135.280.80	Rp. 719.955.544.50
2020	2.602 orang	Rp. 13.433.733.214.98	Rp.758,582,607.14

Sumber : Hasil Dokumentasi BMT Dana Mentari pada tanggal 24 Agustus 2021 pukul 17.00.

Data diatas menunjukkan bahwa perkembangan jumlah nasabah, asset dan laba mengalami perkembangan yang sangat bagus. BMT harus tetap meningkatkan kualitas kinerjanya.

5. Faktor internal

Hasil identifikasi lingkungan internal Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas diperoleh 5 faktor kekuatan dan 5 faktor kelemahan.

a. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan atau lembaga keuangan, yang mana dapat membuatnya lebih kuat dari pesaingnya. Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas berdasarkan hasil wawancara memiliki 5 faktor kekuatan yaitu:

1) Margin yang kompetitif dan lebih ringan

BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok memberikan margin yang kompetitif untuk simpanan dan margin yang lebih ringan untuk pembiayaan, sehingga para nasabah yang melakukan pembiayaan tidak merasa terbebani dengan besarnya margin yang ditetapkan sesuai dengan

prinsip yang diterapkan yaitu membantu para anggota menengah ke bawah, seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok:

“untuk margin BMT memberikan margin yang kompetitif untuk simpanan yaitu BMT Mitra 35 : 65, sedangkan untuk margin pembiayaan BMT itu lebih ringan dibandingkan dengan sesama BMT lainnya” (Febrianto,wawancara, 24 Agustus 2021).

Margin yang kompetitif baik pada simpanan maupun pembiayaan yang diberikan BMT menjadi kekuatan tersendiri bagi BMT untuk menarik konsumen atau anggota untuk melakukan transaksi pembiayaan ataupun simpanan pada BMT. Pembiayaan dengan margin yang lebih ringan membuat UKM menjadikan BMT sebagai alternatif dalam pengembangan usahanya.

2) Penerapan Strategi Jemput Bola

Strategi jemput bola yang diterapkan BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok merupakan salah satu kekuatan yang paling utama teknik ini memberikan jangkauan yang relatif lebih luas. Strategi jemput bola lainnya yang diterapkan BMT adalah mendatangi para anggota ataupun calon anggota kerumah-rumah, tempat kerja dan lain-lainnya, seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok berikut:

“Solusi yang kami lakukan untuk mempermudah para anggota dalam melakukan transaksi kami melakukan strategi jemput bola kepada anggota kami ataupun calon anggota, kami mendatangi rumah-rumah anggota yang ingin melakukan pembayaran angsuran ataupun simpanan wajib (Febrianto,wawancara,24 Agustus 2021).

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa strategi jemput bola yang diterapkan menjadi cara yang efektif untuk mempermudah para anggota serta memperluas jangkauan dengan pendekatan secara langsung maka mengharuskan BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok lebih giat lagi dalam menjalankan strategi jemput bola ini.

3) Mudah Dan Aman

BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya dalam rangka untuk kepuasan dan keamanan para anggota agar mereka tetap setia menjadi anggota dari BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok berikut :

“Untuk kepuasan dan kenyamanan para anggota maka kami menggunakan prinsip mudah dan aman kemudahan dan keamanan yang ada di BMT yaitu dengan menerapkan pelayanan secara online, kemudahan dalam pembukaan rekening dengan storan awal Rp. 10.000 dan menjamin keamanan milik para anggotanya” (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa di BMT Sangat mengutamakan kepuasan dan kenyamanan para anggotanya sehingga diharapkan para anggota tetap setia menjadi anggota BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok.

4) Membantu atau mendukung ekonomi mikro dan kaum duafa

BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok ikut berkontribusi dengan mendukung perekonomian yang ada di Indonesia sehingga dengan adanya BMT diharapkan dapat membantu para pengusaha mikro untuk mengembangkan bisnisnya. seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok berikut :

“Untuk membantu mendukung ekonomi mikro dan kaum duafa mereka memberikan edukasi-edukasi bagaimana cara mengembangkan usahanya dan memberikan pembiayaan berdasarkan prinsip akad Al-Hasan yaitu dengan pembiayaan menyesuaikan besaran dana ZIS yang ada di BMT” (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa di BMT sangat membantu para anggotanya untuk bisa lebih baik kedepanya dalam memajukan suatu usaha hingga mencapai kesuksesan.

5) Insyaallah menjadi ibadah dunia akhirat

Insyaallah dengan anda menyimpan di BMT Dana Mentari kantor

Layanan Cilongok anda akan merasa tenang karena menggunakan prinsip syariah dalam operasionalnya. Prinsip yang diterapkan yaitu prinsip suka sama suka dan sistem bagi hasil, sehingga tidak ada paksaan antara kedua belah pihak, dan transaksi yang dijalankan oleh BMT tidak riba, seperti yang disampaikan oleh *manager* di BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok berikut:

“Standar Operasional dan Prosedur yang diterapkan BMT itu tidak jauh dari prinsip suka sama suka, tidak riba dan margin pembiayaan yang kompetitif sehingga tidak memberatkan bagi nasabah yang melakukan pembiayaan” (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Sistem syariah yang diterapkan BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok kekuatan tersendiri bagi BMT. Masyarakat yang tidak ingin bertransaksi dengan bank konvensional bisa beralih kepada BMT yang tidak riba dan pastinya terhindar dari dosa. Prinsip yang diterapkan juga menjadi daya tarik bagi BMT, dengan prinsip suka sama suka yang diterapkan, anggota tidak merasa terpaksa dan terbebani dalam melakukan transaksi di BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan adalah kekurangan atau keterbatasan yang dimiliki oleh suatu perusahaan dalam hal sumber daya yang menjadi penghalang atau kendala bagi kinerja organisasi. BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok mengalami beberapa kendala dalam menjalankan operasionalnya diantaranya adalah sebagai berikut:

1) Belum adanya Sistem Pemberian Undian Berhadiah

pemberian undian berhadiah merupakan salah satu cara untuk mendorong semangat para anggota agar giat dalam menabung di BMT. Seorang pengusaha atau suatu perusahaan harus menemukan cara untuk menarik para anggotanya agar mereka melakukan transaksi yang ada di BMT salah satunya dengan menabung. seperti yang disampaikan oleh *manager* di BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok berikut :

“Dalam upaya memaksimalkan pengembangan BMT kami perlu

adanya peningkatan jumlah simpanan para anggotanya agar mereka giat dalam menabung maka perlu adanya strategi baru dengan adanya pemberian undian berhadiah yang diselenggarakan akhir tahun atau akhir bulan dengan harapan para anggota dapat menabung sebanyak-sebanyaknya” (Febrianto,wawancara, 24 Agustus 2021).

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa perlu adanya pemberian undian berhadiah supaya para anggota menjadi semangat dalam menabung sehingga dapat memaksimalkan pendapatan.

2) Belum adanya BI Checking

BI checking merupakan layanan informasi berisikan riwayat kredit debitur yang tercatat dalam (SID) sistem informasi debitur. Suatu perusahaan lembaga keuangan baik bank maupun non bank harus memiliki cara untuk mengetahui data riwayat dari orang yang akan melakukan pembiayaan supaya tidak terjadi hal yang tidak diinginkan salah satunya dengan adanya BI checking ini menurut wawancara dengan *meneger* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok seperti :

“BMT mempunyai kendala dalam menganalisis riwayat anggota mereka masih menggunakan unsur analisis pribadi dan kejujuran para anggota saja, maka dari perlu adanya BI checking dalam upaya pelancaran suatu usaha karena dengan adanya BI checking kita menjadi tau mengenai data riwayat para calon anggota sehingga dapat mempermudah kita untuk bisa mempertimbangkan calon anggota yang akan melakukan pembiayaan di BMT mengingat di BMT masih menggunakan sistem kejujuran dari para anggota” (Febrianto,wawancara, 24 Agustus 2021).

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa perlu adanya BI checking dalam BMT sehingga kita bisa mempertimbangkan para calon anggota yang akan melakukan pembiayaan. Belum adanya BI checking ini menjadi kendala bagi BMT dalam upaya pengembangan.

