

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil BMT

BMT BIF (Bina Ihsanul Fikri) merupakan lembaga keuangan syariah yang menitik beratkan pada pemberdayaan ekonomi kelas bawah yang didirikan dan dimiliki oleh masyarakat pada tahun 1996 di daerah Gedong Kuning Yogyakarta. BMT BIF ini didirikan karena melihat banyaknya pengusaha kecil potensial tetapi tidak terjangkau oleh bank, selain itu juga karena selama ini dakwah Islam belum mampu menyentuh kebutuhan ekonomi umat. Sehingga seringkali kebutuhan modalnya dicukupi oleh rentenir dan lintah darat yang suku bunganya sangat bersandar juga merupakan praktik riba serta sangat memberatkan masyarakat, karena masyarakat diharuskan menambah bunga tambahan dari dana yang dipinjamkan. Keperihatinan ini memunculkan keinginan untuk mendirikan BMT BIF.

Pembentukan BMT BIF diawali dengan dibentuknya panitia kecil yang diketuai oleh Ir. Meidi Syafla (ketua ICIM Gedong Kuning) dan beranggotakan M. Ridwan dan Irfan. Pada tanggal 1 Maret 1996 ditetapkan sebagai tanggal operasional BMT BIF, namun pada saat itu belum bisa beroperasi sesuai dengan harapan sehingga BMT

BIF mendeklarasikan diri berdiri dan mulai beroperasi pada tanggal 11 maret 1996. Kemudian pada tanggal 15 mei 1997, lembaga keuangan syariah ini mendapatkan badan hukum No. 159/BH/KWK.12/V/1997. Pada prinsipnya usaha BMT BIF ini dibagi menjadi dua yaitu Baitul Maal (Usaha Sosial) dan Baitul Tamwil (Usaha Bisnis). Usaha sosial ini bergerak dalam penghimpunan dana zakat, infaq dan shadaqoh (ZIS) serta mentasyarufkan kepada delapan *Ashnaf*. Skala prioritas dimaksud untuk mengentaskan kemiskinan melalui program ekonomi produktif dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang etika bisnis serta bantuan sosial, seperti beasiswa untuk anak asuh, biaya bantuan kesehatan serta perlindungan kecelakaan diri dengan asuransi, karena BMT BIF mengadakan kerjasama dengan asuransi *Tafakul*.

Usaha bisnis yang dilakukan oleh BMT BIF Yogyakarta bergerak dalam pemberdayaan masyarakat ekonomi menengah ke bawah dengan intensifikasi penarikan dan penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito berjangka. Dana yang dihimpun tersebut nantinya akan disalurkan dalam bentuk pembiayaan kepada pengusaha kecil dengan menggunakan sistem bagi hasil. Saat ini segmen pasar anggotanya mayoritas adalah dari para pedagang pasar tradisional yang tersebar di seluruh Yogyakarta. Sampai saat ini, BMT BIF Yogyakarta memiliki 11 kantor cabang yang tersebar di Yogyakarta.

2. Visi, Misi, Tujuan, dan Motto dari BMT Bina Ihsanul Fikri

BMT Bina Ihsanul Fikri mempunyai Visi, Misi, Tujuan, serta Motto, sebagai berikut:

a. Visi

Lembaga keuangan syariah yang sehat dan unggul dalam memberdayakan ummat.

b. Misi

- 1) Menerapkan nilai syariah untuk kesejahteraan bersama
- 2) Memberikan pelayanan yang terbaik dalam jasa keuangan mikro syariah
- 3) Mewujudkan kehidupan umat yang islami

c. Tujuan

- 1) Meningkatkan kesejahteraan anggota, pengelola dan umat
- 2) Turut berpartisipasi aktif dalam membumikan ekonomi umat
- 3) Menyediakan permodalan islami bagi usaha mikro

d. Motto

“Adil dan Menguntungkan”

