

SKRIPSI

**PERAN *FUNDING OFFICER* DALAM MENGHIMPUN DANA DI
BMT AL-BIRRY KABUPATEN PINRANG**



OLEH

**NUR AFNI
NIM: 18.2300.001**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2023

**PERAN *FUNDING OFFICER* DALAM MENGHIMPUN DANA DI
BMT AL-BIRRY KABUPATEN PINRANG**



OLEH

**NUR AFNI
NIM: 18.2300.001**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
pada program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2023

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Peran *Funding Officer* dalam Menghimpun Dana
di BMT AL-BIRRY Kabupaten Pinrang

Nama Mahasiswa : Nur Afni

NIM : 18.2300.001

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
No.B.2300/In.39.8/PP.00.9/7/2021

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Dr. Hj. St. Nurhayati Ali, M.Hum 

NIP : 19641231 199803 2 012

Pembimbing Pendamping : Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I. 

NIP : 19781101 200912 1 003

Mengetahui:


Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Muhammadun, M.Ag.
NIP.197902081001122002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Peran *Funding Officer* dalam Menghimpun Dana
di BMT AL-BIRRY Kabupaten Pinrang

Nama Mahasiswa : Nur Afni

Nomor Induk Mahasiswaa : 18.2300.001

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
No.B.2300/In.39.8/PP.00.9/7/2021

Tanggal Kelulusan : 23 Februari 2023

Disetujui Oleh:

Dr. Hj. St. Nurhayati Ali, M.Hum. (Ketua)

Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I. (Sekretaris)

Dr. Damirah, S.E., M.M. (Anggota)

Dr. Arqam Majid, S.Pd., M.Pd. (Anggota)



Mengetahui:



Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Muhammadun, M.Ag.
KAMPARE 0208 100112 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ
وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah Swt. yang telah memberikan begitu banyak nikmat sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar sarjana.

Shalawat beserta salam yang tak henti-hentinya kita ucapkan kepada junjungan nabi besar kita Nabi Muhammad saw. nabi sebagai uswatun hasanah dan suri tauladan kepada umatnya yang kelak memberikan syafaat kepada kita semua.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada orang tua saya Ibunda Nurmia dan Ayahanda P.Bani tercinta dalam pembinaan dan berkah do'a tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akhir.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari ibu Dr. Hj. St. Nurhayati Ali, M.Hum. dan bapak Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I. selaku pembimbing I dan pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.

2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. sebagai Dekan FEBI atas pengabdianannya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. sebagai dosen pembimbing akademik yang telah memberikan saran dan motivasinya selama penulis menjalani kuliah.
4. Bapak I Nyoman Budiono, M.M. sebagai Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah menasehati dan membimbing penulis selama studi di IAIN Parepare.
5. Bapak dan ibu dosen program studi Perbankan Syariah yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
6. Bapak dan ibu penguji skripsi Dr. Damirah, S.E., M.M. dan Dr. Arqam, M.Pd. yang telah meluangkan waktu dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
7. Para staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang banyak membantu dalam mengurus segala keperluan administratif selama penulis kuliah di IAIN Parepare.
8. Bapak dan ibu dosen yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengajar dan membagi ilmu kepada penulis selama masa perkuliahan di IAIN Parepare.
9. Bapak H. Syarkawi Khalil sebagai Ketua BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang serta seluruh staf yang telah bersedia meluangkan waktunya menjadi informan dalam penulisan skripsi ini.

10. Seluruh keluarga besar yang telah memberikan dukungan serta doanya kepada penulis, khususnya saudara saya Amran, S.E., Nisma, S.H., Nirmalasari, S.Kep., Nur Alike. Dan juga sepupu saya Eva Dian Sari dan Nurhidayani, S.Pd., yang selalu membantu dan memberikan motivasi.
11. Teman-teman seperjuangan pada jurusan Perbankan Syariah 2018, SQUAD, Anggi Makmur, Khairuunisa, Hapida Binti Hidayat, dan teman
12. Posko Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Kecamatan Paleteang.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun materil hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah Swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan ini. Kritik dan saran demi perbaikan penelitian ini sangat diharapkan dan akan diterima sebagai bagian untuk perbaikan kedepannya sehingga menjadi penelitian yang lebih baik, pada akhirnya peneliti berharap semoga hasil penelitian ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan. Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 24 Januari 2023

3 Rajab 1443 H

Penulis



Nur Afni
NIM 18.2300.001



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

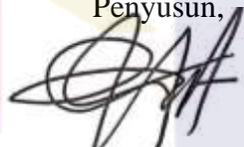
Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Afni
NIM : 18.2300.001
Tempat/Tgl Lahir : Pinrang, 06 Mei 2000
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Peran *Funding Officer* dalam Menghimpun Dana di BMT AL-BIRRY Kabupaten Pinrang

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi ini dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 11 Januari 2023

Penyusun,



Nur Afni
18.2300.001

ABSTRAK

Nur Afni. Peran *Funding Officer* dalam Menghimpun Dana di BMT AL-BIRRY

Kabupaten Pinrang (Dibimbing oleh Hj. St. Nurhayati Ali dan Andi Bahri S)

BMT sebagai lembaga keuangan non bank sudah memberikan kualitas pelayanan yang lebih baik kepada nasabahnya. Dalam jasa menghimpun dana berdasarkan data jumlah nasabah sebanyak 1.879 orang, namun tabungan yang disetor setiap nasabah masih kurang dan jumlah nasabah yang melakukan simpanan deposito hanya 2 (dua) orang.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penghimpunan dana di BMT AL-Birry Kab.Pinrang, untuk mengetahui peran *Funding Officer* di BMT AL-Birry Kab. Pinrang dalam menghimpun tabungan nasabah dan untuk mengetahui apa saja hambatan yang dihadapi *Funding Officer* dalam menghimpun dana

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif atau penelitian lapangan dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi dengan uji keabsahan data triangulasi sumber dan triangulasi metode. Adapun teknik analisis data dalam penelitian ini adalah reduksi data (data reduction), penyajian data (data display), penarikan kesimpulan (conclusion) atau verifikasi.

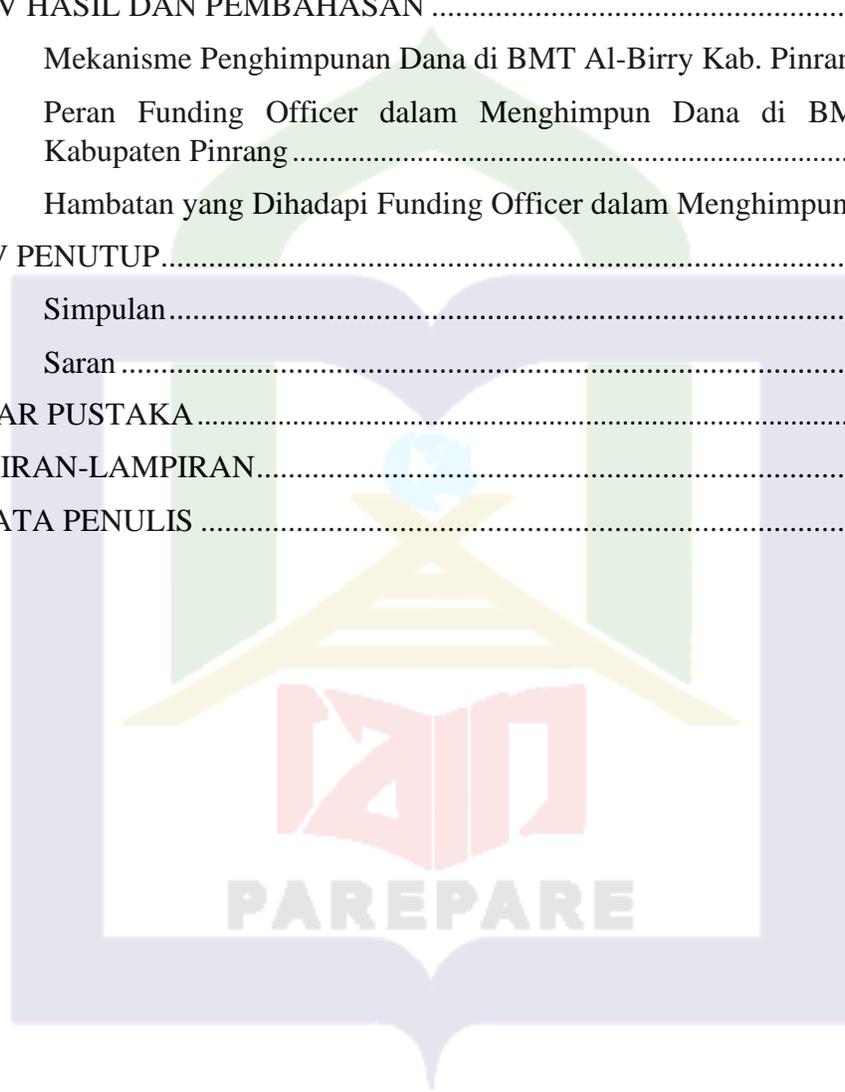
Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Mekanisme penghimpunan dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang yaitu, *funding officer* melakukan berbagai upaya seperti mencari nasabah dengan cara *door to door* dan sudah berada di lapangan pada jam 7 pagi. Proses penghimpunan dana yang dilakukan BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang 2 (dua) tahun terakhir dari tahun 2020 ke tahun 2021 mengalami kenaikan untuk simpanan DPK (Dana Pihak Ketiga), tapi untuk tahun 2022 mengalami penurunan. 2) Hambatan yang dihadapi *funding officer* dalam menghimpun dana adalah kepercayaan masyarakat terhadap BMT Al-Birry masih kurang, jangkauan yang mudah di dapatkan dibandingkan kantor BMT Al-Birry hal ini membuat nasabah ragu-ragu untuk melakukan transaksi dengan tidak adanya kartu ATM dan mesin ATM yang tersebar untuk memudahkan nasabah dalam bertransaksi. 3) Peran *funding officer* dalam menghimpun dana dilakukan dengan melakukan kerjasama yang baik dengan nasabah, mempermudah nasabah dan mengikuti keinginan nasabah sehingga tidak bertentangan dengan SOP lembaga, melakukan strategi *door to door* dengan pelayanan yang cepat dan mudah, memaksimalkan kegiatan menghimpun dana yaitu dengan melakukan pendekatan ke nasabah, kekeluargaan.

Kata Kunci : BMT Al-Birry, *Funding Officer*, dan Menghimpun Dana.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
TRANSLITERASI DAN SINGKATAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Tinjauan Penelitian Relevan	11
B. Tinjauan Teoritis	16
1. Teori Peran	16
2. Teori Menghimpun Dana.....	21
3. Teori <i>Funding Officer</i>	26
C. Tinjauan Konseptual.....	33
D. Bagan Kerangka Pikir.....	34
BAB III METODE PENELITIAN.....	35
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	35
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	36
C. Fokus Penelitian	36

D.	Jenis dan Sumber Data yang Digunakan.....	36
E.	Teknik Pengumpulan Data	37
F.	Uji Keabsahan Data	38
G.	Teknik Analisi Data.....	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		41
A.	Mekanisme Penghimpunan Dana di BMT Al-Birry Kab. Pinrang.....	41
B.	Peran Funding Officer dalam Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang	45
C.	Hambatan yang Dihadapi Funding Officer dalam Menghimpun Dana	49
BAB V PENUTUP.....		60
A.	Simpulan.....	60
B.	Saran	61
DAFTAR PUSTAKA		62
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....		65
BIODATA PENULIS		78



DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
1.1	Penghimpunan DPK	7



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan Kerangka Pikir	34



DAFTAR LAMPIRAN

No.Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
1.	Tabel DPK	66
2.	Pedoman Wawancara	67
3.	Surat Penetapan Pembimbing	69
4.	Surat Permohonan Penelitian	70
5.	Surat Izin Penelitian	71
6.	Surat Selesai Meneliti	72
7.	Surat Keterangan Wawancara	73
8.	Dokumentasi Wawancara	77
9.	Biodata Penulis	78



TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

1. Transliterasi

a. Konsonan

Fonem konsonen bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	de dan ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	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	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang diawal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, ditulis dengan tanda (').

b. Vokal

- 1) Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasi sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Fathah	A	A
اِ	Kasrah	I	I
اُ	Dammah	U	U

- 2) Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	fathah dan ya	ai	a dan i
اُو	fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ: kaifa

حَوْلَ: haula

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat	Nama	Huruf	Nama
Dan Huruf		Dan Tanda	
اِي / آ	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas

يَ	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
وُ	dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَمُوتُ : yamūtu

d. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta murbatah* ada dua:

- 1) *Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- 2) *Ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : rauḍah al-jannah atau rauḍatul jannah

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : al-madīnah al-fāḍilah atau al- madīnatul fāḍilah

الْحِكْمَةُ : al-hikmah

e. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah. Contoh:

رَبَّنَا : *rabbānā*

نَجَّيْنَا : *najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجُّ : *al-hajj*

نُعَمُّ : *nu‘ima*

عَدُوٌّ : *‘aduwwun*

Jika huruf ى bertasydid diakhiri sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (يَ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* (i). Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘arabi (bukan ‘arabiyy atau ‘araby)

عَلِيٌّ : ‘ali (bukan ‘alyy atau ‘aly)

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan bahasa Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma’arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan oleh garis mendatar (-), contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalzalāh* (bukan *az-zalzalāh*)

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

g. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof ('), hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Namun bila hamzah terletak diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif. Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أَمِرْتُ : *umirtu*

h. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang di transliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibukukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi diatas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasikan secara utuh. Contoh:

fī zilāl al-qur'an

al-sunnah qabl al-tadwin

al-ibārat bi 'umum al-lafz lā bi khusus al-sabab

i. *Lafz al-Jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ *dīnillah*

بِاللَّهِ *billah*

adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. contoh:

هُمْفِي رَحْمَةِ اللَّهِ Hum fi rahmatillāh

j. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, alam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*).

Contoh:

wa mā muhammadun illā rasūl
inna awwala baitin wudi‘a linnāsi lalladhī bi
Bakkata mubārakan
syahru ramadan al-ladhī unzila fih al-qur’an
Nasir al-din al-tusī
abū nasr al-farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: IbnuRusyd, Abūal-Walid Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid MuhammadIbnu)

Naşr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naşr Ḥamīd (bukan: Zaid, Naşr Ḥamīd Abū)

2. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

Swi.	=	<i>subhānahū wa ta'āla</i>
Saw.	=	<i>ṣallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>'alaihi al- sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun
w.	=	Wafat tahun
QS .../...4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/ ..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

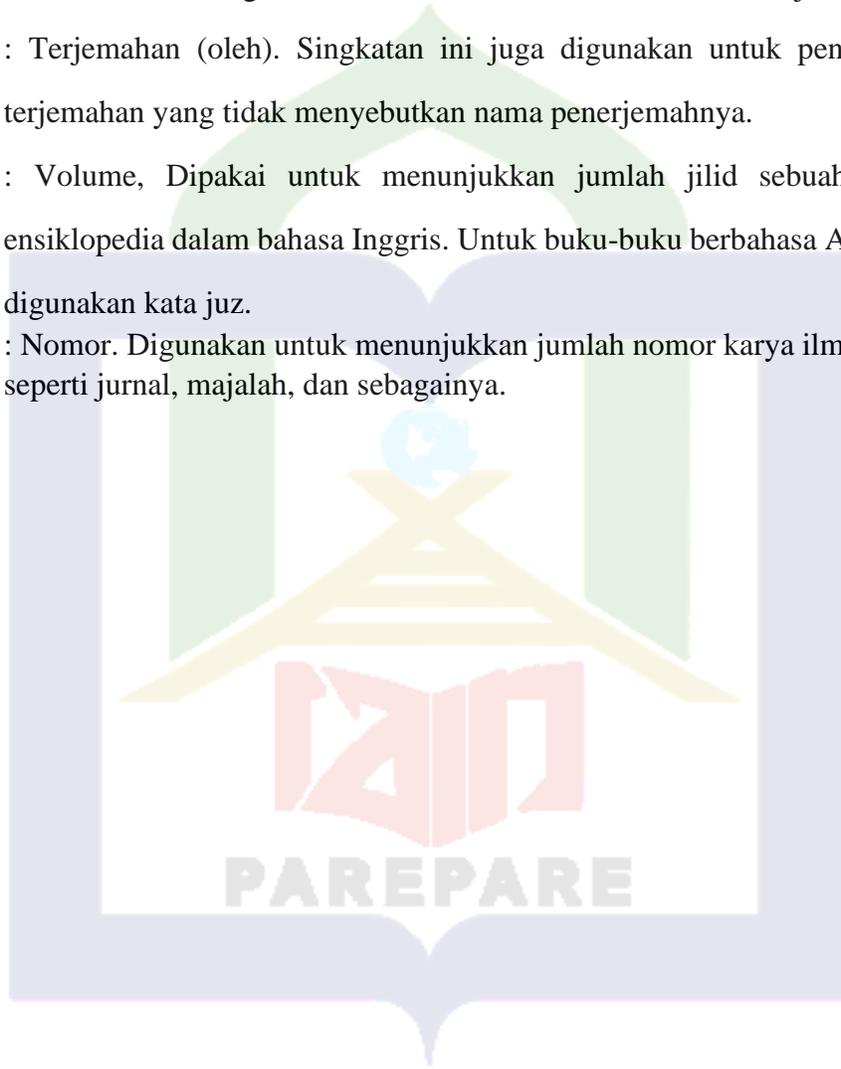
Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

س	صفحة
د	بدون مكان
و	
س	صلى الله عليه وسلم
هـ	
ط	طبعة
ن	بدون ناشر
الخ	إلى آخرها/إلى آخره
خ	جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

ed. : Editor (atau, eds [dari kata editors] jika lebih dari satu editor), karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

- Et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenisnya.
- Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.
- Vol. : Volume, Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedia dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.
- No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sejarah dan perkembangan keuangan dan lembaga keuangan dari waktu ke waktu semakin pesat. Banyak perubahan dari berbagai sisi, saat ini seperti diketahui bersama, bahwa ekonomi memiliki peranan yang penting untuk menjaga kestabilan kehidupan berbangsa dan bernegara. Tingkat pertumbuhan dan pembangunan suatu negara dapat dilihat dari indikator ekonomi. Pertumbuhan dan perkembangan perekonomian dapat berasal dari pelaku usaha, baik dari perusahaan besar, multinasional, maupun usaha kecil dan menengah. Meskipun banyak pelaku usaha di Indonesia, tidak semua usaha dapat bertahan pada saat terjadi krisis global. Dalam masa krisis ekonomi yang pernah melanda Indonesia, pengusaha pedagang kecil mampu menunjukkan kemampuan untuk bertahan. Hal tersebut karena pengusaha dan pedagang kecil tidak terikat dengan utang luar negeri. Saat terjadi krisis global, nilai rupiah melemah sehingga nilai tukar mata uang asing menjadi tinggi yang mengakibatkan naiknya nilai utang ke luar negeri.¹

BMT Al-Birry berdiri tahun 1995 dan merupakan salah satu BMT yang tertua di Kabupaten Pinrang, Al-Birry awalnya didesain sebagai Bank Perkreditan Rakyat Syariah. Namun karena legalitasnya tidak memenuhi syarat untuk menjadi BPR Al-Birry maka berubah badan hukum menjadi BMT. Namun, walau berbadan hukum koperasi, BMT ini tidak saling membagi SHU kepada nasabahnya. Nasabah hanya

¹ Bustari Muktar, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain* (Prenada Media, 2016).h. 6

memperoleh pendapatan berupa bagi hasil, sedangkan SHU dibagi diantara pendiri dan pengurus BMT saja.

