

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi

Pada koperasi syariah, pembiayaan jasa keuangan berprinsip pada sesuai kesepakatan dan saling menguntungkan serta kerugian selalu ditanggung secara bersama. Sehingga dengan hal ini, tidak ada salah satu pihak yang merasa paling diuntungkan dan disaat yang sama tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Koperasi syariah sebagai wadah bagi golongan masyarakat yang berpenghasilan rendah dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya serta berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

BMT Nurul Iman Bungi sebagai salah satu lembaga keuangan syari'ah dituntut untuk dapat mengambil bagian dalam memberdayakan masyarakat melalui kegiatan-kegiatan ekonomi yang bisa memberikan solusi dan mengatasi persoalan-persoalan masyarakat, khususnya dalam bidang kesejahteraan dan masalah-masalah sosial lainnya, yang mungkin disebabkan karena faktor ekonomi, sehingga keberadaan BMT akan diakui oleh masyarakat luas sebagai salah satu lembaga yang mampu menjawab persoalan-persoalan masyarakat tersebut.

Pada mulanya, istilah BMT¹ terdengar pada awal 1992. Istilah ini muncul dari prakarsa sekelompok aktivis yang kemudian mendirikan BMT Bina Insan Kamil di Jalan Pramuka Sari II Jakarta. Setelah itu, muncul pelatihan-pelatihan BMT yang dilakukan oleh Pusat Pengkajian dan Pengembangan Usaha Kecil (P3KU), di mana tokoh-tokoh P3KU adalah pra pendiri BMT Bina Insan Kamil.

¹Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern, Panduan untuk pemilik, Pengelola dan Pemerhati Baitul Maal wa Tamwil dalam Format Koperasi* (Yogyakarta: ISES Publishing, 2008), h.16-17.

Istilah BMT semakin populer ketika pada September 1994 Dompot Dhuafa (DD) *Republika* bersama dengan Asosiasi Bank Syariah Indonesia (Asbisindo) mengadakan diklat manajemen zakat, infak, dan sedekah (ZIS) dan ekonomi syariah di Bogor. Diklat-diklat selanjutnya oleh DD dilakukan di Semarang dan Yogyakarta. Setelah diklat-diklat itu, istilah BMT lebih banyak muncul di harian umum *Republika*, terutama di Lembar Dialog Jumat.

Pada 1995, istilah BMT bukan hanya populer di kalangan aktivis Islam saja, akan tetapi mulai populer di kalangan birokrat. Hal ini tidak lepas dari peran Pusat Inkubasi Usaha Kecil (PINKUB), suatu badan otonom di bawah Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI). Bahkan pada Muktamar ICMI, 7 Desember 1995, BMT dicanangkan sebagai Gerakan Nasional bersama dengan Gerakan Orang Tua Asuh (GNOTA) dan Gerakan Wakaf Buku (GWB). Hanya saja, istilah Baitul Maal wa Tamwil sering diartikan sebagai Usaha Mandiri Terpadu (*kependekan dan operasionalnya sama, BMT*).

Banyak hal yang mendorong lahirnya BMT ini, ada yang berpendapat bahwa di tengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serta berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syiar Islam, melainkan juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Sebagaimana di riwayatkan dari Rasulullah SAW, "*kekafiran itu mendekati kekufuran,*" maka keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat.²

²Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustasi*, (Yogyakarta: Penerbit Ekonisia, 2004), h.97.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mendorong lahirnya BMT di Indonesia adalah tumbuhnya kesadaran masyarakat muslim untuk menjalankan Islam secara *kaffah* (secara utuh), termasuk dalam kegiatan ekonomi. Selain itu, kebanyakan masyarakat yang selama ini termarginalkan yang menentukan dana, tetapi tidak memiliki akses ke dunia perbankan karena sistem perbankan saat ini tidak memungkinkan hal tersebut.

BMT Nurul Iman didirikan pada tahun 1998 dan dibentuk menjadi Koperasi Syariah BMT Nurul Iman pada tahun 2005 dan telah mendapatkan pengesahan akta pendirian dari Menteri Koperasi dan PKK Republik Indonesia, adapun cikal bakal terbentuknya Koperasi Syariah BMT Nurul Iman adalah "Baitul Maal wat Tamwil" Nurul Iman dan mengenai organisasi Koperasi Syariah BMT Nurul Iman dapat digambarkan sebagai berikut:

- a. Nama Koperasi : Koperasi Syariah BMT Nurul Iman
- b. Tahun Pendirian : 2005
- c. Badan Hukum
 - 1) Nomor : 144 / BH / DK.UK / IX / 2005
 - 2) Tanggal : 30 September 2005
- d. Alamat / tempat kedudukan
 - 3) Jalan : Poros Pinrang-Polman Km 32
 - 4) Desa : Bungi
 - 5) Kecamatan : Duampanua
 - 6) Kabupaten : Pinrang

e. Keanggotaan

Tabel 4.1
Jumlah anggota Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi
Periode 2017 s/d 2019

Tahun	Jumlah (Orang)	Anggota tetap	Anggota tidak tetap
2017	937	76	861
2018	813	75	738
2019	889	77	812

Sumber: LPJ tahunan Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi

B. Visi dan Misi Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi

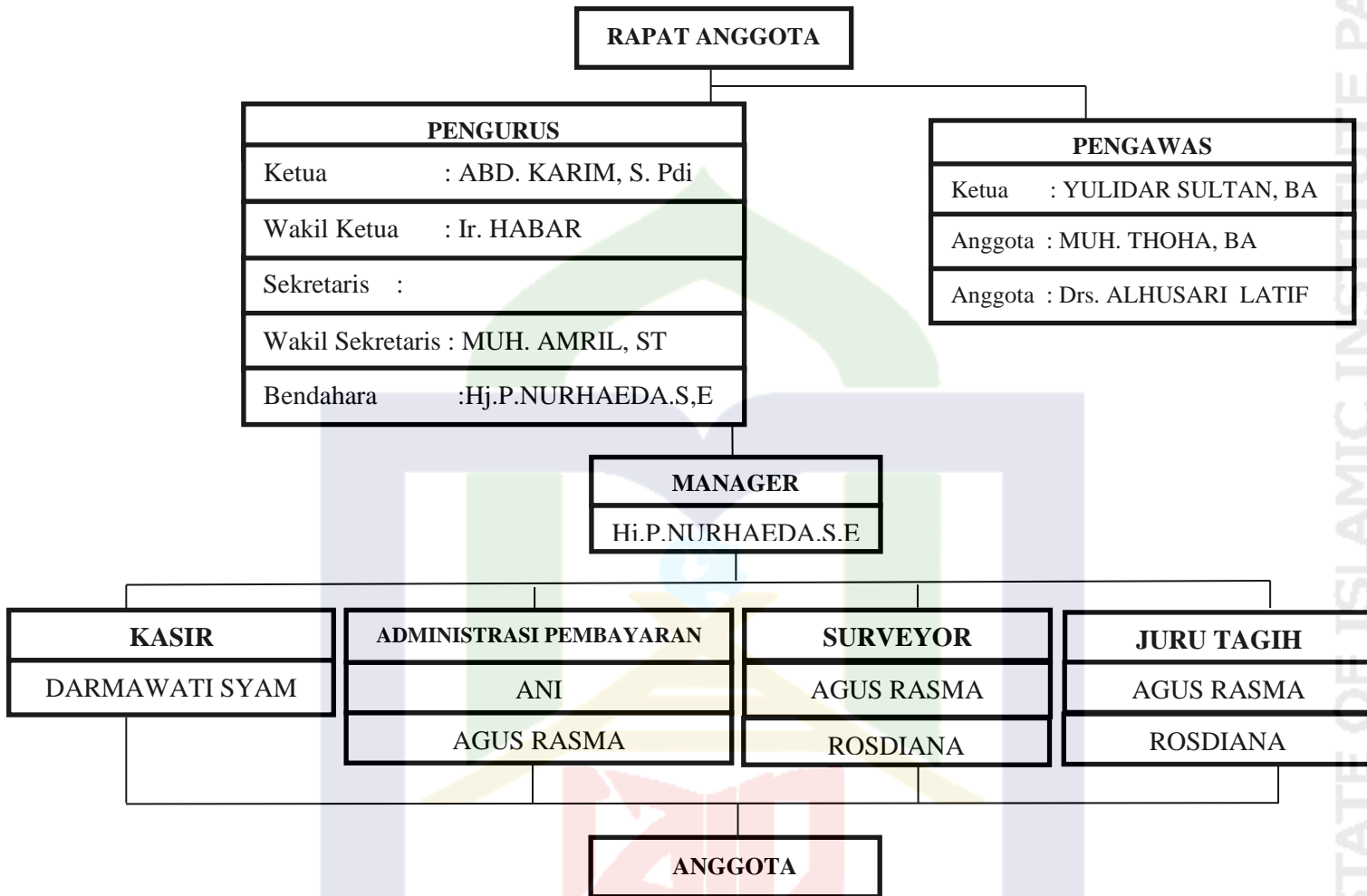
1. Visi:

- a. Menjadi Motor Penggerak Perekonomian Masyarakat, Khususnya Masyarakat Lapisan Menengah dan Bawah.
- b. Sebagai Pelaksanaan Sistem Ekonomi Syariah
- c. Penghubung Antara Pemilik Dana (Shahibul Maal) Dengan Anggota
- d. Sebagai Mudharib yang Secara Berkesinambungan Meningkatkan Nilai Tambah Bagi Usaha Anggotanya

2. Misi:

- a. Memperluas dan Memperbesar Pangsa Pasar Usaha Anggota dan Masyarakat Lapisan Bawah.
- b. Memobilisasi Dana Sehingga Berkembang dan Bisa Dijangkau Oleh Masyarakat Lapisan Bawah dan Menengah Guna Mengembangkan Kesempatan Kerja.
- c. Mempertinggi Kualitas SDM Anggota Menjadi Lebih Profesional dan Ilami.
- d. Meningkatkan Kesejahteraan Anggota

C. Struktur Organisasi Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bung



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bung

D. Realisasi Pembiayaan Koperasi Syariah Terhadap Usaha Mikro

Dalam melakukan pembiayaan Koperasi Syariah Terhadap Usaha Mikro berperan dengan berpegang pada produk-produk pembiayaan yang dikeluarkan dalam rangka menyalurkan dana kepada pedagang kecil, pelaku usaha, maupun UKM yang mau bermitra dengan Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi. Produk-produk pembiayaan yang dimiliki oleh Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi adalah sebagai murabahah, mudharabah dan ijarah.

Adapun pembiayaan realisasi piutang/pembiayaan yang dilakukan oleh koperasi syariah dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.2
Realisasi Piutang/Pembiayaan
Periode 2017 s/d 2019

2017		2018		2019	
Pemb. DBS 2005	6.200.000	Pemb. DBS 2005	5.418.000	Pemb. DBS 2005	3.461.000
Pemb. Mudharabah	9.024.283	Pemb. Mudharabah	-	Pemb. Mudharabah	-
Pemb. BBA	1.518.776.250	Pemb. BBA	1.832.942.226	Pemb. BBA	2.023.089.766
Pemb. Qardhul Hasan	20.668.000	Pemb. Qardhul Hasan	13.950.000	Pemb. Qardhul Hasan	16.050.000
Pemb. P2KER	3.496.000	Pemb. P2KER	1.653.231	Pemb. P2KER	1.653.231

Sumber: LPJ tahunan Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi

Pada tabel 4.2 yaitu realisasi piutang/pembiayaan yang dilakukan oleh koperasi syariah dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 diketahui, pada tahun 2017 pemb. DBS 2005 sebesar Rp 6.200.000, Pemb. Mudharabah sebesar Rp

9.024.283, Pemb. BBA sebesar 1.518.776.250, Pemb. Qardhul Hasan sebesar Rp 20.668.000 dan Pemb. P2KER sebesar Rp 3.496.000.

Pada tahun 2018 pemb. DBS 2005 sebesar Rp 5.418.000, Pemb. Mudharabah sebesar Rp -, Pemb. BBA sebesar 1.832.942.226, Pemb. Qardhul Hasan sebesar Rp 13.950.000 dan Pemb. P2KER sebesar Rp 1.653.231. sedangkan pada tahun 2019 pemb. DBS 2005 sebesar Rp 3.461.000, Pemb. Mudharabah sebesar Rp -, Pemb. BBA sebesar 2.023.089.766, Pemb. Qardhul Hasan sebesar Rp 16.050.000 dan Pemb. P2KER sebesar Rp 1.653.231

Adapun jumlah aset lancar yang dimiliki oleh koperasi syariah dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.3
Jumlah Aset Lancar
Periode tahun 2017 s/d 2019

Tahun	Aset
2017	3.044.211.013
2018	3.446.060.779
2019	4.166.962.513

Sumber: LPJ tahunan Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungl

Pada tabel 4.3 yaitu jumlah aset lancar yang dimiliki oleh koperasi syariah dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 diketahui, pada tahun 2017 jumlah aset lancar yang dimiliki koperasi syariah sebesar Rp. 3.044.211.013. pada tahun 2018 jumlah aset lancar yang dimiliki koperasi syariah sebesar Rp. 3.446.060.779. pada tahun 2019 jumlah aset lancar yang dimiliki koperasi syariah sebesar Rp. 4.166.962.513. disini dapat diketahui bahwa aset lancar yang dimiliki oleh koperasi syariah dari tahun ke tahun mengalami peningkatan

BMT Nurul Iman Bungi memberikan tiga bentuk produk pembiayaan meliputi Murabahah, Musyarakah, dan Ijarah. Murabahah adalah produk pembiayaan dengan prinsip jual beli untuk memenuhi kebutuhan barang konsumtif dengan pembayaran tangguhan. Musyarakah dilakukan dengan prinsip bagi hasil, sedangkan Ijarah dilakukan dengan prinsip sewa-menyewa.

Pembiayaan merupakan kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerja sama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya, yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad, disertai dengan pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut. Koperasi syariah juga menyediakan layanan pembiayaan kepada para anggotanya. Layanan ini ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan para anggotanya. Bedanya pada koperasi pada umumnya layanan-layanan ini berdasarkan pada prinsip syariah.