3. Ideologi dan Budaya Kerja

Tabel 4.1

Ideologi dan budaya kerja BMT BIF

NILAI	DEFINISI	INDIKATOR PERILAKU	
		WAJIB	DILARANG
A L L A H	Allah merupakan Tuhan segala-galanya dengan kemahaan-Nya kita berjuang, bekerja dan mengabdikan diri.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bekerja merupakan ibadah 2. Berniat dan beramal secara ikhlas 3. Senantiasa memelihara sholat berjamaah dan ibadah sunah 4. Rutin tadarus Al Quran dan Al Hadits 5. Jujur dan terpercaya 6. Selalu menebar senyum dan salam 7. Menjadi teladan dan tokoh umat 8. Mengutamakan kepentingan anggota 9. Memberikan pelayanan terbaik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berniat mencari materi semata 2. Mengharapkan imbalan 3. Sholat sendiri dan malas menjalankan ibadah sunah 4. Jarang tadarus Al-Qur'an dan Al-Hadits 5. Berkhianat, menipu dan sejenisnya 6. Bermuka muram dan mudah marah 7. Menutup diri dari lingkungan sosial 8. Mengutamakan diri sendiri 9. Melayani semaunya sendiri
D I N A M I S	Terus bergerak, tumbuh, berkembang dan senantiasa meraih yang terbaik	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki visi yang kuat 2. Tidak cepat puas dengan hasil kerja 3. Beroreintasi pada masa depan 4. Hari esok harus lebih baik 5. Optimis dan yakin akan pertolongan Allah SWT 6. Berbaik sangka 7. Kreatif, inovatif dan terus melakukan perubahan 8. Bersyukur secara aktif 9. Selalu bermuhasabah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Visi tidak jelas 2. Menyalahkan masa lalu 3. Pasrah dengan kondisi 4. Tidak bersemangat 5. Gampang putus asa 6. Menyalahkan pihak lain jika terjadi masalah 7. Menikmati kemapanan dan tidak mau berubah 8. Bersyukur secara pasif 9. Tidak bisa mengambil hikmah
I L M I A	Bekerja didasarkan pada pengetahuan yang mendalam dengan kesadaran yang tinggi akan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan kompetensi kerja profesional 2. Bekerja berdasarkan ilmu 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak kompeten atau profesional 2. Bekerja berdasarkan emosional 3. Tidak mau belajar

H	tanggungjawabnya	<ol style="list-style-type: none"> 3. Terus belajar 4. Membudayakan membaca dan mendengar 5. Bertanggungjawab 6. Bekerja tim 7. Menghargai perbedaan 8. Pribadi yang terbuka 9. Saling menasehati 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Tidak suka membaca dan mendengar 5. Bekerja individual 6. Mengedapankan egoisme pribadi dan kelompok 7. Ingin menang dan merasa benar sendiri 8. Tertutup dari orang lain 9. Acuh tak acuh
L O Y A L I T A S	Istikomah pada jalan da'wah membangun ekonomi umat untuk kesejahteraan bersama	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berkomitmen penuh dalam mengembangkan BMT BIF 2. Dai ekonomi umat 3. Membantu mengentaskan kemiskinan 4. Membangun kesejahteraan bersama 5. Medampingi orang miskin 6. Memberikan pelayanan keuangan mikro 7. Bekerja dengan penuh cinta kasih 8. Berda'wah untuk rahmatan lil alamin 9. Taat pada visi-misi dan aturan BMT BIF yang berlaku 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bekerja tidak fokus dan demi keuntungan individu 2. Mengabaikan dakwah 3. Memperkaya diri sendiri 4. Memberikan pelayanan keuangan semata 5. Memberikan pembiayaan kepada orang kaya 6. Menindas orang miskin 7. Bekerja tidak tuntas 8. Memiliki visi-misi yang berbeda dengan BMT BIF 9. Bekerja dengan prinsipnya sendiri