BMT ini meluncurkan beberapa produk, tabungan pendidikan, tabungan perkawinan, disamping pembiayaan usaha kecil di pasar sentral Kabupaten Pinrang. Bentuk pembiayaan dilakukan dengan uang tunai bukan barang dengan birokrasi yang tidak rumit (cepat dan berkualitas). Di luar simpan pinjam BMT ini juga menggarap sector rill namun diakui mereka belum dapat bersaing dengan pasar.

Lembaga Keuangan Mikro (selanjutnya disebut LKM) dinilai mempunyai peran yang besar untuk mendukung pemerintah untuk mengentaskan kemiskinan. LKM pada dasarnya dibentuk berdasarkan semangat yang terdapat dalam Pasal 27 ayat (2) serta Pasal 3 ayat (1) dan ayat 94) UUD 1945. LKM adalah lembaga yang memberikan jasa keuangan bagi pengusaha mikro dan masyarakat berpenghasilan rendah, baik formal, semi formal, dan informal.² Dengan kata lain, LKM merupakan lembaga yang melakukan kegiatan penyediaan jasa keuangan bagi pengusaha kecil dan mikro serta masyarakat berpenghasilan rendah yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal dan telah berorientasi pasar untuk tujuan bisnis. LKM memiliki produk yang relatif lengkap dan sesuai kebutuhan masyarakat berpenghasilan rendah.

Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) bagi perkembangan perekonomian, terutama bagi pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sangat penting. Keberlangsungan pertumbuhan usaha kecil dan menengah dapat terbantu dengan adanya LKMS, yaitu dari sisi permodalan. Selain mempunyai peran

² Fakultas Hukum UNIBA and S H Nourma Dewi, "Regulasi Keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia," *Serambi Hukum* 11, no. 01 (2017): h.96–110.

sebagai solusi permodalan bagi UKM, LKMS juga memiliki fungsi lain yaitu menangani kegiatan sosial.

Jenis LKM ada berbagai macam bentuk. Salah satunya adalah *Baitul Maal Wat Tamwil* (selanjutnya disebut BMT) yang merupakan LKM dengan prinsip syariah. *Baitul Maal Wat Tamwil* adalah lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir sebagai pilihan yang menggabungkan konsep *Maal* dan *Tamwil* dalam satu kegiatan lembaga. Konsep *Maal* lahir dan menjadi bagian dari kehidupan masyarakat muslim dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana untuk zakat, infak, dan shadaqah (ZIS) secara produktif. Sedangkan konsep *Tamwil* lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang murni untuk mendapatkan keuntungan dengan sektor masyarakat menengah ke bawah (mikro). Kehadiran BMT untuk menyerap aspirasi masyarakat muslim di tengah kegelisahan kegiatan ekonomi dengan prinsip riba, sekaligus sebagai *Supporting Funding* untuk mengembangkan kegiatan pemberdayaan usaha kecil dan menengah. Kehadiran lembaga keuangan mikro syariah yang bernama BMT dirasakan telah membawa manfaat finansial bagi masyarakat, terutama masyarakat kecil yang tidak *Bankable* dan menolak riba, karena berorientasi pada ekonomi kerakyatan. Kehadiran BMT di suatu sisi menjalankan misi ekonomi syariah dan di sisi lain mengemban tugas ekonomi kerakyatan dengan meningkatkan ekonomi mikro, itulah sebabnya perkembangan BMT sangat pesat di tengah perkembangan lembaga keuangan mikro konvensional lainnya.³

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah suatu lembaga keuangan yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kaum fakir miskin.

³ Uniba dan Nourma Dewi, "Regulasi Keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia." h.96-110.

BMT memiliki basis kegiatan ekonomi rakyat dengan falsafah yang sama yaitu dari anggota, oleh anggota, dan untuk anggota. Berdasarkan Undang-Undang RI Nomor 25 Tahun 1992, BMT berhak menggunakan badan hukum koperasi. Berdasarkan UU tersebut BMT pada dasarnya sama dengan koperasi simpan pinjam atau unit simpan pinjam konvensional, perbedaannya hanya terletak pada kegiatan operasional yang menggunakan prinsip syariah dan etika moral dengan melihat kaidah halal dan haram dalam salah satu organisasi yang ikut bersaing memperebutkan pelanggan, baik pelanggan internal (anggota) maupun pelanggan eksternal (non anggota).⁴

Peran BMT dalam menumbuh kembangkan usaha mikro dan usaha kecil di lingkungannya merupakan sumbangan yang sangat berarti bagi pembangunan nasional. Bank yang diharapkan mampu menjadi perantara keuangan ternyata hanya mampu bermain pada level menengah atas. Sementara lembaga-lembaga keuangan non formal yang notabene mampu menjangkau pengusaha mikro, tidak mampu meningkatkan kapitalis usaha kecil. Motif laba bukanlah satu-satunya yang diharapkan BMT. Sebagai lembaga keuangan syariah bukan bank, dalam mekanisme kontrolnya BMT tidak dari aspek ekonomi saja atau kontrol dari luar tetapi agama atau akidah menjadi faktor pengontrol dari dalam yang lebih dominan.⁵

Prakteknya di Indonesia BMT berbentuk kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) atau koperasi yang mengelola dana milik masyarakat dalam bentuk simpanan maupun pembiayaan. Dari sumber inilah pembiayaan BMT berasal. Dana yang dipercayakan masyarakat kepada BMT dalam bentuk simpanan kemudian disalurkan

⁴ Muljadi Muljadi, "Prospek Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Memajukan Pengusaha Mikro," *Dynamic Management Journal* 1, no. 2 (2017). h. 17.

⁵ Fitra Ananda and Achma Hendra Setiawan, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang" (Universitas Diponegoro, 2011). h. 12.

kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pinjaman. Pola kerja yang diambil BMT pada akhirnya sama dengan pola kerja bank syariah yang menjadi lembaga intermediasi. Menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat.⁶

Kontribusi usaha mikro, kecil, dan menengah adalah dapat menyerap tenaga kerja. Kemampuan tersebut turut berperan dalam keuangan syariah yang melindungi masyarakat menengah ke bawah dari sistem bunga yang diterapkan oleh lembaga konvensional serta dari rentenir yang mematok bunga tinggi pada nasabahnya. Sistem keuangan syariah merupakan sistem keuangan yang menjembatani antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memiliki kelebihan dana melalui produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Seluruh transaksi yang terjadi dalam kegiatan keuangan syariah harus didasarkan pada prinsip-prinsip syariah berdasarkan Al-Qur'an dan Sunnah. BMT berbeda dengan lembaga keuangan lain yang memberikan pembiayaan konsumtif sehingga perekonomian masyarakat cenderung konsumtif. BMT cenderung memberikan pembiayaan berupa modal kerja kepada masyarakat yang mempunyai usaha mikro agar masyarakat didorong untuk lebih kreatif dan produktif. Sehingga dapat mengangkat perekonomian masyarakat menengah ke bawah.⁷

Tentu saja dalam hal ini petugas *Funding Officer* memiliki peran yang cukup besar. Karena posisi *Funding Officer* bertanggung jawab dalam memasarkan produk sesuai syariat Islam dan memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah sehingga

⁶ Uniba dan Nourma Dewi, "Regulasi Keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia." h.96-110.

⁷ Fitriani Prastiawati and Emile Satia Darma, 'Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Perkembangan Usaha Dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya Dari Sektor Mikro Pedagog Pasar Tradisional', *Journal of Accounting and Investment*, 17.2 (2016), h.197-208.

memungkinkan untuk diperolehnya dana pihak ketiga yang sesuai dengan target dan memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan. Divisi ini merupakan salah satu posisi yang memegang peran penting di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, karena tanpa adanya *Funding Officer* tidak akan dapat menjalankan bisnisnya yang berupa menghimpun dana nasabah.⁸

Funding Officer memiliki peran ganda di dalam lembaga keuangan yang mana harus bekerja di bawah naungan lembaga serta harus menjaga hubungan dengan nasabah yang telah dilayaninya. Oleh karena itu seorang *funding officer* harus mampu bekerja sesuai dengan target dari lembaga untuk mengoptimalkan keuangan serta harus mampu menghadapi persaingan bisnis dengan lembaga keuangan lainnya. Untuk meningkatkan minat nasabah strategi dalam memasarkan produk dan jasanya. Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan di mana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan.

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Sehingga dalam menjalankan usaha kecil khususnya diperlukan adanya pengembangan melalui strategi pemasarannya. Karena pada saat kondisi kritis usaha kecil yang mampu memberikan pertumbuhan terhadap pendapatan masyarakat. Selain itu pemasaran merupakan salah satu aktivitas pokok dalam melakukan bisnis, karena pemasaran menjadi ujung tombak bagi sebuah perusahaan untuk menjual produk yang dihasilkan.

⁸ Gita Verawati, ..“(lembar pernyataan keaslian belum ada, upload ulang).. Dampak Strategi Personal Branding Funding Officer Terhadap Loyalitas Nasabah Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur Tebuireng Cabang Mojokerto,” 2022.h. 23.

Strategi pemasaran yang baik sesuai dan sesuai dengan target pasar tentu saja sangat membantu memperlancar dalam menjual produk-produknya. Semakin banyak produk terjual ke pasar akan memberikan kontribusi pada peningkatan penerimaan perusahaan, dan pada akhirnya dapat berpengaruh langsung pada pencapaian target keuntungan yang semakin meningkat pula.

BMT Al-Birry saat ini beroperasi di Wilayah Watang Sawitto. Kegiatan operasional BMT Al-Birry adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk simpanan/kredit. Dari observasi awal menunjukkan bahwa total DPK yang berhasil dikumpulkan pada tahun 2021 Rp 10.045.584.290,- dengan jumlah nasabah 1.879 orang. Namun hal tersebut tidak menjamin loyalitas nasabah dilihat dari jumlah nasabah yang melakukan transaksi setiap bulannya tidak tetap. Berikut total penghimpunan dana selama 3 tahun terakhir.

Tabel 1.1. Data Hasil Penghimpunan Simpanan DPK tahun 2020-2022

No	Tahun	Jumlah Penghimpunan DPK
1	2020	Rp 9.736.939.637,-
2	2021	Rp 10.045.584.290,-
3	2022	Rp 12.291.219.620,-

Dana yang dihimpun dari masyarakat akan didistribusikan dalam bentuk pembiayaan, tentunya lembaga keuangan syariah sangat mementingkan pemerataan dan kesejahteraan masyarakat menengah ke bawah. berdasarkan Al-Qur'an Surat Az-Zukhruf/43 ayat 32:

أَهُمْ يَفْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ ۗ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ
 دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا ۗ وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ

Terjemahnya:

“Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami lah yang menentukan penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat memanfaatkan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.”⁹

Dana Pihak Ketiga (DPK) merupakan salah satu sumber dana yang dihimpun dari masyarakat yang akan digunakan oleh bank sebagai modal dalam melakukan pendanaan atau pembiayaan. Pertumbuhan setiap lembaga keuangan sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya menghimpun dana dari masyarakat, baik berskala kecil maupun besar, dengan masa pengendapan yang memadai. Lembaga keuangan lainnya, unsur-unsur yang ada dalam dana pihak ketiga yakni tabungan, giro, dan deposito. Perbedaannya adalah pada sistem yang digunakan.

BMT sebagai lembaga keuangan non bank sudah memberikan kualitas pelayanan yang lebih baik kepada nasabahnya. Seperti dalam jasa menghimpun dana. Berdasarkan data jumlah nasabah sebanyak 1,879 orang, jumlah tabungan yang disetor setiap nasabah masih kurang atau sedikit dan juga nasabah yang melakukan simpanan deposito hanya 2 orang. Ini yang menjadi bagian dari tugas *Funding Officer* agar nasabah mau menambah jumlah tabungannya dan juga melakukan usaha agar nasabah yang mempunyai kelebihan dana lebih memilih mendepositokan uangnya di BMT Al-Birry dibandingkan di bank syariah atau bank konvensional.

⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (CV. Pustaka Jaya Ilmu, 2014), h.491.

Persaingan yang semakin meningkat, *Funding Officer* harus aktif dalam melakukan usaha-usahanya baik mendapatkan nasabah baru maupun mempertahankan nasabah lama, atau melakukan usaha untuk meningkatkan jumlah tabungan nasabah. Hal ini sudah menjadi tugas dari *Funding Officer* yaitu mencari nasabah yang mempunyai dana lebih agar mau untuk menyimpannya ke BMT Al-Birry. Di lihat dari banyaknya jumlah nasabah namun sedikit jumlah tabungan yang disetor dan juga nasabah yang melakukan simpanan deposito yang hanya 2 orang, maka uraian permasalahan di atas penulis ingin melakukan penelitian dengan judul “Peran *Funding Officer* dalam Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada observasi, maka dapat dirumuskan permasalahan yang hendak diteliti adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme penghimpunan dana di BMT AL-Birry Kab.Pinrang?
2. Apa saja hambatan yang dihadapi *Funding Officer* dalam menghimpun dana?
3. Bagaimana peran *Funding Officer* di BMT AL-Birry Kab. Pinrang dalam menghimpun dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis mekanisme penghimpunan dana di BMT AL-Birry Kab.Pinrang.
2. Mengetahui apa saja hambatan yang dihadapi *Funding Officer* dalam menghimpun dana.

3. Mengetahui peran *Funding Officer* di BMT AL-Birry Kab. Pinrang dalam menghimpun dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan hasil dari penelitian tersebut dapat menjadi salah satu referensi untuk memperoleh informasi dan juga sebagai referensi bagi perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

2. Manfaat Prkatis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan peneliti serta memberikan informasi dalam hal kajian materi dan menjadikan sebagai bahan referensi bagi pembaca dan bahan pertimbangan kepada masyarakat agar menabung di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Peneliti mengadakan penelitian lebih lanjut, penulis menggunakan berbagai telaah pustaka. Dalam penelitian ini akan dicantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu, adapun objek dan subjeknya adalah sebagai berikut;

Pertama, Penelitian yang membahas tentang “Strategi Pemasaran *Funding Officer* dalam Meningkatkan Produk Tabungan E’Batarapos pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Tasikmalaya”. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data wawancara mendalam dan observasi langsung. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang selama ini dilakukan oleh PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Tasikmalaya telah melaksanakan strategi pemasaran dengan menggunakan 7p yaitu *products, price, promotions, place, people, process*, dan *physical evidence*, hambatan yang dihadapi dalam memasarkan produknya adalah minimnya pemahaman masyarakat terhadap tabungan e’Batarapos ketika melakukan pembukaan rekening tidak disertakan kartu ATM dan minimnya pemahaman masyarakat terhadap budaya menabung, dan upaya untuk mengatasi hambatan tersebut dengan selalu mengedukasi dan mensosialisasi, sehingga masyarakat lebih mengenal produk tabungan e’Batarapos.¹⁰

¹⁰ Ilsan Firmansyah, “Strategi Pemasaran *Funding Officer* dalam Meningkatkan Produk Tabungan E’Batarapos pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Tasikmalaya” (Universitas Siliwangi, 2022). h.vii

Penelitian di atas terdapat perbedaan dan persamaan antara penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan. Di mana persamaan penelitian ini terletak pada metode penelitian yakni sama-sama menggunakan penelitian kualitatif dan membahas mengenai *Funding Officer*. Adapun perbedaannya yaitu penelitian ini berfokus pada strategi pemasaran *funding officer* dengan menggunakan *marketing mix* dalam memasarkan produk tabungan e'Batapos sedangkan penelitian yang akan dilakukan lebih berfokus pada peran *Funding Officer* dalam menghimpun DPK di BMT Al-Birry di Kabupaten Pinrang.