Pada sistem pengembalian pembiayaan modal usaha di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, jangka waktu pengembalian atau pembayaran pinjaman yang diberlakukan dengan menyeter cicilan perbulan atau perhari dengan temp waktu 1 sampai dengan 2 tahun, pihak Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi menjadikan unsur tersebut untuk kenyamanan atau keringan untuk nasabah itu sendiri, karena ada sebagian nasabah berpendapat lebih ringan membayar perhari dibandingkan perbulan, hal ini dipengaruhi oleh tingkat pendapatan usaha mereka sehingga Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi memberikan keringanan bahwa pembayaran cicilan pinjaman boleh dibayar perhari dan boleh juga dicicil perbulan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Agus rasma selaku juru tagih Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi menyatakan bahwa:

“Sistem pengembalian uang pembiayaan modal usaha di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi sangat mudah dan kami sangat menjaga itu agar tidak ada kendala bagi nasabah, para nasabah yang diberikan pembiayaan juga diberikan pemahaman atau sosialisasi bagaimana cara pengembalian atau cicilan angsurannya, sehingga mereka bisa mempersiapkan uang sejak awal dari hasil laba usaha yang dijalankannya. Kami juga memberikan kemudahan ketika nasabah tidak memiliki kendaraan maka pihak BMT yang akan menjemput cicilan tersebut, dan apabila nasabah ingin membayar lebih dari pokok pembayaran perbulannya maka pihak kami akan menerimanya dan menjadikan itu sebagai tabungan cadangan apabila hari berikutnya nasabah memperoleh pendapatan yang rendah. Apabila tidak membayar lebih maka tidak dipermasalahkan karena hal tersebut tidak ditentukan oleh pihak Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi akan tetapi hal ini merupakan kemauan dan inisiatif dari nasabah itu sendiri.”³

Ketika pembiayaan yang diperoleh memberikan keuntungan maka yang perlu di perhatikan selanjutnya hanyalah tentang cara untuk meningkatkan kuantitas pembiayaan itu sendiri, tetapi akan berbeda ceritanya jika pembiayaan tersebut mengalami masalah seperti macet ataupun kurang lancarnya nasabah dalam memenuhi kewajibannya.

Hal tersebut juga di alami Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi tentang pembiayaan yang macet, seperti penjelasan Agus rasma selaku juru tagih Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi bahwa:

“Pembiayaan yang macet pasti ada, upaya kami agar tidak terjadi risiko yang besar. Kami belajar dari pengalaman yang suda pernah terjadi, dan sekarang ketika ada yang macet kami akan melakukan pembinaan dan bertanya kepada nasabah kenapa tidak dapat mengembalikan pinjaman itu? Ketika memiliki masalah nasabah harus terbuka kepada pihak BMT agar kamipun mampu membantu atau memberikan keringanan kepada nasabah macet untuk

³Agus Rasma, Juru Tagih, Wawancara oleh penulis di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 8 Desember 2020.

mengembalikan angsuran dengan semampunya, sebagai contoh apabila angsurannya Rp.50.000 dan nasabah tidak sanggup maka iya mengangsur setengahnya maka tidak masalah. Pelan-pelan asalkan mampu. Maka itulah kelebihan dari BMT, masih memberikan keringanan, istilahnya nasabah mampu dulu mengembalikan pokoknya, untuk margin atau jaminan BMT sudah tidak akan membebaskan lagi.”⁴

Kemudian dilanjut lagi dengan penjelasan Agus rasma selaku juru tagih Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi,tentang faktor yang menyebabkan pembiayaan macet, sebagai berikut:

“Sebenarnya banyak faktor yang menyebabkan tentang hal itu, misalnya saja usaha nasabah yang mengalami kerugian sehingga tidak bisa memenuhi kewajibannya. ada juga nasabah yang sebenarnya mampu untuk memenuhi kewajibannya pada BMT tetapi sengaja tidak mau melaksanakannya, sedangkan faktor internal BMT yang menjadi penyebab yaitu adanya miss management oleh karyawan. Maka dari itu kami melakukan pengecekan lebih mendalam kepada nasabah yang pembiayaannya macet, apakah karena memang dia malas atau memang benar usahanya sedang mengalami kesusahan.”⁵

Untuk mengatasi permasalahan-permasalahan itu, maka kemudian BMT harus melakukan analisis yang baik mulai dari faktor-faktor penyebab hingga solusinya dan perlu adanya sanksi yang harus dilakukan Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi dalam mengatasi pembiayaan yang bermasalah apabila debitur melakukan wanprestasi atas perjanjian yang telah disepakati.

Strategi yang tepat sangat diperlukan untuk menanggulangi dan meminimalisir risiko. Permasalahan yang ada tidak bisa hanya dipecahkan dengan satu solusi saja. Setiap kriteria masalah memiliki penanganannya sendiri, oleh karena itu BMT harus pandai memilih solusi yang tepat atas suatu permasalahan

⁴Agus Rasma, Juru Tagih, Wawancara oleh penulis di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 8 Desember 2020.

⁵Agus Rasma, Juru Tagih, Wawancara oleh penulis di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 8 Desember 2020.

pembiayaan. Pihak BMT tidak boleh memaksakan kehendak kepada nasabah yang mengalami kesulitan memenuhi kewajiban dalam hal pembiayaan.

Seperti yang dijelaskan oleh Hj.P Nurhaeda selaku Manager Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi berkaitan dengan tujuan dia mempermudah nasabahnya dalam hal pembiayaan macet. Sebagai berikut:

”Tujuan utamanya sebenarnya adalah memberantas rentenir-rentenir pasar karena rentenir itukan minta utang langsung dikasi tanpa syarat meskipun potongannya besar(bunga) tapi karena prosesnya cepat maka orang pasar tetap memlih itu, dan ini salah satu strategi kami dalam menarik nasabah yaitu dengan memberikan kebijakan dan keringanan apalagi dalam hal pebiayaan macet. Dan memang kami memfokuskan pembiayaan macet yang tanpa jaminan itu kepada orang pasar, karena orang pasar juga mempunyai tabungan setiap harinya jadinya tabungannya akan di potong apabila sudah jatuh tempo membayar pinjaman. Berapapun angsuran yang nasabah mampu untuk bayar, itu tetap diterima oleh pihak BMT, daripada tidak angsur sama sekali.”⁶

Hal tersebut dibenarkan oleh nasabah Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi bahwa:

“Apabila sudah jatuh tempo ya langsung ditutup(dilunasi). Karena memang pas sepi ya tidak membayar, tapi pas rame langsung saya tutup. Walaupun memang kita bisa bayar telat atau tidak langsung lunas karena pihak BMT sangat memberikan kemudahan, mereka mengerti dengan kondisi nasabah, apalagi ketika absen untuk menjual. Tapi kembali lagi ke nasabahnya harus bisa tahu diri dan jangan mengambil kesempatan bahwa pihak BMT memberi kemudahan jadi dia malah seenaknya. Itu kalau bisa sangat dihindari karena kita sudah bersyukur diberi kemudahan dari pihak BMT.”⁷

Hal serupapun di katakan oleh Ibu Baharia selaku nasabah Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, bahwa:

⁶Hj.P Nurhaeda, Manager, Wawancara oleh penulis di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 1 Desember 2020.

⁷Marhana, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 17 Desember 2020.

“Kalau ada halangan, semisal sakit ya saya tidak ke pasar jadi tidak mengangsur, maka nanti kalau ada kesempatan saya tutup langsung kekurangannya. Walaupun kita bayarnya lambat atau beberapa hari menunggak tapi tidak ada penambahan pembayaran atau bunga yang diberikan oleh pihak BMT, yang penting memang nasabah harus tau diri dan kalau ada uang cepat dibayar.”⁸

Dilanjut dengan penjelasan mengenai meminimalkan risiko untuk nasabah yang di pasar, bahwa:

“Sama saja dengan pihak nasabah yang diluar pasar, akan tetapi BMT memberikan kemudahan karena nasabah di pasar mudah untuk ditemui, setiap harinya marketing melakukan jemput bola. Kemudian jangka waktu yang diambil oleh nasabah yang di pasar biasanya berjangka hanya berjangka pendek dan kemungkinan besar nasabah akan melunasi pembiayaannya. Berbeda dengan nasabah yang bukan orang pasar.”⁹

BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang berlandaskan syariat-syariat Islam, sedangkan Islam tidak pernah mengajarkan nilai memaksakan kehendak. Satu sisi pihak BMT tidak mengalami kerugian, dan di sisi lain pihak nasabah tetap *respect* dan percaya pada BMT untuk kemudian harinya. Solusi yang dipilih hendaknya solusi terbaik untuk BMT dan juga nasabah. Dengan demikian kedua pihak bisa tetap menjaga silaturahmi dan tetap tercipta keiklasan diantara keduanya.