B. Susunan Kepengurusan BMT BIF

Pengurus

Ketua : Dr. H. Muhammad Ridwan, S.E., M.Ag

Sekretaris : Supriyadi, S.H., M.M

Bendahara : Saifu Rijal, S.H., M.BA

Pengawas

Pengawas Manajemen : H. Sushardi, M.P

Hadi Muhtar, S.E., M.M

Pengawas Syariah : Dr. Hamim Ilyas, MA

Nurrudin, M.A

Pengelola

Direktur : Dr. H. Muhammad Ridwan, S.E., M.Ag

Manajer HRD : Supriyadi, S.H., M.M

Internal Audit : Heti Ambar P, S.E

Manajer Cab. Rejowinangun : Saifu Rijal, S.H, M.BA

Manajer Cab. Berbah : Nur Astuti Rahmawati, S.E

Manajer Cab. Bugisan : Sutardi, S.H., MM

Manajer Cab. Parangtritis : Sudarmanto, S. Ag

Manajer Cab. Sleman Kota : Anton Supriyanto, S.Sos

Manajer Cab. Kulonprogo : Rina Putra Limawantoro, S.E

Manajer Cab. Gunung Kidul : Abdul Aziz, S.SI

Manajer Cab. Pleret : Heni Purwoko, A.Md

Manajer Cab. Gamping : Hendra Cahyono, S.SI

C. Produk BMT

Produk-produk yang ada di BMT Bina Ihsanul Fikri antara lain:

1. Wakaf Tunai

Menurut UU No 41 tahun 2014, pasal 1 bahwa yang dimaksud wakaf adalah perbuatan hukum wakaf untuk memisahkan atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah atau kesejahteraan umum menurut syariah. Sedangkan dengan pasal 16 ayat 3, disebutkan bahwa harta benda wakaf meliputi benda tidak bergerak seperti tanah dan benda bergerak seperti uang, logam mulia, surat berharga, dan lain-lain.

2. Deposito Mudhorobah

Deposito mudhorobah, yakni simpanan yang jangka waktu pengambilannya sudah dipastikan. Atas dasar produk ini penyimpanan akan mendapatkan bagi hasil, yang umumnya lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan. Deposito yang tersedia untuk pilihan waktunya yaitu minimal 3 bulan, dengan nilai nominal minimal Rp.500.000,00

No	Produk	Nisbah	Setara*
1	Simpanan berjangka 12 bulan	50%	Rp. 10.863,00
2	Simpanan berjangka 6 bulan	40%	Rp. 8.689,00
3	Simpanan berjangka 3 bulan	30%	Rp. 6.518,00

3. Pembiayaan

1) Mudharabah (Modal 100% dari BMT BIF)

Manfaat bagi anggota:

- a) Pembiayaan untuk pengembangan usaha
- b) Dana disediakan dari 100 ribu – 50 juta rupiah
- c) Jaminan berupa motor, mobil, surat tanah

2) Musyarakah (Modal Patungan)

Manfaat bagi anggota:

- a) Pembiayaan untuk pengembangan usaha anggota
- b) Dana disediakan dari 100 ribu- 50 juta rupiah
- c) Jaminan berupa motor, mobil, surat tanah

3) Murabahah (pengadaan barang dengan jual beli)

Manfaat bagi anggota:

- a) Pembiayaan untuk pengembangan usaha anggota
- b) Dana disediakan dari 100 ribu- 50 juta rupiah
- c) Jaminan berupa motor, mobil dan surat tanah

4) Al-qard

Manfaat bagi anggota:

- a) Untuk usaha produktif
- b) Pendampingan usaha
- c) Fasilitasi pemasaran

5) Ijarah (sewa beli)

Manfaat bagi anggota:

- a) Pembiayaan untuk pengembangan usaha anggota
 - b) Dana disediakan dari 100 ribu-50 ribu rupiah
 - c) Jaminan berupa motor, mobil dan surat tanah
- 6) Tabungan Haji

Tabungan Haji hanya dengan Rp 5 juta, sudah mendapatkan porsi ibadah haji. Program ini bekerja sama dengan Bank Syariah Mandiri.