Selanjutnya penelitian dengan judul “Strategi Pemasaran *Funding Officer* dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah.” Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif, yaitu suatu metode pendekatan yang mengungkap situasi sosial tertentu dengan mendeskripsikan kenyataan secara benar, dibentuk oleh kata-kata berdasarkan teknik pengumpulan data yang relevan yang diperoleh dari situasi alamiah. Proses pengumpulan data yang dilakukan antara lain berupa wawancara dengan *Funding Officer* (*FO Marketing*) dan Nasabah, dokumentasi dan arsip BPRS Amanah Ummah.¹¹

Perbedaan dan persamaan antara penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu persamaannya terletak pada metode penelitian yakni sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data yang berupa wawancara dengan *Funding Officer*, dokumentasi dan lain-lain. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu pada penelitian

¹¹ M Kholil Nawawi and Hilman Hakiem, ‘Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah’, *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam*, 6.2 (2018),h. 379–429.

tersebut membahas mengenai strategi pemasaran *Funding Officer* dalam meningkatkan minat nasabah di BPRS sedangkan penelitian yang akan dilakukan membahas mengenai bagaimana peran *Funding Officer* dalam menghimpun dana di BMT Al-Birry di Kabupaten Pinrang .

Penelitian selanjutnya dengan judul “Peran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Fasilitas *E-Banking* (Studi di BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu)” Pada penelitian ini terdapat dua tujuan: (1) Untuk mengetahui Peran *Funding Officer* di BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu dalam meningkatkan jumlah nasabah melalui fasilitas *E-Banking*. (2) Untuk mengetahui Kelebihan dan Kekurangan yang terdapat pada *E-Banking* di BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) dengan menggunakan metode Kualitatif Deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik data primer dan data sekunder berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi.¹²

Penelitian tersebut terdapat perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Di mana persamaan penelitian ini terletak pada metode penelitian yakni sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan membahas peran *Funding Officer*. Adapun perbedaannya yaitu penelitian ini berfokus untuk meningkatkan jumlah nasabah melalui fasilitas *E-Banking*, sedangkan penelitian yang akan dilakukan lebih berfokus pada peran *Funding Officer* dalam menghimpun dana di BMT Al-Birry di Kabupaten Pinrang.

¹² Imam Setiono, “Peran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Fasilitas *E-Banking* (Studi Di BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu),” 2019.h. 19-20.

Penelitian selanjutnya dengan judul “Strategi Pemasaran *Funding Officer* dalam Meningkatkan Minat Nasabah Deposito *Mudhrabah* di PT. BPRS Bhakti Sumber Cabang Madya Pamekasan”. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif, sumber data yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Di mana dalam meningkatkan nasabah yaitu menggunakan bauran pemasaran.¹³

Penelitian tersebut terdapat perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Di mana persamaan dari penelitian ini terletak pada metode penelitian yakni sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan membahas *Funding Officer*. Adapun perbedaannya yaitu penelitian ini berfokus pada strategi pemasaran dengan menggunakan bauran pemasaran dan berfokus pada deposito mudharabah. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan lebih berfokus pada peran *Funding Officer* dalam menghimpun DPK di BMT Al-Birry di Kabupaten Pinrang.

Penelitian selanjutnya dengan judul “Strategi Pemasaran Sales *Funding Bank* BNI Syariah Cabang Tangerang dalam Menambah Jumlah Nasabah”. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, di mana peneliti menggunakan penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh *sales funding bank* BNI syariah cabang Tangerang dalam tiga tahun terakhir terbukti mengalami kenaikan yang signifikan.

Penelitian tersebut terdapat perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Di mana persamaan dari penelitian ini terletak pada metode penelitian yakni sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan membahas *Funding*.

¹³ Shofa Meriana Juhari, “Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Deposito Mudharabah Di PT BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan” (Institut Agama Islam Negeri Madura, 2021).h.V.

Adapun perbedaannya yaitu penelitian ini berfokus pada strategi pemasaran, sedangkan penelitian yang akan dilakukan adalah peran *Funding Officer* dalam menghimpun dana di BMT Al-Birry di Kabupaten Pinrang.¹⁴

Penelitian selanjutnya dengan judul “Strategi Promosi Tabungan IB Masalah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah”. Pada penelitian ini dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif yaitu peneliti yang berusaha memutuskan perpecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data, analisis dan interpretasi, yaitu bertujuan untuk menemukan teori lapangan. Direktur hibah (*Funding Officer*) menerapkan strategi promosi produk tabungan iB Masalah untuk meningkatkan jumlah nasabah yaitu: Memberikan penawaran kepada instansi kampus, sekolah, dan lainnya dengan cara jemput bola. Direktur hibah memberikan penawaran promosi melalui media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan media cetak seperti Koran lokal dan Bandung *Broadcasting*, serta melalui pemasangan spanduk di lokasi-lokasi strategis.

Penelitian tersebut terdapat perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Di mana persamaan penelitian ini terletak pada metode penelitian yakni sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan membahas *Funding Officer*. Adapun perbedaannya yaitu penelitian ini berfokus untuk meningkatkan jumlah nasabah melalui strategi pemasaran, sedangkan penelitian yang akan dilakukan lebih berfokus pada peran *Funding Officer* dalam menghimpun dana di BMT Al-Birry di Kabupaten Pinrang.¹⁵

¹⁴ Mariya Ulpah, “Strategi Pemasaran Sales Funding Bank BNI Syariah Cabang Tangerang Dalam Menambah Jumlah Nasabah,” *Madani Syari’ah* 4, no. 1 (2021): h.28–39.

¹⁵ Pipin Priatna dan Andri Sutira, “Strategi Promosi Tabungan IB Masalah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah,” *ETNIK: Jurnal Ekonomi Dan Teknik* 1, no. 1 (2021): h.32–38.

B. Tinjauan Teoritis

a. Teori Peran

1) Pengertian Peran

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) menyebutkan pengertian peran sebagai berikut:

- a) Peran adalah pemain yang diandaikan dalam sandiwara maka ia adalah pemain sandiwara atau pemain utama.
- b) Peran adalah bagian yang dimainkan oleh seseorang pemain dalam sandiwara, ia berusaha bermain dengan baik dalam semua peran yang diberikan.
- c) Peran adalah bagian dari tugas utama yang harus dilaksanakan.

Menurut Soerjono Soekanto yaitu peran merupakan aspek dinamis kedudukan (status), apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan suatu peran.¹⁶

Selain itu, pembahasan perihal aneka macam peran yang melekat pada individu-individu dalam masyarakat, penting bagi hal-hal sebagai berikut:

- a) Bahwa peran-peran tertentu harus dilaksanakan apabila struktur masyarakat hendak dipertahankan kelangsungannya.
- b) Peran tersebut dilekatkan pada individu-individu yang oleh masyarakat dianggap mampu melaksanakannya. Mereka harus terlebih dahulu terlatih dan mempunyai hasrat untuk melakukannya.
- c) Dalam masyarakat sering dijumpai individu yang tak mampu melaksanakan peannya sebagaimana yang diharapkan oleh masyarakat.

¹⁶ Soerjono Soekanto, *Suatu Pengantar*, (Jakarta: Raja Persada, 2012) h.243.

Karena mungkin pelaksanaannya memerlukan pengorbanan arti kepentingan-kepentingan pribadi yang terlalu banyak.

- d) Apabila semua orang sanggup dan mampu melaksanakan perannya, belum tentumasyarakat akan dapat memberikan peluang-peluang yang seimbang. Bahkan seringkali terlihat betapa masyarakat terpaksa membatasi peluang-peluang status kedudukan.

Gross, Mason, dan A.W. Mc Eachern sebagaimana dikutip oleh David Berry mendefenisikan peran sebagai seperangkat harapan-harapan yang dikenakan pada individu yang menempati kedudukan sosial tertentu. Harapan-harapan tersebut masih menurut David Berry, merupakan pertimbangan dari norma-norma sosial oleh karena itu, dapat dikatakan peranan itu ditentukan oleh norma-norma di dalam masyarakat, artinya seseorang diwajibkan untuk melakukan hal-hal yang diharapkan oleh masyarakat di dalam pekerjaannya dan dalam pekerjaan-pekerjaan lainnya.

Sarlito Wirawan Sarwono pun mengemukakan hal yang sama bahwa harapan tentang peran adalah harapan-harapan orang lain pada umumnya tentang perilaku-perilaku yang pantas, yang seyogyanya ditentukan oleh seseorang yang mempunyai peran tertentu.¹⁷

Peran menurut Poerwadarminto adalah “tindakan yang dilakukan seseorang atau sekelompok orang dalam suatu peristiwa”. Peran merupakan perangkat tingkah laku yang diharapkan, dimiliki oleh orang atau seseorang yang berkedudukan di masyarakat. Kedudukan peran adalah untuk kepentingan pengetahuan, keduanya tidak dapat dipisahkan satu sama lain.¹⁸

¹⁷Ayu Wandira, “Peran BMT Masjid Al-Azhar Cabang Kunciran Ciledug Dalam Mengembangkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah,” 2011.h.10.

¹⁸ Poerwadarminto, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka,2003) h.751.

Menurut Friedman, M, peran adalah serangkaian perilaku yang diharapkan pada seseorang sesuai dengan posisi sosial yang diberikan baik secara formal maupun secara informal. Peran didasarkan pada ketentuan dan harapan peran yang menerangkan apa yang individu-individu harus lakukan dalam situasi tertentu agar dapat memenuhi harapan orang lain menyangkut peran-peran tersebut.

Struktur peran menurut Friedman, M, dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

- a) Peran formal (peran yang tampak jelas), yaitu sejumlah perilaku yang bersifat homogeny. Peran formal yang standar terdapat dalam keluarga. Peran dasar yang membentuk posisi sosial sebagai suami-ayah dan istri-ibu adalah peran sebagai *provider* (penyedia), pengatur rumah tangga, memberikan perawatan, sosialisasi anak, rekreasi, persaudaraan (memelihara hubungan keluarga paternal dan maternal), terapeutik.
- b) Peran informal (peran tertutup), yaitu suatu peran yang bersifat implisit (emosional) biasanya tidak tampak kepermukaan dan dimainkan hanya untuk memenuhi kebutuhan emosional individu dan untuk menjaga keseimbangan dalam keluarga, peran-peran informal mempunyai tuntutan yang berbeda, tidak terlalu dan didasarkan pada atribut-atribut kepribadian anggota keluarga individual. Pelaksanaan peran-peran informal yang efektif dapat mempermudah pelaksanaan peran-peran formal.¹⁹

Menurut Faris Siregar, peran merupakan aspek dinamis dalam kedudukan, yaitu seseorang yang melaksanakan hak-hak dan kewajibannya. Artinya apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajiban sesuai dengan kedudukan atau jabatan, maka dia telah menjalankan suatu peran.

¹⁹ Masduki Duryat dkk, *Mengasah Jiwa Kepemimpinan*, (Indramayu: Penerbit Adab, 2020),h.12-13.

Konsep peran peran (*role*) menurut Komaruddin dalam buku “Ensiklopedia Manajemen” mengungkap sebagai berikut:

- a) Bagian dari tugas utama yang harus dilakukan oleh manajemen.
- b) Pola perilaku yang diharapkan dapat menyertai suatu status.
- c) Bagian suatu fungsi seseorang dengan kelompok atau pranata.
- d) Fungsi yang diharapkan dari seseorang atau menjadi karakteristik yang ada padanya.
- e) Fungsi setiap variable dalam hubungan sebab akibat.²⁰

Peran adalah deskripsi sosial tentang siapa kita dan kita siapa.²¹ Peran menjadi bermakna ketika dikaitkan dengan orang lain, komunikasi sosial atau politik. Peran menurut Soekarto adalah proses dinamis kedudukan (status). Apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, menjalankan suatu peranan. Perbedaan kedudukan dan peran untuk kepentingan ilmu pengetahuan.²²

Peran sangat menentukan kelompok sosial masyarakat, dalam artian diharapkan masing-masing dari sosial masyarakat yang berkaitan agar menjalankan perannya yaitu menjalankan hak dan kewajiban sesuai dengan kedudukan dalam masyarakat (lingkungan). Jadi seseorang menduduki suatu posisi dalam masyarakat serta menjalankan suatu peran.

Peran adalah perangkat harapan-harapan yang dikenakan padaindividu atau kelompok untuk melaksanakan hak dan kewajiban yang harus dilaksanakan oleh pemegang peran sesuai dengan yang diharapkan masyarakat. Setiap orang memiliki

²⁰ Komaruddin, *Pengantar Manajemen Perusahaan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada,2001) h.768.

²¹ St. Nurhayati Ali, *Peran Akal Dalam Tasawuf Menurut Pemikiran Al-Ghazali* (Depok: PT. Rajagrafindo Persada, 2022). h.27.

²² Ali Mansur Syah, “Pogram Studi Politik Islam Fakultas Ushuluddin dan Filsafat Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya,” n.d.h. 21-23.

macam-macam peranan yang berasal dari pola-pola pergaulan hidupnya. Hal ini sekaligus berarti bahwa peranan menentukan apa yang diperbuatnta bagi masyarakat serta kesempatan-kesempatan apa yang diberikan oleh masyarakat kepadanya.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa peranan merupakan penilaian sejauh mana fungsi seseorang atau bagian dalam menunjang usaha pencapaian tujuan yang ditetapkan atau ukuran mengenai hubungan 2 (dua) variable yang merupakan hubungan sebab akibat.

Biddle dan Thomas membagi lima indikator tentang perilaku dalam kaitannya dengan peran sebagai berikut:

- a) Harapan tentang peran (*Expectation*)
- b) Norma (*Norm*)
- c) Wujud perilaku dalam peran (*Performance*)
- d) Penilaian (*Evaluation*) dan saksi (*Sanction*)²³

Begitu pentingnya peran sehingga dapat menentukan status kedudukan seseorang dalam pergaulan masyarakat. Posisi seseorang dalam masyarakat merupakan unsur statis yang menunjukkan tempat individu pada organisasi masyarakat. Hal inilah mementingkan kedudukan daripada peran. Hal ini juga yang menunjukkan gejala yang lebih mementingkn nilai marerialisme daripada spiritualisme. Nilai materialisme dalam kebanyakan hal diukur dengan adanya atribut-atribut atau ciri-ciri tertentu yang bersifat lahiriah dan di dalam kebanyakan hal bersifat komsumtif. Tinggi rendahnya prestise seseorang diukur dari atribut-atribut lahiriah tersebut.

2) Jenis-jenis Peran

Mengacu pada penjelasan di atas, peran dapat dibagi menjadi dua jenis. Adapun jenis-jenis peran adalah sebagai berikut:

a) Peran Aktif

Peran aktif adalah peran seseorang seutuhnya selalu aktif dalam tindakannya pada suatu organisasi. Hal tersebut dapat dilihat dari kehadirannya dan kontribusinya terhadap suatu organisasi.

b) Peran Pasif

Peran pasif adalah suatu peran yang tidak dilaksanakan oleh individu. Artinya, peran pasif hanya dipakai sebagai symbol dalam kondisi tertentu di dalam kehidupan masyarakat.²⁴

b. Teori Menghimpun Dana

1) Pengertian Menghimpun Dana

Menghimpun dana adalah mengumpulkan dana (uang) dari masyarakat dengan cara menawarkan produk berupa simpanan tabungan dan deposito.

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), yang dimaksud dengan pengumpulan adalah proses, cara, perbuatan mengumpulkan, penghimpunan, pengerahan.

Penghimpunan dana adalah suatu kegiatan usaha yang dilakukan baik untuk mencari dana kepada pihak deposan yang nantinya akan disalurkan kepada pihak kreditur dalam rangka menjalankan fungsinya sebagai intermediasi antara deposan dengan pihak kreditur. Tujuan dari penghimpunan dana adalah untuk memperbesar

²⁴ Soerjono Soekanto, *Suatu Pengantar*, (Jakarta: Raja Persada, 2012) h.243.

modal, memperbesar aset dan memperbesar kegiatan pembiayaan nantinya dapat mendukung fungsi bank sebagai lembaga intermediasi.²⁵

Menurut Hendra, penghimpunan dana (*fundraising*) dapat diartikan sebagai kegiatan menghimpun dana sumber daya lainnya dari masyarakat (baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan ataupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program kegiatan operasional lembaga yang ada pada akhirnya adalah untuk mencapai misi dan tujuan dari lembaga tersebut.²⁶

Menurut Ismail dalam Manajemen Perbankan yaitu, penghimpunan dana merupakan salah satu fungsi utama bagi bank umum *devisa* maupun *nondevisa*. Kegiatan penghimpunan dana ini dilakukan dengan membeli dana dari pihak ketiga melalui beberapa produk simpanan yang ditawarkan.²⁷

Menurut Thomas Suyatro secara garis besar sumber dana pada suatu bank dibagi menjadi tiga, antara lain:

- a) Dana yang bersumber dari bank sendiri.
- b) Dana yang berasal dari masyarakat luas.
- c) Dana yang berasal dari lembaga keuangan, baik berbentuk bank maupun nonbank.²⁸

²⁵ Rido Yuvendri and Romi Susanto, "Meningkatkan Mutu Pelayanan Dalam Usaha Menghimpun Dana Masyarakat (Tabungan) Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Prima Mulia Anugrah Cabang Padang," 2019. h.13.

²⁶ Hendra Sutisna, *Fundraising Database*, (Jakarta: Piramedia, 2006), h.1.

²⁷ Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori menuju Aplikasi*, (Jakarta: Kencana, Tahun 2010), hal.24.

²⁸ Hermansyah & Chatamarrasid, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2011), h.44.