BMT Memang memberikan banyak kemudahan untuk nasabahnya, bahkan dari pihak nasabah pasar atau pelaku usaha mikro ada yang bertahun-tahun mengalami kemacetan dalam pembiayaan. Tapi pihak BMT masih memberikan mereka kesempatan angsur atau pinjaman.

Seperti yang dijelaskan oleh Agus Rasma selaku juru tagih Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, sebagai berikut:

⁸Baharia, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 17 Desember 2020.

⁹Agus Rasma, Juru Tagih, Wawancara oleh penulis di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 8 Desember 2020.

“Iya, yang penting ada niatan untuk mengangsur. Ada nasabah yang 10 tahun juga tidak melunasi ya ada. Ibaratnya nasabah yang seperti itu mau dimintain juga tidak punya uang, karena sudah bangkrut. Kalau soal menghambat pendapatan BMT, ya sudah jelas seperti itu, tapi ya bagaimana lagi, karena kan ini memang risikonya. Yang penting memang nasabah mengembalikan pokoknya saja, masalah margin BMT ngalah. Tapi alhamdulillah kalau sekarang ini sudah membaik dalam artian pembiayaan yang macet sudah mengalami penurunan tidak separah tahun-tahun lalu.”¹⁰

Upaya yang dilakukan dalam menangani pembiayaan bermasalah adalah dengan teguran, *rescheduling* dan *restructuring* dan pihak BMT tidak pernah melakukan sita jaminan karena benar-benar menerapkan syariah dan tindakan manusawi meski dinilai kurang efisien.

Pembiayaan modal usaha di Koperasi Syariah Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi yang di berikan ke nasabah harus di dimanfaatkan sebaik mungkin. Apakah Koperasi mampu memberikan pengaruh yang cukup baik bagi pendapatan nasabahnya melalui pemberian modal usaha.

Adapun penjelasan dari nasabah yang merasakan dampak dari pembiayaan modal usaha bagi pendapatannya, sebagai berikut:

“Dampak dari pembiayaan modal usaha di BMT sangat berpengaruh terhadap kehidupan dan dampaknya sangat baik juga bermanfaat bagi keseharian saya dalam memenuhi kebutuhan.”¹¹

Dilanjut dengan pernyataan nasabah lain, yaitu:

“Saya merasakan dampak dari pembiayaan modal usaha di BMT , dirasakan dari kemudahan dalam kehidupan saya, apalagi saya tidak perlu berpikir susah atau tidak perlu pusing dalam hal mencari modal untuk berjualan.”¹²

¹⁰Agus Rasma, Juru Tagih, Wawancara oleh penulis di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 8 Desember 2020.

¹¹Nursia, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 20 Desember 2020.

¹²Marhana, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 17 Desember 2020.

Hal itu juga dirasakan oleh Ibu sarni selaku nasabah Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, bahwa:

“Pembiayaan modal usaha yang saya ambil dari BMT, jujur memang sangat berpengaruh. Dimana dulunya saya ketika ada yang memesan produk saya, saya mengantarkannya sendiri karena belum mampu untuk menyewa orang lain. Tapi sekarang saya sudah tidak kebingungan lagi, karena saya sudah mempekerjakan satu orang yang bersedia menjadi kurir saya.”¹³

Pembiayaan yang diberi oleh pihak Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi memberikan dampak yang cukup besar bagi usaha nasabah, dirasakan dengan pendapatan yang nasabah peroleh dimana rata-rata pendapatan mereka yang awalnya bisa dikatakan hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan pokok saja, sekarang sebagian besar dari nasabah sudah bisa mengalokasikan pendapatannya untuk kebutuhan lainnya. Nasabah sudah banyak merasakan dampak positif yang mereka alami dari pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi berikan, baik dari segi pendapatan, kesejahteraan hidup maupun perkembangan usaha nasabah.

Pendapatan memang merupakan salah satu hal yang utama bagi pelaku usaha, karena semakin tingginya pendapatan maka kesejahteraan masyarakatpun semakin didapat. Pendapatan pada dasarnya diperoleh dari hasil penjualan atau usaha yang dimiliki oleh seseorang, pembiayaan modal usaha di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi bermaksud memberikan alternatif bagi para nasabah yakni bagi nasabah yang belum mempunyai usaha akan diberikan modal untuk membuka usaha demi memperoleh pendapatan, sedangkan bagi para nasabah yang sudah memiliki usaha

¹³Sarni, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 17 Desember 2020.

diberikan modal tambahan juga untuk bisa mengembangkan usaha yang sedang digelutinya.

B. Faktor Yang Mempengaruhi Tujuan Koperasi Syariah dalam Meningkatkan Kualitas Usaha Mikro

Mengembangkan usaha merupakan keinginan setiap para pelaku usaha untuk meningkatkan produktifitas dalam usahanya, dengan adanya pendampingan ataupun arahan yang dilakukan Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi kepada para pelaku usaha maka permasalahan dalam mengembangkan usaha selama ini bisa teratasi, ada beberapa tujuan yang diberikan oleh Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi dalam peningkatan usaha kecil dan menengah melalui pendampingan ataupun arahan diantaranya dengan:

a. Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat

Tujuan dibentuknya koperasi syariah ini adalah meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta turut membangun tatanan perekonomian yang berkeadilan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

Seperti yang diungkapkan oleh Hj.P Nurhaeda selaku Manager Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi sebagai berikut:

“Tujuan kami tidak lain adalah untuk mensejahterakan rakyat-rakyat kecil, BMT dibangun untuk memudahkan masyarakat dalam mengelola usahanya ataupun masyarakat yang ingin membangun usaha tapi terkendala oleh dana. Dengan memanfaatkan jaringan dan pengalaman, kami memfokuskan sasaran kami. Yang pertama adalah memberdayakan pengusaha kecil menjadi potensi masyarakat yang handal kemudian kaum wanita yang rentan akan pendapatan keluarga, apalagi disini kebanyakan para ibu-ibu yang menjadi pelaku usaha mikro, mereka berinisiatif membantu keuangan keluarga. Dan sebagai lembaga yang menghimpun dan menyalurkan dana anggota untuk mengembangkan ekonomi produktif bagi kemaslahatan masyarakat, juga mengangkat harkat dan martabat fakir miskin ke tingkat yang lebih baik, dan

proaktif dalam berbagai program pengembangan sarana sosial kemasyarakatan.”¹⁴

Kesejahteraan rakyat kecil merupakan tanggung jawab kita semua, maka Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi berusaha untuk membantu masyarakat yang ingin mendirikan usaha ataupun mengembangkan usahanya agar taraf hidup masyarakat berubah menjadi lebih baik lagi, taraf hidup yang baik merupakan tujuan utama para pelaku dalam hal ini sangat tergantung dari pendapatan yang di peroleh.

Dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat, masyarakat harus berperan aktif dalam mewujudkan pemenuhan kebutuhan hidupnya yaitu dengan meningkatkan produktivitas dan pendapatan masyarakat itu sendiri. Dengan bantuan yang diberikan oleh Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi Binama maka masyarakat bisamemperbaiki kesejahteraan melalui usaha yang dijalankannya

b. Memberikan Peluang Untuk Nasabah dalam Membangun Usahanya

Membangun usaha nasabah dalam artian memberikan peluang kerja atau usaha bagi nasabah dalam menjalankan usahanya sendiri, contohnya, ketika dulunya masih mengambil barang dari orang lain sekarang sudah bisa mengambil langsung dari pabriknya.

Dari penjelasan di atas, muncul pertanyaan apakah Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi sudah melakukan tujuan tersebut kepada nasabahnya dan apakah sudah mampu menjalankan fungsi koperasi sebagaimana mestinya . Berikut adalah hasil wawancara penulis dengan nasabah Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi tentang kondisi usahanya sebelum dan setelah bergabung dengan Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi:

¹⁴Hj.P Nurhaeda, Manager, Wawancara oleh penulis di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 1 Desember 2020.

“Kondisi usaha saya dulunya masih mengambil barang di orang-orang yang juga berjualan di pasar lalu menjualnya kembali di daerah tempat orang tua saya tinggal(daerah pegunungan), itu membuat pendapatan saya sangat minim,karena harga yang diberikan pihak pasar memang bukan harga reseller. tapi ketika saya bergabung dengan BMT saya merasakan banyak peningkatan mulai dari saya sudah mampu mengambil barang di makassar yang memang kebanyakan pedagang mengambil barang disana. Saya tidak takut jauh-jauh kesana karena saya juga sudah memiliki tempat untuk berdagang di pasar, saya sudah bisa sewa tempat walaupun bukan ruko, itu itu sudah jauh lebih baik daripada sebelum saya bergabung dengan BMT dan dana yang masih minim, saya hanya bisa berjualan ketika ke gunung saja.”¹⁵

Hal yang sama juga dirasakan Ibu Baharia bahwa:

“Alhamdulillah setelah saya bergabung di BMT, kondisi usaha saya jauh lebih baik dulunya saya hanya berjualan di depan toko milik orang lain, sekarang saya sudah bisa menyewa tempat ini (tempat dagangannya).”¹⁶

Koperasi syariah memang harus memberikan yang terbaik untuk nasabahnya karena sudah jelas itu adalah tujuan utama di didirikannya koperasi syariah. Dari hasil wawancara tersebut sudah jelas bahwa koperasi syariah mampu mengubah kondisi usaha nasabah setelah mendapatkan pembiayaan modal usaha yang tanpa bunga.

Selama penulis melakukan wawancara dengan informan yang merupakan nasabah pembiayaan modal usaha di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, penulis juga menanyakan tentang harapan nasabah terhadap BMT, dan ternyata banyak nasabah yang berharap tentang pembiayaan modal usaha di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi.

Seperti halnya Ibu Seha yang menyatakan bahwa:

“Saya berharap agar pembiayaan modal usaha di BMT dalam pencairannya tetap cepat.”¹⁷

¹⁵Salma, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 17 Desember 2020.

¹⁶Baharia, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 17 Desember 2020.

Dilanjut dengan Ibu Sitti salma yang menyatakan bahwa:

“Semoga jumlah dana pembiayaan modal usaha di BMT Nurul Iman Bungi ditingkatkan jumlah dananya apalagi khusus untuk nasabah yang berprofesi sebagai pedagang kios dan juga bisa untuk pedagang kaki lima, karena memang kami butuh bahan pokok banyak.”¹⁸

Pada umumnya semua informan atau nasabah berharap ingin terus melanjutkan pembiayaan modal usaha di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi untuk tahun seterusnya, karena nasabah merasakan manfaat yang sangat besar terhadap pembiayaan modal usaha di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi.

Hal tersebut di jelaskan secara mendetail oleh Ibu Salpiani sebagai berikut:

“Jika jumlah dana pembiayaan modal usaha di BMT Nurul Iman Bungi ditambah, maka berkah dan manfaatnya lebih besar lagi bagi para pelaku usaha. Karena gini, dengan jumlah pembiayaan yang awalnya hanya diberikan Rp.5.000.000 saya sudah merasakan berkah dan manfaat dari dana pembiayaan tersebut, sehingga saya terus melanjutkan pengambilan pembiayaan modal usaha di BMT , sehingga sampai saat ini saya sudah mendapatkan dana dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp.10.000.000 dan manfaanya memang saya sangat rasakan sampai saat ini. Dengan jumlah dana tersebut sangat besar manfaat dan berkahnya bagi saya apalagi kalau jumlah dananya bisa lebih dari itu.”¹⁹

Harapan merupakan hal yang di inginkan seseorang sebelum atau sesudah menjalani suatu proses atau melakukan suatu hal.

c. Peningkatan kualitas sumber daya manusia

Sumber daya manusia yang diperlukan sebagai tenaga kerja dalam aktivitas usaha yang dijalankan. Sumber daya perlu di manajemen agar dapat dikelola dengan baik oleh para pemilik usaha. Menurut Pandji Anoraga, sumber daya manusia

¹⁷Seha, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 17 Desember 2020.

¹⁸Sitti Salma, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 20 Desember 2020.

¹⁹Salpiani, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 20 Desember 2020.

merupakan bagian yang berhubungan dengan keputusan organisasi yang berdampak pada angkatan kerja atau angkatan kerja yang potensial. Bagian sumber daya manusia akan sangat efektif, jika kebijaksanaan manajemen sumber daya manusia dan kegiatan dibuat sesuai dengan misi dan tujuan khusus organisasi sehubungan dengan kebutuhan konsumen.

Sesuai dengan hasil wawancara dengan beliau Ibu Salpiani mengatakan:

Upaya yang kami lakukan yaitu dengan meningkatkan kualitas dan pengembangan Sumber daya manusia (SDM) dalam segi usaha kecil dan menengah, Peningkatan kualitas keterampilan dan sumber daya manusia ini dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan-pelatihan agar kualitas keterampilan yang dimiliki oleh masyarakat itu meningkat, tidak hanya berupa pelatihan-pelatihan KSPPS Binama juga terjun langsung untuk memberikan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat”²⁰

Sumber daya manusia memiliki peran penting dalam mencapai keberhasilan, karena sumber daya yang baik dan kualitas SDM merupakan jaminan akan berhasilnya suatu usaha terutama usaha kecil menengah, karena berjalannya usaha kecil menengah tanpa diimbangi oleh kualitas SDM yang akan memanfaatkan fasilitas tersebut maka usaha pun sulit untuk berkembang.