D. UMKM Dalam Perspektif BMT

BMT BIF menjadi salah satu lembaga keuangan syariah yang melayani kebutuhan UMKM dengan sepenuh hati, menjunjung tinggi moto BMT “ adil dan menguntungkan ” mereka melayani kebutuhan anggota-anggotanya bukan sekedar untuk mencari keuntungan namun juga mempertimbangkan aspek keadilan sehingga antara BMT dan anggota bersama-sama mencapai tujuan ahir yaitu kesejahteraan. BMT BIF memiliki komitmen terhadap anggotanya bukan hanya perbaikan dalam aspek ekonomi namun juga perbaikan dalam aspek moral dan agama.

Pandangan BMT BIF sendiri terhadap sektor UMKM di daerah yogyakarta khususnya semakin berkembang, sejak pertama inisiasi awal di dirikan memang berdasarkan dari kebutuhan masyarakat sekitar, banyak usaha yang terjat rentenir dan mengalami masalah dengan mereka, di situ lah BMT turun sebagai solusi membantu UMKM tersebut untuk lepas dari jerat rentenir dengan menawarkan sistem pembiayaan syariah, seiring

berjalanya waktu BMT BIF sudah banyak membantu usaha kecil yang berada di sekitar daerah istimewa Yogyakarta.

“ Perkembangan dari UMKM di Jogja semakin hari semakin berkembang, berdirinya BMT BIF sendiri memang berdasarkan kebutuhan dari masyarakat yang butuh modal pada awalnya, jadi inisiasi awal di bentuknya BMT karena banyak usaha kecil yang terjerat rentenir pada tahun 1995-1996. dan kemudian sejak awal kita rintis kita berniat untuk memberdayakan usaha mereka dan mendampingi usaha mereka dengan tujuan target usaha dari BMT adalah untuk kesejahteraan UMKM yang terjerat rentenir tadi, dan alhamdulillah sekarang sudah bisa membantu banyak usaha mikro lewat peran BMT BIF di dalamnya..” (wawancara dengan manajer BMT BIF Bpk. Syaifu Rijal)

Kemudian terkait permasalahan UMKM menurut pihak BMT rata-rata terletak pada aspek permodalan dan juga manajemen usaha. Dari sisi permodalan BMT mengupayakan semaksimal mungkin dalam menyediakan kebutuhan modal bagi usaha mikro yang ingin mengajukan pembiayaan di BMT, karena BMT paham bahwa kebutuhan modal UMKM sekarang masih terhambat oleh sulitnya akses UMKM terhadap lembaga keuangan perbankan. Dari segi akses terhadap UMKM, BMT lebih menasar pada usaha yang tidak bisa di jangkau oleh bank umum atau bisa di bilang tidak bankable, karena menurut BMT BIF sendiri untuk UMKM khususnya usaha mikro mereka masih sulit untuk mengakses layanan pembiayaan pada perbankan di karenakan berbagai sebab misalnya terkait pengajuan termin yang terlalu rendah, kapasitas usaha yang kurang potensial atau atau jaminan yang tidak sesuai. Beberapa kemudahan yang di tawarkan oleh BMT BIF adalah tidak ada limit terendah dalam pengajuan pembiayaan di

BMT BIF, kemudian masalah administrasi yang tidak terlalu rumit misalnya terkait agunan, dalam menentukan jenis agunan BMT BIF lebih fleksible tergantung kapasitas pemohon dan nominal pembiayaan bahkan ada yang tidak menggunakan agunan namun tetap bisa mendapatkan akses pembiayaan dengan syarat-syarat tertentu antara lain :

1. Mempunyai karakter yang baik dan dapat di percaya
2. Usaha tetap dan berpenghasilan
3. Harus aktif menabung terlebih dahulu.