3) Kurangnya Pemahaman SDM Terhadap Konsep Syariah

Sumber daya manusia sangat berperan dalam pengelolaan lembaga atau perusahaan. Kapasitas SDM dan keahliannya dalam menjalankan

operasional produk dan kecepatan dalam memberikan pelayanan merupakan aspek penting dalam upaya pengembangan perusahaan (Busro, 2017). BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok ini mempunyai beberapa karyawan yang masih mempunyai pengetahuan terbatas pada produk-produk syariah yang hal ini yang menjadikan salah satu kendala bagi BMT. Kendala yang dihadapi BMT yaitu dalam tingkat pemahaman konsep syariah seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok sebagai berikut:

“untuk masalah tenaga kerja kami ada beberapa karyawan yang masih kurang memahami konsep syariah khususnya tenaga kerja yang khusus untuk marketing, dimana tenaga marketing BMT sekarang ini harus diberi pengetahuan dan dibimbing untuk dapat memahami produk syariah sehingga mereka tidak kesusahan dalam menerangkan maupun menjelaskan kepada calon anggota maupun anggota yang ada di BMT Dana mentari Kantor Layanan Cilongok” (Febrianto,wawancara, 24 Agustus 2021).

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa perlunya penambahan wawasan dan bimbingan tenaga kerja supaya operasional BMT dapat berjalan lebih efektif. Kurangnya pemahaman mengenai konsep syariah ini menjadi salah satu kendala bagi BMT dalam upaya pengembangan.

4) Kurangnya Promosi Mengenai BMT

Promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengomunikasikan manfaat dari produknya dan untuk meyakinkan konsumen (Rangkuti, 2009). Di BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok dalam menggunakan media promosi masih sangat sederhana yaitu dengan menggunakan metode penyebaran brosur, padahal di era globalisasi dengan teknologi yang serba canggih masyarakat lebih menyukai promosi dengan menggunakan media sosial hal ini yang menjadi kendala seperti yang dikatakan manager BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok seperti :

“untuk masalah promosi yang ada di BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok ini masih menggunakan sistem sebar brosur sehingga kurang menarik para calon anggota mengingat mereka lebih menyukai menggunakan media sosial seperti fb, instagram dll selain itu, dengan menggunakan sistem bagi brosur masyarakat yang tidak bisa menjangkau semuanya hanya beberapa wilayah saja yang tersebar brosur yang mengetahui tentang keberadaan BMT dan produk-produknya” (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Promosi merupakan hal yang sangat penting dalam upaya meningkatkan jumlah anggota maka perlu adanya promosi yang berfariatif mulai dari menggunakan media sosial, mengikuti event-event, memberikan sponsor dll yang dimungkinkan dapat membuat peluang dalam meningkatkan jumlah anggota.

5) Kurangnya Pemahaman Masyarakat Terhadap Transaksi Bisnis Syariah

Pemahaman masyarakat terhadap transaksi bisnis syariah merupakan salah satu kelemahan bagi BMT, masyarakat banyak menyamakan antara bagi hasil dengan bunga bank yang diberikan, bahkan banyak juga masyarakat yang belum tahu apa itu BMT, hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman masyarakat tentang sistem syariah, seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok :

“Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap sistem syariah menjadi kendala kami, bagaimana kami bisa menarik minat awal masyarakat atau untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat disekitar cilongok pada umumnya, fakta dilapangan yang kami temui adalah masih banyak sekali masyarakat yang belum paham tentang BMT bahkan mereka juga belum paham apa itu akad-akad dalam ekonomi syariah” (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Sosialisasi tentang sistem lembaga keuangan syariah sangat penting dalam rangka menumbuhkan pemahaman masyarakat serta pemahaman tentang pelarangan riba yang ada pada sistem lembaga

keuangan konvensional. Sosialisasi yang dilakukan diharapkan mampu membuat masyarakat muslim yang masih melakukan transaksi konvensional dapat beralih pada lembaga keuangan syariah sehingga terhindar dari dosa riba.

6. Faktor Eksternal

a. Peluang (*Opportunity*)

Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan perusahaan, seperti kebutuhan pelanggan yang tidak terpenuhi dipasar, kebijakan pemerintah, dan lainnya. BMT memiliki beberapa peluang yang bagus dalam perkembangan kedepannya, diantaranya adalah sebagai berikut :

1) BMT menggunakan sistem bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global

Lembaga keuangan syariah dijalankan dengan prinsip keadilan, wajar dan rasional, dimana keuntungan yang diberikan kepada anggota penyimpan adalah benar berasal dari keuntungan penggunaan dana oleh para pengusaha lembaga keuangan syariah. Pola yang diterapkan ini, membuat lembaga keuangan syariah terhindar dari *negatif spread* (tingkat suku bunga simpanan lebih besar dari pada tingkat suku bunga pinjaman) sebagaimana lembaga keuangan konvensional (Kasmir, 2004:310). Prinsip yang ditetapkan BMT adalah prinsip Syariat Islam yaitu atas dasar suka sama suka dengan sistem bagi hasil, seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok:

“BMT Dana Mentari menggunakan prinsip Syariat Islam yaitu atas dasar suka sama suka tanpa ada paksaan antara kedua belah pihak dan dilakukan dengan mempertimbangkan nilai keadilan”(Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Prinsip yang diterapkan tersebut serta transaksi pada BMT yang terhindar dari praktik riba artinya transaksi yang dijalankan tidak mengandung sistem bunga sebagaimana layaknya bank konvensional,

hal ini menjadi peluang BMT untuk tetap bertahan karena BMT tidak dipengaruhi oleh tingkat suku bunga yang fluktuatif melainkan murni atas dasar penggunaan dana yang diberikan.

2) Potensi pasar BMT yang luas

Pesatnya Perkembangan kajian dibidang ekonomi syariah mendorong pesat dan maraknya bisnis ekonomi syariah di Indonesia, hal ini merupakan peluang yang luar biasa, sebab kelompok usaha yang besar jumlahnya di Indonesia adalah UKM. UKM sebagian besarnya tidak bisa mengakses kepada bank besar sehingga LKMS menjadi satu-satunya alternatif untuk memperkuat permodalan UKM (Amalia, 2009).

Fungsi BMT salah satunya yaitu *Baitul Tamwil* yang melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan ekonomi, seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Kantor Layanan Cilongok :

“Baitul Māl wat Tamwil itukan lebih fokus kepada pengembangan unit usaha kecil dan menengah untuk mengembangkan usaha-usaha masyarakat kelas menengah kebawah agar menjadi lebih produktif dan dapat mengembangkan usaha menjadi lebih baik” (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Fungsi *Baitul Tamwil* ini merupakan peluang bagi BMT dalam perkembangannya karena umumnya UKM tidak bisa mengakses bank-bank besar sehingga BMT menjadi salah satu alternatif bagi UKM untuk memperkuat permodalannya.

3) Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank

Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank merupakan peluang bagi BMT kedepannya. Fatwa pengharaman bunga bank ini menjadi pedoman bagi umat muslim dalam melakukan transaksi dengan lembaga keuangan, sehingga masyarakat muslim yang anti dengan transaksi riba dimana riba adalah perbuatan dosa akan beralih kepada lembaga

keuangan syariah yang terbebas dari dosa. BMT menjadi salah satu alternatif bagi masyarakat muslim untuk terhindar dari transaksi riba. Hasil wawancara peneliti dengan *manager* BMT dana mentari Kantor Layanan Cilongok menyatakan bahwa standar operasional dan prosedur yang diterapkan BMT adalah tidak jauh dari sistem syariah, yaitu menggunakan prinsip suka sama suka, sistem bagi hasil dan tidak riba (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

4) Masyarakat yang mayoritas Muslim

Mayoritas penduduk muslim di kota Cilongok ini merupakan peluang bagi BMT Dana Mentari. Mayoritas penduduk muslim ini menjadikan sistem syariah lebih mudah untuk diterima. Kelompok mayoritas umat muslim bekerja di sektor informal ini adalah peluang yang cukup besar. Masyarakat muslim yang ingin terhindar dari transaksi riba menjadikan BMT sebagai alternatif bagi mereka dalam mengembangkan usahanya. BMT memberikan kemudahan menjadi anggota serta tingkat tabungan yang rendah, serta pembiayaan yang terjangkau diharapkan masyarakat kecil semakin tertarik pada BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok . BMT dari segi pembiayaan memberikan margin yang kompetitif serta proses pembiayaan yang mudah dan cepat. Margin yang kompetitif ini membuka peluang bagi BMT khususnya bagi UKM yang yang tidak bisa menjangkau bank-bank besar (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

5) BMT memberdayakan masyarakat kurang mampu

Memberdayakan masyarakat kurang mampu merupakan peluang bagi BMT karena dengan adanya pemberdayaan masyarakat kurang mampu akan dapat membantu masyarakat yang kurang mampu dalam permodalan usahanya untuk melakukan transaksi di BMT.