Penghimpunan adalah proses mempengaruhi masyarakat untuk berwakaf dan dalam pelaksanaannya meliputi unsur-unsur berikut: Analisis kebutuhan, segmentasi, identifikasi profil wakif, produk, harga biaya transaksi, dan promosi.²⁹

a) Analisis Kebutuhan

Analisis kebutuhan meliputi: Kesesuaian dengan syariat, laporan dan pertanggung jawaban, manfaat bagi kesejahteraan umat, pelayanan yang berkualitas/silaturahmi dan komunikasi.

b) Segmentasi Calon Wakif/Donatur

Segmentasi wakif sesuai undang-undang adalah perorangan, organisasi, dan lembaga berbadan hukum. Tetapi dilihat dari sudut pandang geografis juga dapat dilakukan misalnya dengan segmentasi lokal, regional, nasional, dan internasional. Dilihat dari sudut pandang demografis misalnya menurut jenis kelamin, kelompok usia, status perkawinan, dan ukuran keluarga. Selanjutnya secara psikologis misalnya status ekonomi, pekerjaan, gaya hidup, hobi, dll.

c) Identifikasi Profil Donatur/Calon Wakif

Hal ini sangat penting untuk mengetahui profil calon wakif maupun calon donator serta biaya operasional pengelolaan harta benda wakaf. Profil calon wakif perseorangan dapat berbentuk biodata atau CV, untuk calon wakif organisasi atau lembaga hukum dalam bentuk *company profile* lembaga.

(a) Produk

Nazhir seyogyanya mempunyai satu atau beberapa produk wakaf sesuai perundangan yang akan ditawarkan kepada para calon wakif. Produk ini mengacu

²⁹ Budi Setiadi, Neneng Nurhasanah, and Siska Lis Sulistiani, "Perbandingan Efektivitas Penghimpunan Dana Wakaf Melalui Uang Berbasis Online Di Global Wakaf Dan Dompot Dhuafa," *Jurnal Riset Ekonomi Syariah* 1, no. 1 (2021): h. 32–36.

kepada peruntutan wakaf sesuai perundang-undangan yang berlaku. Berdasarkan uraian di atas, nazhir yang akan melakukan penghimpunan mengajak masyarakat untuk berwakaf, kemudian dana wakaf yang terhimpun akan dikelola oleh Manajer Investasi Syariah, seperti deposito, reksadana, obligasi yang manfaatnya akan digunakan untuk aktivitas pemberdayaan masyarakat yang membutuhkan.

(b) Harga

Harga dimaksudkan besaran nilai harta benda yang akan diwakafkan atau kemampuan nazhir untuk mengelolanya. Misalnya untuk Badan Wakaf Indonesia (BWI) sebagai nazhir, dalam wakaf tunai dengan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) di empat Bank Syariah telah disepakati minimal dengan harga/nilai dua ratus lima puluh ribu rupiah sampai satu juta rupiah dan seterusnya calon wakif dapat melaksanakan ikrar wakaf uang.

Penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pengertian penghimpunan sudah dilakukan secara benar dengan melibatkan semua unsur-unsur yang berkaitan dengan tata cara penghimpunan dana wakaf uang.

Penghimpunan dana dari masyarakat perlu dilakukan dengan cara-cara tertentu sehingga efisien dan dapat disesuaikan dengan rencana penggunaan dana tersebut. Keberhasilan suatu bank dalam memenuhi maksud itu dipengaruhi antara lain oleh hal-hal berikut ini:

a) Kepercayaan masyarakat pada lembaga yang bersangkutan

Gambaran sebuah bank secara umum dimata masyarakat sangat mempengaruhi tingkat kepercayaan masyarakat pada lembaga tersebut.

b) Perkiraan tingkat pendapatan

Perkiraan tingkat pendapatan yang akan diperoleh oleh penyimpan dana relatif terhadap pendapatandari alternatif investasi lain dengan tingkat resiko yang seimbang.

c) Risiko penyimpanan dana

Apabila sebuah lembaga dapat memberikan tingkat kepastian yang tinggi atas dana masyarakat untuk dapat ditarik lagi sesuai waktu yang telah dijanjikan, maka masyarakat untuk dapat ditarik lagi sesuai yang telah dijanjikan, maka masyarakat semakin bersedia untuk menempatlan dananya di bank tersebut.

Dana bank adalah sejumlah uang yang dimiliki dan dikuasai suatu bank dalam kegiatan opsasionalnya. Pada dasarnya dilihat dari sumbernya, dana bank syariah terdiri atas:

- (a) Modal
- (b) Titipan
- (c) Investasi

2) Fungsi Menghimpun Dana

Pertumbuhan setiap lembaga keuangan sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya menghimpun dana masyarakat, baik secara berskala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai. Apabila dana tidak cukup akan menghambat opsional bank dan pada akhirnya eksistensi lembaga keuangan akan kehilangan fungsinya. Oleh karena itu, menghimpun dana berfungsi untuk:

- a) Penyimpanan harta atau asset berharga
- b) Pengelola investasi yang baik (*Professional Investment Manager*)
- c) Pemenuhan kebutuhan *cash out* dalam memberikan pembiayaan

- d) Meningkatkan kemampuan *likiuiditas*
 - e) Melakukan perluasan usaha atau ekspansi usaha
 - f) Penambahan sarana dan prasana usaha
 - g) Biaya kegiatan operasional
- 3) Tujuan Menghimpun Dana

Adapun tujuan menghimpun dana adalah:

- a) Mencapai tingkat *profitabilitas* yang cukup dan tingkat risiko yang rendah
- b) Mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likiuiditas tetap aman.³⁰

3. Teori *Funding Officer*

a. Pengertian *Funding Officer*

Dunia perbankan syariah *Funding* dapat diartikan sebagai perbankan fungsi jabatan *Marketing Funding* juga sering disebut dengan *Funding Officer* dilakukan di lapangan atau sangat jarang sekali ditemui di dalam kantor.³¹

Funding merupakan kegiatan menghimpun dana pihak ketiga yang memiliki tujuan meningkatkan dana pihak ketiga di sebuah BMT karena dana pihak ketiga itu adalah komponen penting dalam sebuah bank terlebih BMT. Fungsi jabatan *Marketing Funding* juga sering disebut dengan *Funding Officer* sangat berperan penting di sini. Sebagian besar waktu kerjanya dihabiskan bahkan di lapangan, atau sangat jarang sekali ditemui atau berada di dalam kantor. Posisi ini bertanggungjawab dalam memutuskan produk sesuai Syariat Islam dan memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah memungkinkan untuk diperolehnya dana pihak ketiga yang sesuai

³⁰ Zainal Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta:Pustaka Alfabet,2005) h.46.

³¹ Nawawi and Hakiem, “Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah.” h.403.

dengan target dan memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan. Divisi ini merupakan salah satu posisi yang memegang peran penting di dalam dunia perbankan, karena tanpa adanya *Funding Officer* (FO) bank tidak akan dapat menjalankan bisnisnya yang berupa menghimpun dana nasabah.³²

Secara umum, pengertian *Funding Officer* adalah setiap kegiatan yang diperuntukan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan nasabah melalui pelayanan yang diberikan seseorang. Jadi intinya *Funding Officer* personil yang diharapkan dapat melayani keinginan dan kebutuhan masyarakat dalam mengumpulkan dana dari masyarakat sebagai sumber dana bank dalam melakukan aktivitas usahanya. Seperti yang terkandung dalam firman Allah Swt.³³

Sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-Maidah/5 ayat 2 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا
 آمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا
 يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ إِن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ
 وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar syi’ar-syi’ar kesucian Allah, dan jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban), dan Qalaid (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitulharam; mereka mencari karunia dan keridaan Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian (mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi dari Masjidilharam mendorongmu berbuat melampaui batas (kepadamereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan janganlah kamu tolong-menolong

³² Rahmawati Hana Putri, “Strategi Pemasaran Funding dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Kas Cimanggu Cilacap” (IAIN Purwokerto, 2021). h.16.

³³ Setiono, “Peran Funding Officer Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Fasilitas E-Banking (Studi Di BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu).”h.19-22.

dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.³⁴

Ayat di atas dapat dilihat bahwa tidak ada manusia yang terlepas dari orang lain, karena mereka hidup saling berinteraksi. Oleh karena, disadari atau tidak, seseorang pasti memerlukan orang lain dalam hidup dan kehidupannya. Begitu juga dalam hal profesi atau jabatan pekerjaan, suatu profesi membutuhkan profesi yang lain seperti pihak BMT membutuhkan seorang *Funding Officer* dan nasabah untuk operasional instansinya. Oleh karena pada fitrahnya manusia adalah makhluk sosial, maka jalinan kebersamaan dan hubungan kerjasama pasti diadakan oleh manusia, apapun latar belakangnya.

Selain dalam Al-Qur'an juga terdapat dalam hadits tentang anjuran memberi kemudahan kepada orang lain. Sebagaimana pada hadits ke-36 dalam buku Hadits Arba'in Nawawi yaitu.

Abu Hurairah r.a. Nabi SAW, bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ، قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: مَنْ نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ، وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ يَسَّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ، وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ، وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا كَانَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ، وَمَنْ سَلَكَ طَرِيقًا يَلْتَمِسُ فِيهِ عِلْمًا سَهَّلَ اللَّهُ لَهُ بِهِ طَرِيقًا إِلَى الْجَنَّةِ، وَمَا اجْتَمَعَ قَوْمٌ فِي بَيْتٍ مِنْ بُيُوتِ اللَّهِ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَيَتَدَارَسُونَ بَيْنَهُمْ إِلَّا نَزَلَتْ عَلَيْهِمُ السَّكِينَةُ وَغَشِيَتْهُمُ الرَّحْمَةُ وَحَفَّتْهُمُ الْمَلَائِكَةُ وَذَكَرَهُمُ اللَّهُ فِيمَنْ عِنْدَهُ، وَمَنْ بَطَأَ بِهِ عَمَلُهُ لَمْ يُسْرِعْ بِهِ نَسَبُهُ. رَوَاهُ مُسْلِمٌ بِهَذَا اللَّفْظِ³⁵

Artinya:

“Dari Abu Hurairah radhiyallahu ‘anhu, dari Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “Barangsiapa yang menghilangkan kesusahan dari

³⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (CV. Pustaka Jaya Ilmu, 2014).h.106-107.

³⁵ Muslim, Abu Husain Ibn al-Hajjaj, “Shahih Muslim”, (Beirut: Dar al Fikr, 1980).

kesusahan-kesusahan dunia orang mukmin, maka Allah akan menghilangkan kesusahan dari kesusahan-kesusahan hari kiamat. Barangsiapa yang memberi kemudahan orang yang kesulitan (utang), maka Allah akan memberi kemudahan baginya di dunia dan akhirat. Siapa yang menutup aib seorang muslim, maka Allah akan menutup aibnya di dunia dan di akhirat. Siapa saja yang menolong saudaranya, maka Allah akan menolongnya sebagaimana ia menolong saudaranya. Barangsiapa yang menempuh perjalanan dalam rangka menuntut ilmu, maka Allah akan memudahkan baginya jalan menuju surga. Tidaklah berkumpul sekelompok orang di salah satu rumah Allah (masjid) untuk membaca Kitabullah dan saling mempelajarinya di antara mereka, melainkan akan turun kepada mereka ketenangan, rahmat meliputinya, para malaikat mengelilinginya, dan Allah menyanjung namanya kepada Malaikat yang ada di sisi-Nya. Barangsiapa yang lambat amalnya, maka tidak akan bisa dikejar oleh nasabnya (garis keturunannya yang mulia).” (HR. Muslim, No. 2699).

Hadits di atas menerangkan bahwa umat muslim dianjurkan untuk saling tolong-menolong dan memudahkan urusan orang lain dengan itu Allah Swt. akan melepaskan kesusahan kepadanya di hari kiamat dan akan diberikan kemudahan di dunia dan akhirat. Hal ini berkaitan dengan kemudahan yang diberikan kepada nasabah oleh pihak BMT.

a. Fungsi *Funding Officer*

Sebagai seorang *Funding Officer* tentu telah ditetapkan fungsi yang harus diembannya. Fungsi ini harus dilaksanakan sebaik mungkin dalam arti dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan bertanggung jawab dari awal sampai selesainya suatu pelayanan nasabah. Dalam praktiknya fungsi *Funding Officer* adalah:

- 1) Untuk mencari nasabah (pihak ketiga) yang mempunyai dana lebih agar mau untuk menyimpannya ke dalam bank dalam bentuk produk yang ditawarkan oleh bank itu sendiri. Produk bank yang dimaksud dibagi menjadi tiga kategori, yaitu dalam bentuk simpanan tabungan, simpanan giro dan simpanan deposito.

- 2) Memperkenalkan, mempromosikan, memasarkan produk perbankan, dan memperluas jaringan atau relasi antar perbankan atau dengan dunia di luar perbankan itu sendiri.³⁶

Selain memiliki fungsi, *Funding Officer* juga memiliki beberapa tugas antara lain:

- a) Mempromosikan produk perbankan berupa Tabungan, Deposito dan Giro
- b) Membuka rekening tabungan baru (Akuisisi)
- c) Mempertahankan nasabah agar tetap menyimpan uang di bank (*Loyalty*)
- d) Mengajak nasabah untuk top up tabungan (Retensi)
- e) Monitoring produk-produk yang telah terjual (*Maintenance*)
- f) *Follow Up* nasabah semua produk
- g) Melaporkan segala aktivitas dan program yang telah dijalankan secara rinci.³⁷

Melaksanakan tugas, seorang *Funding Officer* harus memiliki beberapa keahlian, adapun keahlian yang harus dikuasai yaitu, dapat berkomunikasi dengan baik, mampu melakukan presentasi yang menarik, mempunyai kemampuan analisa dan interpersonal yang baik, memiliki kemampuan komunikasi persuasif, dapat menggunakan computer dan internet dan memiliki kemampuan seorang *Marketing*.

Seorang *Funding Officer* tidak jauh dari seorang *Marketing*, itu dikarenakan mereka harus menguasai berbagai produk yang akan ditawarkan kepada nasabah, baik itu jasa ataupun produk. *Funding Officer* bertanggungjawab dalam memasarkan

³⁶ Nawawi and Hakiem, "Strategi Pemasaran Funding Officer Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah."h.403.

³⁷ Laksano Muhammad, "Strategi Promosi IB bermasalah untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah di BJB Syariah KCP Ciputat" (Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2019). h.35.

produk sesuai syariat Islam dan memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah sehingga memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah sehingga memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan dengan memperhatikan kelancaran dan keamanan. *Marketing Funding* harus memiliki jiwa tanggungjawab yang tinggi atas target yang terpenuhi dan memiliki kemampuan komunikasi sekaligus hubungan yang baik dengan nasabahnya.

Ada beberapa tips agar *Marketing Funding* berhasil antara lain:

1) Memberikan Rasa Penasaran

Seringkali dalam menawarkan produk seorang *Funding Officer* terlalu bersikeras agar nasabah mau berinvestasi dalam produk tersebut. Sehingga nasabah merasa kurang nyaman bahkan lebih buruk citra perusahaan akan rusak. Karenanya dalam penawaran tersebut seorang FO harus bisa membuat nasabah penasaran dan tertarik untuk menginvestasikan uangnya terhadap produk yang ditawarkan.

2) *Real Time Gross Settlement (RTGS)*

RTGS berarti memberikan keuntungan dari berbagai produk hanya dengan sekali berinvestasi di satu produk. Dengan melihat kemudahan ini pelanggan akan tertarik dan tahu apa yang dibutuhkan dari produk tersebut.³⁸

3) Skala Prioritas

Memberikan prioritas target akan memudahkan FO untuk menentukan cara yang tepat dan mana calon nasabah yang paling besar peluangnya untuk berinvestasi.

4) Pendekatan Kultur

Kultur maksudnya adalah anda harus memahami karakteristik dari nasabah anda. Dengan begitu anda dapat menawarkan produk tanpa mengganggu kenyamanan

³⁸ Hana Putri, "Strategi Pemasaran Funding dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BPRS BumiArtha Sampang Kantor Kas Cimanggu Cilacap." h. 30-33.

nasabah. Cara ini dapat dilakukan tahap demi tahap agar tidak memaksa dan malah merusak kenyamanan nasabah.

b. Tugas dan Tanggung Jawab *Funding Officer*

- 1) *Funding Officer* sendiri bertanggung jawab pada pencapaian target bidang usaha *Funding* (pendanaan). Seseorang *Funding Officer* akan diberikan target dari suatu bank yang mempekerjakannya untuk dapat menghimpun dana sebanyak-banyaknya dari nasabah. Dana dapat berasal dari beberapa produk bank di antara melalui simpanan tabungan, simpanan giro maupun simpanan deposito dari para nasabahnya. Selanjutnya dana yang telah dihimpun oleh seorang *Funding Officer* akan kembali disalurkan keluar dari pihak bank melalui berbagai macam produk pinjaman yang ditawarkan kepada nasabahnya baik pinjaman secara individu, lembaga maupun pihak swasta akan diproses oleh seseorang *Marketing Lending*.
- 2) Seorang *Funding Officer* dituntut untuk mempunyai kemampuan berkomunikasi yang baik, memiliki kemampuan untuk menjaga hubungan baik dengan nasabah ataupun calon nasabah, memiliki keahlian dalam menganalisa calon nasabah dari segi kebutuhan nasabah, memiliki *interpersonal skill* yang baik, serta mampu untuk menjalin atau memperluas jaringan atau *networking*, berorientasi pada target yang ditetapkan.³⁹

³⁹ Nawawi and Hakiem, "Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah."h.404.

C. Tinjauan Konseptual

1. Peran *Funding Officer*

Menurut Soerjono Soekanto yaitu peran merupakan aspek dinamis kedudukan (status), apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan suatu peran. Sedangkan *funding officer* adalah orang yang bertugas untuk memasarkan produk DPK (Dana Pihak Ketiga) di suatu lembaga keuangan dan memberikan layanan prima kepada nasabah.

