

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga keuangan syariah kini telah menjamur di Indonesia. Mulai dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), Bank Umum Syariah (BUS), hingga Unit Usaha Syariah (UUS). Hal ini dibuktikan dari data statistik BI yang menjelaskan bahwa jumlah lembaga keuangan syariah per juni 2015 adalah 195. Dengan rincian 161 BPRS, 12 BUS, dan 22 UUS¹. Selain lembaga keuangan syariah diatas terdapat lembaga keuangan mikro syariah. Lembaga tersebut yaitu *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT). Lembaga keuangan syariah ini juga tidak kalah mengagumkan perkembangannya. Dikutip dari Republika Online Maret 2015 bahwa aset BMT nasional telah mencapai Rp 4,7 triliun dan jumlah pembiayaan sebesar Rp 3,6 triliun².

Baitul Maal Wat Tamwil atau yang lebih sering diketahui oleh masyarakat adalah BMT merupakan lembaga keuangan yang bertugas mengembangkan usaha mikro kecil dengan menggunakan prinsip bagi hasil dalam pengoperasiannya. Secara konseptual BMT memiliki dua fungsi. Fungsi yang pertama yaitu *baitut tamwil*. Fungsi ini adalah

¹Otoritas Jasa Keuangan, Statistik Perbankan Syariah, Jakarta, 2015, hal.1 diunduh tanggal 01/02/2016 pukul 19.25

²<http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/15/03/22/nlmh1b-aset-bmt-indonesia-capai-rp-47-triliun> diakses tanggal 30/03/2016 pukul 15.42

melakukan kegiatan produktif pada kegiatan ekonomi masyarakat mikro dan kecil dalam bentuk menghimpun dana dan menunjang kegiatan ekonomi. Fungsi BMT yang kedua ialah *baitul maal*. Kegiatan yang dilakukan dalam fungsi ini adalah menerima titipan dana zakat, infaq, shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.³

Ada banyak produk akad yang dimiliki oleh BMT. Akad tersebut seperti wadiah, mudharabah, musyarakah, murabahah, dan sebagainya. Namun pada intinya semua produk tersebut adalah untuk menghimpun dana, menyalurkan pembiayaan, dan untuk menyalurkan dana zizwat. Pada saat ini minat masyarakat Indonesia untuk menggunakan bank syariah masih sedikit. Sebagian besar masyarakat Indonesia lebih menggunakan bank konvensional. Hal tersebut terjadi karena inovasi produk perbankan syariah yang belum mumpuni. Inovasi produk yang dilakukan bank syariah masih kalah dengan bank konvensional sehingga masyarakat lebih memilih untuk menggunakan bank konvensional.

Kurangnya pengembangan produk perbankan syariah tersebut karena belum adanya keberanian untuk menciptakan inovasi produk bank syariah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang ada.⁴ Maka dari itu

³ Aziz, Amin, *Tata Cara Pendirian BMT*, Jakarta: pusat komunikasi ekonomi syariah (pkes publishing). 2008, hal. 1

⁴Kartika Cahyaningtyas, Rizka Zuhra Andriyatsari, dan Zulfana Rizki D, Implementasi Monitoring *Mechanism of Syariah Product Innovation* dalam Pengembangan Produk Perbankan Syariah. *Jurnal* hal 3

perlu adanya pengembangan produk perbankan syariah agar masyarakat bisa beralih dan menggunakan bank syariah.

Seiring dengan perkembangan zaman dan diiringi juga dengan teknologi yang semakin canggih, berbagai inovasi telah banyak dilakukan oleh lembaga keuangan syariah termasuk BMT. Inovasi yang dilakukan oleh BMT ini untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan nasabah. Inovasi yang dilakukan oleh BMT juga memanfaatkan teknologi yang ada.

