

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta**

##### **1. Sejarah Berdiri BMT BIF Yogyakarta**

BMT Bina Ihsanul Fikri merupakan lembaga keuangan dengan pola bagi hasil yang didirikan dan dimiliki oleh masyarakat. Didirikan pada tahun 1996 di Gedong Kuning Yogyakarta. BMT BIF didirikan karena banyaknya usaha kecil yang kebutuhan modalnya dicukupi oleh rentenir dan lintah darat yang notabene suku bunganya sangat besar. disamping itu, kecenderungan dakwah islam belum mampu menyentuh kebutuhan ekonomi, sehingga misi dakwah belum terasa sempurna. Keprihatinan ini mendorong niat kami untuk segera meralisasikan berdirinya BMT BIF. Sehingga pada tanggal 11 Maret 1997 mendapatkan badan hukum no 159BHKWK.12V1997 tanggal 15 Mei 1997. <sup>1</sup>

Pada prinsipnya usaha BMT BIF dibagi menjadi dua yakni Biatul Maal (usaha sosial ) dan Bisnis ( Baitul Tamwil ). Usaha sosial ini bergerak dalam penghimpunan dana Zakat, Infaq dan sedekah serta mentasyarufkannya kepada delapan ashnaf. Skala prioritasnya untuk pengentasan kemiskinan melalui program

---

<sup>1</sup> [www.bmt-bif.co.id](http://www.bmt-bif.co.id) di akses tgl 8 oktober 2017 Pukul 02.45

ekonomi produktif dan beasiswa. Sedangkan usaha bisnisnya bergerak dalam pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas bawah dengan intensifikasi penarikan dan penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito berjangka serta menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan/kredit kepada pengusaha kecil dan kecil bawah dengan sistem bagi hasil.

## 2. Visi dan Misi

Dalam menjalankan operasionalnya BMT BIF memiliki Visi dan Misi tersendiri untuk mencapai suatu tujuan.

**Visi “ Lembaga keuangan syariah yang sehat dan unggul dalam memberdayakan umat.**

Misi :

- a. Menerapkan nilai syariah untuk kesejahteraan bersama
- b. Memberikan pelayanan yang terbaik dalam jasa keuangan mikro syariah
- c. Mewujudkan kehidupan umat yang islami

Tujuan :

- a. Meningkatkan kesejahteraan anggota, pengelola dan umat
- b. Turut berpartisipasi aktif dalam membumikan ekonomi umat
- c. Menyediakan permodalan islami bagi usaha mikr

Motto

“ Adil dan menguntungkan”

Gambar 4.1

## Perkembangan Anggota BMT Bina Ihsanul Fikri

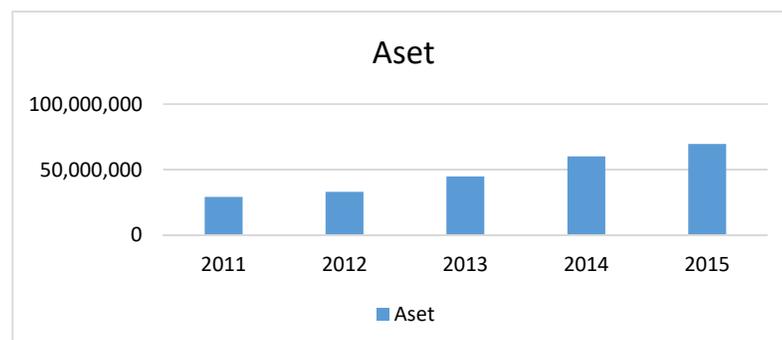


Sumber : Profile BMT BIF 2016

Berdasarkan gambar 4.1 menjelaskan adanya perkembangan anggota BMT BIF pada tahun 2011-2015 untuk tahun 2011 jumlah anggota 16.576 dan untuk tahun 2012 jumlah anggota 20.941 pada tahun 2013 jumlah anggota 25.130 kemudian untuk tahun 2014 jumlah anggota 29.031 dan pada tahun 2015 jumlah anggota sampai 32.888 dengan demikian perkembangan anggota BMT BIF mengalami kenaikan secara drastis dari tahun 2011-2015

Gambar.4.2

## Aset BMT BIF tahun 2011-2015

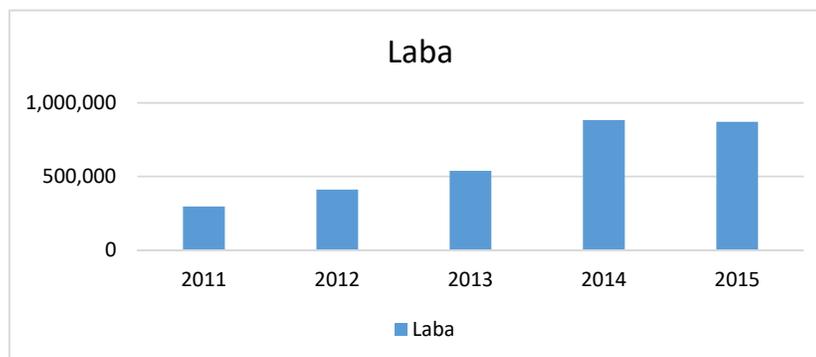


Sumber : Profile BMT BIF 2016

Berdasarkan gambar 4.2 menjelaskan untuk Aset BMT BIF dari tahun 2011-2015 pada tahun 2011 jumlah asset 29.104.681 dan pada tahun 2012 jumlah asset 32.942.102 dan pada tahun 2013 jumlah asset 44.780.880 untuk jumlah asset pada tahun 2014 sejumlah 60.024.724 dan pada tahun 2015 jumlah asset 69.597.242 dengan demikian asset BMT BIF dari tahun ketahun mengalami kenaikan yang cukup bagus.

Gambar.4.3

## Laba BMT BIF 2011-2015



Sumber : Profile BMT BIF 2016

Berdasarkan gambar 4.3 menjelaskan laba BMT BIF dari tahun 2011-2015 pada tahun 2011 sejumlah 296.213 dan pada tahun 2012 laba naik menjadi 410.964 dan pada tahun 2013 laba naik menjadi 538.370 untuk tahun 2014 laba naik sejumlah 883.119 dan pada tahun 2015 laba BMT BIF turun menjadi 870.822 oleh karena itu laba BMT BIF mengalami kenaikan dari tahun 2011-hingga 2014 akan tetapi pada tahun 2015 laba menurun.

### 3. Produk-produk BMT Bina Ihsanul Fikri

Untuk menjangkau ummat sampai lapisan paling bawah, dalam bidang pembiayaan, BMT BIF mengembangkan produk ke dalam :

#### **1. Jual-beli ( Murobahah )**

Penyediaan barang modal atau barang konsumtif oleh BMT BIF kepada nasabah pembiayaan.

#### **2. Bagi Hasil ( Mudhorobah-Musyarakah )**

Penyediaan modal usaha atas dasar kemitraan dan patungan modal ( musyarakah ) atau dapat juga permodalan dari BMT BIF ( Mudhorobah ).

#### **3. Jasa ( Hiwalah- Ar Rahn- kafalah )**

Produk jasa talangan dana yang di butuhkan sangat cepat sementara piutang atau utang nasabah di tempat lain belum jatuh tempo (Hiwalah) BMT BIF juga mengadakan produk gadai Syari'ah (Ar-Rahn ) kemudian BMT BIF juga akan menjamin atas usaha nasabah kepada pihak lain ( Kafalah )

#### **4. Kebajikan ( Al-qord- Al Qordhul Hasan )**

Pinjam yang kebajikan pokoknya harus kembali di sebut A-Qord, untuk dana yang tidak bisa kembali yaitu Al-Qordhul Hasan. Untuk dana Al-qord sumbernya dari dana produktif maupun sosial ZIS dan untuk dana Al-Qordhul Hasan sumbernya hanya dari dana sosial (ZIS).

## 7. Program- Program Kesejahteraan BMT Bina Ihsanul Fikri

Untuk program-program kesejahteraan BMT Bina Ihsanul fikri Yogyakarta tertera di dalam Bidang Baitul Maal Indonesia. Adapun untuk program-program kesejahteraan BMT BIF sebagai berikut :<sup>2</sup>

- a. Pengembangan kelompok dampingan untuk usaha produktif
- b. Pengembangan Wakaf tunai dan zakat produktif
- c. Optimalisasi pendampingan kelompok binaan masjid
- d. Pendampingan desa binaan
- e. Pendirian Pesantren Wirausaha Al-Maun
- f. Pendirian Panti Asuhan Al-Amin
- g. Gerakan Orang Tua Asuh Mandiri (Gotam)
- h. Da'i Pesisir selatan

---

<sup>2</sup> Rapat Anggaran Tahunan BMT BIF 2016

B. Respon Masyarakat terhadap Peran BMT BIF dalam meningkatkan kesejahteraan.

1. Gambaran Umum Responden

Di dalam penelitian ini, penulis mengumpulkan data menggunakan kuisisioner untuk mengetahui Peran BMT BIF dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Daerah Istimewa Yogyakarta dengan melakukan penyebaran kuisisioner kepada 55 anggota Pembiayaan BMT BIF akan tetapi ada 1 kuisisioner yang tidak kembali sebagai sampel penelitian. Pada penelitian ini data responden dijelaskan melalui tabel tunggal. Di awali dengan mengetahui latar belakang responden yang dapat dijadikan masukan untuk menjelaskan hasil yang di dapat dari penelitian. Adapun penelitian dan penyebaran kuisisioner atau angket ini di lakukan penulis dalam kurun waktu 3 minggu kurang 3 hari. Untuk mengetahui identitas responden maka penulis membuat analisis data responden ini terdiri dari 10 tabel tunggal.

a. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

**Gambar 4.4 Banyaknya Responden Berdasarkan**

**Jenis Kelamin**



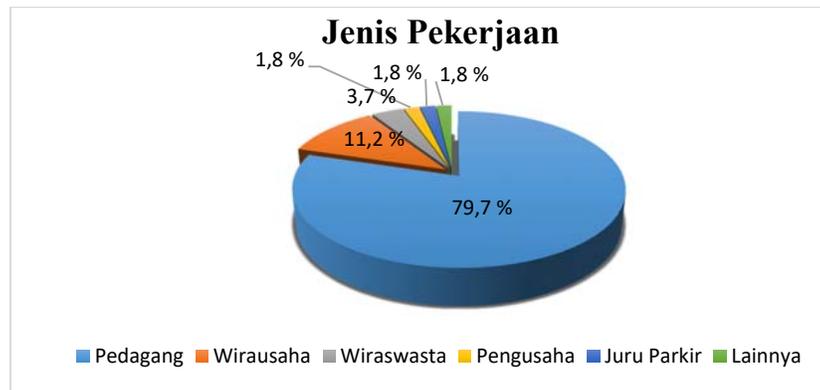
**Sumber : Data diolah (2017)**

Berdasarkan gambar 4.4 Menunjukkan banyaknya responden berdasarkan jenis kelamin. Maka responden terbanyak 39 orang atau 72,2 persen adalah responden perempuan dan sisanya adalah responden laki-laki sejumlah 15 orang atau 27,8 persen.

b. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan

**Gambar 4.5**

**Banyaknya Responden menurut Jenis Pekerjaan**



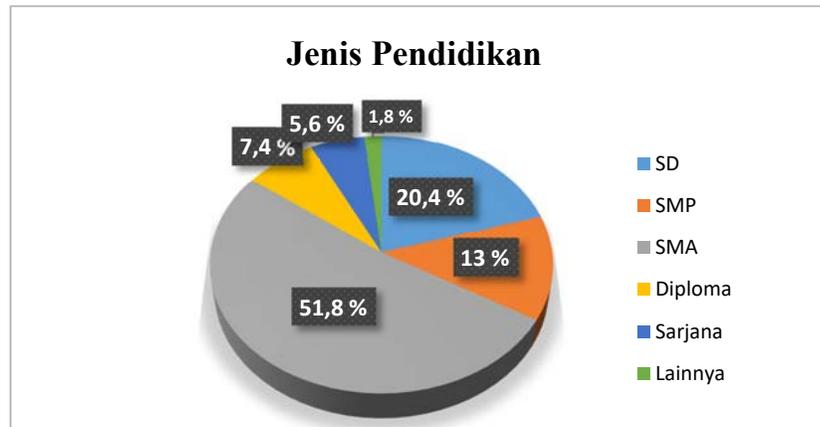
**Sumber : Data diolah (2017)**

Berdasarkan gambar 4.5 Menunjukkan banyaknya responden berdasarkan jenis Pekerjaan. Maka responden terbanyak 43 orang atau 79,7 persen adalah responden dengan pekerjaan pedagang, kemudian sebanyak 6 orang atau 11,2 persen bekerja sebagai wirausaha, kemudian sebanyak 2 orang atau 3,7 persen bekerja sebagai wiraswasta, kemudian responden sebanyak 1 orang atau 1,8 persen bekerja sebagai pengusaha, kemudian responden sebanyak 1 orang atau 1,8 persen bekerja sebagai Juru Parkir, sisanya yang memiliki pekerjaan lain sebanyak 1 orang atau 1,8 persen.