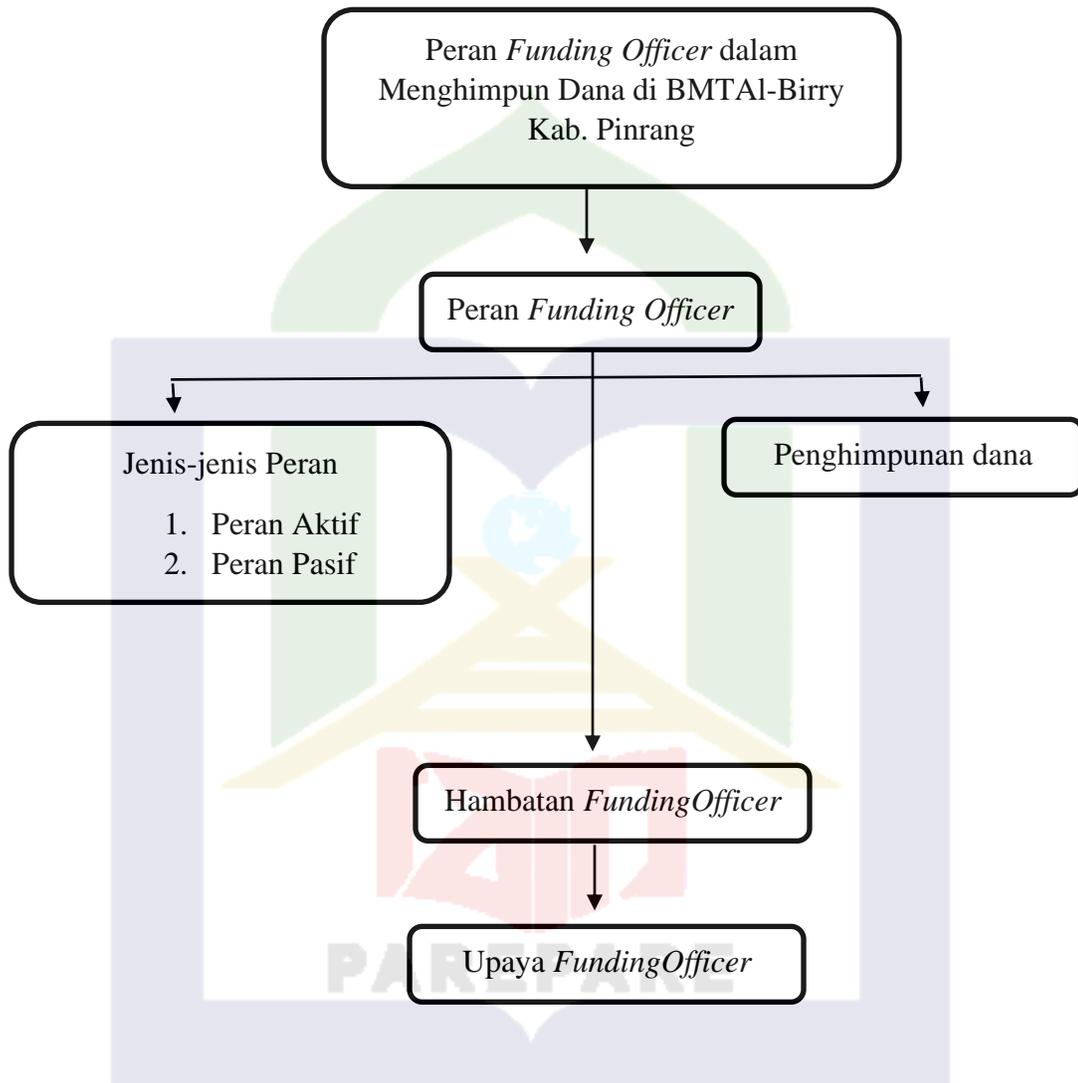
2. Menghimpun Dana

Menghimpun dana adalah mengumpulkan dana (uang) dari masyarakat yang mempunyai dana lebih dengan cara menawarkan produk berupa simpanan, tabungan, dan deposito.

3. BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang

BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang telah lahir sejak tahun 1995 dan merupakan salah satu BMT tertua di Pinrang, Al-Birry awalnya didesain sebagai bank perkreditan rakyat syariah namun, karena loyalitasnya tidak memenuhi syarat untuk menjadi BPR Al-Birry, berubah badan hukum menjadi BMT namun, walai berbadan hukum koperasi BMT ini tidak membagi SHU (sisa hasil usaha) kepada nasabahnya, hanya memperoleh pendapatan berupa bagi hasil sedangkan SHU dibagi antara pendiri dan pengurus BMT saja. BMT ini meluncurkan beberapa produk simpanan pendidikan, simpanan haji, simpanan mudharabah, simpanan qurban, simpanan walimah, simpanan idul fitri.

D. Bagan Kerangka Pikir



Gambar 2.1. Bagan Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif, di mana penelitian ini dilakukan di kantor BMT Al- Birry Kab. Pinrang. Penelitian ini membahas hal-hal tentang efektivitas penghimpunan dana yang dilakukan oleh *Funding Officer*. Penelitian kualitatif ini dipilih karena fenomena yang diamati perlu pengamatan terbuka, lebih mudah berhadapan dengan realita, kedekatan emosional antara peneliti dan informan sehingga didapatkan data yang mendalam. Strategi yang digunakan dalam penelitian ini adalah fenomenologi penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, serta mengharuskan peneliti mengkaji subjek dengan terlibat langsung untuk mengembangkan pola relasi yang bermakna.⁴⁰

Penelitian kualitatif yang dimaksud oleh peneliti adalah penelitian yang menggambarkan mekanisme dalam membahas, mengkaji, dan meneliti bagaimana efektivitas penghimpunan dana yang dilakukan oleh *Funding Officer*. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengklarifikasi dan mengeksplorasi sejumlah pemahaman sesuai dengan realita di lapangan yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti. Di mana yang dimaksud adalah menjelaskan tentang penghimpunan dana yang dilakukan oleh *Funding Officer*.

⁴⁰ Moh Nazir, 'Metode Penelitian Cetakan Kelima', Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini, mengambil lokasi penelitian di BMT AL-BIRRY Kab. Pinrang, Jl. Monginsidi No.38, Kelurahan Penrang, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang, Provinsi Sulawesi Selatan. Dengan pertimbangan bahwa di BMT tersebut terdapat akses yang mendukung perolehan hasil penelitian yang lebih sempurna. Adapun penelitian ini dilaksanakan dengan surat izin meneliti selama kurang lebih 1(satu) bulan.

C. Fokus Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk memahami bagaimana peran *funding officer* yang dilakukan BMT Al-Birry Pinrang dalam efektivitas menghimpun dana nasabah. Untuk menghindari meluasnya pembahasan dalam penelitian ini, maka penelitian ini difokuskan pada peran *funding officer* dalam meningkatkan penghimpunan dana.

D. Jenis dan Sumber Data yang Digunakan

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

Sumber data yang pertama yaitu sumber data primer, yang mana sumber data ini merupakan data yang diperoleh langsung dari informan atau objek yang diteliti atau ada hubungannya dengan objek yang diteliti. Data primer dapat diperoleh melalui wawancara.⁴¹

Data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung dari lapangan atau lokasi penelitian yaitu BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang melalui *interview* dengan *Funding Officer*. Dilakukan untuk mempermudah dalam mendefinisikan suatu data yang kemudian diolah dalam melakukan analisis data.

⁴¹ Danang Sunyoto, 'Metode dan Instrumen Penelitian (Untuk Ekonomi dan Bisnis)', Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service), 2013. h.13-15.

Kedua yakni sumber data sekunder yang mana sumber data sekunder merupakan data yang terlebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang yang instansi di luar dari penelitian sendiri.⁴² Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui berbagai data dari catatan-catatan dokumen, laporan, artikel-artikel dari internet serta sebagai referensi.

Data sekunder dalam penelitian ini adalah data tentang efektivitas *Funding Officer* terhadap penghimpunan dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang. Data ini diambil dari buku, jurnal, artikel, dan skripsi terdahulu.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah alat atau pengumpulan data yang digunakan dengan cara mengamati dan mencatat, secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.⁴³ Teknik observasi yang dilakukan dalam penelitian ini yakni dengan cara peneliti melibatkan diri dari pada kegiatan wawancara yang dilakukan oleh subjek dan dalam penelitian ini penulis melakukan observasi langsung ke kantor BMT Al-Birry yang berada di Kabupaten Pinrang.

2. Wawancara

Wawancara (*Interview*) merupakan salah satu bentuk teknik pengumpulan data yang banyak digunakan dalam penelitian deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan cara wawancara langsung baik secara struktur maupun bebas dengan *Funding Officer* di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang

⁴² Moh Pabundu Tika, 'Metodologi Riset Bisnis', Jakarta: Bumi Aksara, 2006.

⁴³ Narbuko Cholid and Abu Achmadi, 'Metode Penelitian, Cet. V' Bandung: Bumi Aksara, 2001).

agar memperoleh informasi dengan benar. Adapun jumlah responden yang akan di wawancarai oleh peneliti sebanyak 5 orang responden.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditunjukkan pada subjek penelitian, namun melalui dokumen. Metode dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis dan sebagian besar data yang tersedia adalah dalam bentuk surat-surat, laporan, dan sebagainya. Sifat utama dari data ini tidak terbatas pada ruang dan waktu sehingga memberi peluang kepada peneliti untuk mengetahui hal-hal yang telah silam.⁴⁴ Metode dokumentasi ini yakni mencari data mengenai hal-hal dan variabel yang digunakan untuk mengetahui efektivitas *Funding Officer* terhadap penghimpunan data.

F. Uji Keabsahan Data

Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi dalam pengujian keabsahan data. Triangulasi merupakan pendekatan multimetode yang dilakukan oleh peneliti pada saat mengumpulkan dan menganalisis data. Kemudian terkait dengan pemeriksaan data, triangulasi berarti suatu teknik pemeriksaan keabsahan data yang dilakukan dengan cara memanfaatkan hal-hal (data) lain yang digunakan untuk pengecekan dan perbandingan data berupa sumber, metode, penelitian teori.⁴⁵ Dalam penelitian ini, uji keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi sumber dan triangulasi metode.

⁴⁴ M Iqbal Hasan, 'Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya' (Jakarta, 2002).

⁴⁵ Sumasno Hadi, "Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada *Skripsi*" Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Malang, (2016), h.75

1. Trianggulasi Sumber

Trianggulasi sumber merupakan membandingkan dan mengecek kembali derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui sumber yang berbeda. seperti ini membandingkan hasil pengamatan dengan hasil wawancara dan membandingkan dengan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi serta membandingkan hasil wawancara dengan metode yang ada.

2. Trianggulasi Metode

Trianggulasi metode merupakan usaha untuk mengecek keabsahan data atau mengecek keabsahan temuan penelitian. Dalam trianggulasi metode dapat dilakukan dengan menggunakan lebih dari satu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan data yang sama yaitu dapat berupa observasi, dokumentasi, dan wawancara. Kemudian pelaksanaannya dapat juga dengan cara cek dan ricek.⁴⁶ Observasi dalam penelitian ini bertujuan untuk mencari data yang lengkap dan valid. Dokumentasi bertujuan untuk mengambil gambar yang terkait Peran *Funding Officer* dalam Efektivitas Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang. Sedangkan wawancara bertujuan untuk mengambil data-data yang ingin diteliti, baik dari *Funding Officer* serta staf yang ada di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang.

⁴⁶ Bachtiar S Bachri, Meyakinkan Validitas Data Melalui Trianggulasi Penelitian Kualitatif, *Skripsi*, Teknologi Pendidikan, vol.10 No.1 April 2010, h.56-57

G. Teknik Analisi Data

Teknik analisis data adalah suatu metode yang digunakan untuk mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan.

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses merangkum, memilih hal-hal yang pokok, fokus pada hal-hal yang penting, serta dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas serta memudahkan penelitian dalam pengumpulan selanjutnya, dan mencarinya apabila diperlukan.

2. Penyajian Data

Penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dengan membuat uraian singkat, bagan, dan menghubungkan antar kategori. Namun yang paling sering digunakan adalah penyajian data dalam bentuk teks naratif.⁴⁷ Pada tahap ini peneliti akan menrasikan data-data yang diperoleh di lapangan.

3. Verifikasi atau Penyimpulan Data

Penarikan kesimpulan/ verifikasi adalah penarikan yang mencakup informasi-informasi yang penting dalam penelitian secara garis besar. Pada tahap ini peneliti akan memahami makna dari data-data dan informasi yang ditemukan di lapangan, sehingga dapat diambil kesimpulan dari penelitian yang dilakukan.

⁴⁷ Luluk Fikri Zuhriyah, *Metode Penelitian Kualitatif*, 2012. (Surabaya: Revka Putra Media,2012). h.87

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Mekanisme Penghimpunan Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang

Penghimpunan dana adalah suatu kegiatan yang dilakukan baik untuk mencari dana kepada pihak deposan yang nantinya akan disalurkan kepada pihak kreditur dalam rangka menjalankan fungsinya sebagai intermediasi antara deposan dengan pihak kreditur. Tujuan dari penghimpunan dana adalah untuk memperbesar modal, memperbesar aset dan memperbesar kegiatan pembiayaan nantinya dapat mendukung fungsi dari bank/ BMT sebagai lembaga keuangan.

Hasil wawancara peneliti dengan responden di bawah ini, peneliti ingin mengetahui penghimpunan dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, berikut ini merupakan wawancara peneliti dengan beberapa staf BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang yaitu sebagai berikut:

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan terkait dengan bagaimana masyarakat lebih sedikit yang menabung dan mendepositokan uangnya. Bapak H. Syarkawi Khalil mengatakan bahwa:

“Deposito untuk sekarang tidak ada, terakhir dia tarik uangnya bulan November. 2 (dua) bulan uangnya sudah ditarik. Simpanan deposito di sini dua sampai tiga bulan baru dia tarik lagi uangnya. Paling lama tiga bulan karena di sini tidak ada penalti. Dan untuk tahun ini mengalami penurunan tidak sesuai dengan target yang telah ditentukan di awal tahun 2022.”⁴⁸

⁴⁸ Syarkawi Khalil, Ketua BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 9 Januari 2023.

Maksud dari tidak ada pinalti yang disampaikan oleh bapak H. Syarkawi Khalil adalah, tidak adanya sistem denda jika pihak deposan mengambil uangnya sebelum waktu yang telah disepakati atau ditentukan pihak BMT.

Upaya yang dalam mensosialisasikan BMT kepada masyarakat Kabupaten Pinrang berdasarkan wawancara dengan ibu Musfira. R selaku karyawan BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang mengemukakan bahwa:

“Upaya yang dilakukan adalah dengan cara *door to door*, ke keluarga, teman-teman. Di sini tidak ditawarkan untuk anak sekolah. Karena lebih banyak yang ambil kredit daripada menabung. Lagian juga ada beberapa sekolah yang ada koperasi atau BMS (Bank Mini Sekolah). Kalau untuk anak TK itu ada, karena TK itu ada tabungannya di sekolahnya biasa gurunya yang pergi setorkan, tapi 1 (satu) tahun gurunya sudah tarik. Tapi belakangan ini sudah sudah tidak ada.”⁴⁹

Hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan ibu Musfira adalah, mekanisme penghimpunan dana yang dilakukan *funding officer* yaitu dengan cara jemput bola dengan mendatangi nasabah.

Penghimpunan dana dapat diartikan sebagai kegiatan menghimpun dana sumber daya lainnya dari masyarakat (baik individu, kelompok, organisasi, perusahaan ataupun pemerintah) yang akan digunakan untuk membiayai program kegiatan operasional lembaga yang ada pada akhirnya adalah untuk mencapai misi dan tujuan dari lembaga tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada ibu Nurhalima terkait dengan cara promosi untuk penghimpunan dana di BMT Al-Birry yang mengatakan bahwa:

“Penghimpunan dana yang dilakukan oleh *funding officer* di sini yaitu promosikan saja produk simpanan kepada nasabah yang mengambil kredit, dan juga pedagang-

⁴⁹ Musfira. R, Karyawan BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 11 Januari 2023.

pedagang di pasar karena nasabah yang mengambil kredit banyak dari pasar sentral karena di sini itu tidak ada brosur.”⁵⁰

Hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan ibu Nurhalima adalah promosi langsung dengan pihak debitur terkait produk simpanan DPK (Dana Pihak Ketiga) karena di BMT Al-Birry tidak menggunakan promosi melalui bagi-bagi brosur.

Hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pihak BMT terkait dengan upaya penghimpunan dana di BMT Al-Birry sebagaimana wawancara dengan bapak bapak Azwar mengatakan bahwa:

“Penghimpunan dana di sini itu dilakukan dengan cara jemput bola, karena nasabah yang menyimpan uang di sini itu biasa nasabah yang ambil kredit. Jadi untuk cari nasabah kita lakukan dengan mendatangi nasabah.”⁵¹

Hasil wawancara yang diperoleh dari pria yang berusia 32 tahun yang berprofesi sebagai karyawan BMT Al-Birry adalah dengan cara terjun langsung ke lapangan untuk mencari nasabah.

Peneliti melakukan wawancara dengan ibu Musfira mengenai upaya yang dilakukan dalam menghimpun dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang

“Di sini kita jam 7 sudah ada di lapangan untuk cari nasabah, belum buka kantor karyawan sudah ada dilapangan.”