Seperti salah satu BMT yang ada di Jawa Timur. BMT tersebut adalah BMT usaha gabungan terpadu (UGT) Sidogiri. BMT Sidogiri ini bekerja sama dengan bank BRI syariah dalam mengembangkan produknya. Kerja sama yang terjadi antara BMT Sidogiri dengan BRI syariah adalah *host to host co-branding atm card*. Dari kerja sama tersebut BMT Sidogiri mendapatkan beberapa fasilitas salah satunya adalah mendapatkan kartu ATM. Kartu ATM tersebut berfungsi sebagai alat untuk mengambil uang para nasabah BMT Sidogiri melalui 504 mesin ATM BRI Syariah maupun melalui jaringan ATM Bersama dan ATM Prima secara real time online. Fasilitas berikutnya yaitu *Virtual Account Online* yang membuat nasabah BMT UGT Sidogiri dapat menerima kiriman dana dari seluruh bank secara tepat waktu. Selain kedua fasilitas diatas masih ada fasilitas yang didapat oleh BMT. Fasilitas itu adalah *Remittance Online*. *Remittance Online* adalah pengiriman uang secara

langsung pada saat itu juga baik itu pengirim berada di dalam negeri maupun di luar negeri yang ditujukan kepada rekening BMT Sidogiri.⁵

Dengan kerja sama tersebut kini BMT bisa menyediakan fasilitas seperti yang ada pada bank konvensional maupun syariah. Para nasabah juga akan menjadi lebih mudah dalam bertransaksi. Inovasi dalam dunia perbankan maupun BMT memang sangat dibutuhkan agar masyarakat lebih tertarik untuk menggunakannya. Pada kenyataannya masih sedikit bank syariah maupun BMT yang melakukan inovasi. Padahal masih banyak inovasi yang dapat dilakukan.

Aktivitas masyarakat yang kini lebih kompleks dan padat membuat mereka ingin mendapatkan kemudahan dalam hal apapun. Termasuk kemudahan di bidang perbankan. Aktivitas yang sibuk membuat para nasabah sangat sulit meluangkan waktunya untuk langsung datang ke bank atau BMT. Terutama para nasabah BMT yang mayoritas memiliki kegiatan usaha sendiri. Bagi mereka yang memiliki usaha sendiri akan sulit untuk meyetorkan uangnya ke langsung ke BMT. Waktu mereka banyak dihabiskan untuk mengelola dan mengurus usaha mereka.

Ibu Rusmiyati adalah nasabah BMT yang merupakan ibu rumah tangga sekaligus seorang yang memiliki usaha toko kelontong menuturkan bahwa beliau tidak memiliki cukup waktu untuk langsung datang ke BMT

⁵<http://www.brisyariah.co.id/?q=brisyariah-jalin-kerjasama-host-host-co-branding-atm-card-dengan-bmt-ugt-sidogiri> diakses tanggal 04/03/2016 pukul 13.27

guna menyetorkan uang tabungannya. Beliau sudah direpotkan dengan urusan rumah tangga dan sibuk mengelola usahanya sendiri⁶.

Begitu juga dengan Ibu Selvy yang merupakan seorang ibu rumah tangga dan memiliki bisnis *online* menjelaskan bahwa beliau malas untuk menyetorkan uangnya langsung ke BMT dengan alasan jarak rumah dengan BMT yang cukup jauh. Beliau juga sudah disibukkan dengan bisnis *onlinenya* yang berjualan gamis dan mukena anak.⁷

Muhammad Zamakhsyari Syihab seorang karyawan di UMY juga mengatakan bahwa malas untuk setor uang tabungan dengan langsung datang ke BMT. Ini suatu kendala bagi masyarakat untuk meyetorkan uang langsung dengan datang ke BMT.⁸

Maka dari itu banyak BMT yang menerapkan metode jemput bola untuk memudahkan para nasabahnya. Dari metode jemput bola ini banyak nasabah yang dapat menyetorkan tabungan maupun angsurannya tanpa harus datang langsung ke BMT. Namun metode jemput bola ini akan mengurangi kinerja marketing dalam mencari nasabah baru dan akan mengurangi efisiensi waktu. Setiap marketing BMT pasti memiliki target untuk menambah nasabah baru setiap harinya. Tapi hal ini tidak bisa terjadi karena mereka lebih banyak menghabiskan waktu untuk menjemput bola kepada nasabah baik itu mengambil setoran tabungan maupun

⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Rusmiyati seorang nasabah BMT di Kebumen pada tanggal 10 Juli 2016

⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Selvy seorang nasabah BMT di Kebumen pada tanggal 22 Juni 2016

⁸ Hasil wawancara dengan Muhammad Zamakhsyari Syihab seorang karyawan UMY pada tanggal 22 September 2016

angsuran. Seperti salah satu marketing di BMT Umat Sejahtera Mulia di Kebumen, beliau berkunjung ke 25 nasabah dalam satu hari. Sehingga menurutnya hal ini cukup membuang waktu dan biaya operasional⁹.

Berbeda dengan BMT Umat Sejahtera Mulia, Marketing di BMT Bina Sejahtera Kulonprogo berkunjung ke 30 nasabah dalam satu hari. Marketing tersebut berkunjung untuk pengambilan setoran tabungan dan angsuran. Nominal setoran tabungan paling kecil adalah Rp. 5000. Walaupun nominal tersebut diambil dari satu tempat yang berdekatan tapi hal itu cukup membuat waktu dan tenaga menjadi tidak efisien.¹⁰

Dalam metode jemput bola juga rawan kecurangan yang dilakukan oleh marketing. Menurut Bapak Jondy selaku bagian administrasi Perhimpunan BMT, peluang untuk melakukan kecurangan dan lalai dalam jemput bola ini sangat besar. Dimana marketing membawa uang para nasabah. Tidak menutup kemungkinan jika marketing tersebut sedang mengalami kesulitan ekonomi dan tidak bisa membedakan mana uang pribadi dan mana uang kantor maka peluang itu sangat besar dan ini sangat berbahaya bagi kelangsungan BMT.¹¹

Untuk itu perlu adanya antisipasi dari BMT agar marketing tidak perlu repot repot mendatangi satu persatu nasabahnya dan akan fokus

⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Euis Herlina seorang marketing di BMT Umat Sejahtera Mulia pada tanggal 31 Oktober 2016

¹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Syahrul salah satu marketing di BMT Bina Sejahtera Kulonprogo pada tanggal 13 Desember 2016

¹¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Jondy bagian administrai di Perhimpunan BMT pada tanggal 6 Januari 2017

untuk mencari nasabah baru. Dengan adanya teknologi bukan tidak mungkin BMT dapat melakukan antisipasi atau bahkan BMT juga bisa memberikan solusi kepada nasabah.

Salah satu teknologi yang sekarang banyak digunakan oleh masyarakat Indonesia adalah teknologi komunikasi berupa *handphone* / ponsel. 281,9 juta merupakan angka pengguna aktif ponsel genggam di Indonesia. Dari angka tersebut bisa dikatakan bahwa setiap orang di Indonesia memiliki ponsel sebanyak 1,13 unit atau lebih dari 1.¹² Itu artinya jumlah ponsel di Indonesia lebih banyak dari pada jumlah penduduk Indonesia.

Termasuk nasabah BMT saat ini, hampir semua nasabah BMT kini memiliki dan menggunakan ponsel genggam baik yang sudah berbasis android maupun yang belum. Hal ini didukung hasil wawancara saya dengan beberapa marketing BMT. Mereka memaparkan bahwa sebagian besar nasabah sudah menggunakan ponsel bahkan para pedagang yang ada di pasar pun sudah menggunakan ponsel. Hal tersebutkan berbanding lurus dengan kebiasaan masyarakat dalam berkomunikasi. Sejak adanya ponsel genggam masyarakat lebih sering berkmonikasi menggunakan pesan singkat atau *short message sevice* (SMS), Whatsapp, BBM, LINE dan masih banyak lagi. Mereka sudah terbiasa menggunakan aplikasi tersebut dari pada bertatap langsung maupun melalui surat. Dengan SMS

¹²<https://www.goodnewsfromindonesia.id/2016/01/21/data-terbaru-ternyata-jumlah-ponsel-di-indonesia-melebihi-jumlah-populasi> diakses tanggal 08/08/2017 pukul 13.37

dan aplikasi berbasis android masyarakat dapat lebih mudah untuk berkomunikasi dengan orang dimanapun dan kapanpun.