Dalam upaya peran BMT dalam meningkatkan posisi ekonomi rakyat harus menunjukkan performan dalam kapasitasnya sebagai lembaga keuangan yang memiliki kemampuan untuk berperan dalam memberdayakan kurang mampu berdasarkan hasil wawancara dengan

manager pihak BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok melakukan pemberdayaan masyarakat yang kurang mampu dengan cara memberikan kemudahan dalam bentuk pembiayaan Al-Hasan yaitu dengan pembiayaan menyesuaikan besaran dana ZIS yang ada di BMT (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

b. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan bagi perusahaan, seperti kurangnya tingkat pengetahuan dan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan, dan adanya perusahaan pesaing yang bisa menjadi hambatan bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya baik masa sekarang maupun yang akan datang. Ancaman yang dihadapi BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok yaitu:

1) Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya

Jaringan konvensional dan akses pasarnya yang sudah sangat luas merupakan tantangan besar bagi lembaga keuangan syariah seperti BMT. Keberadaan Bank BRI di lingkungan Cilongok ini jelas menjadi tantangan besar bagi BMT, hal ini disebabkan karena keberadaan Bank BRI sudah lebih lama berdiri dibandingkan dengan BMT, akses pasarnya yang sudah sangat luas, serta adanya produk KUR seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok:

“Kalau bicara masalah BRI yang ada pada lingkungan Cilongok itu memang sudah mekanisme sistemnya seperti itu, jika dibilang bagaimana kami persaingannya dengan BRI, jelas BRI lebih unggul karena BRI lebih lama berdirinya dibandingkan dengan BMT, dan adanya KUR juga sangat menjadi ancaman karena KUR bunganya sangat rendah tapi kami tidak mempermasalahkannya hal itu kami tetap berusaha untuk mengembangkan BMT ” (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Bank konvensional dan akses pasarnya yang sudah sangat luas merupakan suatu tantangan yang besar, dan untuk melakukan persaingan juga cukup sulit. Tantangan ini membutuhkan kerja keras dan waktu

yang cukup lama untuk bisa bersaing dengan Bank Konvensional.

2) Kurangnya minat masyarakat

Minat masyarakat menjadi salah satu tantangan bagi BMT dalam menarik konsumen atau anggota sebanyak-banyaknya. Minat anggota ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti pemahaman yang kurang tentang lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok ini, BMT yang belum familiar di kalangan masyarakat, seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok:

“salah satu yang menjadi ancaman BMT adalah kurangnya minat masyarakat disekitar Cilongok, hal ini disebabkan pemahaman masyarakat yang kurang tentang BMT, dan banyaknya lembaga keuangan yang ada di sekitar Cilongok serta keberadaan BMT yang masih belum banyak dikenal oleh masyarakat” (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Hasil wawancara diatas menunjukkan minat masyarakat masih sangat kurang karena dipengaruhi beberapa faktor seperti yang dijelaskan sebelumnya. Ancaman ini merupakan tantangan yang membutuhkan kerja keras dan waktu yang cukup lama bagi BMT dalam menumbuhkan pemahaman serta menarik minat masyarakat.

3) Belum adanya regulasi yang khusus tentang BMT

Regulasi khusus tentang BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah jika telah dirumuskan dan disahkan oleh pemerintah, maka dukungan dari pemerintah untuk perkembangan BMT sudah hampir sempurna. Regulasi sangat diperlukan sebagai landasan atau dasar hukum bagi para pihak BMT dalam menjalankan operasionalnya, seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok:

“Belum adanya regulasi khusus tentang BMT itu menjadi tantangan bagi BMT sendiri untuk perkembangan kedepannya, karena dukungan dari pemerintah sangat dibutuhkan untuk perkembangan BMT

kedepan apalagi jika dilihat BMT ini masih belum lama berdirinya jelas membutuhkan dukungan dari pemerintah selain membutuhkan undang-undang khusus tentang BMT” (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa penting nya regulasi yang khusus tentang BMT. BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok yang masih tergolong belum lama berdirinya membutuhkan dukungan dan pembinaan dari pemerintah untuk mendorong pertumbuhan dan perkembangan BMT.

4) Kurangnya Pengamanan

Pengamanan dalam suatu perusahaan sangatlah diperlukan terutama pada lembaga keuangan banyaknya kejahatan di era sekarang menyebabkan perlunya adanya pengamanan ganda. Pengamanan sangat diperlukan untuk mencegah terjadinya resiko-resiko kehilangan, seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok :

“Belum adanya pengamanan ganda merupakan salah satu ancaman yang ada di BMT Pengamanan yang ada di BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok sebenarnya sudah ada pengaman namun mengingat semakin banyaknya tingkat kejahatan jadi perlu adanya pengamanan ganda untukantisipasi kehilangan” (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa penting nya pengamanan ganda untuk meminimalisir kehilangan atau pembobolan dari para pelaku kejahatan.

5) Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal)

SPI merupakan suatu unit kerja para auditor intern dalam industri perbankan SPI bertanggung jawab dalam menetapkan kebijakan audit, mengevaluasi prosedur yang ada untuk memastikan bahwa tujuan dan sasaran bank dapat tercapai secara optimal (Eda, 2016). Sangat diperlukan dalam kemajuan dan perkembangan di BMT seperti yang disampaikan oleh *manager* BMT Dana Mentari Kantor Layanan

Cilongok:

“Belum adanya SPI khusus tentang BMT itu menjadi ancaman bagi BMT sendiri untuk perkembangan kedepannya, karena BMT sangat membutuhkan adanya peran SPI untuk perkembangan BMT kedepan apalagi jika dilihat BMT ini masih belum lama berdirinya jelas membutuhkan SPI untuk memajukan dan mengembangkan BMT ” (Febrianto, wawancara, 24 Agustus 2021).

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa perlu adanya peran SPI untuk memajukan dan mengembangkan BMT.

B. Pembahasan

Pembahasan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis temuan dan hasil analisis penelitian dan dibandingkan dengan teori serta penelitian-penelitian terdahulu. Temuan dan hasil analisa merupakan aspek yang akan dibahas dalam bagian ini, dimana temuan dan hasil analisa adalah sebagai berikut:

1. Temuan

Hasil atau temuan dalam penelitian ini yaitu telah didapatkan dua faktor yang dijadikan sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan pada BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pemasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas. Faktor-faktor tersebut adalah faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan, dalam penelitian ini telah didapatkan lima faktor kekuatan yaitu: margin yang kompetitif dan lebih ringan, penerapan strategi jempot bola, mudah dan aman, Membantu atau mendukung ekonomi mikro dan kaum duafa dan Insyaaloh menjadi ibadah dunia akhirat, selain itu terdapat juga lima faktor kelemahan yaitu: Belum adanya Sistem Pemberian Undian Berhadiah, Belum adanya BI Chacking, kurangnya Pemahaman SDM Terhadap Konsep Syariah, Kurangnya Promosi Mengenai BMT dan Kurangnya Pemahaman Masyarakat Terhadap Transaksi Bisnis Syariah. Faktor eksternal BMT Dana Mentari Kantor Layanan Cilongok meliputi dua faktor utama yaitu faktor peluang dan faktor ancaman, dalam penelitian

telah didapatkan faktor peluang antara lain: BMT menggunakan sistem bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global, Potensi pasar BMT yang luas, Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank, masyarakat yang mayoritas Muslim dan BMT memberdayakan masyarakat kurang mampu. Faktor ancaman yang terdapat dalam penelitian ini yaitu : Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya, Kurangnya minat masyarakat, Belum adanya regulasi yang khusus tentang BMT, Kurangnya Pengamanan dan Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal).