Hasil wawancara yang diperoleh dari ibu Musfira mengenai upaya yang dilakukan dalam menghimpun dana adalah sebelum kantor melakukan pelayanan jam kerja karyawan sudah ada di lapangan mencari nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pihak BMT terkait dengan promosi penghimpunan dana deposito di BMT Al-Birry sebagaimana wawancara dengan bapak H. Syarkawi Khalil beliau mengatakan bahwa:

“Untuk deposito di sini kita pasang pada saat puasa dengan tahun ajaran baru, karena nasabah banyak yang simpan uangnya untuk produk simpanan Idul Fitri

⁵⁰ Nurhalima, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 10 Januari 2023

⁵¹ Azwar, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 12 Januari 2023.

dan tahun ajaran, apalagi kalau banyak margin kita kasi itu dananya mauji dia titip untuk didepositokan.”⁵²

Hasil wawancara yang diperoleh dari bapak H.Syarkawi Khalil adalah deposit di BMT Al-Birry hanya ada di waktu tertentu seperti tahun ajaran baru dan Idul Fitri dengan margin yang diberikan.

Hasil wawancara dengan bapak Azwar terkait dengan sistem penghimpunan dana di BMT Al-Birry beliau mengatakan bahwa:

“Di sini sumber dana itu berasal dari modal dan juga tabungan nasabah.”biasa juga dia titip saja uangnya, kalau kebetulan kita bawa slip penyetoran dan bukti dokumentasi nanti ada kesempatan baru datang ke kantor bawa buku rekeningnya, ada juga yang pegawainya dia suruh”.⁵³

Hasil wawancara dengan bapak Azwar mengenai sistem penghimpunan dana yang dilakukan *funding officer* adalah, nasabah bisa melakukan penyetoran di luar kantor dengan slip penyetoran dengan melakukan dokumentasi ketika nasabah melakukan penyetoran.

Penulis kemudian melanjutkan wawancara kepada ibu Indah Sulistiawati untuk mengetahui bagaimana penghimpunan dana yang dilakukan di BMT Al-Birry, maka hasil yang diperoleh adalah:

Penulis melanjutkan wawancara kepada ibu Ayu Wulandari Syarkawi bagaimana kepercayaan masyarakat beliau mengatakan bahwa:

“Di sini nasabah datang sendiri di luar jam kerja, pernah juga jam 9 (Sembilan) malam ada nasabah yang menelpon dia mau menabung, dia datang ke rumah di suruh bawa buku rekeningnya, besok di kantor baru diisi itu slip penyetorannya”.⁵⁴

⁵² Syarkawi Khalil, Ketua BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 9 Januari 2023.

⁵³ Azwar, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 12 Januari 2023.

⁵⁴ Ayu Wulandari Syarkawi, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 10 Januari 2023.

Hasil penelitian yang penulis peroleh dengan hasil wawancara dari ibu Ayu Wulandari Syarkawi adalah jika ada nasabah yang melakukan penyetoran di luar jam kerja nasabah datang ke rumah karyawan.

Penulis melanjutkan wawancara kepada bapak Azwar yang juga bertugas menghimpun dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang. Terkait dengan siapa saja target pemasaran BMT Al-Birry. Sebagaimana hasil wawancara yang mengatakan bahwa:

“Di sini juga kita tidak terlalu fokus dengan pebisnis-pebisnis besar, karena kita punya modal di sini. Nanti dananya dia mau butuhkan kita belum bisa kumpulkan. Memang juga di sini kecil, kepercayaannya masyarakat itu masih kurang.”⁵⁵

Hasil wawancara yang diperoleh dari bapak Azwar, dapat dikatakan bahwa nasabah di BMT Al-Birry tidak fokus dengan pebisnis-pebisnis yang artinya untuk nasabah prioritas tidak ada.

Berdasarkan hasil wawancara yang dijelaskan di atas, terdapat berbagai cara yang dilakukan pegawai BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, dapat disimpulkan bahwa penghimpunan dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang tidak mempersulit nasabah ketika melakukan penyetoran.

2. Peran *Funding Officer* di BMT Al-Birry dalam Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang

Menurut Soerjono Soekanto yaitu peran merupakan aspek dinamis kedudukan (status), apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan suatu peran.

⁵⁵ Nurhalima, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 10 Januari 2023.

Hasil wawancara peneliti dengan responden di bawah ini, peneliti ingin mengetahui peran BMT Al-Birry dalam menghimpun dana, berikut ini merupakan wawancara peneliti dengan beberapa staf BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang yaitu sebagai berikut:

Peneliti melakukan wawancara dengan ibu Musfira R bagaimana perannya dalam menghimpun tabungan nasabah, beliau mengatakan bahwa:

“Kita di sini banyak-banyak orang tua yang menabung, tidak dipersulit, tidak ada KTP tanggal lahirnya saja, kadang juga ada yang tidak mau tanda tangan. Kita tidak mempersulit cukup sidik jari saja.”⁵⁶

Hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada ibu Musfira R adalah mengikuti keinginan nasabah dengan cara tidak mempersulit nasabah dengan memaklumi usia nasabah dengan syarat administrasi yang memudahkan nasabah yang tidak bertentangan dengan SOP lembaga.

Peneliti melakukan wawancara dengan kepada bapak Azwar

“Di sini kita tidak mempersulit untuk menabung karena ada juga nasabah di bawah umur, cukup tanggal lahirnya saja atau akta kelahirannya. Tidak seperti di bank X misalnya kalau di bawah umur itu tidak bisa asal buka tabungan, kalau kita di sini tidak berbelit-belit.”⁵⁷

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada ibu Nurhalima tidak mempersulit nasabah karena nasabah di sini ada juga di bawah umur.

Peneliti melakukan wawancara dengan kepada bapak H. Syarkawi Khalil terkait peran *funding officer* dalam menghimpun dana, beliau mengatakan bahwa:

“Karyawan di sini itu cari nasabah dengan cara kekeluargaan, *door to door*, Orang kalau dipermudah itu banyak yang datang. Kita sosialisasikan kepada masyarakat kalau menabung di sini itu tidak ada biaya pemeliharaan rekening, intinya tidak dipersulit. Karena kalau tabungan harian itu kita kan sudah tau orangnya. Intinya apa yang nasabah mau kita serahkan ke dia, tidak dipersulit, dituruti apa yang dia mau. Kalau penarikannya itu biar kita di mana kalau ada uang dibawa dengan slip penarikan kita kasi saja, karena kita tidak punya ATM.

⁵⁶ Musfira R, Karyawan BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 11 Januari 2023.

⁵⁷ Azwar, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 12 Januari 2023.

Biasa juga kalau mau tutup kantor dia menelpon saja kita kasi. Biasa juga ada jam 9 malam mau menyeter kita terima saja. Yang penting ada bukunya dibawa.”⁵⁸

Hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan bapak H. Syarkawi Khalil selaku ketua BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang bahwa peran yang dilakukan *funding officer* dalam menghimpun dana adalah dengan cara mensosialisasikan kepada masyarakat mengenai keistimewaan jika menabung di BMT Al-Birry Kabupaten Pnrang.

Penulis melakukan wawancara dengan kepada ibu Nurhalima terkait target karyawan dalam menghimpun dana, beliau mengatakan bahwa:

“Keluarga, teman-teman, kolektor. Untuk target karyawan tidak ada. Ada yang terlalu banyak yang dia tagih ada juga yang kurang. Kalau pegawai baru kita kasi sebagian dengan jalur ini kau yang ambil, sementara juga dia cari nasabah.”⁵⁹

Hasil wawancara yang dilakukan penulis dapat dikatakan bahwa target untuk mendapatkan nasabah tidak berlaku di BMT Al-Birry. BMT tidak mengekang karyawan untuk mendapatkan nasabah sekian perbulannya.

Penulis melakukan wawancara dengan kepada ibu Nurhalima terkait dengan cara mempertahankan nasabah, beliau mengatakan bahwa:

“Cara mempertahankan nasabah dikasi kemudahan karena kalau orang tua itu apa adanya ada yang tidak mau tanda tangan. Kita kasi jalan yang mudah dengan dikasi slip penyeteroran di kasi sidik jari.”⁶⁰

Hasil wawancara yang dilakukan penulis tentang cara mempertahankan nasabah, dapat dikatakan bahwa dengan memberikan kemudahan kepada nasabah.

Penulis melakukan wawancara dengan ibu Musfira R terkait dengan SOP penghimpunan dana, beliau mengatakan bahwa:

⁵⁸ Syarkawi Khalil, Ketua BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 9 Januari 2023.

⁵⁹ Nurhalima, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 10 Januari 2023.

⁶⁰ Nurhalima, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 10 Januari 2023.

“Untuk SOP biasa ji di sini, nasabah kan di sini jarang yang punya dana besar. Biasa kalau nasabah-nasabah kecil biasa dia tidak pakai SOP, biasa juga tidak mau pegang bukunya, dia kasi saja kepercayaan karyawan. Biasa ada nasabah 1 (satu) buku 2 (dua) orang yang pakai.”⁶¹

Hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada ibu Musfira adalah SOP di BMT Al-Birry tidak sepenuhnya berlaku kepada nasabah karena nasabah di BMT Al-Birry hanya nasabah biasa dalam artian nasabah yang penyetorannya tidak terlalu besar.

Penulis melakukan wawancara dengan bapak Azwar terkait peran *funding officer* dalam meningkatkan jumlah nasabah, beliau mengatakan bahwa:

“Kita memasarkan produk-produk simpanan kepada masyarakat dengan kita terjun langsung ke lapangan, mendatangi rumah-rumah, penjual-penjual yang ada di pasar sentral dengan mengenalkan keunggulannya masing-masing produk simpanan yang ada di BMT Al-Birry.”⁶²

Hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada bapak Azwar adalah dengan turun ke lapangan mencari nasabah baru dengan menawarkan produk yang dimiliki BMT Al-Birry dengan keuntungan yang dapat menarik minat nasabah untuk menyimpan dana di BMT AL-Birry Kabupaten Pinrang.

Penulis melakukan wawancara dengan Musfira R terkait peran *funding officer* dalam meningkatkan jumlah nasabah, beliau mengatakan bahwa:

“Kita perkenalkan saja produk simpanannya. BMT di wilayah-wilayah dekat kantor saja, karena kalau ada nasabah yang tertarik nanti dia secara tidak langsung promosikan ke keluarganya atau teman-temannya.”⁶³

Hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada ibu Musfira R adalah dengan turun ke lapangan mencari nasabah baru di wilayah dekat kantor BMT Al-Birry dengan

⁶¹ Musfira R, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 11 Januari 2023.

⁶² Azwar, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 12 Januari 2023.

⁶³ Musfira R, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 11 Januari 2023.

melakukan strategi *marketing* sebaik mungkin agar bisa menarik minat nasabah untuk menyimpan dana di BMT AL-Birry Kabupaten Pinrang.

3. Hambatan yang Dihadapi *Funding Officer* di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang dalam Menghimpun Dana

Kehidupan sehari-hari, hambatan sering dikenal dengan istilah halangan. Hambatan memiliki arti yang begitu penting dalam melakukan setiap kegiatan. Hambatan dapat menyebabkan pelaksanaan suatu kegiatan menjadi terganggu.

Menurut Oemar, hambatan adalah segala sesuatu yang menghalangi, merintang, menghambat yang ditemui manusia atau individu dalam kehidupannya sehari-hari yang datangnya silih berganti, sehingga menimbulkan hambatan bagi individu yang menjalaninya untuk mencapai tujuan.

Hambatan adalah suatu hal yang bersifat negatif yang dapat menghambat atau menghalangi kegiatan yang dilakukan oleh seseorang. Hambatan ini menjadi sebuah rintangan yang dilakukan seseorang dalam melakukan kegiatan tersebut.

Funding merupakan kegiatan menghimpun dana pihak ketiga yang memiliki tujuan meningkatkan dana pihak ketiga di sebuah BMT karena dana pihak ketiga itu adalah komponen penting dalam sebuah bank terlebih BMT.

Funding Officer adalah petugas bank yang dalam melaksanakan pekerjaannya berusaha untuk menciptakan paket produk dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Suatu peran akan menghadapi permasalahan-permasalahan yang akan menghambat pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Demikian juga peran *funding officer* dalam menghimpun dana. Hambatan yang dihadapi *funding officer* yaitu kepercayaan nasabah dan juga masyarakat lebih memilih mengambil kredit

dibandingkan dengan menabung. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh bapak H. Syarkawi Khalil sebagai berikut:

“Hambatan yang kami hadapi itu sama ji dengan hambatan yang dihadapi lembaga lain pada umumnya, yaitu kondisi anggota pada saat di lapangan, proses promosinya bisa jadi kurang menarik, pemahamannya juga masyarakat mengenai ini produknya BMT.”⁶⁴

Berdasarkan pernyataan dari bapak H. Syarkawi Khalil, dapat disimpulkan bahwa pemahaman *funding officer* mengenai produk BMT saat di lapangan adalah hal yang paling penting dalam memasarkan produk juga bahasa yang digunakan agar masyarakat mudah mengerti dengan apa yang disampaikan oleh *funding officer*.

Bapak Azwar selaku anggota BMT juga menegaskan, beliau mengatakan bahwa: “Jadi cuman nasabah yang ambil kredit yang menabung di sini, biasa juga itu yang punya dana ada yang rekomendasikan untuk menabung, karena kalau setoran yang sedikit masyarakat lebih memilih menyimpan uangnya sendiri, menabung sendiri”⁶⁵

Berdasarkan pernyataan dari bapak Azwar dapat disimpulkan bahwa perlunya kesadaran masyarakat untuk menyimpan uangnya di BMT, hal-hal buruk yang bisa terjadi seperti dimakan rayap, terbakar, dan lain sebagainya.

Menurut ibu Musfira R yang berprofesi sebagai karyawan BMT saat wawancara mengatakan bahwa:

“Nasabah yang menabung di sini kebanyakan orang tua, pernah ada nasabah yang tidak mau ditulis di buku rekening nama aslinya, dia pakai nama samara (laba-laba) kita juga tidak tau apa maksudnya, mungkin takut ketahuan suaminya kita juga tidak tau. Kadang juga ada yang punya 4 (empat) buku rekening tapi yang pegang orang tuanya yang tarik orang tuanyan juga, kita juga tidak tau maksudnya, apalagi di sini tidak ada biaya pemeliharaan rekening”⁶⁶

Berdasarkan pernyataan dari ibu Musfira R selaku karyawan BMT adalah berbagai macam karakter nasabah dalam membuka maupun menarik rekeing.

⁶⁴ Syarkawi Khalil, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 09 Januari 2023.

⁶⁵ Azawr, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 12 Januari 2023.

⁶⁶ Musfira R, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 11 Januari 2023.

Penulis melakukan wawancara dengan ibu Nurhalima selaku karyawan BMT saat wawancara terkait hambatan yang dihadapi *funding officer* dalam menghimpun dana, beliau mengatakan bahwa:

“Di sini kita juga tidak terlalu fokus dengan pebisnis-pebisnis besar, karena kita punya modal. Nanti dananya dia mau butuhkan kita belum bisa kumpulkan. Memang juga di sini kecil, istilahnya kepercayaannya itu masyarakat masih kurang.”⁶⁷

Berdasarkan pernyataan dari ibu Nurhalima selaku ketua BMT dapat disimpulkan bahwa sosialisasi produk-produk BMT agar masyarakat mau menabung di BMT dibandingkan bank konvensional maupun bank syariah.

Penulis kemudian melakukan wawancara dengan ibu Ayu Wulandari Syarkawi mengenai hambatan yang dihadapi *funding officer* dalam menghimpun dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, Beliau mengatakan bahwa:

“Kurangnya minat nasabah menabung di BMT yang menjadi kendala dalam menghimpun itu tabungannya nasabah karena kebiasannya itu masyarakat menabung di bank konvensional”⁶⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Ayu Wulandari Syarkawi dapat disimpulkan bahwa kurangnya pemahaman masyarakat mengenai lembaga keuangan syariah sehingga masyarakat lebih memilih menjadi nasabah di bank konvensional.

⁶⁷ Nurhalima, Ketua BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 10 Januari 2023.

⁶⁸ Ayu Wulandari Syarkawi, Karyawan BMT Al- Birry Kabupaten Pinrang, Wawancara pada 10 Januari 2023.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Mekanisme Penghimpunan Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang

Untuk menganalisis mekanisme penghimpunan dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, peneliti membahas data-data hasil penelitian.

Perkembangan lembaga keuangan bank maupun non bank memiliki eksistensi tinggi, khususnya BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, kehadiran BMT dengan menawarkan berbagai simpanan, tabungan, dan deposito untuk membantu permodalan pengkreditan.

Mekanisme penghimpunan dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang yaitu dengan cara jemput bola dengan menawarkan berbagai macam produk kepada calon nasabah. Seperti simpanan *Mudharabah* (bagi hasil) di mana pihak yang menerima titipan menggunakan dana yang dititipkan. Tentunya pihak BMT memberikan insentif kepada penitip dalam bentuk bonus ataupun hasil yang telah disepakati bersama. Sebagai bukti penabung BMT memberikan buku tabungan atas nama penabung. Adapun titipan nasabah yang tidak bisa digunakan oleh pihak BMT yaitu titipan wadiah/ simpanan wadiah di mana simpanan tersebut harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki.

Persyaratan pembukaan rekening sebagai berikut:

- a. Mengisi formulir pembukaan rekening
- b. Menunjukkan kartu identitas (KTP) dan menyerahkan bukti fotocopy identitas (untuk anak di bawah umur menggunakan akta kelahiran)
- c. Setoran awal Rp 20.000,-

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati. Sedangkan deposito adalah investasi berdasarkan akad tertentu yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan hanya pada waktu tertentu (1, 3, 6, 12, 24 bulan) berdasarkan akad antara nasabah (penyimpan) dengan BMT. Perbedaannya dengan deposito konvensional adalah terlihat pada akad dan sistem bagi hasil yang ditawarkan.