## c. Identitas Responden Menurut Tingkat Pendidikan

Gambar 4.6

## Banyaknya Responden Menurut Tingkat Pendidikan



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.6 Menunjukkan banyaknya responden berdasarkan tingkat pendidikan. Maka responden terbanyak 28 orang atau 51,8 persen adalah pendidikan terakhir di SMA, kemudian responden sebanyak 11 orang atau 20,4 persen pendidikan terakhir di SD, kemudian responden sebanyak 7 orang atau 13 persen pendidikan terakhir di SMP, kemudian responden sebanyak 4 orang atau 7,4 persen pendidikan terakhir di Diploma, kemudian responden sebanyak 3 orang atau 5,6 persen pendidikan terakhir di Sarjana, sisanya responden sebanyak 1 orang atau 1,8 persen.

d. Identitas Responden Berdasarkan Status Perkawinan

**Gambar 4.7**

**Responden Berdasarkan Status Perkawinan**



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.7 Menunjukkan banyaknya responden berdasarkan status perkawinan. Maka responden terbanyak 52 orang atau 96,2 persen adalah responden dengan status menikah dan sisanya adalah responden yang belum menikah sebanyak 2 orang atau 3,8 persen.

e. Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Usia

**Gambar 4.8**

**Banyaknya Responden Menurut Tingkat Usia**



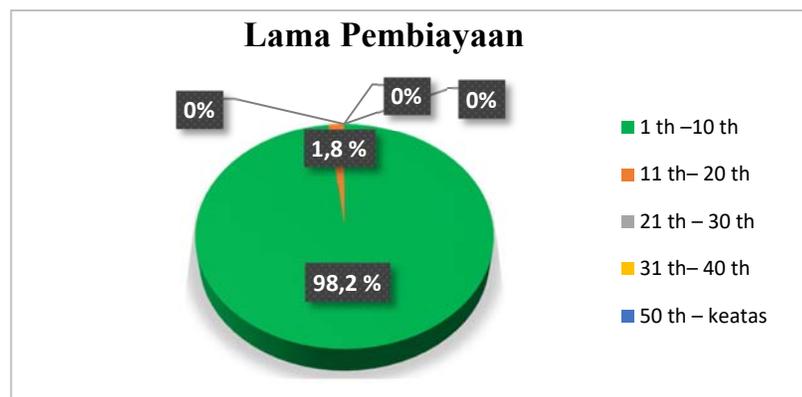
Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.8 Menunjukkan banyaknya responden berdasarkan tingkat usia. Maka responden terbanyak 17 orang atau 31,5 persen adalah dengan usia 31th-40 th, kemudian reponden sebanyak 7 orang atau 13 persen di usia 21th-30 th, kemudian responden sebanyak 13 orang atau 24 persen di usia 41th-50 th, kemudian responden sebanyak 12 orang atau 22,3 persen di usia 51th- 60 th, sisanya pada usia 61th-70 th responden sebanyak 5 orang atau 9,2 persen.

f. Identitas Responden Berdasarkan lama Pembiayaan

**Gambar 4.9**

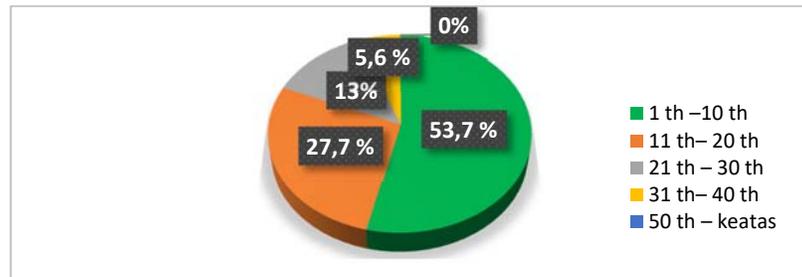
**Responden Berdasarkan Lama Pembiayaan**



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.9 Menunjukkan banyaknya responden berdasarkan lama pembiayaan. Maka responden terbanyak 53 orang atau 98,2 persen adalah dengan lama pembiayaan 1th- 10 th, sisanya lama pembiayaan 11 th – 20 th responden sebanyak 1 orang atau 1,8 persen.

## g. Identitas Responden Berdasarkan Lama Usaha

**Gambar 4.10****Responden Berdasarkan Lama Usaha**

Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.10 Menunjukkan banyaknya responden berdasarkan lama usaha. Maka responden terbanyak 29 orang atau 53,7 persen adalah reponden dengan lama usaha 1 th- 10 th, kemudian reponden sebanyak 15 orang atau 27,7 persen di lama usaha 11 th- 20 th, kemudian responden sebanyak 7 orang atau 13 persen di lama usaha 21 th- 30 th, sisanya pada lama usaha 31 th- 40 th sebanyak 3 orang atau 5,6 persen.

## h. Identitas Responden Berdasarkan Pendapatan

**Gambar 4.11****Responden Berdasarkan Jumlah Pendapatan**

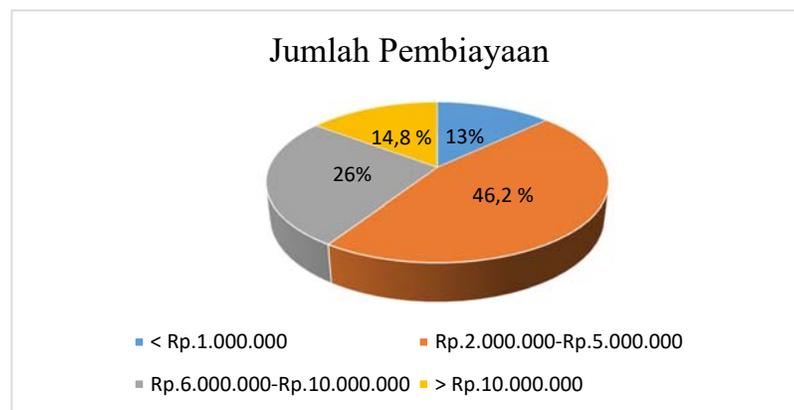
Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.11 Menunjukkan banyaknya responden berdasarkan jumlah pendapatan. Maka responden terbanyak 20 orang atau 37 persen adalah responden dengan pendapatan Rp.1.000.000–Rp.2.000.000 juta, kemudian responden sebanyak 14 orang atau 26 persen pendapatan di bawah Rp.1.000.000 juta, kemudian responden sebanyak 7 orang atau 13 persen di pendapatan Rp.3.000.000–Rp.4.000.000 juta, kemudian responden sebanyak 5 orang atau 9,2 persen di pendapatan Rp.4.000.000 – Rp.5.000.000 juta dan sisanya pada pendapatan di atas Rp.5.000.000 juta responden sebanyak 8 orang atau 14,8 persen.

- i. Identitas Responden Berdasarkan jumlah Pembiayaan

**Gambar 4.12**

**Identitas Responden Berdasarkan Pembiayaan**



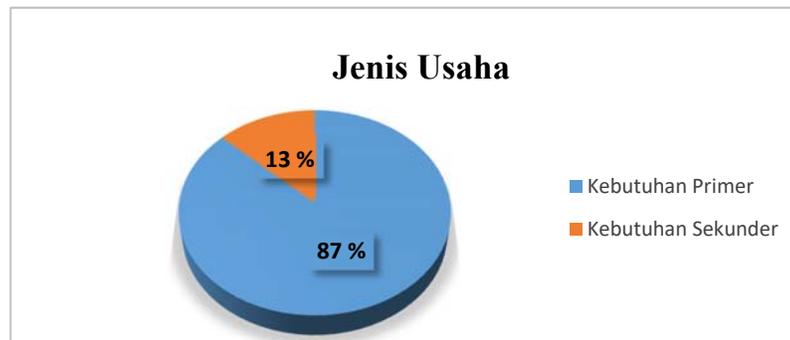
Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.12 Menunjukkan banyaknya responden berdasarkan pembiayaan. Maka responden terbanyak 25 orang atau 46,2 persen adalah reponden dengan pembiayaan Rp.2.000.000–Rp.5.000.000 juta, kemudian reponden sebanyak 7 orang atau 13 persen di pembiayaan di bawah Rp.1.000.000 juta, kemudian responden sebanyak 14 orang atau 26 persen di pembiayaan Rp.6.000.000 – Rp.10.000.000 juta dan sisanya pada pembiayaan diatas Rp. 10.000.000 juta sebanyak 8 orang atau 14,8 persen.

j. Identitas Responden Berdasarkan jenis usaha

**Gambar 4.13**

**Identitas Responden Berdasarkan usaha**



Sumber : Data diolah (2017)

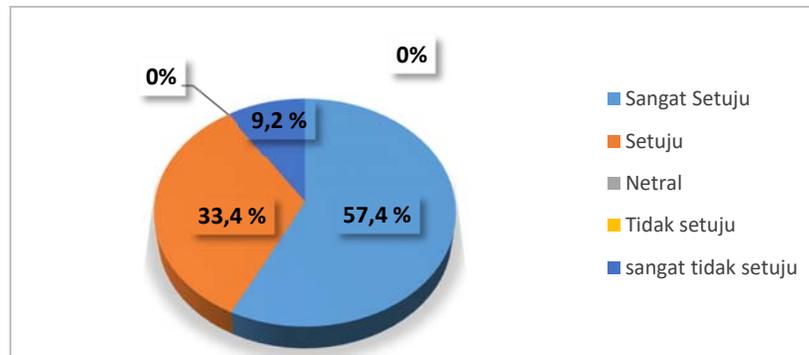
Berdasarkan gambar 4.13 Menunjukkan banyaknya responden berdasarkan jenis usaha maka responden terbanyak 47 orang atau 87 persen adalah dengan jenis usaha kebutuhan primer dan sedangkan untuk kebutuhan sekunder 7 orang atau 13 persen oleh karena itu jenis usaha masyarakat tergolong banyak yang condong pada kebutuhan primer.

### C. Analisa Deskripsi Hasil Penelitian

#### 1. Hasil Penelitian dalam Tabulasi

**Gambar 4.14**

#### **Kemudahan dalam Pengajuan Pembiayaan**



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.14 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan sangat setuju 31 orang atau 57,4 persen sedangkan setuju 18 orang atau 33,4 persen lalu yang paling sedikit sangat tidak setuju 5 orang atau 9,2 persen untuk jawaban netral dan tidak setuju masing-masing mendapat jawaban nol atau tidak ada.

Hasil dari perhitungan jawaban responden diatas banyak anggota BMT sangat merespon baik ataupun senang melakukan pengajuan pinjaman di BMT mudah untuk modal usaha, biaya sekolah, kebutuhan yang lain yang sangat di perlukan bagi anggota untuk melakukan pinjaman uang. Sebagaimana hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

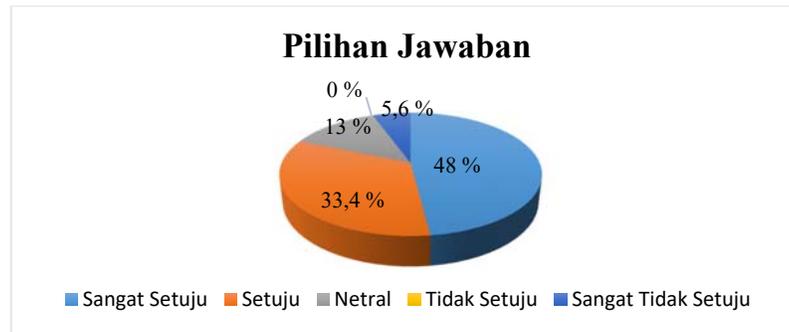
Abdul Aziz, Manager BMT BIF Cabang Wonosari menyatakan bahwa “ pembiayaan modal nasabah di BMT kita yang pertama melakukan survey benar-bener membutuhkan modal tidak dan uang itu benar-bener buat modal usaha juga tidak kebanyakan anggota atau masyarakat pinjam ga buat modal misalnya 1 juta pengajuan kemudian kita lihat buat belanja apa aja misalnya di survey ternyata yang buat belanja ga sampai 1 juta ternyata 500 rb sisanya ga buat belanja malah buat konsumtif padahal estimasi dananya 1 juta buat modal artinya kalau 500 ribu buat belanjanya terus sisanya 500 ribu konsumtif artinya hilang uangnya tidak berputar akan berbahaya ”seperti itu.<sup>3</sup>

Dari penjelasan diatas Dapat disimpulkan bahwa kemudahan masyarakat dalam pengajuan pembiayaan dari BMT BIF sangat di perlukan oleh anggota atau masyarakat seperti teori “*Menjangkau sumber-sumber produktif yang memungkinkan mereka dapat meningkatkan pendapatannya dan memperoleh barang-barang dan jasa-jasa yang mereka perlukan*”.<sup>4</sup> Oleh karena itu dengan kemudahan dalam pengajuan pembiayaan dari jawaban responden sangat setuju dengan ungkapan itu anggota maupun masyarakat terbantu dalam meningkatkan taraf hidupnya sehingga bisa mendapatkan keperluan yang di butuhkan.

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Abdul Aziz Manager BMT BIF Cab.wonosari,Selasa 5-09-2017 Pukul 09.30

<sup>4</sup> Suharto, Edi. 2005. 2005. *Membangun Masyarakat, Memberdayakan Masyarakat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial*. Bandung: Refika Aditama.

**Gambar 4.15****Menjauhkan Masyarakat dari Praktek Ekonomi non Syariah**

Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.15 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan sangat setuju 26 orang atau 48 persen sedangkan setuju 18 orang atau 33,4 persen untuk jawaban yang paling sedikit sangat tidak setuju 3 orang atau 5,6 persen, kemudian untuk jawaban netral 7 orang atau 13 persen untuk jawaban tidak setuju mendapat nilai nol atau tidak ada nilainya.