2. Analisis SWOT

Faktor-Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Strengths (S)			
Margin yang kompetitif lebih ringan	0,15	4	0,60
Penerapan strategi jempuk bola	0,15	4	0,60
Mudah dan aman	0,10	4	0,40
Membantu ekonomi makro dan kaum duafa	0,10	3	0,30
Insyaalloh menjadi ibadah dunia akhirat	0,10	4	0,40
Jumlah	0,60		2,30
Weaknesses (W)			

Belum adanya sistem pemberian hadiah	0,05	2	0,10
Belum adanya BI chacking	0,05	2	0,10
Kurangnya pemahaman SDM terhadap konsep syariah	0,15	2	0,30
Kurangnya promosi	0,10	2	0,20
Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap transaksi bank syariah	0,05	2	0,10
Jumlah	0,40		0,80
Total	1		

Faktor-Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Opportunities (O)			
BMT menggunakan prinsip bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global	0,15	4	0,60
Potensi pasar BMT yang luas	0,20	4	0,80

Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank	0,10	3	0,30
Masyarakat yang mayoritas islam	0,15	4	0,60
BMT memberdayakan masyarakat yang kurang mampu	0,10	3	0,30
Jumlah	0,70		2,60
Threats (T)			
Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya	0,07	2	0,14
Kurang minatnya masyarakat	0,06	3	0,18
Belum adanya regulasi tentang BMT	0,07	2	0,14
Kurangnya pengamanan	0,05	3	0,15
Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal)	0,05	3	0,15
Jumlah	0,30		0,76
Total	1		

Sumber : Olah Data Kantor Layanan BMT Dana Mentari 1 September 2021.

3. Matriks SWOT

Setelah memberikan bobot dan rating pada faktor-faktor internal dan eksternal, kemudian merumuskan alternatif-alternatif strategi menggunakan matriks SWOT. Berikut penulis sajikan tabel matriks SWOT :

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p style="text-align: left;">EFAS</p>	<p style="text-align: center;">Kekuatan (Strengths)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Margin yang kompetitif lebih ringan 2. Penerapan strategi jempit bola 3. Mudah dan aman 4. Membantu ekonomi makro dan kaum duafa 5. Insyaaalloh menjadi ibadah dunia akhirat 	<p style="text-align: center;">Kelemahan (Weaknesses)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Belum adanya sistem pemberian hadiah 2. Belum adanya BI Chacking 3. Kurangnya pemahaman SDM terhadap konsep syariah 4. Kurangnya promosi 5. Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap transaksi bisnis syariah
<p>Peluang (<i>Opportunities</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. BMT Menggunakan prinsip bagi hasil 	<p>(SO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Meningkatkan dan mempertahankan produk dan kualitas pelayanan Kualitas 	<p>(WO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Melakukan ekspansi pasar 2) Meningkatkan pemahaman SDM

<p>sehingga tahan terhadap krisis global</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Potensi pasar BMT yang luas 3. Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank 4. Masyarakat yang mayoritas islam 5. BMT memberdayakan masyarakat yang kurang mampu 	<ol style="list-style-type: none"> 2) Melakukan penetrasi pasar 3) Meningkatkan fasilitas dalam transaksi 4) Menerapkan digital marketing 	<ol style="list-style-type: none"> 3) Menerapkan program yang dapat mendorong minat para anggota
<p>Ancaman (<i>Threats</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya 2. Kurang minatnya masyarakat 3. Belum adanya regulasi tentang BMT 4. Kurangnya pengamanan 5. Belum adanya SPI (satuan pengawas internal) 	<p>(ST)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) meningkatkan citra perusahaan 2) Meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat tentang sistem syariah 3) Melakukan inovasi produk 	<p>(WT)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Melakukan kerja sama 2) Menerapkan kebijakan pembiayaan dengan syarat yang ringan 3) Meningkatkan pengamanan

Sumber : Olah Data Kantor Layanan BMT Dana Mentari 1 September 2021.

4. Penentuan Titik Koordinat Kuadran

Berdasarkan hasil rekapitulasi hasil pembobotan dan rating faktor strategi internal (IFAS) serta faktor strategi eksternal (EFAS), dapat diketahui sebagai berikut :

- Skor Total Kekuatan = 2,3
- Skor Total Kelemahan = 0,8
- Skor Total Peluang = 2,6
- Skor Total Ancaman = 0,76

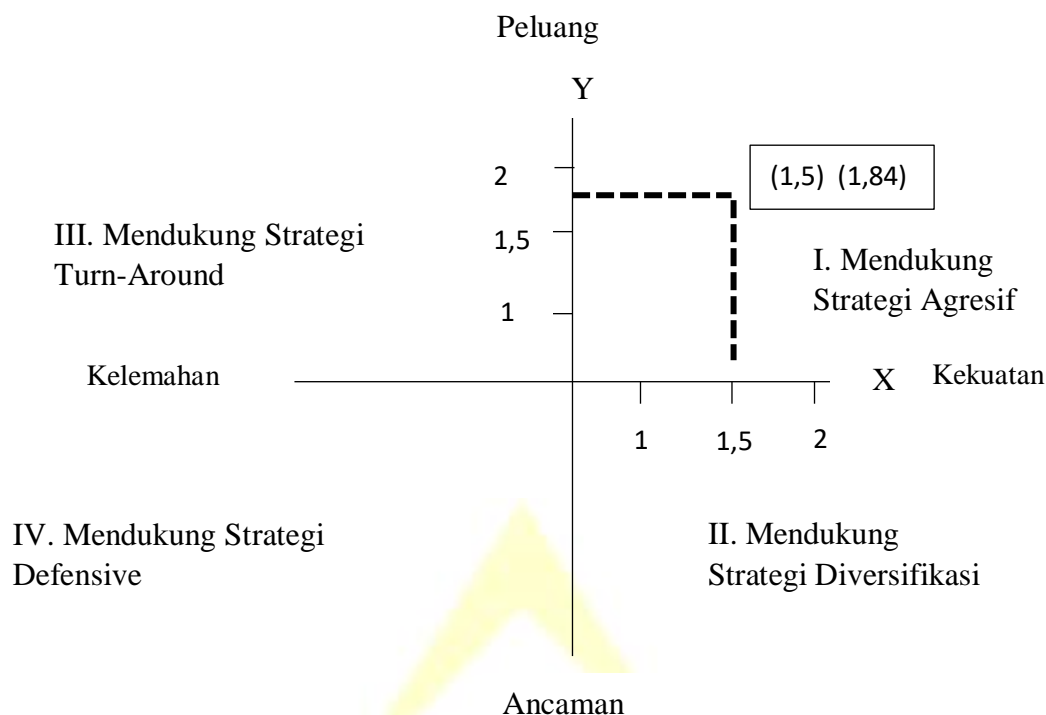
Dari data di atas, kemudian dilakukan penentuan titik koordinat analisis internal dan eksternal. Berikut perhitungan penentuan titik koordinat:

- Koordinat Analisis Internal
 = (Skor Total Kekuatan - Skor Total Kelemahan)
 = 2,3 - 0,8
 = 1,5
- Koordinat Analisis Eksternal
 = (Skor Total Peluang - Skor Total Ancaman)
 = 2,6 - 0,76
 = 1,84

5. Penentuan Posisi Kuadran

Setelah proses perhitungan untuk mendapatkan bobot indikator IFAS dan EFAS dilakukan, langkah selanjutnya adalah merumuskan alternatif strategi dalam bentuk penentuan posisi kuadran dalam diagram analisis SWOT. Penentuan koordinat dalam diagram analisis SWOT berfungsi untuk menentukan posisi strategi perusahaan, apakah terletak di kuadran I, II, III, atau IV. Hal ini berfungsi untuk mengidentifikasi apakah strategi perusahaan bersifat Agresif, Diversifikasi, Turn-Around dan Defensive. Berikut penulis paparkan gambar diagram posisi strategi BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pemasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

Diagram Analisis SWOT



Sumber : Olah Data BMT Dana Mentari 1 September 2021

Berdasarkan diagram diatas dapat diketahui bahwa posisi BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas terletak pada kuadran 1 dimana situasi ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang sebaiknya diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Dalam hal ini BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas sebaiknya melakukan strategi SO, dimana dalam strategi SO, penulis memadukan kekuatan dengan peluang yang dimiliki oleh BMT. Berikut penulis sajikan strategi SO beserta klarifikasi setiap strategi yang ada dalam strategi SO.