Berdasarkan fakta-fakta hasil wawancara pada penyajian data diatas, peneliti menemukan fakta lain, yaitu nasabah datang ke rumah pegawai untuk melakukan penyetoran yang seharusnya dilakukan di kantor, dan dilakukan di luar jam kerja. Dan juga deposito yang ada di BMT Al-Birry tidak sesuai dengan teori deposito.

Teori deposito yang diuraikan Drs. Ismail, MBA., Ak., depositio menurut Undang-undang No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan adalah simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah penyimpan dengan bank. Penarikan deposito sesuai dengan perjanjian antara bank dan pemegang deposito berdasarkan jangka waktu yang disepakati.⁶⁹ Fakta yang terjadi di lapangan tidak sejalan dengan yang ada di BMT Al-Birry, di mana pihak BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang tidak mengenakan pinalti (denda) kepada nasabah yang menarik uangnya tidak pada waktu yang ditentukan.

⁶⁹ Ismail, *Akuntansi Perbankan*, (Jakarta: Prenamedia Group Tahun 2010), h.66.

2. Peran *Funding Officer* di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang dalam Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang

Berdasarkan data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara untuk penelitian ini, maka dapat diuraikan di bawah ini mengenai peran *funding officer* di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang dalam upaya meningkatkan tabungan, simpanan, dan deposito nasabah.

Kemampuan untuk melakukan suatu pekerjaan dengan tepat didasarkan pada tujuan yang telah ditetapkan atau direncanakan. Pelaksanaan suatu program sesuai dengan tujuan yang direncanakan menunjukkan efektivitas program tersebut dapat terlaksana dengan baik. Sebaliknya ketidaksesuaian pelaksanaan program dengan tujuan yang ditetapkan memperlihatkan program yang dilaksanakan berjalan dengan baik. Dalam hal ini *funding officer* dalam menghimpun dana tabungan di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang berusaha melakukan kerjanya dengan cara melaksanakan tugas dan tanggungjawab serta menguasai *skill* yang harus dipenuhi *funding officer* sesuai dengan kejelasan tugas yang ada di SOP (Standar Operasional Prosedur) di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang.

Strategi *funding officer* sangat diperlukan agar produk yang ditawarkan oleh BMT dapat diterima oleh masyarakat sekitar. Maka strategi-strategi yang dilakukan harus sampai kepada masyarakat, akan tetapi strategi yang dilakukan terkadang tidak semua berjalan lancar, pasti akan terjadi kendala di dalamnya yang mengakibatkan kurang responnya masyarakat terhadap produk yang ditawarkan

Berdasarkan hasil wawancara yang didapatkan, peneliti dapat menganalisis bahwa peran *funding officer* dalam menghimpun dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang terdiri dari:

Pertama, peran *funding officer* dalam menghimpun dana dilakukan dengan melakukan kerjasama yang baik dengan nasabah. *Funding officer* melakukan pelayanan prima dan ramah dalam melayani nasabahnya, mempermudah nasabah dan mengikuti keinginan nasabah sehingga tidak bertentangan dengan SOP perusahaan.

Kedua, dalam hal pembagian tugas dan tanggungjawabnya *funding officer* ditugaskan untuk melaksanakan tugas utamanya yaitu terkait kegiatan menghimpun dana, di samping tugas utama *funding officer* juga dituntut untuk menjaga hubungan baik dengan nasabah terutama nasabah *funding* diharuskan untuk memhamai setiap produk-produk *funding* yang ada di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang.

Ketiga, dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya sebagai *funding officer* yang menghimpun dana tabungan di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang. *Funding officer* melakukan strategi *door to door* dengan pelayanan yang cepat dan mudah.

Keempat, waktu yang digunakan *funding officer* di BMT Al-Birry dalam pencapaian target juga berusaha semaksimal mungkin dalam mengektifikan kinerja menghimpun dana, strategi yang digunakan untuk memaksimalkan kegiatan menghimpun dana yaitu dengan melakukan pendekatan ke nasabah, kekeluargaan, menjelaskan dengan baik produk yang ditawarkan dan melakukan kegiatan *door to door*. Strategi ini dilakukan untuk mencapai keberhasilan dalam pencapaian target dan memaksimalkan kegiatan menghimpun dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang.

3. Hambatan yang Dihadapi *Funding Officer* dalam Menghimpun Dana

Hambatan adalah suatu hal yang bersifat negatif yang dapat menghambat atau menghalangi kegiatan yang dilakukan oleh seseorang. Hambatan ini menjadi sebuah rintangan yang dilakukan seseorang dalam melakukan kegiatan tersebut.

Suatu peran akan menghadapi permasalahan-permasalahan yang akan menghambat pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Demikian juga peran *funding officer* dalam menghimpun dana. Hambatan atau kendala yang berasal nasabah maupun masyarakat yaitu tidak terlalu fokus dengan pebisnis-pebisnis besar untuk mendepositokan uangnya dikarenakan pinalti di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang tidak diberlakukan. Dan targetnya hanya masyarakat kecil ataupun pedagang-pedagang kecil.

Kendala dari pihak BMT yaitu adanya saingan dari lembaga keuangan lainnya terkait strategi marketing, pelayanan, produk, yang membuat calon nasabah ragu-ragu dalam memilih BMT. Banyak masyarakat yang beranggapan bahwa bank konvensional dengan BMT sama saja.

Keterangan yang diberikan karyawan BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang untuk menjawab pertanyaan mengenai hambatan yang dihadapi *funding officer* dalam menghimpun dana adalah kepercayaan masyarakat yang rendah. Kepercayaan masyarakat terhadap BMT Al-Birry masih kurang.

Banyaknya kantor bank konvensional yang tersebar di beberapa wilayah membuat para nasabah lebih memilih menjadi nasabah bank tersebut dikarenakan jangkauan yang mudah di dapatkan dibandingkan kantor BMT Al-Birry. Hal ini membuat nasabah ragu-ragu untuk melakukan transaksi ditambah tidak adanya kartu ATM dan mesin ATM yang tersebar untuk memudahkan nasabah dalam bertransaksi.

Dapat dikatakan bahwa hambatan diartikan sebagai segala sesuatu yang menghalangi kegiatan yang dilakukan oleh seseorang dalam kehidupannya sehari-hari. Hambatan yang dihadapi dalam memasarkan produknya adalah minimnya pemahaman masyarakat terhadap tabungan e'Batapos ketika melakukan pembukaan rekening

tidak disertakan dengan kartu ATM dan minimnya pemahaman masyarakat terhadap budaya menabung, dan upaya untuk mengatasi hambatan tersebut dengan selalu mengedukasi dan mensosialisasi, sehingga masyarakat lebih mengenal produk tabungan e'Batapos.⁷⁰

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ilsan Firmansyah di mana penelitian menunjukkan bahwa hambatan yang dihadapi dalam mensosialisasikan agar masyarakat lebih mengenal produknya agar minat nasabah dalam menabung di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang semakin meningkat.

Penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh *funding officer* memberikan hasil yang baik, dari hasil yang dilakukan di lapangan, kepuasan, pelayanan yang baik yang diterapkan berjalan sesuai dengan tujuan dan sasaran *marketing*. Semua ini diterapkan guna pencapaian peningkatan minat nasabah di BPRS Amanah Ummah dalam menabung maupun transaksi lainnya.⁷¹

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian M Kholil dan Hilman Hakiem di mana penelitian ini menunjukkan bahwa pelayanan yang baik mempengaruhi minat nasabah untuk menambah tabungan.

Berbagai upaya yang telah dilakukan dalam menjalankan perannya yaitu, *funding officer* sudah cukup baik dalam menjalankan tugasnya seperti sosialisasi, edukasi, dan promosi melalui brosur dan berbagai media sosial.⁷²

⁷⁰ Ilsan Firmansyah, "Strategi Pemasaran *Funding Officer* dalam Meningkatkan Produk Tabungan E'Batapos pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Tasikmalaya" (Universitas Siliwangi, 2022). h.vii.

⁷¹ M Kholil Nawawi dan Hilman Hakiem, 'Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah', *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam*, 6.2 (2018), h. 380.

⁷² Setiono, "Peran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Fasilitas E-Banking (Studi Di BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu)."h. 19-20.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Imam Setiono di mana penelitian ini menunjukkan bahwa promosi melalui brosur dan berbagai media sosial tidak dilakukan di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang.

Faktor-faktor yang menjadi pendorong dan penghambat dalam penerapan strategi pemasaran *funding officer* pada produk deposito mudharabah yaitu di mana faktor yang menjadi pendorong dalam penerapan strategi pemasaran keamanan dengan adanya OJK dan ISES, selain itu nasabahnya juga mendapatkan keuntungan dari pihak BPRS yaitu bagi hasil, dan gimik atau bonus, sales promosi. Selain itu penghambatnya adalah banyaknya pesaing dan penarikan dana sebelum penalti.⁷³

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Shofia Mariana Juhari di mana penelitian ini menunjukkan bahwa pemasaran *funding officer* strategi pemasaran dilindungi oleh OJK, dan juga penghambatnya adalah nasabah menarik dananya sebelum penalti.

Sales funding Bank BNI Syariah Cabang Tangerang terbukti efektif, ini terlihat oleh data yang ada bahwa jumlah nasabah mengalami kenaikan yang sangat signifikan. Tetapi dalam tiga tahun terakhir strategi marketing *sales funding* Bank BNI Syariah harus lebih inovatif lagi agar nasabah BNI Syariah Cabang Tangerang mengalami kenaikan terus menerus dari tahun ke tahun.⁷⁴

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Mariya di mana penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan *funding officer* BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang tidak menambah jumlah nasabah yang menabung dari tahun 2020 hingga 2021.

⁷³ Juhari, "Strategi Pemasaran Funding Officer Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Deposito Mudharabah Di PT BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan."h.V.

⁷⁴ Mariya Ulpah, "Strategi Pemasaran Sales Funding Bank BNI Syariah Cabang Tangerang Dalam Menambah Jumlah Nasabah," *Madani Syari'ah* 4, no. 1 (2021): h.28–39.

Strategi promosi pada produk tabungan IB Maslahah di Bank BJB Syariah KCU Bandung mengalami pertumbuhan signifikan dari 3 (tiga) tahun belakangan ini dengan strategi promosi jemput bola serta melalui media sosial instagram dan Whatsapp maupun dengan pemasangan *banner*.⁷⁵

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Pipin Priatna dan Andri Sutira di mana penelitian ini menunjukkan bahwa jumlah simpanan DPK untuk tahun 2022 tidak mengalami kenaikan dan juga strategi promosi yang dilakukan pihak BMT Al-Birry tidak melakukan pemasangan *banner*.



⁷⁵ Pipin Priatna dan Andri Sutira, “Strategi Promosi Tabungan IB Maslahah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah,” *ETNIK: Jurnal Ekonomi Dan Teknik* 1, no. 1 (2021): h.28.

BAB V PENUTUP

A. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan terkait Peran *Funding Officer* dalam Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang pada bab sebelumnya, dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme penghimpunan dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang yaitu, *funding officer* cukup baik dalam menjalankan perannya, berbagai upaya yang telah dilakukan seperti mencari nasabah dengan cara *door to door* dan sudah berada di lapangan pada jam 7 (tujuh) pagi. Proses penghimpunan dana yang dilakukan BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang 2 (dua) tahun terakhir dari tahun 2020 ke tahun 2021 mengalami kenaikan untuk simpanan DPK (Dana Pihak Ketiga), tapi untuk tahun 2022 mengalami penurunan.
2. Hambatan yang dihadapi *funding officer* dalam menghimpun dana adalah kepercayaan masyarakat terhadap BMT Al-Birry masih kurang, jangkauan yang mudah di dapatkan dibandingkan kantor BMT Al-Birry. Hal ini membuat nasabah ragu-ragu untuk melakukan transaksi dengan tidak adanya kartu ATM dan mesin ATM yang tersebar untuk memudahkan nasabah dalam bertransaksi.
3. Peran *funding officer* dalam menghimpun dana dilakukan dengan melakukan kerjasama yang baik dengan nasabah, mempermudah nasabah dan mengikuti keinginan nasabah sehingga tidak bertentangan dengan SOP lembaga, melakukan strategi *door to door* dengan pelayanan yang cepat dan mudah., memaksimalkan kegiatan menghimpun dana yaitu dengan melakukan pendekatan ke nasabah, kekeluargaan.

B. SARAN

Setelah ditarik dari hasil pembahasan dan simpulan tentang Peran *Funding Officer* dalam Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang maka beberapa saran yang dapat ditemukan adalah sebagai berikut:

1. Mengingat keterbatasan modal yang dimiliki hendaknya BMT melakukan upaya-upaya untuk mencari tambahan modal dengan memaksimalkan sosialisasi produk tabungan BMT kepada masyarakat umum di luar lingkungan BMT agar masyarakat tertarik untuk menabung di BMT, dan juga dengan menambahkan penghimpunan dana berupa deposito mudharabah, musyarakah supaya peran BMT di sini lebih maksimal lagi untuk membantu masyarakat yang membutuhkan dana dalam mengembangkan produktivitas usahanya.
2. Keterbatasan penelitian yang dilakukan oleh peneliti membuat peneliti sadar bahwa dalam penelitian ini terdapat banyak kekurangan, maka dari itu untuk penelitian selanjutnya bisa lebih banyak meneliti mengenai Peran *Funding Officer* dalam Menghimpun Dana, terutama pada strategi pemasarannya dalam upaya meningkatkan nasabah ataupun jumlah tabungan nasabah, mengingat kepercayaan masyarakat masih kurang terhadap BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang. Karena perkembangan BMT cukup lambat dibandingkan bank syariah ataupun bank konvensional sehingga diadakannya penelitian lain akan menciptakan kepercayaan nasabah dalam menyimpan uangnya di BMT.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

BUKU

- Ali, St. Nurhayati. *Peran Akal Dalam Tasawuf Menurut Pemikiran Al-Ghazali*. Depok: PT. Rajagrafindo Persada, 2022.
- Arifin, Zainal. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alfabet, 2005).
- Chatamarrasid, Hermansyah. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2011).
- Duryat, Masduki, dkk, *Mengasah Jiwa Kepemimpinan*, (Indramayu: Penerbit Adab, 2020).
- Hasan, M Iqbal, *Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, (Jakarta, 2002).
- Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori menuju Aplikasi*, (Jakarta: Kencana, Tahun 2010).
- Ismail, *Akuntansi Perbankan*, (Jakarta: Prenamedia Group, Tahun 2010).
- M, Thaqiq, Muhammad Awad Haikal. *Hadits Arba' in Nawawi*. Darussalam, 2007.
- Muktar, Bustari. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain*. Prenada Media, 2016.
- Mursid, Fadillah. *Kebijakan Regulasi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Di Indonesia*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2021.
- Muslim, Abu Husain Ibn al-Hajjaj, "Shahih Muslim", (Beirut: Dar al Fikr, 1980)
- Nazir, Moh. *Metode Penelitian*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2003.
- Sutisna, Hendra. *Fundraising Database*, (Jakarta: Piramedia, 2006),.
- Tika, Moh Pabundu. *Metodologi Riset Bisnis*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Zuhriyah, Luluk Fikri. *Metode Penelitian Kualitatif* (Surabaya: Revka Putra Media, 2012).

JURNAL DAN SKRIPSI

- Ananda, Fitra, and Achma Hendra Setiawan. "Analisis Perkembangan Usaha Mikro

Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang.” Universitas Diponegoro, 2011.

Bachri, S Bachtiar. Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Penelitian Kualitatif, *Skripsi*, Teknologi Pendidikan, vol.10 No.1 April 2010.

Firmansyag.Ilsan."Strategi Pemasaran *Funding Officer* dalam Meningkatkan Produk Tabungan E'Batapos pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Tasikmalaya.

Hadi, Sumasno."Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada *Skripsi*" Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Malang, 2016.

Hana Putri, Rahmawati. “Strategi Pemasaran *Funding Officer* dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Kas Cimanggu Cilacap.” IAIN Purwokerto, 2021.

Juhari, Shofa Meriana."Strategi Pemasaran *Funding Officer* dalam Meningkatkan Minat Nasabah Deposito Mudharabah di PT. BPRS Bhakti Sumekar cabang Madya Pemekasan". Institut Agama Islam Negeri Madura, 2021.

Muhammad, Laksano. “Strategi Promosi Tabungan IB Masalah untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah di BJB Syariah KCP Ciputat.” Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2019.

Muljadi, Muljadi. “Prospek Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Memajukan Pengusaha Mikro.” *Dynamic Management Journal* 1, no. 2 (2017).

Mustofa, Muhamad Bisri, and Mifta Khatul Khoir. “Qardhul Hasan Dalam Perspektif Hukum Islam Pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Dan Implementasinya.” *At Taajir: Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Keuangan Syariah* 1, no. 1 (2019).

Nawawi, M Kholil, and Hilman Hakiem. “Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah.” *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam* 6, no. 2 (2018).

Prastiawati, Fitriani, and Emile Satia Darma. “Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Perkembangan Usaha Dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya Dari Sektor Mikro Pedagang Pasar Tradisional.” *Journal of Accounting and Investment* 17, no. 2 (2016).

Priatna, Pipin, and Andri Sutira. “Strategi Promosi Tabungan IB Masalah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah.” *ETNIK: Jurnal Ekonomi Dan Teknik* 1, no. 1 (2021).

Rahmadani, Dwi Suci. “Strategi Penghimpunan Dana Deposito Mudarabah Di BNI

Syariah Cabang Banjarmasin.,” 2016.