Hasil perhitungan jawaban responden diatas anggota banyak yang sudah menjauhkan dirinya dari praktek-praktek bukan syari'ah dan mereka lari ke lembaga-lembaga Syariah terutama BMT dengan melakukan transaksi untuk pembiayaan modal dan simpanan. Sebagaimana hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

Heni Purnoko, Manager BMT BIF Cabang Pleret menyatakan “bahwa masyarakat dalam menjauhkan praktek ekonomi non syari’ah perilaku masyarakat masih seneng pembiayaan di rentenir karena proses untuk mendapatkan dananya cepet dan kalau anggota yang sudah berada di ikatan rentenir pembiayaan ke BMT pasti dia macet pembiayaan”.<sup>5</sup>

Bayun, Marketing BMT BIF Cabang Rejowinangun menjelaskan mengenai masyarakat dalam menjauhkan ekonomi non syari’ah karena “masih banyaknya rentenir sebenarnya masyarakat sudah menegrti adanya rentenir dan sudah tau resikonya cuman mereka butuh cepet dan tidak berbelit prosesnya maka dari itu mereka pinjam atau ambil disana”.<sup>6</sup>

Anton Supriyanto, Manager BMT BIF Cabang Sleman Kota memparakan mengenai masyarakat dalam menjauhkan ekonomi non syari’ah cukup mengawatirkan “adanya masyarakat praktek menggunakan yang di haramkan kami hadir untuk membantu mengatasi masalah keuangan atau ekonomi secara masyarakat masih banyak yang tergiur dengan tawaran-tawaran dengan pihak rentenir beda rentenir dengan BMT atau koperasi dan untuk BIF ada syaratnya untuk pembiayaan yaitu mengumpulkan foto copy KK,KTP dan lainnya”.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Heni Purnoko Manager BMT BIF Cab.Pleret, Senin 11-09-2017 Pukul 15.00

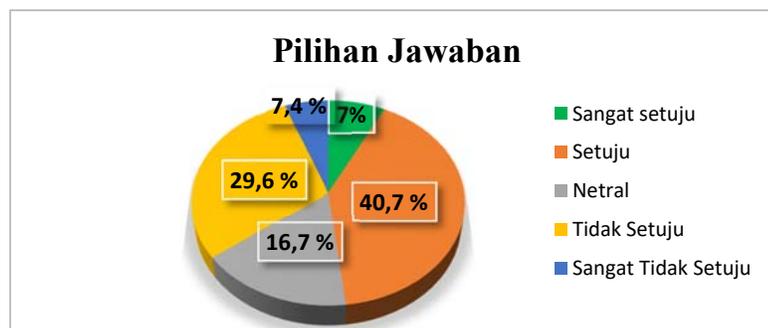
<sup>6</sup> Wawancara dengan Bayun Marketing BMT BIF Cab.Rejowinangun, Selasa 26-09-2017 Pukul 09.00

<sup>7</sup> Wawancara dengan Anton Supriyanto Manager BMT BIF Cab.Sleman kota, Jumat 15-09-2017 Pukul 09.00

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa anggota atau masyarakat dalam menjauhkan praktek non syariah jawaban responden sangat setuju maka dari itu sudah banyak yang ke lembaga syariah atau BMT, sesuai dengan teori “ *lembaga keuangan syari’ah dengan prinsip syariah hadir sebagai pilihan sekaligus bagi umat muslim ingin terhindar dari praktek bank atau lembaga keuangan konvensional yang menggunakan sistem riba dan bebas dari unsur unsur maysir/ judi dan Ghoror/spekulasi/judi.*”<sup>8</sup> Oleh karena itu anggota atau masyarakat dalam hal ini sudah menjauhkan dirinya dari Praktek Ekonomi non Syariah jawaban responden sangat setuju maka dari itu sebagian dari mereka sudah mulai ke lembaga-lembaga syariah atau BMT.

**Gambar 4.16**

**Kesenjangan antar Anggota dengan BMT**



Sumber : Data diolah (2017)

<sup>8</sup> Arief Budiono. *Penerapan Prinsip Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah*. Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Jurnal Law and Justice Vol. 2 No. 1 April 2017

Berdasarkan gambar 4.16 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan setuju 22 orang atau 40,7 persen sedangkan sangat setuju 4 orang atau 7,4 persen untuk yang paling sedikit sangat tidak setuju 3 orang atau 5,6 persen, kemudian untuk jawaban netral dan tidak setuju masing-masing ada nilainya untuk yang netral 9 orang atau 16,7 persen dan untuk yang tidak setuju 16 orang atau 29,6 persen.

Hasil perhitungan jawaban responden diatas anggota masih ada sebagian yang mengalami kesenjangan anggota dengan BMT BIF oleh karena itu masih beranggapan bahwa tidak ada masalah dengan BMT BIF. Sebagaimana hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

Linda Lestari, Marketing BMT BIF Cabang Kulonprogo menyatakan mengenai kesenjangan anggota dengan BMT yaitu “ masih lebih banyak dikredit macet jadi kalau di cabang kulonprogo marketing punya sistem penagihan silang misalnya anggota si A si A nagihnya ke si B tapi kalau yg tagih marketing yang sama ga ada rasa jera jadi mereka kalau dengan sistem pena”.<sup>9</sup>

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa anggota atau masyarakat dengan jawaban responden yang paling banyak jawab setuju dengan jawaban tersebut tidak adanya kesenjangan antara anggota dengan BMT sesuai teori “*Adanya kesetaraan atau kesejajaran kedudukan antara masyarakat dengan lembaga yang melakukan*

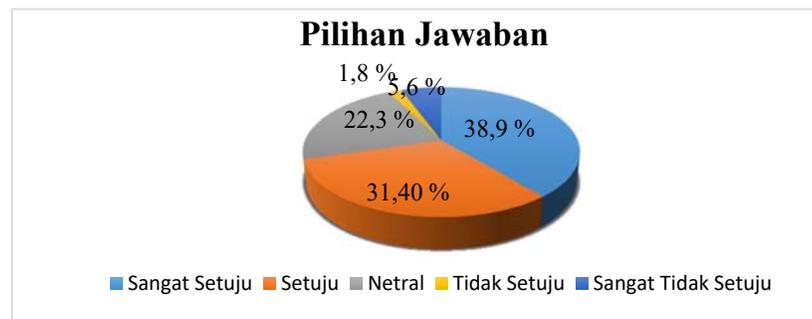
---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Linda Lestari Marketing BMT BIF Cab.Kulonprogo, Rabu 20-09-2017 Pukul 14.10

*program-program kesejahteraan masyarakat, baik laki-laki ataupun perempuan*".<sup>10</sup> oleh karena itu anggota atau masyarakat di daerah istimewa Yogyakarta merasakan tidak ada kesenjangan dengan BMT.

**Gambar 4.17**

**Sosialisasi Masyarakat Tentang Pemahaman Sistem Syari'ah**



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.17 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan sangat setuju 21 orang atau 38,9 persen sedangkan setuju 17 orang atau 31,4 persen untuk yang paling sedikit tidak setuju 1 orang atau 1,8 persen, kemudian untuk jawaban netral dan sangat tidak setuju masing-masing mendapat jawaban untuk yang netral 12 orang atau 22,3 persen dan untuk sangat tidak setuju 3 orang atau 5,6 persen.

<sup>10</sup> Sri Najati, Agus Asmana, I Nyoman N. Suryadiputra. 2005. Pemberdayaan Masyarakat di Lahan Gambut. Bogor: Wetlands International – 1P. hal 54

Hasil perhitungan jawaban responden diatas masyarakat sangat perlu untuk di adakan sosialisasi tentang pemahaman sistem syari'ah namun mereka kurang paham mengenai transaksi-transaksi syari'ah dan pemahaman mengenai BMT juga. Sebagaimana hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

Sudarmanto, Manager BMT BIF Cabang Parangtritis menyatakan bahwa sosialisasi tentang pemahaman sistem syari'ah yaitu “ masyarakat masih ada yang belum tau apa itu BMT kadang masyarakat masih ada yang berpendapat bahwa syari'ah ga Syari'ah sama saja kemudian mereka menabungnya di bank konvensional dan mereka pemahaman tentang keuangan syari'ah masih kurang mendalaminya” seperti itu.<sup>11</sup>

Dari hasil penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa anggota atau masyarakat sudah banyak dari jawaban responden setuju terkait pemahaman sistem syariah sesuai teori “*pertumbuhan ekonomi semakin strategis walaupun pemahaman dan sosialisasi masyarakat terhadap produk syariah, perilaku anggota terhadap produk syariah sudah lama tentu tidak mudah untuk diarahkan ke produk syariah karena semakin berkembangnya ekonomi dan lalu lintas keuangan.*”<sup>12</sup>

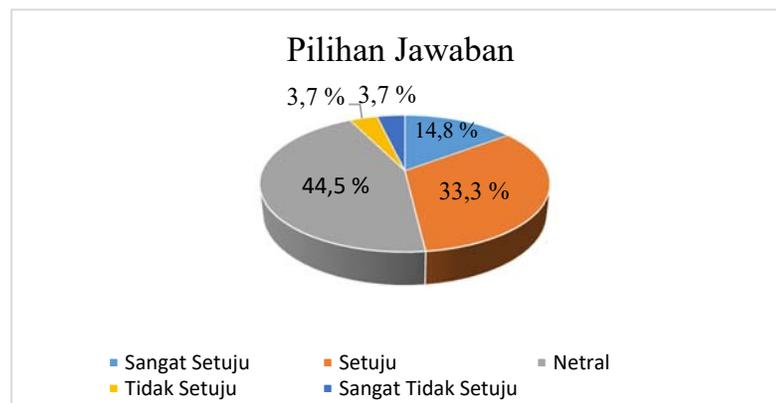
---

<sup>11</sup> Wawancara Manager BMT BIF Cab.Parangtritis Sudarmanto, Selasa 12-09-2017 jam 09.00

<sup>12</sup> Amena Kristiani Sitanggang, Wahyu Ario Pratomo. *Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Keuangan Di Deli Serdang* (Studi Kasus Tanjung Morawa): jurnal ekonomi dan keuangan Vol.02 no 7

**Gambar 4.18**

**Meningkatkan Kualitas SDM profesional dan islami**



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.18 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan netral 24 orang atau 44,5 persen sedangkan untuk sangat setuju 8 orang atau 14,8 persen untuk yang paling sedikit tidak ada karena jawaban tidak setuju sama sangat tidak setuju sama-sama mendapat jawaban 2 untuk yang tidak setuju 2 orang atau 3,7 persen dan untuk sangat tidak setuju 2 orang atau 3,7 persen kemudian untuk jawaban setuju 18 orang atau 33,3 persen.

Hasil perhitungan jawaban responden diatas masyarakat sangat beranggapan biasa aja karena jawaban responden netral tentang meningkatkan kualitas SDM nya lebih baik lagi agar dengan BMT sehingga mereka tidak ke lembaga lain dalam hal pembiayaan ataupun melakukan simpanan. Sebagaimana hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

Rina Putra Limawantoro, Manager BMT BIF Cabang Kulonprogo menyatakan mengenai meningkatkan kualitas SDM dengan “ kurangnya tenaga kerja maka dari itu anggota yang kurang terjangkau karena jangkauannya sampai pelosok-pelosok dari semua lapisan dari lapisan bawah sampai lapisan paling atas bisa kita layani pembiayaan 1 juta sampai 50 juta jadi untuk tenaga kerja di tambah ”.<sup>13</sup>

Yudana Octy Sagiyo, Manager BMT BIF Cabang Nitikan menyatakan mengenai meningkatkan kualitas SDM yaitu “ memberikan pelayanan yang terbaik kepada anggota yang sudah loyal ke kita sehingga tidak lari ke lembaga lain dan marketing-marketing sudah saya arahkan untuk seperti itu bagaimana cara agar anggota tidak lari ke lembaga lain” seperti itu.<sup>14</sup>

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan kualitas SDM sangatlah perlu agar anggota atau masyarakat terikat dengan adanya BMT atau lembaga-lembaga syariah sesuai teori *“sumber daya manusia berkualitas ialah dia bisa mempertanggungjawabkan amanah sebagai seorang dengan baik,kualitas SDM ini tentu tidak cukup dengan menguasai ilmu namun pengetahuan dan tekhnologi tetapi juga pengembangan nilai rohani dan*

---

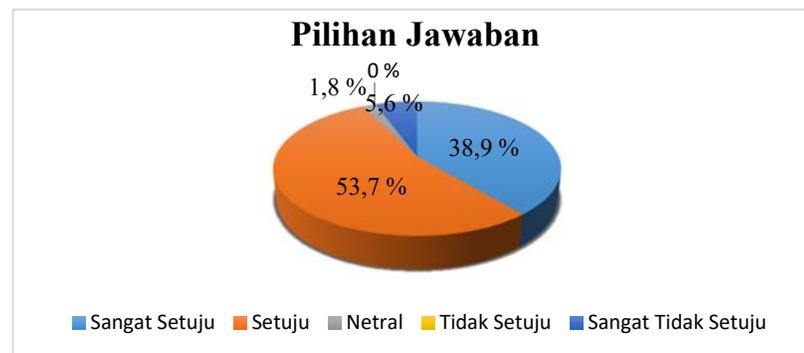
<sup>13</sup> Wawancara dengan Rina putra limawantoro Manager BMT BIF Cab.Kulonprogo, Rabu 13-09-2017 Pukul 09.00

<sup>14</sup> Wawancara dengan Yudana Octy Sagiyo Manager BMT BIF Cab.Nitikan, Senin 25-09-2017 Pukul 08.30

*spiritual berupa iman dan taqwa*".<sup>15</sup> Oleh karena itu peningkatan kualitas SDM sangat penting untuk anggota atau masyarakat tak hanya dari sudut ilmu pengetahuan dan teknologi namun untuk mental-spiritual keagamaan juga.

**Gambar 4.19**

**Kemudahan Masyarakat Dalam Melakukan Simpan Pinjam**



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.19 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan setuju 29 orang atau 53,7 persen sedangkan untuk sangat setuju 21 orang atau 38,9 persen untuk yang paling sedikit netral 1 orang atau 1,8 persen, kemudian untuk jawaban sangat tidak setuju 3 orang atau 5,6 persen dan untuk jawaban tidak setuju mendapat nilai nol atau tidak ada nilainya.