1. Meningkatkan dan mempertahankan produk dan kualitas pelayanan

Mempertahankan kualitas produk yang ditawarkan dan meningkatkan kualitas layanan kepada konsumen maka hal ini dapat membuat rasa percaya konsumen dan loyalitas konsumen ketika berbelanja semakin tinggi juga (Widharta, 2013). Kualitas produk dan pelayanan sangat menentukan loyalitas nasabah, BMT Dana Mentari sudah mempertahankan produk dan kualitas pelayanan yang baik tetapi masih sedikit kurang dalam pelayanan sehingga perlu ditingkatkan lagi. Oleh karenanya suatu lembaga keuangan seperti BMT harus berupaya terus meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk dan pelayanan. Upaya ini akan mempengaruhi rasa percaya masyarakat terhadap kualitas produk dan pelayanan yang diberikan sehingga menumbuhkan minat masyarakat untuk menggunakan produk yang ditawarkan.

2. Melakukan penetrasi pasar

Penetrasi pasar merupakan nama yang diberikan kepada suatu strategi pertumbuhan dimana perusahaan berfokus pada penjualan produk-produk yang ada di pasar-pasar yang telah ada sebelumnya (Ambarwati, 2020). BMT yang masih belum familiar baik nama ataupun keberadaannya di masyarakat mengharuskan BMT melakukan promosi yang lebih efektif dan variatif. Promosi yang dilakukan BMT Dana Mentari masih sangat sederhana berupa brosur, kunjungan kerumah-rumah strategi masih kurang efektif sehingga perlu adanya promosi yang lebih variatif seperti penggunaan media sosial, vamplete, sosialisasi produk dan lain sebagainya.

kegiatan promosi sangat mempengaruhi perkembangan usaha. Kegiatan promosi harus dilakukan dengan cara yang kreatif dan menarik agar para anggota tertarik dengan produk yang ditawarkan.

3. Meningkatkan fasilitas transaksi yang ada di BMT

Penulis memadukan kekuatan BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas “Mudah dan Aman” dengan peluang BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas

“Potensi pasar BMT yang luas” penulis membuat strategi ini karena Fasilitas transaksi BMT Dana Mentari Kantor Layanan Desa Pernasidi masih sederhana. BMT Dana Mentari dalam memberikan kemudahan para anggota saat ini hanya dengan melakukan pelayanan lewat via whatsapp, sehingga perlu adanya strategi baru untuk meningkatkan fasilitas transaksi yang ada BMT yang dapat mempermudah para anggota dalam transaksi seperti ATM, Mobile Banking, dll.

4. Menerapkan digital marketing

Penerapan marketing di BMT masih menggunakan cara sederhana yaitu dengan kunjungan langsung ke masyarakat untuk menawarkan produk-produk BMT penulis membuat strategi ini karena sekarang jaman digital semua bisa di onlinekan jangan sampai suatu perusahaan ketinggalan maka dari itu, suatu perusahaan perlu adanya Digital marketing. Digital marketing merupakan kegiatan marketing termasuk branding yang menggunakan berbagai media berbasis web, seperti blog, website, e-mail, adwords ataupun jejaring sosial (Sudaryo, 2020:14)

Dalam mengembangkan suatu BMT ini perusahaan perlu penambahan metode baru yaitu penerapan digital marketing mengingat potensi pasar BMT yang luas sehingga diharapkan dengan menarget pasar yang lebih luas dan menggunakan biaya yang lebih sedikit.

BAB V

KESIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian pada Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas maka dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil dari identifikasi SWOT Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas dapat diketahui bahwa kekuatan yang dimiliki yaitu: Margin yang kompetitif lebih ringan, penerapan strategi jempot bola, mudah dan aman, membantu atau mendukung ekonomi mikro dan kaum duafa dan insyaaaloh menjadi ibadah dunia akhirat, kelemahan yang dimiliki yaitu: Belum adanya sistem pemberian undian berhadiah, belum adanya BI Chacking, kurangnya pemahaman SDM terhadap konsep syariah, kurangnya promosi mengenai BMT dan kurangnya pemahaman masyarakat terhadap transaksi bisnis syariah. Peluang yang ada yaitu : BMT menggunakan sistem bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global, Potensi pasar BMT yang luas, Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank, masyarakat yang mayoritas Muslim dan BMT memberdayakan masyarakat kurang mampu. Ancaman yang ada yaitu : Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya, kurangnya minat masyarakat, belum adanya regulasi yang khusus tentang BMT, kurangnya pengamanan dan belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal).
2. Kondisi Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas berada pada kuadran pertama, ini menunjukkan bahwa Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas berada dalam kondisi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki banyak kekuatan dan peluang. Oleh sebab itu, Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas harus dapat

memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut peluang untuk meningkatkan pengembangan BMT. Strategi yang tepat untuk diterapkan oleh Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas untuk mengembangkan BMT adalah strategi agresif dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, dari penelitian ini penulis menyarankan beberapa hal sebagai berikut :

1. Bagi Praktisi

Melakukan strategi pengembangan BMT yang telah penulis analisis dengan menggunakan analisis SWOT, Strategi pengembangan BMT yang penulis berikan merupakan strategi pengembangan jangka pendek yang mana akan relevan untuk 1-2 tahun kedepan. Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas perlu melakukan kajian ulang untuk penentuan strategi pengembangan BMT yang relevan dengan keadaan bisnis pada 1-2 tahun yang akan datang agar Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas dapat bertahan dan meningkatkan posisi kompetitifnya.

2. Bagi Akademis

Peneliti selanjutnya diharapkan mampu memperluas atau memperdalam penelitian dengan menggunakan alat analisis yang lain.

C. Keterbatasan

Terdapat keterbatasan penulis dalam melakukan penelitian yakni terbatasnya izin untuk melakukan penelitian di kantor pusat BMT Dana Mentari dikarenakan adanya pandemi covid-19 serta adanya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat).

DAFTAR PUSTAKA

- Agustinova, Danu Eko. 2015. *Memahami Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Calpulis.
- Ajija, Wasiaturrahma, dkk. 2018. *Koperasi BMT, Teori, Aplikasi dan Inovasi*. Karanganyar: CV Intimedia Komunika.
- Amalia, Euis. 2009. *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Ambarwati, Rita & Supardi. 2020, *Menejemen Operasional dan Implementasi dalam Industri*. Mungkid : Pustaka Rumah Cinta.
- Andrianto & Anang Firmansyah. 2019. *Menejemen Bank Syariah*. Yogyakarta: CV Penerbit Qiara Media.
- Anonim. 2021. “*Pengembangan Potensi Diri dalam Perspektif Islam*,” <https://fpscs.uui.ac.id> diakses 17 September 2021,pukul 13.00
- Arifin, Anwar. 2015. *Strategi Dakwah-Perspektif Ilmu Komunikasi*. Depok: Khalifah Mediatama.
- Busro, Muhamad. 2017. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yoyakarta: Expert.
- Dharmawan dan Kristianingsih. 2018, “*Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Fasilitas Terhadap Kepuasan Konsumen di Hotel Pelangi*”, dalam *Jurnal Aplikasi Bisnis*, Vol. 4, No. 2.
- Eda. 2021. Audit SPI untuk BPR, <http://infotrainingjogja.com> diakses 14 September 2021 pukul 14.00
- Fatimah, Fajar Nuraini. 2016. *Teknis Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Fawaz, Abu. 2012. *Hadits-Hadits Shohih Tentang Keutamaan Perniagaan dan Pengusaha Muslim* [https:// abufawaz.wordpress.com](https://abufawaz.wordpress.com) diakses 17 September 2021 pukul 13.00.
- Fitrah, Muhamad & Luthfiah. 2017. *Metode Penelitian Penelitian Kualitatif Tindakan Kelas & Studi Kasus*. Sukabumi: CV Jejak.
- Fuad, Anis & Kandung Sapto Nugroho. 2014. *Paduan Praktis Penelitian Kualitatif* . Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ginting, Isma, dan Sudrajat. 2017. “*Analisis Strategi Pengembangan BMT di Kota Medan*”, dalam *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, Vol. 2, No. 11.