C. Upaya Yang dilakukan Koperasi Syariah dalam Meningkatkan Perannya

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) sebagai lembaga keuangan mikro syariah sebenarnya memiliki peran sebagai agent distribusi aset dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui kegiatan baitul maal yang memiliki fungsi sebagai lembaga lembaga sosial dan baitul tamwil sebagai lembaga bisnis dengan pola

²⁰ Salpiani, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 20 Desember 2020.

syariah. Maka dari itu seharusnya, dengan hadirnya Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi inikan masyarakat lebih banyak terbantu dan terhindar dari lintah darat. Menurut Hj.P Nurhaeda selaku Manager Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, mereka telah menerapkan simpan pinjam dengan pola syariah yang tanpa riba dan dibayar berjangka

Kami telah menyediakan simpan pinjam dengan pola syariah agar masyarakat tidak terbebani. Jadi masyarakat tidak dikenakan riba dan dapat mencicil sesuai waktu yang dipilih karena ini adalah pinjaman berjangka”²¹

Secara umum peran si Syariah BMT Nurul Iman Bungi adalah melakukan pembinaan dan pendanaan berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup dalam hal ilmu pengetahuan dan materi, maka si Syariah BMT Nurul Iman Bungi mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.²²

Jika dilihat dari segi kondisi perekonomian saat ini, maka sangat perlu perhatian khusus untuk mengembangkan Baitul Mal Wat Tamwil (BMT). Karena masih banyak persoalan yang terjadi tentang ketidakadilan dalam pendistribusian pendapatan dan ketidakseimbangan dalam pertumbuhan usaha antara Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dengan usaha perusahaan besar. Usaha Mikro Kecil Menengah selalu mengalami kesulitan dalam hal permodalan, padahal UMKM memiliki potensi besar untuk bersaing tinggi dengan perusahaan besar. Sedangkan di Indonesia didominasi oleh sektor usaha kecil mikro. Tetapi perkembangannya

²¹ Hj.P Nurhaeda, Manager, Wawancara oleh penulis di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 1 Desember 2020.

²² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta:EKONISIA, 2007), h..96

terhalang oleh beberapa permasalahan yang salah satunya adalah masalah kekurangan modal. Maka dari itu diperlukan peran BMT untuk mengatasi permasalahan tersebut dalam upaya mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah.

Adapun peran dari Baitul Mal wat Tamwil (BMT) dalam memberdayakan ekonomi masyarakat dan mensosialisasikan sistem syariah bersama-sama yaitu:²³

- a. Sektor finansial, yaitu dengan cara BMT memberikan bantuan fasilitas kepada pengusaha kecil dalam bentuk pembiayaan dengan konsep syariah, serta mengaktifkan nasabah yang ingin menabung.
- b. Sektor rill, yaitu dengan melakukan pembinaan terhadap pengusaha kecil tentang manajemen, teknis pemasaran dan teknik-teknik lain untuk meningkatkan profesionalisme dan produktivitas, sehingga pelaku ekonomi mampu memberikan peran atau kontribusi laba yang proporsional untuk ukuran bisnis.
- c. Sektor religius, yaitu dengan memberikan ajakan dan himbauan pada umat Islam untuk aktif dalam membayar zakat dan juga mengamalkan infaq juga shadaqoh kepada BMT kemudian akan disalurkan kepada ZIS untuk diberikan kepada orang yang membutuhkan dengan prinsip pembiayaan Qardul Hasan (pinjaman tanpa beban biaya).

Dalam mengelola suatu sistem komunikasi pemasaran, memerlukan suatu rancangan strategi dan program-program penjualan yang efektif dan efisien. Aktivitas promosi merupakan salah satu variabel di dalam *marketing mix* yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam pemasaran produk atau jasanya.

²³Mulyaningrum, "Baitul Maal wat Tamwil. *ECONOMICA*," *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, Vol 1 No 2 (2009), h.18.

Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi sendiri memilih konsep atau proses mendapatkan nasabah dengan cara promosi dari mulut ke mulut atau mendatangi nasabah secara langsung. Agar dapat meningkatkan jumlah anggota (nasabah), Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi harus dapat menonjolkan keunggulan dari produk yang dimilikinya, salah satunya adalah penerapan strategi promosi dimulai dengan mengidentifikasi dan menggambarkan anggota yang menjadi target sasaran. Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi dapat mengetahui secara langsung apa yang dibutuhkan dan diinginkan anggotanya(nasabah).

Dalam setiap promosi yang dilakukan merupakan salah satu konsep promosi yang mengarah pada peningkatan nasabah. Mengingat lembaga keuangan sangat bertumpu pada kepercayaan dan kinerja yang terorganisir. Sebagai lembaga keuangan non bank, Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi yang bertugas untuk mensejahterakan masyarakat kecil, dengan prinsip syariah islam. Maka arahan untuk mengenalkan perekonomian syariah Islam kepada masyarakat melalui promosi.

Seperti yang diungkapkan oleh Agus rasma selaku juru tagih Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi sebagai berikut:

“Promosi memang menjadi hal yang lumrah dalam lembaga, lembaga manapun itu. Dan promosi yang paling efektif yang kami lakukan adalah promosi dari mulut ke mulut, seseorang akan cenderung lebih percaya dengan cerita-cerita yang tersebar melalui mulut ke mulut. Apalagi kalau yang cerita itu nasabah sini, bukan orang yang bekerja disini, tentunya mereka akan lebih percaya dengan nasabah disini kan. Misalnya seperti ini, Saya yang menceritakan produk saya ke calon nasabah, apa mungkin mereka akan langsung percaya, mereka malah akan meragukannya karena saya mempromosikan produk saya sendiri dalam arian melebihi-lebihkan produk sendiri. Lain cerita jika itu yang cerita nasabah sini, dia menceritakan pengalamannya saat menjadi nasabah disini, menceritakan kelebihan-kelebihan yang dimiliki BMT ini, ini tujuan awalnya kan cerita, tapi justru cerita inilah yang lebih efektif dalam mempengaruhi calon nasabah itu, cerita

atau informasi ini juga yang akan memberikan citra yang baik bagi BMT, Maka dari itu kami selalu berusaha memberikan yang terbaik untuk nasabah. Selain itu juga promosi ini tidak memerlukan banyak pengeluaran, jadi hal ini juga cukup menguntungkan bagi BMT."²⁴

Penjelasan tersebut dikuatkan oleh pernyataan nasabah pembiayaan Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi tentang awal mula mengetahui dan bergabung dengan Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi bahwa:

"Saya mulai bergabung dengan BMT Nurul Iman Bungi setelah karyawan BMT yang kebetulan juga merupakan teman saya sendiri, saat itu menawarkan produknya ke saya. Awalnya saya masih tanya-tanya dulu belum langsung menjadi nasabah. Dan dari pertanyaan-pertanyaan saya kok sepertinya jawaban teman saya ini sangat meyakinkan, nah pada saat itulah saya mulai tertarik bergabung dengan BMT Nurul Iman Bungi. Jadi dari ajakan tersebut kemudian saya menjadi nasabah di BMT Nurul Iman Bungi sampai sekarang ini."²⁵

Hal serupa juga ditekankan oleh Ibu Nurmi:

"Suami saya kan guru di SD, pada saat itu karyawan BMT mendatangi SD tempat suami saya bekerja. Kemudian dia melakukan promosi disana, menjelaskan mengenai BMT itu apa, menjelaskan apa bedanya dengan bank pada umumnya, nah setelah itulah, Dia berpikir bahwa saya bisa ikut menjadi nasabah di BMT Nurul Iman Bungi, karena dia tahu betul saya sangat ingin memiliki pekerjaan atau usaha kecil-kecilan. Setelah suami saya pulang barulah dia menceritakan semuanya, dan memang saya langsung tertarik dan telah menjadi nasabah BMT sampai sekarang ini apalagi telah diberi restu langsung oleh suami. Secara tidak langsung anggaplah saya mendapat informasi dari karyawan BMT karena jelas dari BMT ke suami saya dan dari suami saya sampailah ke saya, yang dimana suami saya bukan nasabah BMT pada saat itu."²⁶

²⁴Agus rasma, Juru Tagih. Wawancara oleh penulis di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 8 Desember 2020

²⁵Salma, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 17 Desember 2020.