<sup>15</sup> Djaelany Haluty. Islam Manajemen Sumber Daya Manusia Yang Berkualitas. Institut Agama Islam Negeri Sultan Amai Gorontalo. Jurnal Irfani, Volume. 10 Nomor 1, Juni 2014 Hal 70

Hasil perhitungan jawaban responden diatas mengenai kemudahan masyarakat dalam melakukan simpan dan pembiayaan bahwa anggota atau masyarakat sangat biasa aja kalau dalam melakukan simpan pembiayaan akan mudah tetapi masyarakat kadang meremehkan hal seperti itu. Sebagaimana hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

Abdul Aziz, Manager BMT BIF Cabang Wonosari menyatakan bahwa “ pembiayaan modal di BMT kita yang pertama melakukan survey bener-bener membutuhkan modal tidak dan uang itu bener-bener buat modal usaha juga tidak kebanyakan anggota atau masyarakat pembiayaan ga buat modal misalnya 1 juta pengajuan kemudian kita lihat buat belanja apa aja misalnya survey ternyata yang buat belanja tidak sampai 1 juta ternyata 500 rb sisanya ga buat belanja malah buat konsumtif padahal estimasi dananya 1 juta buat modal artinya kalau 500 ribu buat belanjanya terus sisanya 500 ribu konsumtif artinya hilang uangnya tidak berputar akan berbahaya ” seperti itu.<sup>16</sup>

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa kemudahan masyarakat dalam melakukan simpanan dan pembiayaan jawaban responden netral maka dari itu BMT BIF sangat di butuhkan oleh anggota atau masyarakat seperti teori *“Menjangkau sumber-sumber produktif yang memungkinkan mereka dapat meningkatkan pendapatannya dan memperoleh barang-barang dan jasa-jasa yang mereka perlukan”*.<sup>17</sup>

---

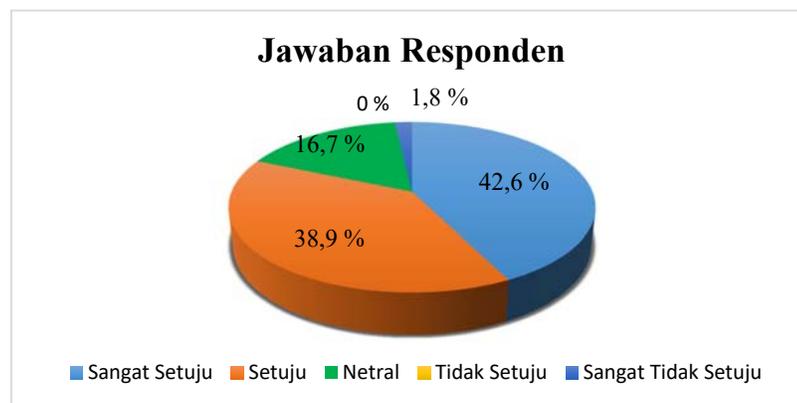
<sup>16</sup> Wawancara dengan Abdul Aziz Manager BMT BIF Cab.wonosari,Selasa 5-09-2017 Pukul 09.30

<sup>17</sup> Suharto, Edi. 2005. 2005. *Membangun Masyarakat, Memberdayakan Masyarakat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial*. Bandung: Refika Aditama.

Oleh karena itu dengan kemudahan dalam melakukan simpanan dan pembiayaan anggota maupun masyarakat terbantu dalam meningkatkan taraf hidupnya sehingga bisa mendapatkan keperluan yang dibutuhkan.

**Gambar 4.20**

**Peningkatan Penjualan Setelah Pembiayaan**



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.20 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan sangat setuju 23 orang atau 42,6 persen sedangkan untuk jawaban setuju 21 orang atau 38,9 persen untuk yang paling sedikit sangat tidak setuju 1 orang atau 1,8 persen, kemudian untuk jawaban netral 9 orang atau 16,7 persen dan untuk jawaban tidak setuju mendapat nilai nol atau tidak ada nilainya.

Hasil perhitungan jawaban responden diatas mengenai peningkatan penjualan setelah pembiayaan ada banyak perubahan bagi anggota atau masyarakat yang tadinya pembiayaan uang ke BMT dan sekarang hanya menabung tidak pinjam lagi. Sebagaimana hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

M. Taifuqurahman, Marketing BMT BIF Cabang Bugisan menyatakan mengenai peningkatan penjualan setelah pembiayaan yaitu “ ada anggota usaha ayam goreng bonita yang dulu pembiayaan 5 juta dan yang terakhir saya menangani 15 juta dan dia mau melakukan pembiayaan 30 juta untuk kontrak mengembangkan usahanya aku punya jaminan deposito mau kontrak di sebelah barat SGM dan saya ajukan di kantor dan di acc di setuju dengan angsuran harian. Alhamdulillah sekarang dia dari warung yang kecil tadi sekarang menjadi rame bahkan yang kontrak di dekat SGM lebih rame dari yang dulu dia ekonominya meningkat dan untuk menunjang mobilisasi pengantaran dia awal beli kijang tua it uterus makin rame lagi dia beli mobil bagus buat pengantar dan untuk gaji karyawannya kalau ga salah 1,5 juta sampai 2 juta untuk gajinya”.<sup>18</sup>

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa anggota atau masyarakat sangat terbantu dengan setelah mendapat dana pembiayaan jawaban responden banyak sangat setuju dengan adanya untuk

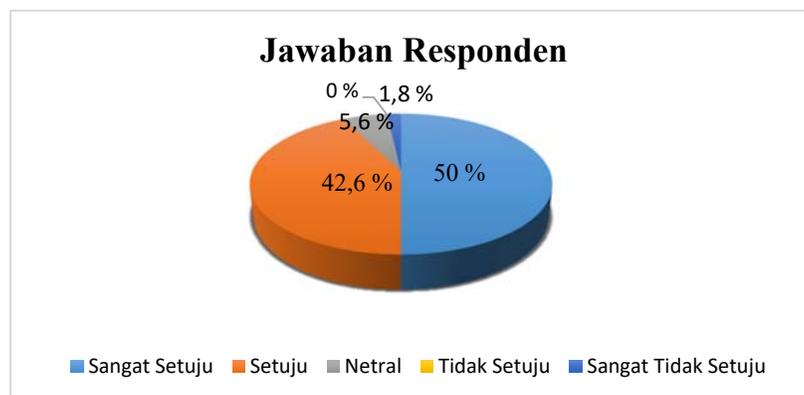
---

<sup>18</sup> Wawancara dengan M.Taufiqurahman Marketing BMT BIF Cab.Bugisan, Rabu 27-09-2017 Pukul 09.30

memperbaiki dirinya agar lebih baik sesuai teori “*Dengan demikian akan tumbuh kesadaran akan kondisinya saat itu dan dengan demikian akan dapat merangsang kesadaran mereka tentang perlunya memperbaiki kondisi untuk menciptakan masa depan yang lebih baik*”.<sup>19</sup> Oleh karena itu usaha mereka atau penjualannya meningkat dengan adanya bantuan dari BMT berupa pinjaman modal.

**Gambar 4.21**

**Pembiayaan Membantu Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat**



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.21 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan sangat setuju 27 orang atau 50 persen sedangkan jawaban setuju 23 orang atau 42,6 persen untuk jawaban yang paling sedikit sangat tidak setuju 1 orang atau 1,8 persen, kemudian untuk

<sup>19</sup> Sulistyani, A. T. 2004. *Kemintraan dan Model-model Pemberdayaan*. Yogyakarta: Gava Media. Hal 83

jawaban netral 3 orang atau 5,6 persen dan untuk jawaban tidak setuju mendapat nilai nol atau tidak ada nilainya.

Hasil perhitungan jawaban responden diatas mengenai Pembiayaan Membantu Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat yang tadinya pinjam uang ke BMT dan sekarang hanya menabung tidak pinjam lagi. Sebagaimana hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

M. Taifuqurahman, Marketing BMT BIF Cabang Bugisan menyatakan mengenai Pembiayaan Membantu Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat seperti “ anggota pedagang ikan di pasar giwangan yang pinjam 2 juta untuk 2 orang kakak beradik terus kakaknya di kurang lancer dan mengajukan sendiri 2,5 juta luna terus mengajukan lagi sekarang jadi juragan ikan di pasar giwangan” seperti itu.<sup>20</sup>

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan sangat membantu dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sesuai teori “*Dengan demikian akan tumbuh kesadaran akan kondisinya saat itu dan dengan demikian akan dapat merangsang kesadaran mereka tentang perlunya memperbaiki kondisi untuk menciptakan masa depan yang lebih baik*”.<sup>21</sup> Oleh karena itu anggota atau masyarakat dengan adanya pembiayaan yang di berikan oleh BMT sangat membantu dalam meningkatkan kesejahteraannya untuk menciptakan masa depannya.

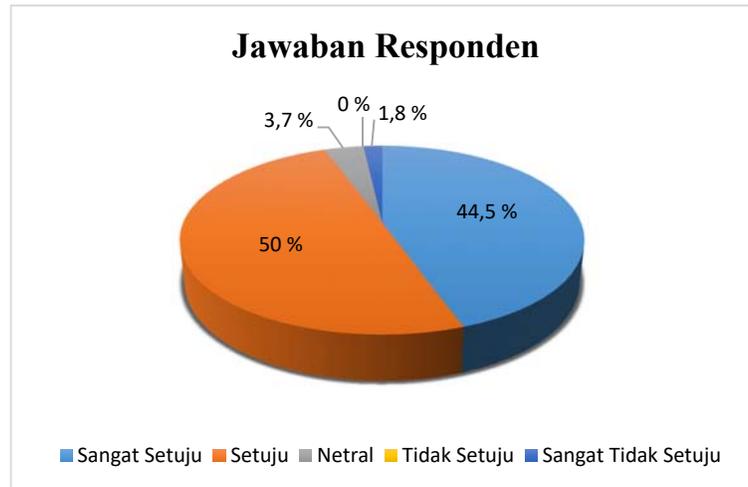
---

<sup>20</sup> Wawancara dengan M.Taufiqurahman Marketing BMT BIF Cab.Bugisan, Rabu 27-09-2017 jam 09.30

<sup>21</sup> Ibid. Hal 83

Gambar 4.22

## Pelaksanaan Pembiayaan sesuai dengan Prosedur



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.22 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan setuju 27 orang atau 50 persen sedangkan jawaban sangat setuju 24 orang atau 44,5 persen untuk jawaban yang paling sedikit sangat tidak setuju 1 orang atau 1,8 persen, kemudian untuk jawaban netral 2 orang atau 3,7 persen dan untuk jawaban tidak setuju mendapat nilai nol atau tidak ada nilainya.

Hasil perhitungan jawaban responden di atas mengenai Pelaksanaan Pembiayaan sesuai dengan Prosedur kebanyakan anggota atau masyarakat beranggapan mudah untuk melakukan pembiayaan dengan syarat-syarat yang di tentukan oleh BMT padahal masih ada beberapa anggota atau masyarakat yang menylewengkan hal tersebut. Sebagaimana hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

Nur Astuti Rahmawati, Manager BMT BIF Cabang berbah menyatakan “ bahwa anggota lari terus dari pihak BMT di pasar udah ga jualan lagi kayak gitu mungkin karena kita pengikatnya dengan anggota kurang maksimal tapi untuk kekeluarganya masih tapi permasalahannya macet jadi kita tolak jaminan tapi sama anggota jaminan di jual tanpa sepengetahuan kita banyak seperti BPKB di gadaikan di sini tapi motornya di gadaikan di tempat lain kasus seperti itu banyak di lakukan di mana-mana bank juga mengalami ” seperti itu.<sup>22</sup>

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan anggota atau masyarakat jawaban responden banyak setuju dengan prosedur dari BMT atau lembaga keuangan mikro yang di berikan sesuai teori “ *pembiayaan secara luas financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang di keluarkan untuk mendukung adanya investasi yang telah di rencanakan oleh baik di lakukan oleh peminjam atau orang lain. Dalam arti sempit pembiayaan di pakai lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah, dalam arti ini juga pembiayaan menjadi pasif dan sempit.*”<sup>23</sup>.

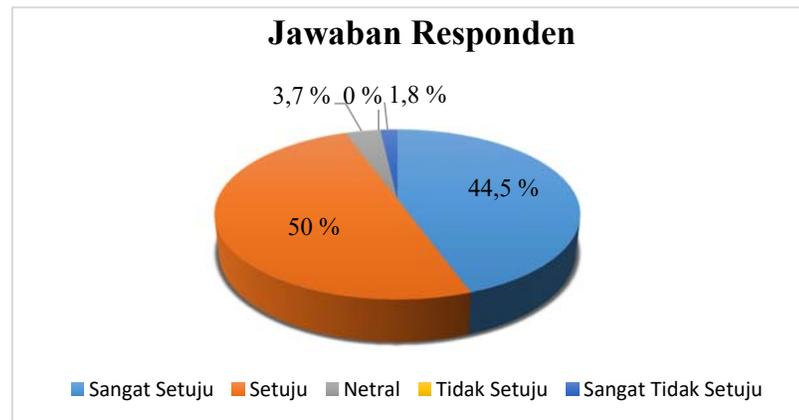
---

<sup>22</sup> Wawancara dengan Nur Astuti Rahmawati Mananger BMT BIF Cab.Berbah, Rabu 06-09-2017 Pukul 09.30

<sup>23</sup> Muhamad, Manajemen Bank Syariah, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, h. 260-261.

**Gambar 4.23**

**Prosedur Pembiayaan mudah dan tidak sulit**



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.23 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan setuju 27 atau 50 persen sedangkan jawaban sangat setuju 24 orang atau 44,5 persen untuk yang paling sedikit sangat tidak setuju 1 orang atau 1,8 persen, kemudian untuk jawaban netral 2 orang atau 3,7 persen dan untuk jawaban tidak setuju mendapat nilai nol atau tidak ada nilainya.

Hasil dari perhitungan jawaban responden diatas bahawasanya mengenai Prosedur Pembiayaan mudah dan tidak sulit anggota atau masyarakat beranggapan memang mudah tapi mereka tidak menyadarinya akan hal itu karena dengan seandainya mereka pembiayaan akan tetapi di salah gunakan bukan dengan kesepakatan awal. Sebagaimana hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

Abdul Aziz, Manager BMT BIF Cabang Wonosari menyatakan bahwa “ pembiayaan modal nasabah di BMT kita yang pertama melakukan survey benar-bener membutuhkan modal tidak dan uang itu benar-bener buat modal usaha juga tidak kebanyakan anggota atau masyarakat pembiayaan ga buat modal misalnya 1 juta pengajuan kemudian kita lihat buat belanja apa aja misalnya di survey ternyata yang buat belanja ga sampai 1 juta ternyata 500 rb sisanya ga buat belanja malah buat konsumtif padahal estimasi dananya 1 juta buat modal artinya kalau 500 ribu buat belanjanya terus sisanya 500 ribu konsumtif artinya hilang uangnya tidak berputar akan berbahaya ” seperti itu.<sup>24</sup>

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur pembiayaan di lembaga-lembaga syariah atau BMT jawaban responden banyak menjawab setuju karena dengan adanya BMT anggota atau masyarakat tidak kesulitan untuk melakukan pembiayaan sesuai teori *“pembiayaan secara luas financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang di keluarkan untuk mendukung adanya investasi yang telah di rencanakan oleh baik di lakukan oleh peminjam atau orang lain. Dalam arti sempit pembiayaan di pakai lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah, dalam arti ini juga pembiayaan menjadi pasif dan sempit.”*<sup>25</sup>.