- Hasib, Fahri, dan Ramadhan. 2018. “*Analisis Strategi Pengembangan BMT Studi Kasus pada BMT Muda Surabaya Jawa Timur*” dalam *Jurnal Syarikah*, Vol. 4, No. 2.
- Hikmat, Mahi M. 2011. *Metode Penelitian dalam Perspektif Ilmu Komunikasi dan Sastra*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Irawan, Dedik. 2013. “*Analisis Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) (Studi Kasus BMT Al- Hasanah Sekampung)*” , dalam *Jurnal JIA* Vol. 1, No. 1.
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Khomsahtun. 2021. *Sejarah BMT Dana Mentari* http://dana_mentari_purwokerto.blogspot.com diakses 1 Januari 2021 pukul 10.00.
- Maulana, Iqbal, dan Nashr Akbar. 2019, “*Potensi Baitul Mall Wat Tamwil (BMT) dalam Mengembangkan Wilayah Perbatasan Indonesia-Malaysia*”, *Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah* ”, Vol. 11, No. 1.
- Mundir, Abdilah. 2016. “*Strategi Pengembangan Koperasi Jasa Keuangan Syariah*”. dalam *Jurnal Malia*, Vol. 7, No. 2.
- Purhantara, Wahyu. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rahmat, Saeful. 2019. *Strategi Belajar Mengajar*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- Rangkuti, Freddy. 2006. *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- _____. 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sapudin, Ahmad, Najib, dan Djohar. 2017. “*Analisis Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Studi Kasus BMT Tawfin Jakarta* ” dalam *Jurnal Al-Muzara’ah* , Vol. 5, No. 1.
- Soemitra, Andri. 2017. *Bank dan Lembaga Keuangan Syari’ah*. Edisi Kedua, Jakarta: Kencana.
- Solihin, Ismail. 2012. *Menegemen Strategik*. Bandung: PT Erlanga.
- Sudaryo, Nunung dkk. 2020. *Digital Marketing dan Fintech di Indonesia*. Yogyakarta: Andi.

Widharta, Pratama Willy, Sugiono, dan Sugiharto. 2017. “*Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai*”, dalam Jurnal Manajemen Pemasaran Petra, Vol 2, No 1.

Zamroni, Muhamad dan Gusti Ayu Ketut Rachma Handayani. 2005. “*Pentingnya Kualitas Pelayanan (Service Quality) dalam Memenuhi Kepuasan Masyarakat (Society Satisfaction)*”, Vol V, No 2.

Febianto, Dedy. (Manager Operasional Kantor Layanan BMT Dana Mentari), Wawancara, 24 Juli 2021 , pukul 17.00.

<http://bps.go.id> diakses 1 Januari 2021,pukul 10.00.

<http://kbbi.web.id.analisis>.diakses 1 Januari 2021, pukul 10.00.



IAIN PURWOKERTO

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Penelitian

SURAT KETERANGAN


Saya yang bertanda tangan di bawah ini adalah manager Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas, menerangkan bahwa mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis islam IAIN Purwokerto :

Nama	Dewi Ernawati
Nim	: 1717202008
Program Studi	: Perbankan Syariah

Benar-benar telah melakukan penelitian mulai dari 5 juli sampai 13 september 2021 di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas untuk menyusun skripsi dengan Judul Strategi Pengembangan Baitul Mal Wat Tamwil Berdasarkan Analisis SWOT di Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas.

Demikian surat keterangan ini di buat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pernasidi , 13 september 2021


Dedy Retno
Manager

Lampiran 2 Kusioner :

**KUISIONER PEMBERIAN BOBOT DAN RATING PADA FAKTOR-FAKTOR
STRATEGI INTERNAL DAN EKSTERNAL KANTOR LAYANAN BMT
DANA MENTARI DESA PERNASIDI KECAMATAN CILONGOK
KABUPATEN BANYUMAS**

Nama : Dedy Febrianto

Devisi atau bagian : Manager Operasional

No hp : 081215733422

keterangan

- Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (Paling Penting) sampai 0,0 (Tidak Penting) berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- Berilah angka pada kolom rating berdasarkan seberapa kuat atau lemahnya pengaruh faktor tersebut terhadap pengembangan BMT antara skala :
 - 1 = Kurang
 - 2 = Cukup
 - 3 = Baik,
 - 4 = Sangat Baik,

No	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating
Kekuatan :			
1	Margin yang kompetitif lebih ringan	0,15	4
2	Penerapan strategi jemput bola	0,20	4

3	Mudah dan aman	0,10	4
4	Membantu ekonomi makro dan kaum duafa	0,10	4
5	Inshaalloh menjadi ibadah dunia akhirat	0,05	4
Kelemahan :			
1	Belum adanya sistem pemberian hadiah	0,05	2
2	Belum adanya bi chacking	0,05	2
3	Kurangnya pemahaman SDM terhadap konsep syariah	0,15	2
4	Kurangnya promosi	0,10	2
5	Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap transaksi bank syariah	0,05	2
Total		1	

No	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating
Peluang :			
1	BMT Menggunakan prinsip bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global	0,15	4
2	Potensi pasar BMT yang luas	0,20	4
3	Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank	0,10	4

4	Masyarakat yang mayoritas islam	0,15	4
5	BMT memberdayakan masyarakat yang kurang mampu	0,10	4
Ancaman			
1	Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya	0,10	2
2	Kurang minatnya masyarakat	0,05	3
3	Belum adanya regulasi tentang BMT	0,05	3
4	Kurangnya pengamanan	0,05	3
5	Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal)	0,05	3
Total		1	



IAIN PURWOKERTO

**KUISIONER PEMBERIAN BOBOT DAN RATING PADA FAKTOR-FAKTOR
STRATEGI INTERNAL DAN EKSTERNAL KANTOR LAYANAN BMT
DANA MENTARI DESA PERNASIDI KECAMATAN CILONGOK
KABUPATEN BANYUMAS**

Nama : Ragil Prayitno

Devisi atau bagian : Bagian Umum

No hp : 085875112108

keterangan

- Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (Paling Penting) sampai 0,0 (Tidak Penting) berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- Berilah angka pada kolom rating berdasarkan seberapa kuat atau lemahnya pengaruh faktor tersebut terhadap pengembangan BMT antara skala :

1 = Kurang

2 = Cukup

3 = Baik,

4 = Sangat Baik,

No	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating
Kekuatan :			
1	Margin yang kompetitif lebih ringan	0,15	4
2	Penerapan strategi jempit bola	0,15	4
3	Mudah dan aman	0,10	4

4	Membantu ekonomi makro dan kaum duafa	0,10	3
5	Insyaaalloh menjadi ibadah dunia akhirat	0,10	4
Kelemahan :			
1	Belum adanya sistem pemberian hadiah	0.05	1
2	Belum adanya bi chacking	0,05	1
3	Kurangnya pemahaman SDM terhadap konsep syariah	0,20	2
4	Kurangnya promosi	0,05	1
5	Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap transaksi bank syariah	0,05	1
Total		1	

No	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating
Peluang :			
1	BMT Menggunakan prinsip bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global	0,05	4
2	Potensi pasar BMT yang luas	0,05	4
3	Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank	0,10	2
4	Masyarakat yang mayoritas islam	0,05	4

5	BMT memberdayakan masyarakat yang kurang mampu	0,05	3
Ancaman			
1	Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya	0,05	2
2	Kurang minatnya masyarakat	0,05	3
3	Belum adanya regulasi tentang BMT	0,10	3
4	Kurangnya pengamanan	0,05	2
5	Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal)	0,05	2
Total		1	