²⁶Nurmi, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 17 Desember 2020.

Berbeda dengan jawaban Ibu Salma dan Ibu Nurmi, jawaban Ibu Seha sebagai berikut:

“Saya mulai bergabung dengan BMT Nurul Iman Bungi setelah mendengar cerita dari teman saya yang saat itu sudah menjadi nasabah di BMT Nurul Iman Bungi terlebih dahulu. Jadi ceritanya saya dulu lagi butuh modal dan teman saya ini cerita ke saya kalau jadi nasabah disini itu enak, lokasinya mudah di jangkau, pelayanannya katanya bagus, pegawainya tidak jutek, cairnya uang juga cepat selama persyaratan terpenuhi. Pada awalnya saya fikir teman saya hanya melebih-lebihkan, jadi sebelum memutuskan menjadi nasabah, saya ke BMT dulu untuk melihat-lihat dan bertanya langsung ke pihak BMT. Dan dari situlah saya merasa tambah yakin dengan cerita teman saya, kemudian saya memutuskan menjadi nasabah BMT Nurul Iman Bungi.”²⁷

Dan juga penjelasan dari nasabah lain tentang informasi dan proses awal mendapatkan pembiayaan modal usaha, sebagai berikut:

“Proses saya mendapatkan pembiayaan modal usaha di BMT pertama sekali ditawarkan oleh pihak BMT itu sendiri yang terjun langsung kelapangan untuk mencari nasabah yang membutuhkan modal usaha, dengan memberi pemahaman sehingga saya tertarik untuk mengambil uang pembiayaan tersebut, karena saya merasa itu sangat mudah, apalagi angsurannya boleh diantar jemput oleh pegawai BMT. Proses cair uang sangat mudah dan cepat, kemarin setelah saya mengisi formulir dan melengkapi semua persyaratan dan mengembalikan berkas itu, proses selesai dan uang tidak sampai satu minggu sudah cair.”²⁸

Minat tidaknya suatu suatu masyarakat menjadi nasabah tergantung dari kepuasan masyarakat, kepuasan nasabah tidak terlepas dari kreativitas layanan. Untuk mewujudkan suatu layanan yang berkualitas yang bermuara pada kepuasan nasabah, maka dari pihak lembaga keuangan harus mampu mengidentifikasi siapa nasabahnya sehingga akan mampu memahami tingkat persepsi dan harapan atas kualitas layanan.

²⁷Seha, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 17 Desember 2020.

²⁸Salpiani, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 20 Desember 2020.

Hal yang penting karena kepuasan nasabah merupakan perbandingan antara persepsi dengan harapan nasabah terhadap layanan yang dirasakan.

Penjelasan Hj.P Nurhaeda selaku Manager Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi tentang kualitas pelayanan yang mereka terapkan, sebagai berikut:

“Di BMT Nurul Iman Bungi saat ini menerapkan pelayanan senyum, sapa dan salam karena masih belum ada peraturan tertulis terkait dengan pelayanan. Peraturan yang tertulis masih belum terealisasi sudah tersusun sebetulnya, tapi masih belum resmi dikarenakan penyusunannya juga belum sistematis. Untuk pelayanan disini sama seperti lembaga keuangan pada umumnya yaitu senyum, sapa dan salam. Sebagai karyawan disini siapapun itu, bagian apapun, itu diwajibkan dapat melayani nasabah dengan baik. Jadi mereka harus selalu memberi salam kepada nasabah, menyapa nasabah, senantiasa tersenyum meskipun sedang dalam masalah sekalipun.”²⁹

Antara karyawan dan nasabah harus mempunyai hubungan yang baik, seperti hubungan kekeluargaan. Seperti yang dijelaskan oleh Hj.P Nurhaeda selaku Manager diatas, BMT itu berbeda dengan bank, khususnya dalam hubungannya, apalagi kemitraan lebih mengarah kepada sikap kekeluargaan.

Hal tersebut dirasakan oleh nasabah Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, bahwa:

”Menurut saya pelayanan di BMT Nurul Iman Bungi itu memiliki ciri khas yang berbeda dengan perbankan, karyawannya bersikap seolah-olah sangat dekat dengan kita seperti saudara, sehingga ketika bertransaksi bisa berbicara santai, bisa dibilang tidak canggung. Jadi kalau menurut saya kualitas pelayanannya sangat nyaman dan aman.”³⁰

Hal tersebut juga dirasakan oleh nasabah lain, bahwa:

“Menurut saya, saat memasuki kantor, karyawan selalu mengucapkan salam dan menanyakan apa keperluan nasabah, saya pernah lama tidak ke kantor

²⁹Hj.P Nurhaeda, Manager, Wawancara oleh penulis di Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 1 Desember 2020.

³⁰Sitti Salma, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 20 Desember 2020.

BMT karyawan menanyakan kabar dan alasan kenapa tidak pernah terlihat.”³¹

Perlakuan yang terlihat sepele itu bahkan membuat nasabah merasa lebih nyaman saat bertransaksi, karena nasabah merasa lebih di perhatikan. Karena memang hal yang pertama dinilai oleh orang-orang adalah pelayanan yang diberikan oleh suatu lembaga.

Di dalam suatu koperasi, pelayanan yang memuaskan merupakan hal yang paling utama yang perlu di perhatikan bagi perkoperasian untuk kepuasan pelanggan atau nasabahnya. Pelayanan produk dan jasa harus dilakukan dengan baik dan benar sehingga mendapat simpati dan menarik bagi masyarakat calon nasabah yang bersangkutan. Apabila pelayanan dilakukan dengan baik dan benar maka pemasaran produk dan jasa diharapkan akan berhasil baik pula.

Dilihat dari keberhasilan BMT dalam memberdayakan perekonomian masyarakat terutama pengusaha kecil, maka BMT perlu diperhitungkan dan dipertimbangkan untuk membantu meningkatkan ekonomi rakyat, selepas dari itu, BMT selaku lembaga keuangan terpercaya, pasti memiliki kendala ataupun tantangan kontribusinya memajukan Usaha Mikro Kecil Menengah.

Tabel 4.5

Hasil Peranan Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi Dalam Pengembangan Usaha Mikro Para Anggotanya

No .	Nama	Jenis Usaha	Fungsi Pembiayaan	Kondisi Sebelum menjadi anggota pembiayaan	Kondisi Setelah menjadi anggota pembiayaan	Kualitas Baik/ Buruk
1	Ibu Nurmi	Pedagang Campuran	Rp.1.000.000 Sebagai tambahan	Pendapatan kotor usaha Rp.600.000/h	Pendapatan kotor usaha meningkat	Baik

³¹Jami, Wawancara langsung penulis dengan nasabah pembiayaan modal usaha Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, Pada Tanggal 20 Desember 2020.