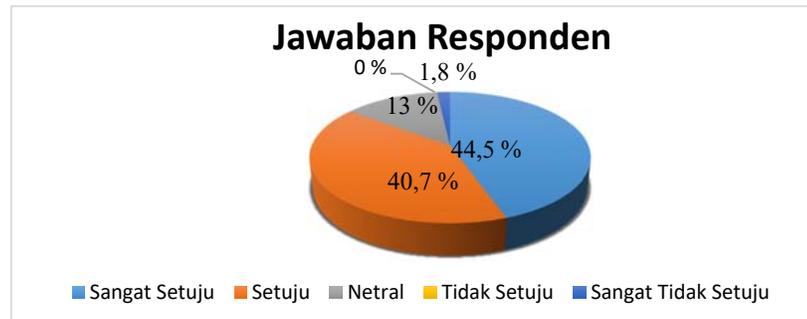
---

<sup>24</sup> Wawancara dengan Abdul Aziz Manager BMT BIF Cab.wonosari, Selasa 5-09-2017 Pukul 09.30

<sup>25</sup> Muhamad, Manajemen Bank Syariah, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, h. 260-261.

Gambar 4.24

### Pembiayaan Membawa Perubahan dan Peningkatan Usaha



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.24 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan sangat setuju 24 orang atau 44,5 persen sedangkan untuk jawaban setuju 22 orang atau 40,7 persen untuk yang paling sedikit sangat tidak setuju 1 orang atau 1,8 persen, kemudian untuk jawaban netral 7 orang atau 13 persen dan untuk jawaban tidak setuju mendapat nilai nol atau tidak ada nilainya.

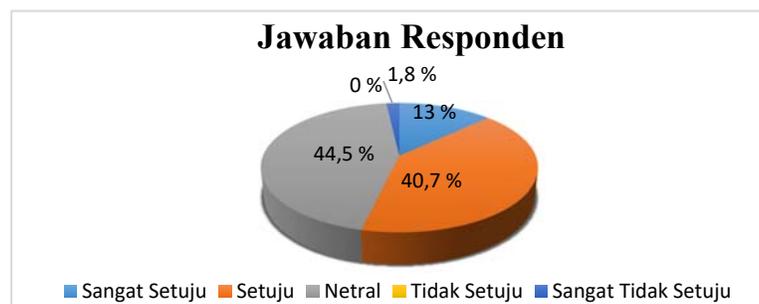
Hasil dari perhitunagn jawaban reponden diatas bahwasanya pembiayaan sangat membantu perubahan dan peningkatan usaha oleh karena itu ada anggota yang tadinya pembiayaan uang ke BMT dan sekarang hanya menabung aja. Hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

M. Taifuqurahman, Marketing BMT BIF Cabang Bugisan menyatakan “ anggota pedagang ikan di pasar giwangan yang pembiayaan 2 juta untuk 2 orang kakak beradik terus kakaknya di kurang lancar dan mengajukan sendiri 2,5 juta luna terus mengajukan lagi sekarang jadi jragan ikan di pasar giwangan ” seperti itu.<sup>26</sup>

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan yang di berikan BMT dapat membawa perubahan dan peningkatan bagi usaha anggota atau masyarakat dari jawaban responden sangat setuju karena dengan adanya bantuan dari BMT untuk perubahan atau peningkatan usaha berjalan dengan baik sesuai teori “*Dengan demikian akan tumbuh kesadaran akan kondisinya saat itu dan dengan demikian akan dapat merangsang kesadaran mereka tentang perlunya memperbaiki kondisi untuk menciptakan masa depan yang lebih baik*”.<sup>27</sup>

**Gambar 4.25**

**Peningkatan Potensi Masyarakat pada Program Kesejahteraan**



Sumber : Data diolah (2017)

<sup>26</sup> Wawancara dengan M.Taufiqurahman Marketing BMT BIF Cab.Bugisan, Rabu 27-09-2017 Pukul 09.30

<sup>27</sup> Sulistyani, A. T. 2004. Kemintraan dan Model-model Pemberdayaan. Yogyakarta: Gava Media. Hal 83

Berdasarkan gambar 4.25 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan netral 24 orang atau 44,5 persen sedangkan untuk jawaban sangat setuju 7 orang atau 13 persen untuk jawaban yang paling sedikit sangat tidak setuju 1 orang atau 1,8 persen, kemudian untuk jawaban setuju 22 orang atau 40,7 persen dan untuk jawaban tidak setuju mendapat nilai nol atau tidak ada nilainya.

Hasil dari perhitungan jawaban responden diatas bahwasanya anggota atau masyarakat beranggapan biasa aja mengenai peningkatan potensi masyarakat pada program kesejahteraan oleh karena itu ada potensi untuk anggota atau masyarakat yang memiliki potensi pada program kesejahteraan. Hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

Saifu Rijal, Manager BMT BIF Cabang Rejowinangun menyatakan tentang peningkatan potensi masyarakat pada program kesejahteraan yaitu “ anggota yang dulu ga punya becak kemudian setoran sampai saat ini sudah tidak melakukan pembiayaan karena sudah memiliki banyak becak dan bisa menabung dan bisa menyekolahkan anaknya akan tetapi BMT lebih mengutamakan kesejahteraan anggotanya kearah hidup anggota”.<sup>28</sup>

---

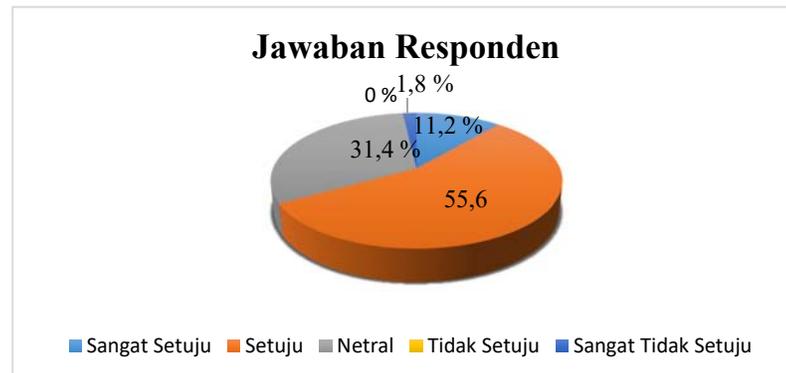
<sup>28</sup> Wawancara dengan Saifu Rijal Mananger BMT BIF Cab.Rejowinangun, Selasa 26-09-2017 Pukul 08.30

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa peningkatan potensi masyarakat setelah adanya program kesejahteraan dari BMT dari jawaban responden netral karena dari situ mereka sudah terbantu dengan adanya program peningkatan potensi masyarakat sesuai teori "*Prinsip keswadayaan adalah menghargai dan mengedepankan kemampuan masyarakat dari pada bantuan pihak lain, bantuan dari orang lain yang bersifat materiil harus dipandang sebagai penunjang.*"<sup>29</sup> Oleh karena itu dengan adanya bantuan dari pihak BMT mereka terlepas dengan pembiayaan atau pinjam dan mereka sekarang hanya menabung.

**Gambar 4.26**

### **Pendampingan dan Penguatan Program**

#### **Kesejahteraan Masyarakat**



Sumber : Data diolah (2017)

<sup>29</sup> Sri Najati, Agus Asmana, I Nyoman N. Suryadiputra. 2005. Pemberdayaan Masyarakat di Lahan Gambut. Bogor: Wetlands International – 1P. hal 54

Berdasarkan gambar 4.26 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan setuju 30 orang atau 55,6 persen sedangkan untuk jawaban sangat setuju 6 orang atau 11,2 persen untuk jawaban yang paling sedikit sangat tidak setuju 1 orang atau 1,8 persen, kemudian untuk jawaban netral 17 orang atau 31,4 persen dan untuk jawaban tidak setuju mendapat nilai nol atau tidak ada nilainya.

Hasil dari perhitungan jawaban responden diatas bahwasanya anggota atau masyarakat sangat perlu untuk pendampingan dan penguatan program kesejahteraan agar masyarakat atau anggota bisa mengatur kehidupan dengan baik. Sebagaimana hasil wawancara Pegawai BMT BIF berikut :

Abdul Aziz, Manager BMT BIF Cabang Wonosari menjelaskan dari sosialnya kita udah melakukan “ kegiatan-kegiatan yang real dari sosialnya aja kita berqurban itu kan kita memberikan atau menstimulus temen-temen kaum muslimin yang ada di pinggiran tepus kita tujuannya bukan kasih untuk qurban akan tetapi agar mereka bisa berqurban atau menjadi shohibul kemarin di tepus Alhamdulillah 2-3 orang 1/7 sapi itu pertamanya kita kasih full agar dari sana bisa menjadi shohibul 2 atau 3 orang menjadi shohibul bisa berjalan dan untuk wonogiri kita kasih full karena baru pertama pengennya atau harapan kita di daerah itu kita bina itu bisa berdiri sendiri gitu tidak nanti setengahnya bisa di bantu dari pihak BMT ”.<sup>30</sup>

---

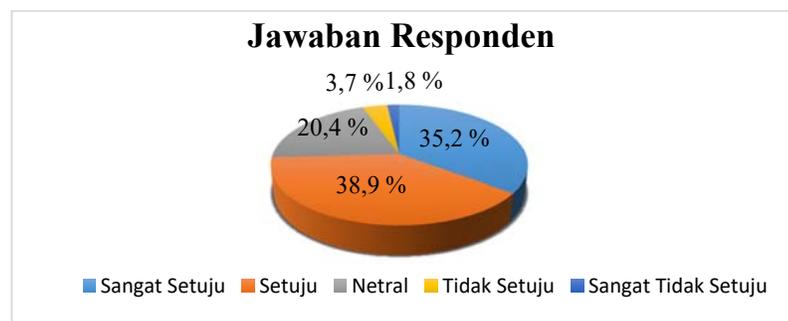
<sup>30</sup> Wawancara dengan Abdul Aziz Manager BMT BIF Cab.Wonosari, Selasa 05-09-2017 Pukul 09.30

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pendampingan dan penguatan program kesejahteraan sangat perlu dari jawaban responden banyak setuju anggota atau masyarakat ingin berubah hidup lebih baik dengan adanya pendampingan dan penguatan program kesejahteraan yang di berikan BMT, sesuai teori *“Pemberdayaan masyarakat pada tingkat ini berarti upaya kesadaran bahwa kesenjangan tersebut adalah bentukan sosial yang dapat dan harus di ubah”*<sup>31</sup> oleh karena itu anggota atau masyarakat ingin berubah ke hidup yang lebih mapan dan tidak tergantung lagi setelah adanya pendampingan.

**Gambar 4.27**

**Peningkatan Penghasilan untuk kebutuhan**

**Pendidikan Keluarga**



Sumber : Data diolah (2017)

<sup>31</sup> Kurniaty, Nany N. "Penanggulangan Kemiskinan Melalui Pemberdayaan Masyarakat" Pada Sektor Industri Genteng Studi di Desa Margoluwih, Kecamatan Seyegen, Kabupaten Sleman, Provinsi DIY. 2011

Berdasarkan gambar 4.27 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan setuju 21 orang atau 38,9 persen sedangkan untuk jawaban sangat setuju 19 orang atau 35,2 persen untuk jawaban yang paling sedikit sangat tidak setuju 1 orang atau 1,8 persen kemudian untuk jawaban netral dan tidak setuju masing-masing ada nilainya untuk yang netral 11 orang atau 20,4 persen dan untuk tidak setuju 2 orang 3,7 persen.

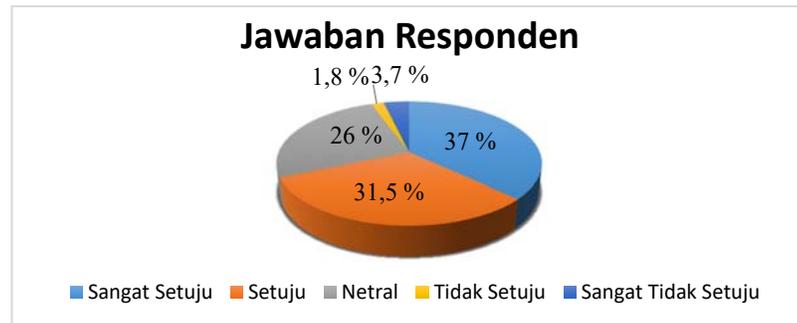
Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa anggota atau masyarakat berharap peningkatan penghasilannya cukup untuk memenuhi kebutuhan sesuai teori "*Meningkatnya kapasitas masyarakat dan pemerataan pendapatan yang ditandai oleh peningkatan perekonomian keluarga miskin yang mampu memenuhi kebutuhan pokok dan kebutuhan sosial dasarnya*"<sup>32</sup> oleh karena itu jawaban respon banyak setuju karena anggota atau masyarakat ingin meningkatkan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan seperti pokok dan sekunder.