“ Kalau akses UMKM terhadap lembaga keuangan sekarang memang masih kurang , karena misal kalo di bank umum sendiri ada penganjuan kredit 50 juta pun marketing masih pikir-pikir untuk survei padahal kemampuan UMKM khususnya usaha mikro dalam mengajukan pembiayaan masih jauh di bawah 50 juta paling paling 1-10 juta paling banyak. Nah untuk di BMT BIF sendiri memang memfasilitasi UMKM yang tidak bankable atau tidak bisa di jangkau oleh bank umum dan di sini menerima pembiayaan sesuai kebutuhan usaha kecil tersebut bahkan 100 ribu juga bisa, kemudian di sini secara administrasi juga di mudahkan misalnya dalam hal agunan pembiayaan karena memang agunan merupakan syarat yang cukup berat bagi anggota bahkan ada pula anggota yang agunanya mohon maaf agunan tunjuk seperti perabotan rumah tangga, peralatan listrik, elektronik seperti itu. Bahkan kita juga bisa memberikan pembiayaan tanpa agunan tentu dengan pertimbangan dan syarat-syarat tertentu” (wawancara dengan manajer BMT BIF Bpk. Syaifu Rijal)

Selanjutnya terkait permasalahan di bidang manajemen UMKM menurut BMT memang susah untuk di hindari karena rata-rata usaha mikro masih menggunakan pola fikir yang tradisional sekali, masih banyak yang belum paham tentang alokasi dana di mana penghasilan yang mereka

peroleh akan di gunakan untuk kebutuhan konsumsi atau kebutuhan usaha, atau bisa di bilang antara kebutuhan usaha dan juga konsumsi masih tercampur seperti contoh pedagang pasar yang menjadi anggota BMT setiap memperoleh penghasilan mereka langsung terpotong untuk kebutuhan sehari-hari, hal ini di siasati BMT dengan memotifasi anggota atau pedagang pasar tersebut untuk giat menabung setiap harinya sehingga suatu saat jika ada kebutuhan mendesak terkait usaha atau keperluan lain maka ada dana cadangan yang bisa di ambil. Hal tersebut di lakukan BMT dengan mendatangi satu per satu anggotanya yang ada di luar lewat marketing atau A.O setiap harinya. Selain itu dalam aspek kualitas SDM juga perlu di tingkatkan dalam bentuk skill dan ketrampilan misalnya, hal ini bisa di siasati dengan melakukan pendampingan berupa pelatihan-pelatihan agar UMKM mampu untuk meningkatkan daya saing.

“ Kemudian ada juga masalah manajemen karena memang untuk UMKM biasanya kurang teliti dalam mengalokasikan modal sehingga masih campur campur antara modal produksi dan kebutuhan konsumsi, skill atau ketrampilan terutama juga bisa berpengaruh terhadap perkembangan usaha kemudian ada aspek pemasaran juga yang perlu di tingkatkan ” (wawancara dengan manajer BMT BIF Bpk. Syaifu Rijal).

E. Program Pemberdayaan UMKM oleh BMT BIF

Pemberdayaan merupakan upaya untuk membangun daya itu sendiri, dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) kata Daya mempunyai arti kemampuan melakukan sesuatu atau kemampuan bertindak. Dalam konteks pemberdayaan maka ada objek yang di berdayakan sehingga objek tersebut mampu melakukan sesuatu atau mampu bertindak sesuai dengan potensi dan kemampuannya. Penulis memilih objek UMKM sebagai objek pemberdayaan karena hal ini terkait dengan beberapa permasalahan umum yang melanda UMKM misalnya terkait sektor permodalan dan SDM yang masih kurang, kedua faktor tersebut lah yang paling dominan sehingga UMKM sulit untuk berkembang secara optimal, kemudian terkait subjek atau pelaku yang melakukan pemberdayaan tersebut penulis memilih lembaga keuangan syariah dengan badan hukum koperasi yang familiar kita sebut BMT alasan di pilihnya BMT karena lembaga ini memiliki posisi yang paling dekat dengan UMKM baik dari segi akses ataupun jangkauan ekonomi di bandingkan dengan lembaga keuangan lain seperti perbankan.

Dalam hal pemberdayaan UMKM BMT BIF sebagai lembaga keuangan memiliki beberapa program yang telah di jalankan, program-program tersebut berkaitan dengan beberapa aspek antara lain finansial bisnis, manajerial dan aspek sosial karena di sini BMT merupakan sebuah lembaga keuangan yang juga memiliki fungsi sosial lewat divisi baitul maalnya.