			modal	ari	menjadi Rp.800.000/h ari setelah mendapatkan penambahan modal usahanya.	
2	Ibu Seha	Pedagang Kue	Rp.1.000.000 menjadi modal tambahan usaha yang digeluti	Dengan pendapatan kotor Rp.200.000/h ari selain di pasar beliau juga menjual di depan rumah	Adanya tambahan modal bertambah pula jenis kue yang di jual dan meningkat pula pendapatan kotor Rp. 300.000	Baik
3	Ibu Nursia	Jual bahan-bahan dapur	Rp.1.000.000 sebagai modal tambahan untuk membeli barang dagangan	Pendapatan bersih Rp.150.000/h ari sesuai dengan kondisi pasar	Tambahan modal menjadi bertambah baik untuk bertambah pula keuntungan yang di dapatkan menjadi Rp.280.000/h ari	Baik
4	Ibu Sarni	Jual Kosmetik	Rp.2.000.000 Sebagai modal tambahan usaha yang dijalani	Pendapatan bersih yang di dapatkan kurang lebih Rp.120.000/p asar	Adanya kemajuan yang di dapatkan setelah bertambahnya modal dan	Baik

					mampu menyewa toko yang lebih baik, kemudian mulai memasarkan dagangannya lewat online yakni Rp.700.000/hari	
5	Ibu Baharia	Jual Pop Ice cincau	Rp.1.000.000 penambahan modal usaha	Pendapatan kotor Rp.100.000	Setelah bertambah modal usaha, dagangan bertambah dan kualitas produk membaik. Pendapatanpun mengalami peningkatan Rp. 220.000/hari	Baik
6	Ibu Salma	Pedagang Pakaian	Rp.1.000.000 sebagai modal tambahan	Pendapatan kotor Rp.250.000/hari	Bertambahnya modal, bertambah pula barang dagangan yang akan dijual pendapatannya pun bertambah menjadi Rp.350.000/hari dan ini disesuaikan dengan kondisi pasar yang tidak	Baik

					menentu	
7	Ibu Salpiani	Pedagang Alat Elektronik dan ATK	Rp.5.000.000 sebagai modal tambahan atas usaha yang di jalani	Pendapatan kotor perbulan yang didapatkan Rp.3.000.000	Setelah mendapatkan tambahan modal, pendapatan menjadi Rp.5.000.000/bulan	Baik
8	Ibu Marhana	Jual Cendol/ Minuman segar	Rp.1.000.000 sebagai tambahan modal	Pendapatan bersih Rp.50.000/hari	Pendapatan bersih menjadi Rp.120.000/hari setelah mendapatkan tambahan modal, bertambah pula item dagangan	Baik
9	IbuJami	Jual Bahan-bahan Pokok	Rp.1.000.000 sebagai tambahan modal	Pendapatan dahulu Rp.500.000-Rp.600.000/minggu	Saat bertambahnya barang baru yang diperjual belikan bertambah pula keuntungan yang di dapatkan menjadi Rp.650.000-Rp.750.000/minggu	Baik
10	IbuSitti salma	Jual Bahan-bahan dapur	Rp.2.000.000 tambahan modal usaha, untuk menambah produk yang di jual	Pendapatan kotor Rp.200.000/hari	Setelah mendapatkan modal tambahan pendapatan kotor menjadi Rp. 350.000/	Baik

					hari.	
--	--	--	--	--	-------	--

Hasil dari tabel di atas menjadi bukti bahwa Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi telah memberikan peranannya sebagai keuangan yang memberikan tambahan modal bagi para pelaku usaha. Namun, banyak dari para anggota yang mengharapkan koperasi syariah dapat memberikan modal yang lebih banyak lagi agar dapat mendukung lebih perputaran kegiatan usaha para anggotanya. Melalui usaha-usaha kecil yang dilakukan masyarakat seperti di atas, dapat mengurangi tingkat kemiskinan yang ada, dalam artian paling tidak, tidak ada lagi masyarakat yang kelaparan. Berharap, dengan modal yang diberikan mampu membuat masyarakat untuk hidup mandiri guna memenuhi kebutuhan pangan hariannya. Para anggota dari Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi cukup merasakan hasil dari adanya Koperasi Syariah ini. Kemudahan dalam transaksi, serta penjemputan tabungan juga menjadi nilai plus bagi mereka, guna menghemat waktu.

Suatu kegiatan usaha memiliki tolak ukur sendiri dalam kategori keberhasilan sebuah usaha. Diantaranya terdiri dari beberapa indikator pendukung, berikut hasil dari penelitian yang dilakukan terhadap para pelaku usaha kecil dari Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi.

Tabel 4.6

Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi Dalam Mendukung Keberhasilan Usaha Mikro

Indikator Keberhasilan Usaha Kecil	Peran Koperasi Syariah Dalam Mendukung Keberhasilan Pelaku Usaha
<ul style="list-style-type: none"> • Inovasi dan Teknologi 	<p>Pada anggota pembiayaan dari Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi juga belum ada yang membuat satu inovasi teknologi dalam usahanya, usaha yang mereka lakukan masih bersifat tradisional dikarenakan mayoritas mereka merupakan para pedagang pasar, yang mana setiap hari hanya menunggu pelanggan yang datang. Belum ada promosi-promosi yang dilakukan.</p>

	Namun, ada satu anggota yang sudah merintis memanfaatkan online shop dalam bisnis yang di gelutinya.
• Hubungan Kemanusiaan Yang Akrab Sesama Pelaku Usaha	Hubungan Akrab mungkin tidak perlu di khawatirkan lagi dalam anggota Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, karena mayoritas dari mereka merupakan pelaku usaha pasar yang setiap hari akan bertemu.
• Kemampuan Menciptakan Lapangan Pekerjaan	Kemampuan menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang lain, merupakan tujuan dari setiap pelaku usaha, dari total 10 anggota pembiayaan yang di wawancarai, ada satu orang yang memiliki karyawan yang dia pekerjakan sebagai antar jemput barang(kurir)

Keberadaan Koperasi Syariah BMT Nurul Iman Bungi, sebagai lembaga keuangan syariah di masyarakat dengan tujuan memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk terus berkembang mandiri sangatlah baik. Berkembang lebih mandiri dapat diartikan masyarakat mampu memanfaatkan pembiayaan yang mudah sebagai modal usaha mereka. Di era modern saat ini, Persaingan koperasi syariah dengan perbankan yang ada tidak bisa di pungkiri. Namun, masih banyak masyarakat yang percaya akan koperasi syariah ini, diantaranya terlihat dari total jumlah anggota pembiayaan yang bergabung dengan koperasi syariah yang menjadi objek penelitian. Terlihat dari tahun ke tahun memiliki anggota yang stabil bahkan meningkat atau bertambah.

peran koperasi syariah sebagai lembaga keuangan islam yang sangat dekat dengan masyarakat. dalam ajaran islam ada yang namanya koperasi syariah sebagai lembaga keuangan non-bank yang telah menerapkan beberapa hal seperti keanggotaan yang saling tolong menolong dimana hal ini masuk dalam kategori modal sosial.

Membangun pondasi koperasi sebagai syirkah ataupun sarikaat yang satu sama lain saling mengikat, dengan cara tolong menolong. Kemudian juga pembiayaan-pembiayaan yang diberikan koperasi syariah kepada para pelaku usaha kecil dengan sistem margin 2,5% hal itu sudah sangat membantu masyarakat, melepas ketergantungan mereka kepada pengkredit-pengkredit ganas di luar sana. Koperasi syariah termasuk sumber keuangan dengan minimal serta maksimal modal pinjaman yang beraneka ragam di setiap koperasi syariahnya dan tanpa persyaratan yang sulit.

Seperti yang sudah dijabarkan penulis pada tulisan di atas, akan persyaratan serta ketentuan-ketentuan koperasi syariah memberikan pinjaman. Namun, dengan kemudahan yang diberikan, masih banyak masyarakat yang belum memahami akan kemudahan yang di berikan koperasi syariah tersebut, maka dari itu aktivis-aktivis ekonomi dan pengembang-pengembang koperasi syariah haruslah aktif dalam memberikan edukasi kepada masyarakat tentang lembaga keuangan islam ini.