Rahmi, Mira, and Lili Puspita Sari. “Analisis Implementasi Penerapan SOP Funding dan Financing dalam Menciptakan Akuntabilitas pada BMT Natijatul Umat.” *Sebatik* 25, no. 1 (2021).

Sarah, Nurul Maisarah Burhanuddin, Hadi Daeng Mapuna, and Adriana Mustafa. “Tinjauan Hukum Islam terhadap Strategi Pemasaran Funding Officer pada Bank Syariah Indonesia.” *Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syari'ah*, 2022.

Setiadi, Budi, Neneng Nurhasanah, and Siska Lis Sulistiani. “Perbandingan Efektivitas Penghimpunan Dana Wakaf Melalui Uang Berbasis Online Di Global Wakaf Dan Dompot Dhuafa.” *Jurnal Riset Ekonomi Syariah* 1, no. 1 (2021).

Setiono, Imam. “Peran Funding Officer Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Fasilitas E-Banking (Studi Di BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu),” 2019.

Sunyoto, Danang, "Metode dan Instrumen Penelitian (Untuk Ekonomi dan Bisnis)", *Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service)*, 2013.

Syah, Ali Mansur. “Program Studi Politik Islam Fakultas Ushuluddin dan Filsafat Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.”

Ulpah, Mariya. “Strategi Pemasaran Sales Funding Bank BNI Syariah Cabang Tangerang Dalam Menambah Jumlah Nasabah.” *Madani Syari'ah* 4, no. 1 (2021).

Uniba, Fakultas Hukum, dan S H Nourma Dewi. “Regulasi Keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia.” *Serambi Hukum* 11, no. 01 (2017).

Verawati, Gita. ...“(Lembar Pernyataan Keaslian Tulisan blm Ada, Upload Ulang).. Dampak Strategi Personal Branding Funding Officer Terhadap Loyalitas Nasabah Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur Tebuireng Cabang Mojokerto,” 2022.

Wandira, Ayu. “Peran BMT Masjid Al-Azhar Cabang Kunciran Ciledug Dalam Mengembangkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah,” 2011.

Yuvendri, Rido, and Romi Susanto. “Meningkatkan Mutu Pelayanan Dalam Usaha Menghimpun Dana Masyarakat (Tabungan) Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Prima Mulia Anugrah Cabang Padang,” 2019.

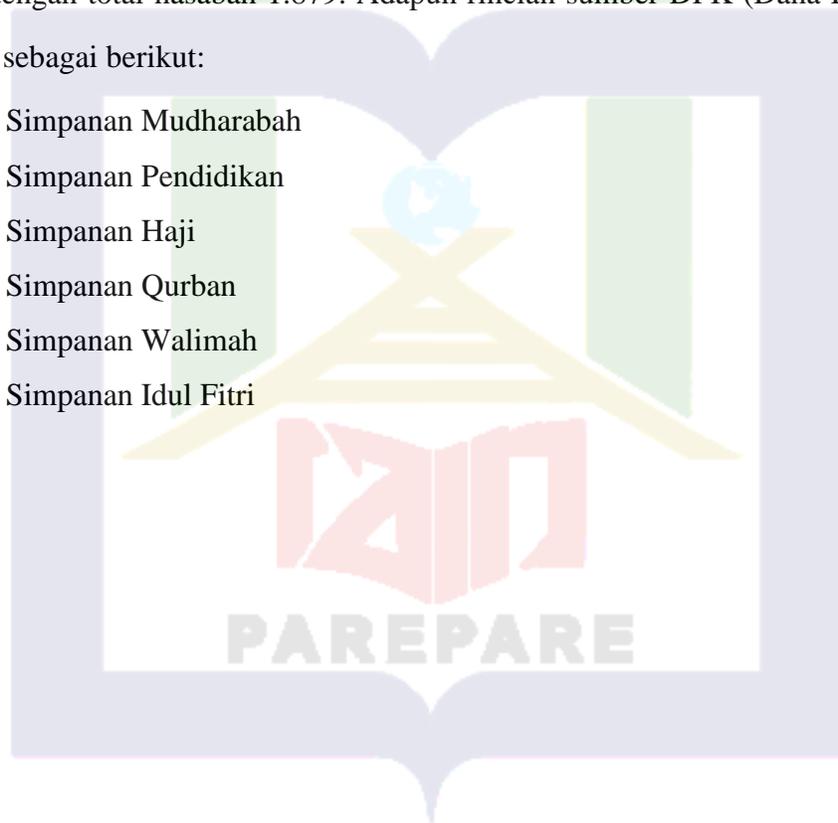


LAMPIRAN-LAMPIRAN

No	Tahun	Jumlah Penghimpunan DPK
1	2020	Rp 9.736.939.637,-
2	2021	Rp 10.045.584.290,-
3	2022	Rp 12.291.219.620,-

Tabel di atas menunjukkan hasil penghimpunan dana BMT Al-Birry dari tahun 2020-2022 dengan total nasabah 1.879. Adapun rincian sumber DPK (Dana Pihak Ketiga) adalah sebagai berikut:

1. Simpanan Mudharabah
2. Simpanan Pendidikan
3. Simpanan Haji
4. Simpanan Qurban
5. Simpanan Walimah
6. Simpanan Idul Fitri



	<p style="text-align: center;">KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Jl. Amal Bakti No.8 Soreang 911331</p>
<p style="text-align: center;">VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN PENULISAN SKRIPSI</p>	

NAMA MAHASISWA : NUR AFNI
 NIM : 18.2300.001
 FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 PRODI : PERBANKAN SYARIAH
 JUDUL : PERAN *FUNDING OFFICER* DALAM
 MEGHIMPUN DANA DI BMT AL-BIRRY

PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara untuk staf BMT

1. Bagaimana pendapat anda tentang penghimpunan dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang?
2. Upaya apa saja yang telah dilakukan *Funding Officer* dalam menghimpun dana?
3. Apa saja hambatan-hambatan yang terjadi dalam menghimpun dana ?
4. Bagaimana peran *Funding Officer* dalam meningkatkan jumlah nasabah?
5. Strategi apa saja yang dilakukan *Funding Officer* dalam menghimpun dana ?
6. Bagaimana strategi anda dalam menghimpun dana agar target yang telah ditentukan oleh BMT Al-Birry dapat tercapai ?
7. Bagaimana SOP penghimpunan dana?
8. Di mana saja anda memasarkan produk BMT?

9. Bagaimana peran yang dilakukan *funding officer* agar masyarakat lebih memilih menandatangani dananya di BMT Al-Birry?

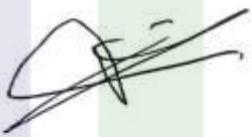
Setelah mencermati instrument dalam penelitian skripsi mahasiswa sesuai dengan judul di atas, maka instrumen tersebut dipandang telah memenuhi kelayakan untuk digunakan dalam penelitian yang bersangkutan.

Parepare, 6 Desember 2022

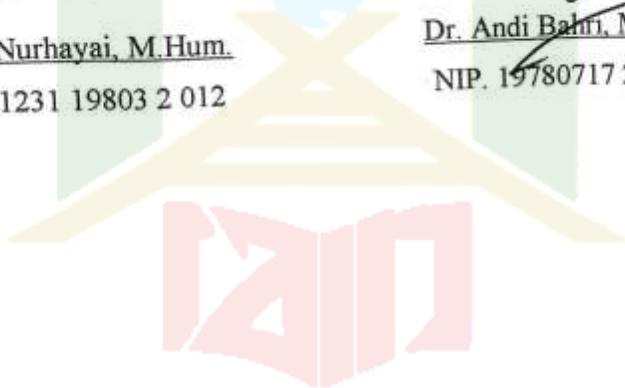
Mengetahui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping


Dr. Hj. St. Nurhayai, M.Hum.
NIP. 19641231 19803 2 012


Dr. Andi Bahri, M.E., M.Fil.I
NIP. 19780717 201801 2 002


PAREPARE



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

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.2300/In.39.8/PP.00.9/7/2021 23 Juli 2021
Lampiran : -
Perihal : **Penetapan Pembimbing Skripsi**

Yth: **1. Dr. Hj. St. Nurhayati, M.Hum. (Pembimbing Utama)**
2. Andi Bahri, M.E., M.Fil.I. (Pembimbing Pendamping)

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Berdasarkan hasil sidang judul Mahasiswa (i):

Nama : Nur Afni
NIM. : 18.2300.001
Prodi. : Perbankan Syariah

Tanggal **21 Juni 2021** telah menempuh sidang dan dinyatakan telah diterima dengan judul:

**PERAN FUNDING OFFICER TERHADAP EFEKTIVITAS PENGHIMPUNAN DANA DI BMT
AL BIRRY KABUPATEN PINRANG**

dan telah disetujui oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka kami menetapkan Bapak/Ibu sebagai **Pembimbing Skripsi** Mahasiswa (i) dimaksud.

Wassalamu'alaikum wr. wb.



Dekan,

Muhammad Kamal Zubair

Tembusan:

1. Ketua LPM IAIN Parepare
2. Arsip



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

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.5889/In.39.8/PP.00.9/12/2022
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI PINRANG
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
Di
KABUPATEN PINRANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : NUR AFNI
Tempat/ Tgl. Lahir : PINRANG, 6 MEI 2000
NIM : 18.2300.001
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/PERBANKAN SYARIAH
Semester : IX (SEMBILAN)
Alamat : CORAWALI, KELURAHAN BENTENG SAWITTO,
KECAMATAN PALETEANG, KABUPATEN PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KABUPATEN PINRANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

PERAN FUNDING OFFICER DALAM MENGHIMPUN DANA DI BMT AL- BIRRY KAB. PINRANG

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Desember sampai selesai. Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaa dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Parepare, 12 Desember 2022
Dekan,



Muztalifah Muhammadun





PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG

DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

UNIT PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Jl. Jend. Sukawati Nomor 40. Telp/Fax : (0421)921695 Pinrang 91212

KEPUTUSAN KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PINRANG
 Nomor : 503/0679/PENELITIAN/DPMP/TSP/12/2022

Tentang

REKOMENDASI PENELITIAN

Memandang bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 16-12-2022 atas nama NUR AFNI dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Rekomendasi Penelitian.

Mengingat

1. Undang - Undang Nomor 29 Tahun 1998;
2. Undang - Undang Nomor 18 Tahun 2002;
3. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2007;
4. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2009;
5. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014;
6. Peraturan Presiden RI Nomor 97 Tahun 2014;
7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014;
8. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 40 Tahun 2016; dan
9. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 30 Tahun 2019.

Memperhatikan

1. Rekomendasi Tim Teknis PTSP : 1983/RT Teknis/DPMP/TSP/12/2022, Tanggal : 16-12-2022 ;
2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0679/BA/PENELITIAN/DPMP/TSP/12/2022, Tanggal : 16-12-2022

MEMUTUSKAN

Menetapkan

KESATU Memberikan Rekomendasi Penelitian kepada :

1. Nama Lembaga	: INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
2. Alamat Lembaga	: JL. AMAL BAKTI NO. 06 SOREANG, PAREPARE
3. Nama Peneliti	: NUR AFNI
4. Juchi Penelitian	: PERAN FUNDING OFFICER DALAM MENGHIMPUN DANA DI BMT AL-BIRRY KABUPATEN PINRANG
5. Jangka waktu Penelitian	: 1 Bulan
6. Sasaran/target Penelitian	: SELURUH STAF BMT AL-BIRRY KAS. PINRANG
7. Lokasi Penelitian	: Kecamatan Wotang Sawitto

KEDUA Rekomendasi Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 16-01-2023.

KETIGA Peneliti wajib meneliti dan melakukan kegiatan dalam Rekomendasi Penelitian ini serta wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Pemerintah Kabupaten Pinrang melalui Unit PTSP selambat-lambatnya 6 (enam) bulan setelah penelitian dilaksanakan.

KEEMPAT Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Purang Pada Tanggal 16 Desember 2022



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :

ANDL MIRANI, AP., M.Si
 NIP. 197406031993122001

Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
 Selaku Kepala Unit PTSP Kabupaten Pinrang

Biaya : Rp 0,-





Balai Sertifikasi Elektronik



ZONA HIJAU



OMBUUDSMAN

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BKR.





KOPERASI SERBA USAHA (KSU) SYARIAH
BMT AL-BIRRY
 NOMOR INDUK KOPERASI 7315040010051
 BADAN HUKUM NO : 112/BH/KDK 20.101/2002
Jl. Woher Monginadi No. 38, Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan, Telp./Fax. (0421) 923780



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini Pimpinan BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang dengan ini menyatakan bahwa:

Nama	: NUR AFNI
NIM	: 18.2300.001
Program Studi	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Perguruan Tinggi	: Institut Agama Islam Negeri Parepare

Benar yang bersangkutan tersebut diatas telah mengadakan penelitian di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang terhitung dari tanggal 16 Desember 2022 s/d 16 Januari 2023 dalam rangka penyusunan Tugas Akhir/Skripsi dengan judul:

**"PERAN FUNDING OFFICER DALAM MENGHIMPUN DANA DI BMT AL-BIRRY
 KABUPATEN PINRANG"**

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya dengan mengingat sumpah jabatan dan diberikan kepada yang bersangkutan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 31 Januari 2023

PIMPINAN
 BMT AL-BIRRY



H. Syarkawi Khalil, SH.



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : A. Syarifuddin KHALIC
 Umur : 19 MARET 1964 (59 th)
 Alamat : RTD PINRANGS 900MI P. 1/8 PINRANG
 Jabatan : KEPUA BMT AL-BIRRY PINRANG

Menerangkan bahwa benar-benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Nur Afni yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "Peran Funding Officer dalam Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang". Demikian surat keterangan dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Pinrang, 14 Januari 2023

Yang Bersangkutan,

(Staf BMT Al-Birry Kab. Pinrang)

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : NUR HALIMA
Umur : 20 TAHUN
Alamat : JL. KANDEA
Jabatan : KARYAWAN

Menerangkan bahwa benar-benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Nur Afni yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "*Peran Funding Officer dalam Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang*". Demikian surat keterangan dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Pinrang, 10 Januari 2023

Yang Bersangkutan,



(Staf BMT Al- Birry Kab. Pinrang)

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Musfirah K
Umur : 22
Alamat : Jl. Jendral Sudirman
Jabatan : Karyawan

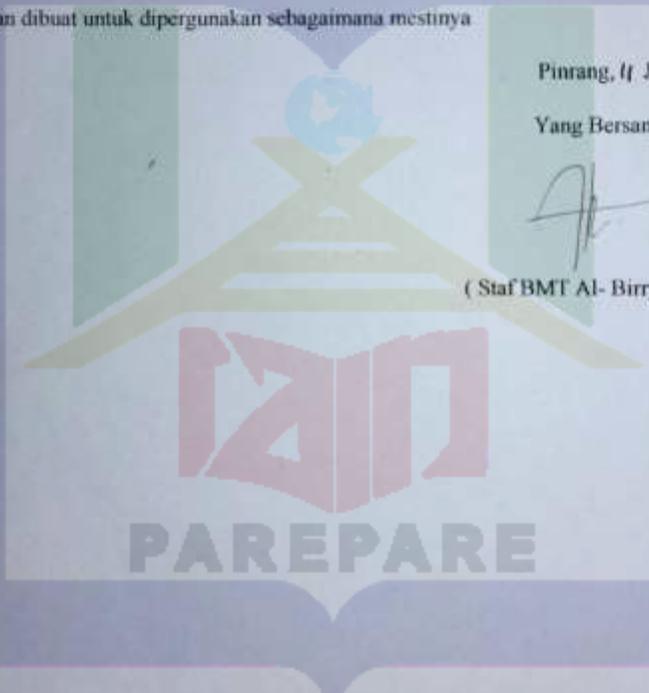
Menerangkan bahwa benar-benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Nur Afni yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "**Peran Funding Officer dalam Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang**". Demikian surat keterangan dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Pinrang, 11 Januari 2023

Yang Bersangkutan,



(Staf BMT Al- Birry Kab. Pinrang)



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : AZWAR S. Kom
Umur : 32
Alamat : JL. D.1 - PANJAITAN
Jabatan : KARYAWAN

Menerangkan bahwa benar-benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Nur Afni yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "Peran *Funding Officer* dalam Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang". Demikian surat keterangan dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Pinrang, 01 Januari 2023

Yang Bersangkutan,



(Staf BMT Al- Birry Kab. Pinrang)

PAREPARE



Wawancara dengan Ketua BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, 09 Januari 2023



Wawancara dengan karyawan BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, 11 Januari 2023



Wawancara dengan Karyawan BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang, 12 Januari 2023

RIWAYAT HIDUP PENULIS



NUR AFNI, lahir di Corawali, Kelurahan Benteng Sawitto, Kecamatan Paleteang, Kabupten Pinrang pada tanggal 06 Mei 2000. Penulis merupakan anak keempat dari lima bersaudara yang lahir dari pasangan bapak P. Bani dan ibu Nurmia. Penulis memulai pendidikan formal di SDN 240 Pinrang pada tahun 2006-2012, lalu melanjutkan pendidikan di SMPN 5 Pinrang pada tahun 2012-2015, kemudian melanjutkan pendidikan di SMKN 1 Pinrang mengambil jurusan Akuntansi pada tahun 2015-2018. Setelah itu, melanjutkan studi S1 pada tahun 2018-2023 di Instiut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare mengambil Program Studi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penulis juga bergabung pada organisasi Senat Mahasiswa Fakultas (Sema-F) Ekonomi dan Bisnis Islam. Penulis menyelesaikan studi dengan skripsi berjudul “Peran *Funding Officer* dalam Menghimpun Dana di BMT Al-Birry Kabupaten Pinrang”