1. Aspek finansial bisnis

Sama dengan lembaga keuangan lainnya BMT BIF juga mempunyai beberapa produk keuangan yang di salurkan terhadap UMKM sebagai program pemberdayaan dalam aspek permodalan. Antara lain adalah mudharabah, musyarakah, murabahah, dan qard. Definisi dari akad-akad tersebut sudah di jelaskan di atas. Pola penyaluran dana atau pembiayaan yang di lakukan BMT sebagai bagian dari pemberdayaan UMKM dalam konteks finansial bisnis. BMT BIF tidak membatasi limit terendah dalam hal pembiayaan sehingga berapapun kebutuhan modal yang di ajukan oleh anggota UMKM bisa di terima oleh BMT asalkan memenuhi kriteria dan persyaratan yang telah di tentukan. Dalam hal penyaluran modal terhadap UMKM BMT BIF tidak hanya sebatas memberikan modal dalam bentuk uang saja namun juga di barengi dengan pendampingan dan pembinaan bagi usaha yang di jalankan dengan harapan UMKM tersebut mampu mengembangkan usahanya dengan lebih baik sebagai contoh anggota yang sudah di berikan akses pembiayaan oleh BMT juga di dorong untuk bisa mengembangkan produksi usahanya dengan menyediakan link atau akses pemasaran melalui pameran-pameran baik lokal atau nasional, kemudian BMT juga membantu anggota dengan menjembatani kebutuhan usaha mereka satu sama lain dan mempertemukan anggota yang sekiranya bergerak dalam bidang yang sama.

“ Bentuk pemberdayaan dari kita yang berkaitan dengan finansial ya dalam bentuk pola penyaluran dana apakah itu

dengan akad mudharabah, musyarakah, atau murabahah yang di salurkan ke anggota dengan akad yang di sesuaikan dengan kebutuhan. Kemudian setelah di biyai tidak kita tinggal begitu saja namun akan kita dampingi dan kita pantau perkembangan usahanya misalnya bagi anggota yang mengalami kesulitan bahan baku atau pemasaran nanti akan kita bantu dengan memediasi sesama anggota, mempertemukan mereka satu sama lain, kemudian adalah dengan memberikan fasilitas-fasilitas lainnya dengan membuka akses pemasaran bagi produk UMKM dari anggota kami lewat pameran-pameran produk usaha anggota baik itu tingkat lokal ataupun tingkat nasional biasanya jg di tampilkan di televisi lokal TVRI tiap bulan juli, nah hal-hal seperti ini akan meningkatkan omset dari UMKM yang jadi anggota kami.” (wawancara dengan manajer BMT BIF Bpk. Syaifu Rijal)

BMT menambahkan jika dalam penyaluran dana masih ada beberapa produk yang belum terealisasi dengan maksimal dan msih menjadi PR bagi BMT sendiri, salah satunya adalah mudharabah ,dalam dunia perbankan syariah memang produk mudharabah cukup sulit untuk di realisasikan secara penuh hal ini terkait dengan beberapa faktor antara lain besarnya resiko dan sulitnya mencari mitra yang dapat di percaya. Bagi BMT BIF sendiri biasanya akad mudharabah di aplikasikan dalam bentuk pembiayaan hewan ternak di mana waktu yang paling baik adalah saat mendekati idul adha. BMT membelikan hewan ternak pada anggota yang sudah terpercaya kemudian oleh anggota tersebut akan di pelihara sampai menjelang idul adha dan hasil penjualan tersebut akan di bagi hasilkan antara BMT dengan anggota yang bersangkutan.