---

<sup>32</sup> Gunawan, Sumodiningrat. 1999. PEMBERDAYAAN Masyarakat dan Jaring Pengaman Sosial. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Hal 183

Gambar 4.28

### Peningkatan Penghasilan untuk kebutuhan Sosial



Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan gambar 4.25 Dapat di jelaskan bahwa kebanyakan responden menyatakan sangat setuju 20 orang atau 37 persen sedangkan untuk jawaban setuju 17 orang atau 31,5 persen untuk jawaban yang paling sedikit tidak setuju 1 orang atau 1,8 persen, kemudian untuk jawaban netral 14 orang atau 26 persen untuk jawaban sangat tidak setuju 2 orang atau 3,7 persen.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa anggota atau masyarakat berharap peningkatan penghasilannya cukup untuk memenuhi kebutuhan sesuai teori *“Meningkatnya kapasitas masyarakat dan pemerataan pendapatan yang ditandai oleh peningkatan perekonomian keluarga miskin yang mampu memenuhi kebutuhan pokok dan kebutuhan sosial dasarnya.”*<sup>33</sup>

<sup>33</sup> Gunawan, Sumodiningrat. 1999. *Pemberdayaan Masyarakat dan Jaring Pengaman Sosial*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Hal 183

oleh karena itu jawaban respon banyak setuju karena anggota atau masyarakat ingin meningkatkan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan seperti pokok dan sekunder.

## 2. Kesejahteraan anggota BMT Bina Ihsanul Fikri di daerah Istimewa Yogyakarta.

Kesejahteraan social adalah orang yang di katakan sejahtera apabila ia terhindar dari kemiskinan, kebodohan, ketakutan atau kekhawatiran sehingga aman dan tentram dalam hidupnya.<sup>34</sup> Oleh karena itu peneliti hanya mendeskripsikan kesejahteraan anggota BMT Bina Ihsanul Fikri dari segi kemiskinan untuk yang kebodohan dan ketakutan atau kekhawatiran sehingga aman dan tentram hidupnya tidak kami deskripsikan karena di dalam segi kebodohan itu relative dan untuk ketakutan atau kekhawatiran sehingga aman dan tentram dalam hidupnya itu sangat sulit dikarenakan banyak aspek-aspek yang di perlukan bagi peneliti.

Maka dari itu peneliti mendeskripsikan kesejahteraan anggota BMT Bina Ihsanul Fikri di daerah Istimewa Yogyakarta yaitu dari segi kemiskinan dan tingkat kesejahteraan anggota setelah melakukan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari atau modal usaha dengan cara pengukuran yang di lakukan Badan Pusat statistic dengan pendekatan sebagai berikut :

---

<sup>34</sup> Fahrudin, A. (2012). *Pengantar kesejahteraan Sosial*. Bandung: Refika Aditama

a. **Kemiskinan** dilihat dari ketidakmampuan dari sisi ekonomi untuk memenuhi kebutuhan dasar makana dan non makanan yang di ukur dari pengeluaran.

b. **Penduduk Miskin** adalah penduduk yang mempunyai rata-rata pengeluaran perkapita per bulan di bawah garis kemiskinan (GK)/ *poverty line*.

c. **Garis kemiskinan (GK)**

Garis kemiskinan di bagi dua komponen, yaitu garis kemiskinan makanan (GKM) dan garis kemiskinan non makanan (GKNM). Untuk perhitungan garis kemiskinan dengan cara terpisah untuk daerah perkotaan dan pedesaan.

d. **Garis kemiskinan Makanan (GKM)**

Garis kemiskinan makanan merupakan suatu nilai pengeluaran kebutuhan minimum makanan yang dapat disertakan sama 2.100 kilo kalori per kapita per hari.

e. **Garis kemiskinan Non Makanan (GKNM)**

Garis kemiskinan non makanan yaitu kebutuhan minimum untuk perumahan, sandang, pendidikan, dan kesehatan. Untuk komoditi ini kebutuhan dasar makanan diwakili oleh 51 jenis komoditi perkotaan dan 47 jenis komoditi perdesaan.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> [www.Bps.go.id](http://www.Bps.go.id) di akses pada Sabtu 11 November 2017 Pukul 13.00

Adapun jumlah dan presentase penduduk miskin, P1, P2, dan garis kemiskinan di kabupaten/Kota di daerah Istimewa Yogyakarta tahun 2016 pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.1 Jumlah dan Persentase Penduduk Miskin, P1, P2, dan Garis Kemiskinan Menurut Kabupaten/Kota, Tahun 2016**

No	Kabupaten / Kota	Jumlah Penduduk Miskin (000)	Presentase Penduduk Miskin	P1	P2	Garis Kemiskinan (Rp /Kap/ Bulan)
1	Kulon Progo	84,34	20,30	3,55	1,00	297,353
2	Bantul	142,76	14,55	2,02	0,41	332,057
3	Gunung Kidul	139,15	19,34	4,16	1,30	264,637
4	Sleman	96,63	8,21	1,36	0,34	334,406
5	Kota Yogyakarta	32,06	7,70	1,05	0,19	401,193
	<b>DI Yogyakarta</b>	<b>494,94</b>	<b>13,34</b>	<b>2,30</b>	<b>0,59</b>	<b>354,084</b>

Sumber : [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id) di akses tanggal 11 November 2017

Berdasarkan tabel 4.1 diatas menjelaskan jumlah terbanyak penduduk miskin pada Kabupaten Bantul 142,76 namun presentase penduduk miskin 14,55 persen kemudian untuk garis kemiskinan per kapita per bulan Rp.332,057 sedangkan Kabupaten Kulon Progo untuk jumlah penduduk miskin sebanyak 84,34 untuk presentase penduduk miskin 20,30 persen dan garis kemiskinan per kapita per bulan Rp. 297,353 Kabupaten Gunung Kidul jumlah penduduk miskin 139,15 di bawah kabupaten Kulon Progo namun tinggi untuk presentase penduduk miskin 19,34 persen sedangkan garis

kemiskinan per kapita per bulan Rp. 264,637 Kabupaten Sleman penduduk miskin sejumlah 96,63 untuk presentase penduduk miskin 8,21 persen sedangkan untuk garis kemiskinan per kapita per bulan sejumlah Rp. 334,406 dan untuk Kota Yogyakarta penduduk miskin sejumlah 32,06 paling sedikit di antara 4 Kabupaten seperti Sleman, Gunung Kidul, Kulon Progo dan Bantul sedangkan presentase penduduk miskin Kota Yogyakarta juga paling sedikit di banding yang lain jumlah presentase penduduk miskin kota yogyakarta 7,70 persen dan untuk garis kemiskinan per kapita per bulan paling tinggi di banding yang lain sejumlah Rp.401,193.

**Tabel. 4.2 Data pendapatan dan pengeluaran**

**Anggota BMT BIF di Kabupaten Kulon Progo**

<b>No</b>	<b>Nama Anggota</b>	<b>Pendapatan Per Bulan</b>	<b>Jumlah Keluarga</b>	<b>Pengeluaran per orang</b>
<b>1</b>	Hindun	Rp.500.000	2	Rp.250.000
<b>2</b>	Muriati	Rp.500.000	2	Rp.250.000
<b>3</b>	Wuriyaningsih	Rp.500.000	2	Rp.250.000
<b>4</b>	Rusmi	Rp.500.000	2	Rp.250.000
<b>5</b>	Wijiarti	Rp.500.000	2	Rp.250.000

Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan tabel 4.2 rata-rata anggota BMT Bina Ihsanul Fikri di Kabupaten Kulon Progo pendapatan per bulan Rp.500.000 dan jumlah keluarga 2 orang untuk mengetahui pengeluaran tersebut dengan cara pendapatan di bagi jumlah keluarga jadi untuk pengeluaran anggota BMT BIF di Kabupaten Kulon Progo rata-rata Rp.250.000 padahal standar Garis

kemiskinan per kapita per bulan pada Badan Pusat Statistik Rp. 297,353 maka dari itu pengeluaran anggota BMT BIF di Kabupaten Kulon Progo masih tergolong di bawah garis kemiskinan per kapita per bulan.

**Tabel.4.3 Data pendapatan dan pengeluaran  
Anggota BMT BIF di Kabupaten Bantul**

No	Nama Anggota	Pendapatan Per Bulan	Jumlah Keluarga	Pengeluaran per orang
1	Andika Dani.S	Rp.5.000.000	4	Rp.1.250.000
2	Ambar Sekar.S	Rp.5.000.000	4	Rp.1.250.000
3	Suparman	Rp.5.000.000	4	Rp.1.250.000
4	Fajar Satoto	Rp.5.000.000	4	Rp.1.250.000
5	Warti	Rp.5.000.000	4	Rp.1.250.000
6	Devi Ariyani	Rp.2.000.000	3	Rp. 667.000
7	Triana	Rp.3.000.000	3	Rp.1.000.000
8	Maryati	Rp.2.000.000	3	Rp. 667.000
9	Subadi	Rp. 500.000	2	Rp. 250.000
10	Sumiati	Rp. 500.000	2	Rp. 250.000

Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan tabel 4.3 rata-rata anggota BMT Bina Ihsanul Fikri di Kabupaten Bantul pendapatan per bulan paling tinggi Rp.5.000.000 dan pendapatan per bulan paling rendah Rp.500.000 jumlah keluarga paling banyak 4 orang dan paling sedikit 2 orang untuk mengetahui pengeluaran tersebut dengan cara pendapatan di bagi jumlah keluarga jadi untuk pengeluaran anggota BMT BIF di Kabupaten Bantul untuk pengeluaran per

kapita per bulan Rp.1.250.000 ada yang pengeluaran per kapita per bulan Rp.1.000.000 dan ada juga yang pengeluaran per kapita per bulan Rp.667.000 paling sedikit pengeluaran per kapita per bulan Rp.250.000 standar Garis kemiskinan per kapita per bulan pada Badan Pusat Statistik di Kabupaten Bantul Rp. 332,057 maka dari itu pengeluaran anggota BMT BIF di Kabupaten Bantul rata-rata sudah diatas standar garis kemiskinan per kapita per bulan namun masih ada yang tergolong di bawah garis kemiskinan per kapita per bulan.

**Tabel. 4.4 Data pendapatan dan pengeluaran Anggota BMT BIF di Kabupaten Gunung Kidul**

No	Nama Anggota	Pendapatan Per Bulan	Jumlah Keluarga	Pengeluaran per orang
1	Sri Djaka	Rp.5.000.000	4	Rp.1.250.000
2	Fajar Hari.P	Rp.2.000.000	2	Rp.1.000.000
3	Dewi Dawsa.T	Rp.3.000.000	3	Rp.1.000.000
4	Sukati	Rp.3.000.000	3	Rp.1.000.000
5	Udin	Rp.1.500.000	2	Rp. 750.000

Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan tabel 4.4 rata-rata anggota BMT Bina Ihsanul Fikri di Kabupaten Gunung Kidul pendapatan per bulan tertinggi Rp.5.000.000 dengan jumlah keluarga 4 orang dan pendapatan per bulan terendah Rp.1.500.000 dengan jumlah keluarga 2 orang untuk mengetahui pengeluaran tersebut dengan cara pendapatan di bagi jumlah keluarga jadi untuk pengeluaran anggota BMT BIF di Kabupaten Gunung Kidul pengeluaran per

kapita per bulan rata-rata Rp.1.250.000 dan ada juga yang pengeluarannya Rp.1.000.000 dan paling rendah hanya Rp.750.000 di atas garis kemiskinan per kapita per bulan standar Garis kemiskinan per kapita per bulan pada Badan Pusat Statistik di Kabupaten Gunung Kidul Rp. 264,637 maka dari itu pengeluaran anggota BMT BIF di Kabupaten Gunung Kidul sudah tergolong diatas garis kemiskinan per kapita per bulan.

**Tabel. 4.5 Data pendapatan dan pengeluaran  
Anggota BMT BIF di Kabupaten Sleman**

No	Nama Anggota	Pendapatan Per Bulan	Jumlah Keluarga	Pengeluaran per orang
1	Ny Endang	Rp.2.000.000	3	Rp. 667.000
2	Sriyati	Rp.2.000.000	3	Rp. 667.000
3	Supriyati	Rp.2.000.000	3	Rp. 667.000
4	Sigit Rahmawan	Rp.2.000.000	3	Rp. 667.000
5	Aris	Rp.4.000.000	4	Rp.1.000.000
6	Eti Yuniarti	Rp.1.500.000	3	Rp. 500.000
7	Sutiasih	Rp. 500.000	2	Rp. 250.000
8	Wartiah	Rp.1.500.000	3	Rp. 500.000
9	Kasilah	Rp.1.500.000	3	Rp. 500.000
10	Poninten	Rp. 500.000	2	Rp. 250.000
11	Desti	Rp.1.500.000	3	Rp. 500.000
12	Sri Subaryati	Rp.2.000.000	3	Rp. 667.000
13	Nurhayanti	Rp.2.000.000	3	Rp. 667.000

<b>14</b>	Rustini	Rp. 500.000	2	Rp. 250.000
<b>15</b>	Darwan	Rp.4.000.000	3	Rp.1.333.000
<b>16</b>	Nyemeng	Rp.3.000.000	3	Rp.1.000.000
<b>17</b>	Umiyati	Rp.2.000.000	3	Rp. 667.000
<b>18</b>	Sunartin	Rp. 500.000	2	Rp. 250.000
<b>19</b>	Giyanto	Rp. 500.000	2	Rp. 250.000

Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan tabel 4.5 rata-rata anggota BMT Bina Ihsanul Fikri di Kabupaten Sleman pendapatan per bulan tertinggi Rp.4.000.000 dengan jumlah keluarga 4 orang dan pendapatan per bulan terendah Rp.500.000 dengan jumlah keluarga 2 orang untuk mengetahui pengeluaran tersebut dengan cara pendapatan di bagi jumlah keluarga jadi untuk pengeluaran anggota BMT BIF di Kabupaten Sleman pengeluaran per kapita per bulan rata-rata Rp.1.000.000 dan ada juga yang pengeluarannya Rp.1.333.000 dan paling rendah hanya Rp.250.000 standar Garis kemiskinan per kapita per bulan pada Badan Pusat Statistik di Kabupaten Sleman Rp. 334,406 maka dari itu pengeluaran anggota BMT BIF di Kabupaten Sleman sudah tergolong diatas garis kemiskinan per kapita per bulan tapi masih ada yang di bawah Garis Kemiskinan per kapita per Bulan.