**KUISIONER PEMBERIAN BOBOT DAN RATING PADA FAKTOR-FAKTOR
STRATEGI INTERNAL DAN EKSTERNAL KANTOR LAYANAN BMT
DANA MENTARI DESA PERNASIDI KECAMATAN CILONGOK
KABUPATEN BANYUMAS**

Nama : Tamasia Agustin

Devisi atau bagian : Kasir

No hp : 0895424008021

keterangan

- Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (Paling Penting) sampai 0,0 (Tidak Penting) berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- Berilah angka pada kolom rating berdasarkan seberapa kuat atau lemahnya pengaruh faktor tersebut terhadap pengembangan BMT antara skala :
 - 1 = Kurang
 - 2 = Cukup
 - 3 = Baik,
 - 4 = Sangat Baik,

No	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating
Kekuatan :			
1	Margin yang kompetitif lebih ringan	0,15	4
2	Penerapan strategi jempit bola	0,10	4
3	Mudah dan aman	0,10	4

4	Membantu ekonomi makro dan kaum duafa	0,10	3
5	Insyaaalloh menjadi ibadah dunia akhirat	0,15	4
Kelemahan :			
1	Belum adanya sistem pemberian hadiah	0,05	2
2	Belum adanya bi chacking	0,05	2
3	Kurangnya pemahaman SDM terhadap konsep syariah	0,15	2
4	Kurangnya promosi	0,10	2
5	Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap transaksi bank syariah	0,05	2
Total		1	

No	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating
Peluang :			
1	BMT Menggunakan prinsip bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global	0,15	4
2	Potensi pasar BMT yang luas	0,20	4
3	Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank	0,10	4
4	Masyarakat yang mayoritas islam	0,15	4

5	BMT memberdayakan masyarakat yang kurang mampu	0,10	3
Ancaman			
1	Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya	0,05	2
2	Kurang minatnya masyarakat	0,10	3
3	Belum adanya regulasi tentang BMT	0,05	3
4	Kurangnya pengamanan	0,05	3
5	Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal)	0,05	3
Total		1	



IAIN PURWOKERTO

**KUISIONER PEMBERIAN BOBOT DAN RATING PADA FAKTOR-FAKTOR
STRATEGI INTERNAL DAN EKSTERNAL KANTOR LAYANAN BMT
DANA MENTARI DESA PERNASIDI KECAMATAN CILONGOK
KABUPATEN BANYUMAS**

Nama : Inggrid R

Devisi atau bagian : Marketing

No hp : 0895378225183

keterangan

- Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (Paling Penting) sampai 0,0 (Tidak Penting) berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- Berilah angka pada kolom rating berdasarkan seberapa kuat atau lemahnya pengaruh faktor tersebut terhadap pengembangan BMT antara skala :
 - 1 = Kurang
 - 2 = Cukup
 - 3 = Baik,
 - 4 = Sangat Baik,

No	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating
Kekuatan :			
1	Margin yang kompetitif lebih ringan	0,15	4
2	Penerapan strategi jempit bola	0,10	4
3	Mudah dan aman	0,10	4

4	Membantu ekonomi makro dan kaum duafa	0,10	3
5	Inshaalloh menjadi ibadah dunia akhirat	0,15	4
Kelemahan :			
1	Belum adanya sistem pemberian hadiah	0,05	1
2	Belum adanya bi chacking	0,05	2
3	Kurangnya pemahaman SDM terhadap konsep syariah	0,15	2
4	Kurangnya promosi	0,10	2
5	Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap transaksi bank syariah	0,05	1
Total		1	

No	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating
Peluang :			
1	BMT Menggunakan prinsip bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global	0,15	4
2	Potensi pasar BMT yang luas	0,20	4
3	Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank	0,10	4
4	Masyarakat yang mayoritas islam	0,15	4

5	BMT memberdayakan masyarakat yang kurang mampu	0,10	3
Ancaman			
1	Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya	0,10	2
2	Kurang minatnya masyarakat	0,05	3
3	Belum adanya regulasi tentang BMT	0,05	2
4	Kurangnya pengamanan	0,05	3
5	Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal)	0,05	3
Total		1	

KUISIONER PEMBERIAN BOBOT DAN RATING PADA FAKTOR-FAKTOR
STRATEGI INTERNAL DAN EKSTERNAL KANTOR LAYANAN BMT
DANA MENTARI DESA PERNASIDI KECAMATAN CILONGOK
KABUPATEN BANYUMAS

Nama : Wahyu Yuniarto

Devisi atau bagian : Pembiayaan

No hp : 085100923114

keterangan

- Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (Paling Penting) sampai 0,0 (Tidak Penting) berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- Berilah angka pada kolom rating berdasarkan seberapa kuat atau lemahnya pengaruh faktor tersebut terhadap pengembangan BMT antara skala :
 - 1 = Kurang
 - 2 = Cukup
 - 3 = Baik,
 - 4 = Sangat Baik,

No	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating
Kekuatan :			
1	Margin yang kompetitif lebih ringan	0,15	4
2	Penerapan strategi jempit bola	0,15	4
3	Mudah dan aman	0,10	3

4	Membantu ekonomi makro dan kaum duafa	0,10	4
5	Inshaalloh menjadi ibadah dunia akhirat	0,10	4
Kelemahan :			
1	Belum adanya sistem pemberian hadiah	0,05	3
2	Belum adanya bi chacking	0,05	2
3	Kurangnya pemahaman SDM terhadap konsep syariah	0,10	2
4	Kurangnya promosi	0,10	4
5	Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap transaksi bank syariah	0,10	4
Total		1	

No	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating
Peluang :			
1	BMT Menggunakan prinsip bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global	0,15	4
2	Potensi pasar BMT yang luas	0,20	4
3	Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank	0,10	4
4	Masyarakat yang mayoritas islam	0,15	4

5	BMT memberdayakan masyarakat yang kurang mampu	0,10	4
Ancaman			
1	Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya	0,05	4
2	Kurang minatnya masyarakat	0,10	3
3	Belum adanya regulasi tentang BMT	0,05	3
4	Kurangnya pengamanan	0,05	4
5	Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal)	0,05	4
Total		1	



IAIN PURWOKERTO

KUISIONER PEMBERIAN BOBOT DAN RATING PADA FAKTOR-FAKTOR
STRATEGI INTERNAL DAN EKSTERNAL KANTOR LAYANAN BMT
DANA MENTARI DESA PERNASIDI KECAMATAN CILONGOK
KABUPATEN BANYUMAS

Nama : Rizqi Ikhtiar R

Devisi atau bagian : Marketing

No hp : 087837387234

keterangan

- Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (Paling Penting) sampai 0,0 (Tidak Penting) berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- Berilah angka pada kolom rating berdasarkan seberapa kuat atau lemahnya pengaruh faktor tersebut terhadap pengembangan BMT antara skala :
 - 1 = Kurang
 - 2 = Cukup
 - 3 = Baik,
 - 4 = Sangat Baik,

No	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating
Kekuatan :			
1	Margin yang kompetitif lebih ringan	0,15	4
2	Penerapan strategi jempot bola	0,20	4
3	Mudah dan aman	0,10	4

4	Membantu ekonomi makro dan kaum duafa	0,10	3
5	Inshaalloh menjadi ibadah dunia akhirat	0,05	4
Kelemahan :			
1	Belum adanya sistem pemberian hadiah	0,05	1
2	Belum adanya bi chacking	0,05	1
3	Kurangnya pemahaman SDM terhadap konsep syariah	0,15	2
4	Kurangnya promosi	0,10	1
5	Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap transaksi bank syariah	0,05	1
Total		1	

No	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating
Peluang :			
1	BMT Menggunakan prinsip bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global	0,15	4
2	Potensi pasar BMT yang luas	0,20	4
3	Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank	0,10	3
4	Masyarakat yang mayoritas islam	0,15	4

5	BMT memberdayakan masyarakat yang kurang mampu	0,10	3
Ancaman			
1	Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya	0,05	2
2	Kurang minatnya masyarakat	0,05	2
3	Belum adanya regulasi tentang BMT	0,10	2
4	Kurangnya pengamanan	0,05	2
5	Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal)	0,05	2
Total		1	

Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian

1. Dokumentasi Pengambilan Kuisisioner



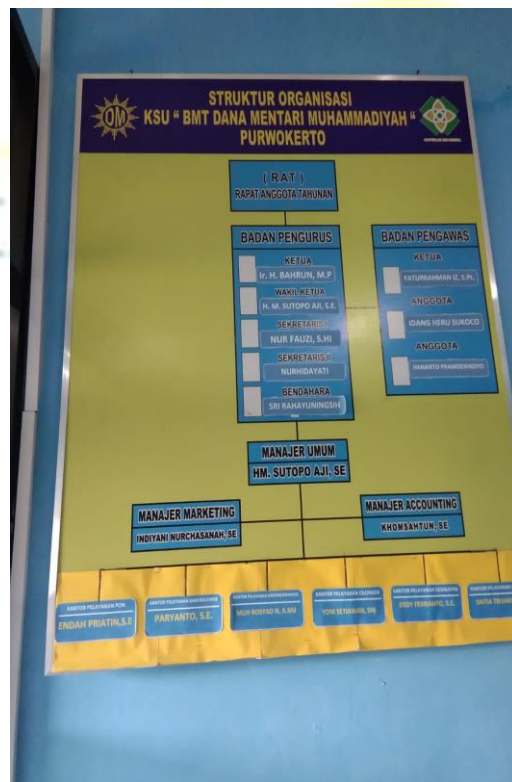
2. Dokumentasi Kantor Layanan BMT Dana Mentari



3. Dokumentasi tempat pelayanan Kantor Layanan BMT Dana Mentari



4. Dokumentasi Struktur Organisasi

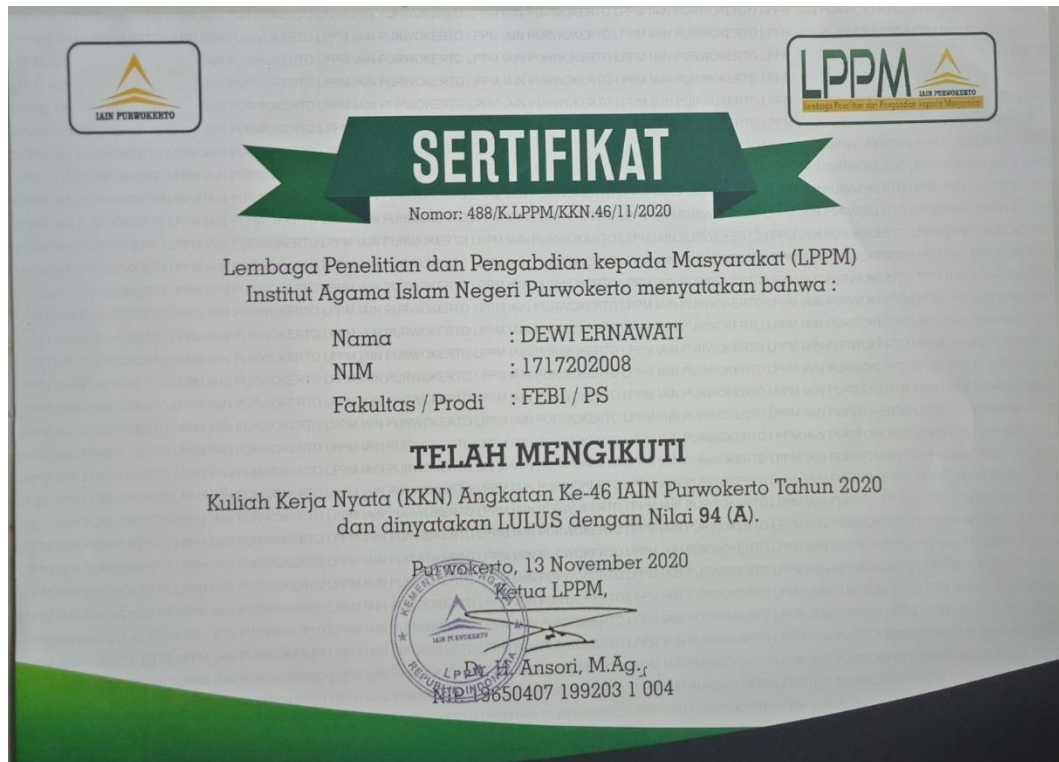


Lampiran 4 Sertifikat BTAPPI

		KEMENTERIAN AGAMA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO UPT MA'HAD AL-JAMI'AH Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126 Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id												
<h1>SERTIFIKAT</h1>														
Nomor: B-206/In.17/UPT.MAJ/Sti.011/VIII/2018														
Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:														
<u>DEWI ERNAWATI</u> 1717202008														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>MATERI UJIAN</th> <th>NILAI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Tes Tulis</td> <td>72</td> </tr> <tr> <td>2. Tartil</td> <td>70</td> </tr> <tr> <td>3. Tahfidz</td> <td>75</td> </tr> <tr> <td>4. Imla'</td> <td>70</td> </tr> <tr> <td>5. Praktek</td> <td>70</td> </tr> </tbody> </table>	MATERI UJIAN	NILAI	1. Tes Tulis	72	2. Tartil	70	3. Tahfidz	75	4. Imla'	70	5. Praktek	70	Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI).	
MATERI UJIAN	NILAI													
1. Tes Tulis	72													
2. Tartil	70													
3. Tahfidz	75													
4. Imla'	70													
5. Praktek	70													
NO. SERI: MAJ-G2-2018-180	Purwokerto, 9 Agustus 2018 Mudir Ma'had Al-Jami'ah,  Drs. H. M. Mukti, M.Pd.I NIP. 19570521 198503 1 002													

IAIN PURWOKERTO

Lampiran 5 Sertifikat KKN



IAIN PURWOKERTO

Lampiran 6 Pengembangan Bahasa Arab



Lampiran 7 Pengembangan Bahasa Inggris



Lampiran 8 Sertifikat PPL



IAIN PURWOKERTO

BIODATA MAHASISWA

- | | | | |
|---------------------------|-----------|--|-----------------------|
| 1. Nama | : | Dewi Ernawati | |
| 2. NIM | : | 1717202008 | |
| 3. Jurusan | : | Perbankan Syariah | |
| 4. Program Studi | : | Perbankan Syariah | |
| 5. Tempat/ Tanggal Lahir | : | Banyumas, 20 Mei 1999 | |
| 6. Alamat Asal | : | Jalan : Jl tawanggati | |
| | : | RT/RW : 06/02 | |
| | : | Desa/ Kelurahan : Panembangan | |
| | : | Kecamatan : Cilongok | |
| | : | Kabupaten/ Kode Pos : Banyumas | |
| | : | Propinsi : Jawa Tengah | |
| | : | | |
| 7. Alamat
Domisili | Sekarang/ | : | Jalan : Jl Tawanggati |
| | | : | RT/RW : 06/02 |
| | : | Desa/ Kelurahan : Panembangan | |
| | : | Kecamatan : Cilongok | |
| | : | Kabupaten/ Kode Pos : Banyumas | |
| | : | Propinsi : jawa Tengah | |
| | : | | |
| 8. Nomor HP/WA Aktif | : | 088983281376 | |
| 9. Email | : | dewieernaw20@gmail.com | |
| 10. Nama Orang Tua/Wali | : | Ayah : Kasrun | |
| | : | Ibu : Almh.Sobiroh | |
| 11. Pekerjaan
Tua/Wali | Orang : | Ayah : Petani | |

- Ibu : _____
12. Asal Sekolah : SMK Ma'arif Nu 2 Ajibarang
13. Nomor Ijazah : DN-03 Mk/06 0096926
14. Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Baitul Mall Wat
Tamwil Berdasarkan Analisis SWOT Di
Kantor Layanan BMT Dana Mentari Desa
Pernasidi Kecamatan Cilongok Kabupaten
Banyumas
15. Tanggal Lulus : _____
Munaqasyah
(diisi oleh petugas)
16. Indeks Prestasi : _____
Komulatif
(diisi oleh petugas)

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk menjadikan
periksa dan digunakan seperlunya.



Saya tersebut di atas



Dewi Ernawati

NIM. 1717202008