2. Aspek sosial

Sebagai lembaga keuangan syariah BMT mempunyai fungsi sosial dalam pengelolaannya, fungsi sosial ini di jalankan lewat divisi baitul maal dari BMT BIF. Lewat baitul maal ini BMT BIF mengumpulkan dana yang berasal dari zakat, infaq, shodaqah dan wakaf, selanjutnya dana yang terkumpul akan di tasyarufkan atau di salurkan dalam beberapa bidang misalnya ekonomi, pendidikan, kesehatan dll. semua program yang di jalankan oleh baitul maal ini di tujukan bagi masyarakat dan kaum duafa khususnya. Dalam bidang ekonomi misalnya, BMT memberikan kontribusi kepada masyarakat khususnya kaum duafa dengan memberikan program usaha yang di namakan Mitra Usaha Sejahtera (MUS) yang sudah berjalan sejak 2014. Pada program ini, Baitul Maal mengklasifikasikan dalam dua akad. Akad yang digunakan yaitu akad Al-Qard dan akad Qardul Hasan. Untuk akad Al-Qard, masyarakat baik itu individu maupun kelompok akan mengembalikan uang pokok yang dipinjam dari Baitul Maal dengan cara mengangsur. Namun juga boleh tidak di kembalikan asalkan ada alasan yang jelas misalnya usaha tidak berjalan atau mengalami musibah.

Program MUS ini di realisasikan salah satunya dengan pembentukan kelompok-kelompok usaha yang di bina langsung oleh BMT BIF sendiri. Bentuk pemberdayaan terhadap kelompok usaha tersebut awalnya di lakukan dengan pelatihan-pelatihan yang berkaitan dengan kewirausahaan, selanjutnya oleh BMT di bentuk struktur

pengurus per kelompok mulai dari ketua kordinator sampai bendahara dan selanjutnya oleh BMT akan di tawari pinjaman dalam bentuk akad qard sebagai modal biaya dalam melangsungkan usaha, setelah usaha berjalan BMT akan membiarkan usaha tersebut untuk berjalan secara mandiri.

“ Jadi perkenalkan nama saya Ahmad Nurali dari divisi baitu maal, untuk baitul maal di BMT BIF ini sebenarnya program pemberdayaanya banyak, untuk pemberdayaan di bidang usaha sendiri kita ada program yang namanya Mitra Usaha Mandiri atau bisa di sebut MUS, program ini mulai di jalankan pada tahun 2014 yang mana salah satu bentuknya adalah kita memberdayakan masyarakat di salah satu desa binaan, baitul maal telah melaksanakan program zakat produktif untuk pengembangan ekenomi. Jadi program pendampingan ini bertujuan untuk pemberdayaan ekonomi individu atau kelompok dari anggota atau calon BMT BIF sendiri. Tetapi target atau sasaran dari program ini harus memenuhi beberapa persyaratan, salah satunya yaitu Dhuafa. Dana baitul maal yang di gulirkan tersebut juga ada yang kembali ke baitul maal, karena program pemberdayaan ini terdapat dua akad yaitu Al-Qard (uang pokok kembali), dan Qardul Hasan (sukarela, tidak dikembalikan tidak masalah). Khusus untuk akad al-qard, sebenarnya jika tidak dikembalikan itupun juga tidak masalah, tetapi dengan harus disertakan dengan alasan yang jelas dan dapat dimaklumi. Untuk prosesnya secara umum kita awalnya mengadakan survey dan kemudian mengadakan pelatihan dan bimbingan kewirausahaan bagi yang ingin mengikuti selanjutnya dari masyarakat tersebut di bentuk kelompok-kelompok usaha dan di tawarkan pinjaman dengan akad qard sebagai bantuan modal usaha yang akan di jalankan.” (wawancara dengan divisi baitul maal BMT BIF Bpk. Ahmad Nurali)