**Tabel. 4.6 Data pendapatan dan pengeluaran  
Anggota BMT BIF di Kota Yogyakarta**

<b>No</b>	<b>Nama Anggota</b>	<b>Pendapatan Per Bulan</b>	<b>Jumlah Keluarga</b>	<b>Pengeluaran per orang</b>
1	Agus.R	Rp.3.000.000	3	Rp.1.000.000
2	Sumaryati	Rp.1.500.000	3	Rp. 500.000
3	Siti Amronah	Rp. 500.000	2	Rp. 250.000
4	Suryanti	Rp.4.000.000	3	Rp.1.333.000
5	Daldiri	Rp. 500.000	2	Rp. 250.000
6	Petter	Rp.5.000.000	4	Rp.1.250.000
7	Suwarni	Rp.4.000.000	3	Rp.1.333.000
8	Sri Sumandari	Rp.1.500.000	3	Rp. 500.000
9	Rahma Yustika	Rp. 500.000	2	Rp. 250.000
10	Astuti	Rp.3.000.000	3	Rp.1.000.000
11	Restina.S	Rp.1.500.000	3	Rp. 500.000
12	Emy .W	Rp.3.000.000	3	Rp.1.000.000
13	Sualini	Rp.5.000.000	4	Rp.1.250.000
14	Sri Haryati	Rp.1.500.000	3	Rp. 500.000
15	Euis Nia	Rp.4.000.000	4	Rp.1.000.000

Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan tabel 4.6 anggota BMT Bina Ihsanul Fikri di Kota Yogyakarta pendapatan per bulan tertinggi Rp.5.000.000 dengan jumlah keluarga 4 orang dan pendapatan per bulan terendah Rp.500.000 dengan jumlah keluarga 2 orang untuk mengetahui pengeluaran tersebut dengan cara

pendapatan di bagi jumlah keluarga jadi untuk pengeluaran anggota BMT BIF di Kota Yogyakarta pengeluaran per kapita per bulan rata-rata Rp.1.250.000 dan ada juga yang pengeluarannya Rp.1.000.000 dan paling rendah hanya Rp.500.000 standar Garis kemiskinan per kapita per bulan pada Badan Pusat Statistik di Kota Yogyakarta Rp. 401,193 maka dari itu pengeluaran anggota BMT BIF di Kota Yogyakarta sudah tergolong diatas garis kemiskinan per kapita per bulan namun masih ada juga yang di bawah garis kemiskinan per kapita per bulan.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar kesejahteraan anggota BMT Bina Ihsanul Fikri di daerah Istimewa Yogyakarta rata-rata sudah sejahtera di karenakan pengeluaran per kapita per bulan diatas garis kemiskinan per kapita perbulan sedangkan yang ada sebagian yang belum sejahtera di sebabkan pengeluaran per kapita per bulan di bawah garis kemiskinan per kapita per bulan.

## **H. Tanggapan Pegawai BMT BIF dalam meningkatkan kesejahteraan Masyarakat di Daerah Istimewa Yogyakarta**

Sesuai dengan OJK yang telah diterbitkan, adanya Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di kalangan atau tengah-tengah masyarakat lembaga keuangan mikro (LKM) adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan dalam hal memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat melalui pembiayaan atau pinjaman terkait usaha skala mikro pada anggota ataupun masyarakat.

Pengelolaan simpanan ataupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha tidak semata-mata untuk mencari keuntungan akan tetapi membantu masyarakat atau anggota agar usahanya lebih maju dan penghasilannya meningkat sehingga cukup untuk memenuhi kebutuhan pendekatan LKM kepada masyarakat yaitu BMT di mana BMT sangat baik untuk pendekatan pada masyarakat dalam hal untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.<sup>36</sup>

Dari pemaparan di atas benar kalau lembaga keuangan mikro sarannya ke masyarakat kelas menengah jadi pembiayaan mikro itu untuk pembiayaan pedagang kecil menengah bawah kemudian apabila tidak bisa di layani oleh bank-bank lain BMT siap untuk melayani anggota atau masyarakat menengah kebawah ingin melakukan pembiayaan dan tentunya sebagaimana hasil wawancara pegawai BMT BIF berikut :

---

<sup>36</sup> <http://www.ojk.go.id> di akses kamis 19 Oktober 2017 Pukul 05.10

Yudana Octy Sagiyo, manager BMT BIF Nitikan memaparkan peran BMT BIF focus ke pendampingan anggota atau masyarakat pendampingannya dengan cara kekeluargaan tidak mungkin kalau bank-bank lain melakukan yang seperti BMT lakukan misalkan anggota ada yang punya hajatan kita ikut serta membantu dalam segi uang dan kalau ada kerabatnya meninggal kita silaturahmi ke anggota kemudian ada pendampingan ke usaha dan melakukan kajian-kajian tiap bulannya dan mengumpulkan ibu-ibu yang punya usaha nantinya akan di damping usaha agar lebih maju.<sup>37</sup>

Nur Hadi, Marketing BMT BIF Cabang Wonosari menyatakan peran BMT BIF yaitu membina dai-dai pesisir kemudian penyaluran dana zakat ke daerah-daerah pesisir dan berqurban kita salurkan ke daerah-daerah perbatasan sama pesisir.<sup>38</sup>

M.Taufiqqurahman, Marketing BMT BIF Cabang Bugisan menyatakan peran BMT BIF yaitu memberikan pembiayaan modal usaha dan menyalurkan zakat, infaq dan sedekah. Bagi anggota atau masyarakat yang kurang mampu itu bisa mendaftar atau masuk di pesantren al-maun dengan fasilitas gratis seperti makan gratis dan sekolah di biyai oleh BMT.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> Wawancara dengan Yudana Octy Sagiyo Manager BMT BIF Cab.Nitikan, Senin 25-09-2017 Pukul 08.30

<sup>38</sup> Wawancara dengan Nur hadi Marketing BMT BIF Cab.wonosari,selasa 05-09-2017 Pukul 13.30

<sup>39</sup> Wawancara dengan M.Taufiqqurahman Marketing BMT BIF Cab.Bugisan,Rabu 27-09-2017 Pukul 09.30

Saifu Rijal, Manager BMT BIF Cabang Rejowinangun menyampaikan mengenai Peran BMT BIF yaitu perannya bagi anggota kami memang sudah namun untuk masyarakat yang belum menjadi anggota tidak tau karena di luar jangkauan kami jadi yang kami kelola anggota koperasi dulu akan tetapi kita mengedukasi masyarakat akan tetapi kalau bukan atau belum menjadi anggota kami bukan tanggungjawab maupun kewenangan kami dalam meningkatkan untuk tahap anggota memang karena secara maksimal sangat berat dengan maksimal untuk dapat meningkatkan kesejahteraan mereka dari sisi bisnisnya.<sup>40</sup>

Rina Putra Limawantoro, Manager BMT BIF Cabang Brosot memaparkan terkait peran BMT BIF memberikan pembiayaan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat kegiatan sosial seperti berqurabn di daerah yang kekurangan terus dana sosial ada pengajuan untuk membantu kalau ada yang sakit kita beri materi apa dana atau barang dan kalau ada yang meninggal kita adakan penghapusan piutang dan bakti sosial ada penyaluran air bersih perannya sudah 70 persen khusus anggota saja di Kulonprogo.<sup>41</sup>

Anton Supriyanto, Manager BMT BIF Cabang Sleman kota menyatakan peran BMT BIF yaitu dari sisi kinerja BIF pernah memperoleh predikat juara tingkat nasional dan untuk tingkat DIY, BIF mendapat penghargaan sebagai BMT terproduktif di lihat dari banyaknya karyawan dan sehingga pemerintah melihat BMT BIF bahwa mempunyai catatan di pemerintah

---

<sup>40</sup> Wawancara dengan Saifu Rijal Manager BMT BIF Cab.Rejowinangun, Selasa 26-09-2017 Pukul 08.30

<sup>41</sup> Wawancara dengan Rina putra Limawantoro Manager BMT BIF Cab.Kulonprogo, Rabu 13-09-2017 Pukul 09.00

dalam pengetasan peggangu dan anggota yang berkontribusi di BIF juga banyak anggotanya sudah mencapai 10 ribu lebih.<sup>42</sup>

Hendra Cahyono, Manager BMT BIF Cabang Gamping, menyampaikan perna BMT BIF saling bersinergi dengan BMT lain dan sangat memiliki peran penting dalam membangun kesejahteraan masyarakat seperti anggota-anggota yang sudah lepas dari rentenir dan usaha semakin maju dari dulunya peminjam sekarang menjadi penabung seperti itu.<sup>43</sup>

Sri Purwanti, Marketing BMT BIF Cabang Gamping menjelaskan mengenai peran BMT BIF di setiap cabang BT BIF agar bisa menjadi pioneer atau untuk dalam masyarakat kita dakwah disitu masuk menjadi bagian dari mereka ada yang menjadi tokoh masyarakat da nada yang menjadi takmir masjid agar kita bisa memahami masyarakat secara pelan-pelan untuk perannya baru 20 persen karena jangkauannya luas kalau di BMT BIF gamping belum 1/5 tercover.<sup>44</sup>

Irfan, Marketing BMT BIF Cabang Berbah menyatakan peran BMT BIF memberikan modal pinjaman bagi masyarakat dalam perdagangan,biaya lain seperti hutang,biaya sekolah dan biaya pengobatan dan menawarkan program tabungan berhadiah mungkin tiap tahun tapi tahun kemarin adanya

---

<sup>42</sup> Wawancara dengan Anton Supriyanto Manager BMT BIF Cab.Sleman kota, Jumat 15-09-2017 Pukul 09.00

<sup>43</sup> Wawancara dengan Hendra Cahyono Manager BMT BIF Cab.Gamping,Kamis 14-09-2017 Pukul 14.15

<sup>44</sup> Wawancara dengan Sri purwanti Marketing BMT BIF Cab.Gamping, Rabu 20-09-2017 Pukul 09.00

tabungan undian tiap tahun bagi anggota yang tabungannya di atas 2,5 juta nanti di ikut sertakan di undian tapi tidak di ambil selama 6 bulan.<sup>45</sup>

Sudarmanto, Manager BMT BIF Cabang Parangtritis menyatakan peran BMT BIF yaitu menyalurkan dana sosialnya dari dana sosialnya kita dampingi tidak asal di beri pinjaman atau dana kemudian kita lepaskan tapi kita beri bimbingan kepada yang kita beri dana dan kita memberikan pelayanan kepada masyarakat berupa pinjaman kepada orang-orang yang tidak mampu maka kita beri dana untuk modal.<sup>46</sup>

Wiwit Indarsih, Marketing BMT BIF Cabang parangtritis menjelaskan bahwa Peran BMT BIF memberikan bantuan-bantuan kepada orang miskin dan yang tidak mampu kita bina seperti bu linda kita modali karena dia bisa pijat dan kemudian kita membesarkan pondok pesantren pondok al maun itu untuk wirausaha yang sekolah di sana kita bisa suruh kerja di BMT BIF dan kemudian kita meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui dana dari zakat.<sup>47</sup>

Heni Purnoko, Manager BMT BIF Cabang Pleret menjelaskan peran BMT BIF yaitu sebagai mitra bisnis missalnya mereka pingin meningkatkan usahanya dengan keterbatasan modal kita menawarkan solusi modal atau salah satu yang lain selain modal kita membantu masyarakat yang terjerat rentenir agar terlepas tapi belum berhasil, missalnya kita bantu malah yang

---

<sup>45</sup> Wawancara dengan Irfan Marketing BMT BIF Cab.Berbah, Rabu 06-09-2017 pukul 10.00

<sup>46</sup> Wawancara dengan Sudarmanto Manager BMT BIF Cab.Parangtritis, Selasa 12-09-2017 pukul 09.00

<sup>47</sup> Wawancara dengan Wiwit Indarsih Marketing BMT BIF Cab.Parangtritis, Senin 20-09-2017 Pukul 15.00

kita bantu dia macet juga beberpa orang yang terjerat di rentenir kita bantu baru 1 yang berhasil terlepas dari rentenir tapi belum lunas.<sup>48</sup>

Agus Hendarto, Marketing BMT BIF Cabang pleret menyatakan peran BMT BIF sudah cukup lumayan di masyarakat beberapa anggota atau calon anggota di cabang pleret Alhamdulillah mendukung karena kita dapat membantu dan membiayai banyak di area BMT kami jadi ya cukup lumayan untuk meningkatkan kesejahteraan mereka.<sup>49</sup>

Dari penjelasan diatas dari berbagai hasil wawancara dengan pegawai BMT BIF dapat di simpulkan bahwa peran BMT BIF dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat daerah istimewa Yogyakarta sudah sangat berperan andil kepada anggota namun untuk masyarakat masih di usahakan agar mereka menjadi anggota sehingga di bantu dalam peningkatan kesejahteraanya agar kehidupannya terjamin. ada pernyataan tentang lembaga keuangan mikro teori ” *lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan konsep utamanya adalah sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan*”<sup>50</sup>.oleh karena itu peran BMT BIF itu melalui pembiayaan dengan cara memberikan pinjaman modal, penyaluran dana sosial ke kalangan kelas menengah kebawah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat yaitu dengan mengembangkan

---

<sup>48</sup> Wawancara dengan Heni Purnoko Manager BMT BIF Cab.Pleret, Senin 11-09-2017 Pukul 15.00

<sup>49</sup> Wawancara dengan Agus Hendarto Manager BMT BIF Cab.Pleret,Senin 11-09-2017 Pukul 13.30

<sup>50</sup> Sri Murwanti dan Muhammad Sholahuddin. (2013). *Peran Keuangan Lembaga Mikro Syariah Untuk Usaha Mikro Di Wonogiri*, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.

usaha-usaha anggota atau masyarakat yang ingin hidupnya tercukupi dan menciptakan lapangan usaha sehingga hidup masyarakat tidak susah.