Kini SMS tidak hanya digunakan untuk berkomunikasi saja. Teknologi SMS juga telah digunakan dalam dunia perbankan. Teknologi yang digunakan dalam dunia perbankan adalah *SMS Banking*. Salah satu lembaga keuangan yang telah menggunakan *SMS Banking* adalah BNI syariah. *SMS Banking* merupakan layanan perbankan selama 24 jam yang disediakan bagi para nasabah yang mobilitasnya tinggi. Nasabah dapat melakukan transaksi perbankan melalui ponsel semudah melakukan SMS ke rekan atau mitra bisnis. Fitur yang ditawarkan dari sms banking ini beragam, diantaranya adalah transaksi non keuangan seperti mengecek saldo rekening. Fitur berikutnya adalah transaksi keuangan seperti transfer, pembelian voucher Prabayar, serta pembayaran beberapa tagihan.¹³

Tidak hanya SMS yang telah digunakan oleh perbankan. Kini aplikasi berbasis android juga telah banyak digunakan oleh perbankan sebagai fasilitas bagi para nasabah agar merasa dimudahkan. Bank Syariah Mandiri adalah salah satu perbankan yang memiliki aplikasi berbasis android sebagai fasilitas bagi nasabah. Aplikasi tersebut adalah BSM Mobile Banking. Fitur yang ada dalam aplikasi ini adalah transaksi cek saldo, cek mutasi transaksi, transfer antar rekening BSM, transfer *real time* ke 83 bank, transfer SKN, pembayaran tagihan, pembelian isi ulang

¹³<http://www.bnisyariah.co.id> diakses tanggal 04/03/2016 pukul 13.53

pulsa seluler dan transaksi lainnya. Pada aplikasi BSM Mobile Banking ini juga dilengkapi dengan jadwal shalat dan serta kalimat inspiratif.¹⁴

Berdasarkan latar belakang diatas maka dalam penyusunan skripsi penulis mengambil judul **ALTERNATIF SETORAN TABUNGAN MENGGUNAKAN APLIKASI BERBASIS ANDROID DAN *SHORT MESSAGE SERVICE (SMS)* PADA *BAITUL MAL WATTAMWIL (BMT)* BERDASARKAN ANALISIS SWOT**

A. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana cara mengantisipasi agar nasabah dapat setoran tabungan tanpa harus datang langsung ke BMT berdasarkan analisis SWOT ?
2. Bagaimana mekanisme penyetoran tabungan menggunakan aplikasi berbasis android dan SMS pada BMT?

B. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah dijelaskan di atas, tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini yaitu :

1. Mengetahui cara mengantisipasi agar nasabah dapat menyetor tabungan tanpa harus datang langsung ke BMT berdasarkan analisis SWOT.

¹⁴<https://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/produkjasa-consumer/jasa-produk-consumer/bsmmobilebanking-consumer/> diakses pada tanggal 27/01/2017 puku 16.02

2. Mengetahui mekanisme penyetoran tabungan menggunakan aplikasi berbasis android dan SMS pada BMT.

C. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

- a. Untuk mengetahui alternatif setoran yang bisa dilakukan pada BMT menggunakan aplikasi berbasis android dan SMS.
- b. Untuk menambah pengetahuan dan pengalaman peneliti dibidang teknologi dan lembaga keuangan syariah khususnya BMT.

2. Bagi Akademisi

- a. Penelitian ini dapat digunakan untuk menambah informasi terkait dengan alternatif setor tabungan menggunakan aplikasi berbasis android dan SMS pada BMT.
- b. Penelitian ini juga dapat digunakan sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya terkait dengan alternatif setor tabungan menggunakan aplikasi berbasis android dan SMS pada BMT.

3. Bagi Praktisi

Penelitian ini bisa digunakan oleh BMT sebagai referensi untuk pengembangan produk yang berkaitan dengan setoran menggunakan aplikasi berbasis android maupun SMS.