### **I. Pembahasan Analisis Matrik SWOT**

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. analisis ini di dasarkan pada logika untuk memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), akan tetapi juga bersama dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threaths). Proses penentuan pengambilan keputusan ada kaitannya dengan demikian untuk mensejahterakan misi, tujuan, strtegi dan tujuan perusahaan. dengan adanya kondisi saat ini harus mengadakan perencanaan untuk menganalisis factor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) pada kondisi yang ada saat ini. Dalam menyusun strategi BMT BIF dalam mengidentifikasi factor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> Freddy, Rangkuti, *Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan*. (Jakarta : Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama .2006

## **1. Analisis SWOT BMT BIF Yogyakarta**

### **1. Kekuatan (*Strengths*)**

1. Peningkatan pelayanan dan pembinaan pada anggota terhadap pembiayaan modal yaitu dengan mengadakan grebek pasar, bakti sosial dan datang pada anggota yang membutuhkan pembinaan.
2. Kedekatan BMT dengan anggota untuk memahami karakter yaitu dengan marketing akrab dengan para anggota sehingga ingin melakukan pembiayaan modal usaha mudah dan tidak berbelit-belit dalam hal persyaratan pengajuan.
3. Inovasi produk-produk serta pengembangan sesuai syari'ah dan jempot bola yaitu dengan mengubah pola pembiayaan agar masyarakat mudah memahami produk-produk sehingga semakin banyak yang melakukan pembiayaan modal ke BMT.
4. Kegiatan - kegiatan sosial pada masyarakat yang di lakukan BMT agar masyarakat berperan aktif terhadap kegiatan sosial
5. Adanya kajian-kajian setiap bulan yang diadakan untuk menambah wawasan masyarakat pada agama dan ekonomi syari'ah.

### **2. Kelemahan (*Weakness*)**

1. Karyawan yang kurang termotivasi untuk memenuhi target yang telah di tentukan.
2. Sumber daya manusia banyak yang belum memahami pemberdayaan.akan mempersulit komunikasi yang baik antara

anggota dengan pihak BMT terhambat untuk memberdayakan masyarakat.

3. Keterbatasan modal sehingga untuk perputaran dana terkendala pada musim-musim tertentu akan terjadi permasalahan dalam transaksi dan pembiayaan modal yang akan di berikan.
4. Pelayanan kepada masyarakat yang belum maksimal karena belum adanya jaringan internet di salah satu cabang sehingga dalam pengecekan anggota yang melakukan simpanan maupun pembiayaan di cabang lain terkendala.
5. Kurangnya pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kualitas SDM, serta terbatasnya trainer untuk meningkatkan kualitas SDM.

### 3. Peluang (*Opportunities*)

1. Sector mikro masih terbuka luas di pasar-pasar tradisional akan menambah anggota yang ingin melakukan pembiayaan modal dan peluang menambah pasar semakin luas dalam hal pembiayaan modal usaha.
2. Pembiayaan masih menjadi budaya di pasar tradisional karena masih banyaknya masyarakat masih membutuhkan pembiayaan modal yang di berikan BMT untuk meningkatkan usahanya
3. Adanya tawaran kerjasama dari BPRS-BUS dan UUS mengenai pembiayaan modal akan terbantu apabila kurang dana dalam hal pembiayaan modal usaha.

4. Adanya pembinaan oleh pemerintah di lembaga keuangan mikro mengenai Pembiayaan Modal usaha.
  5. Lokasi yang strategis untuk mendapatkan pembiayaan funding dan landing
4. Ancaman (*Threats*)
1. Adanya kemunculan rentenir di pasar tradisional membuat anggota tidak terkontrol dengan pembiayaan yang diberikan sehingga
  2. Adanya bank yang merambah usaha mikro ke pasar-pasar menjadi saingan berat bagi lembaga keuangan mikro yang ingin merambah ke pasar tradisional
  3. Adanya BMT Lain di lokasi yang berdekatan sehingga terjadi perebutan pangsa pasar.
  4. Masyarakat belum paham tentang produk-produk BMT akan kesulitan dalam melakukan pembiayaan modal
  5. Banyaknya Masyarakat belum memahami sistem pola Syariah hanya kan melakukan pembiayaan modal namun tidak mengerti dengan produk-produknya

Tabel.4.7 Matrix SWOT

<p style="text-align: center;"><b>Internal</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Eksternal</b></p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Strenghts (S)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Peningkatan pelayanan dan pembinaan pada anggota terhadap pembiayaan modal.</li> <li>• Kedekatan BMT dengan anggota untuk memahami karakter.</li> <li>• Inovasi produk-produk serta pengembangan sesuai syari'ah dan jempot bola.</li> <li>• Kegiatan - kegiatan sosial pada masyarakat.</li> <li>• Adanya kajian-kajian setiap bulan yang diadakan untuk menambah wawasan masyarakat pada agama dan ekonomi syari'ah.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b><u>Weaknesses (W)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Karyawan yang kurang termotivasi untuk memenuhi target yang telah di tentukan.</li> <li>• Sumber daya manusia banyak yang belum memahami pemberdayaan.</li> <li>• Keterbatasan modal sehingga untuk perputaran dana terkendala.</li> <li>• Pelayanan kepada masyarakat yang belum maksimal.</li> <li>• Kurangnya pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kualitas SDM, serta terbatasnya trainer untuk meningkatkan kualitas SDM.</li> </ul>
	<p style="text-align: center;"><b><u>Opportunities (O)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sector mikro masih terbuka luas di pasar-pasar tradisional.</li> <li>• Pembiayaan masih menjadi budaya di pasar tradisional.</li> <li>• Adanya tawaran kerjasama dari BPRS-BUS dan UUS mengenai pembiayaan modal.</li> <li>• Adanya pembinaan oleh pemerintah di lembaga keuangan mikro mengenai Pembiayaan Modal usaha.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b><u>Strategi S-O</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dengan Peningkatan pelayanan dan pembinaan pada anggota terhadap pembiayaan modal maka akan semakin merambah sector mikro yang masih terbuka luas.</li> <li>• Dengan kedekatan emosional BMT pada anggota, maka akan mempermudah dan meningkatkan kepercayaan anggota untuk melakukan pembiayaan.</li> <li>• Peningkatan kerjasama dengan BPRS-BUS dan UUS maka akan semakin bertambah inovasi produk-produk pendanaan maupun pembiayaan BMT.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi yang strategis untuk mendapatkan pembiayaan funding dan landing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dengan semakin meningkatnya pembinaan oleh pemerintah pada lembaga keuangan mikro maka akan semakin meningkatkan kuantitas dan kualitas program kerja BMT salah satunya kegiatan sosial pada masyarakat.</li> </ul>	
<p><b><u>Threats (T)</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adanya kemunculan rentenir di pasar tradisional.</li> <li>• Adanya bank yang merambah usaha mikro ke pasar-pasar.</li> <li>• Adanya BMT Lain di lokasi yang berdekatan sehingga terjadi perebutan pangsa pasar.</li> <li>• Masyarakat belum paham tentang produk-produk BMT.</li> <li>• Banyaknya Masyarakat belum memahami sistem pola Syari'ah.</li> </ul>	<p><b><u>Strategi S-T</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Peningkatan pelayanan dan pembinaan pada anggota terhadap pembiayaan modal maka masyarakat akan semakin percaya pada BMT sehingga akan mengerus pangsa pasar rentenir.</li> <li>• Kedekatan emosional BMT dengan anggotanya maka akan semakin mengurangi ketergantungan mereka terhadap bank konvensional yang merambah usaha mikro di pasar.</li> <li>• Adanya inovasi yang dilakukan oleh BMT BIF maka akan semakin menjadikan BMT BIF unggul daripada BMT lainnya.</li> <li>• Adanya kegiatan sosial yang dilakukan BMT serta pengenalan produknya maka akan semakin meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap produk-produk.</li> <li>• Adanya Kajian-kajian setiap bulan terhadap wawasan agama dan ekonomi syari'ah maka dapat menjangkau masyarakat yang belum memahami sistem pola syari'ah.</li> </ul>	<p><b><u>Strategi W-T</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Peningkatan SDM yang dimiliki maka BMT dapat bersaing dengan Bank yang merambah usaha mikro maupun BMT lain yang menjadi saingannya.</li> <li>• Peningkatan pelayanan BMT terhadap masyarakat maka akan semakin meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap BMT, sehingga kemunculan rentenir di pasar tradisional akan semakin ditekan.</li> <li>• Peningkatan modal yang dilakukan BMT dapat digunakan untuk mensosialisasikan produk-produk BMT serta dapat meningkatkan pemahaman masyarakat tentang sistem pola syari'ah.</li> </ul>

## 2. Rumusan Strategi

### 1. Strategi S-O

- a. Dengan Peningkatan pelayanan dan pembinaan pada anggota terhadap pembiayaan modal maka akan semakin merambah sector mikro yang masih terbuka luas.

Dengan Peningkatan pelayanan dan pembinaan pada anggota terhadap pembiayaan modal maka akan semakin merambah sector mikro yang masih terbuka luas karena dengan peningkatan pelayanan dan pembinaan akan menambah anggota baru yang bergabung dengan BMT dan meningkatkan kepercayaan masyarakat.

- b. Dengan kedekatan emosional BMT pada anggota, maka akan mempermudah dan meningkatkan kepercayaan anggota untuk melakukan pembiayaan.

Kedekatan emosional BMT pada anggota akan mempermudah dalam hal peningkatan kepercayaan untuk melakukan pembiayaan modal usaha akan lebih maksimal.

- c. Peningkatan kerjasama dengan BPRS-BUS dan UUS maka akan semakin bertambah inovasi produk-produk pendanaan maupun pembiayaan BMT.

Kerjasama dengan BPRS-BUS dan UUS akan semakin mudah dalam inovasi produk-produk dan pendanaan untuk pembiayaan modal usaha.

- d. Dengan semakin meningkatnya pembinaan oleh pemerintah pada lembaga keuangan mikro maka akan semakin meningkatkan kuantitas dan kualitas program kerja BMT salah satunya kegiatan sosial pada masyarakat.

Semakin meningkatnya pembinaan oleh pemerintah pada lembaga keuangan mikro maka akan semakin meningkatkan kuantitas dan kualitas program kerja BMT salah satunya kegiatan sosial pada masyarakat sehingga akan lebih bagus

## 2. Strategi W-O

- a. Dengan tawaran kerjasama dari BPRS-BUS dan UUS mengenai pembiayaan modal maka dapat mengatasi kesulitan modal yang dialami BMT.

Tawaran kerjasama BPRS\_BUS dan UUS akan membantu BMT dalam hal pembiayaan modal apabila kekurangan dana agar perputaran dana tidak terkendala.

- b. Adanya pembinaan oleh pemerintah di lembaga keuangan mikro maka dapat meningkat pemahaman pemberdayaan sumber daya manusia.

Pembinaan oleh pemerintah di lembaga keuangan mikro akan menemukan solusi yang terbaik untuk meningkatkan sumber daya manusia yang kurang paham pada pemberdayaan yang ada.

- c. Dengan karyawan yang termotivasi memenuhi target dapat menambah sector mikro yang terbuka luas di pasar tradisional.

Karyawan yang termotivasi untuk memenuhi target pembiayaan modalnya akan menambah sector mikro yang terbuka luas di pasar tradisional.

### 3. Strategi S-T

- a. Peningkatan pelayanan dan pembinaan pada anggota terhadap pembiayaan modal maka masyarakat akan semakin percaya pada BMT sehingga akan mengerus pangsa pasar rentenir.

Peningkatan pelayanan dan pembinaan lebih baik agar anggota atau masyarakat melakukan pinjam modal ke BMT tidak kepada lembaga lain.

- b. Kedekatan emosional BMT dengan anggotanya maka akan semakin mengurangi ketergantungan mereka terhadap bank konvensional yang merambah usaha mikro di pasar.

Dengan kedekatan BMT pada anggota yang melakukan pembiayaan maupun yang bermasalah akan terselesaikan dengan baik sehingga tidak terjadi ketergantungan dengan bank lain.

- c. Adanya inovasi yang dilakukan oleh BMT BIF maka akan semakin menjadikan BMT BIF unggul daripada BMT lainnya.

Dengan inovasi yang BMT lakukan akan memberikan dampak yang baik bagi BMT untuk meningkatkan keunggulannya daripada BMT lainnya.

- d. Adanya kegiatan sosial yang dilakukan BMT serta pengenalan produknya maka akan semakin meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap produk-produk.

Dengan kegiatan sosial yang di lakukan BMT akan mempermudah dalam pengenalan produk-produknya untuk memahami masyarakat dalam pembiayaan modal.

- e. Adanya Kajian-kajian setiap bulan terhadap wawasan agama dan ekonomi syari'ah maka dapat menjangkau masyarakat yang belum memahami sistem pola syari'ah.

Dengan diadakan kajian-kajian setiap bulan pada masyarakat dapat mendapat wawasan agama dan ekonomi syariah untuk memahami masyarakat terhadap sistem pola syariah.

#### 4. Strategi W-T

- a. Peningkatan SDM yang di miliki maka BMT dapat bersaing dengan Bank yang merambah usaha mikro maupun BMT lain yang menjadi saingannya.

Peningkatan SDM akan membantu BMT dalam persaingan dengan Bank yang merambah sektor mikro di pasar tradisional sehingga akan membantu dalam pembiayaan modal.

- b. Peningkatan pelayanan BMT terhadap masyarakat maka akan semakin meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap BMT, sehingga kemunculan rentenir di pasar tradisional akan semakin di tekan.

Dengan peningkatan pelayanan BMT pada masyarakat dengan menekan kemunculan rentenir di pasar tradisional akan meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk tidak melakukan pebiyaan pada rentenir.

- c. Peningkatan modal yang dilakukan BMT dapat digunakan untuk mensosialisasikan produk-produk BMT serta dapat meningkatkan pemahaman masyarakat tentang sistem pola syari'ah.

Dengan peningkatan modal yang BMT lakukan akan mudah untuk mensosialisasikan pada produk – produk BMT serta meningkatkan pemahaman masyarakat pada sistem pola syariah.