3. Aspek manajerial

Pemberdayaan dalam aspek manajerial UMKM yang dilakukan BMT belum bisa berjalan sempurna, beberapa kendala yang disampaikan terkait dengan pola atau kebiasaan anggota BMT yang rata-rata adalah pedagang kecil yang dalam beberapa hal mereka masih belum optimal sebagai contoh dalam pengelolaan keuangan yang masih tercampur antara kebutuhan konsumsi dan kebutuhan usaha, pemasaran yang masih sederhana, packaging produk yang kurang kreatif dan lain-lain. Namun sayangnya BMT tidak bisa masuk ke dalam sistem manajemen usaha anggotanya secara langsung dikarenakan keterbatasan SDM dari BMT sendiri dari segi jumlah atau keahlian yang dimiliki. Belum lagi usaha anggota yang bermacam-macam sedangkan keahlian dari BMT secara spesifik adalah dalam hal keuangan saja. Terkait aspek manajerial dari UKM, BMT hanya bisa masuk dengan jalan pendekatan secara persuasif dengan menyampaikan apa yang kurang dan harus dimaksimalkan kepada para anggota serta dari BMT membantu dengan program-program yang sudah ada semisal pameran produk, pelatihan dari luar, dan bimbingan-bimbingan lain secara personal.

“ Selanjutnya dari segi manajerial kami memang masih sulit untuk masuk, mitra UMKM kita sendiri sebenarnya dari sisi usaha memang mereka sudah jalan tetapi dari sisi manajerial seperti laporan keuangan dan pengembangan produk mereka masih perlu di bina dari sudut pandang BMT seperti contoh usaha mikro biasanya masih campur dalam alokasi dana belum bisa membedakan mana keperluan konsumsi

dan mana keperluan produksi usaha nya sementara kita mau melakukan pembinaan atau pelatihan yang sifatnya seperti itu juga mengalami kendala ,pernah kita berinisiatif melakukan pelatihan tata kelola keuangan bagi mitra UMKM malah mereka enggan untuk datang sehingga sekarang mungkin cara melakukannya adalah dengan bimbingan – bimbingan yang sifatnya personal saja” (wawancara dengan manajer BMT BIF Bpk. Syaifu Rijal)

Kemudian Pada prinsipnya BMT BIF memberikan tolok ukur kepada individu atau kelompok yang di berdayakan melalui beberapa poin pencapaian, menurut BMT BIF katagori individu atau kelompok yang sudah berdaya antara lain individu tersebut sudah mampu mengeluarkan ZIS untuk kaum duafa yang lebih membutuhkan, yang pada awalnya individu atau kelompok tersebut sebagai seseorang yang layak menerima ZIS kemudian beralih jadi seseorang yang mampu mengeluarkan ZIS sehingga dapat di katakan individu tersebut sudah tercukupi kebutuhannya sendiri. Katagori lain yaitu individu atau kelompok tersebut sudah lepas dari program binaan dari BMT BIF atau bisa di katakan sudah tidak lagi di berdayakan oleh BMT BIF lewat baitul maal nya melainkan sudah berganti ke baitut tamwil. Karena pada prinsipnya baitul maal merupakan program yang di tunjukan kepada kaum fakir miskin dan duafa yang kurang mampu sehingga mereka perlu di bantu dengan suka rela tanpa adanya sesuatu yang memberatkan.

“ Individu yang sudah berdaya menurut kami adalah yaitu saat individu tersebut paling tidak sudah dapat mengeluarkan ZIS untuk kaum yang lebih membutuhkan dan berkekurangan, yang pada awalnya individu tersebut adalah penerima ZIS kemudian setelah di berdayakan mereka mampu menjadi

individu yang mampu mengeluarkan ZIS. Katogori lainnya yaitu sudah tidak dibina lagi atau lepas dari pemberdayaan yang di lakukan oleh BMT BIF lewat Baitul Tamwil, melainkan berganti lewat Baitut Maal.kemudian indikatornya yaitu individu tersebut sudah bisa memenuhi kebutuhan pangan dalam sehari-hari, yang sebelumnya sebagai kaum dhuafa mereka terbilang kurang mencukupi dalam sehari-hari. Yang kedua penghasilan dari individu tersebut tetap atau minimal sudah UMR, yang artinya mereka mempunya pekerjaan yang bisa di jadikan sumber utama dalam mencari nafkah.” (wawancara dengan divisi baitul maal BMT BIF Bpk. Ahmad Nurali)

F. Pola Pendampingan Usaha Pada BMT

Dalam pola pendampingan usaha yang di jalankan oleh BMT BIF tidak mengacu pada standart atau SOP tertentu, BMT BIF hanya menjalankan program-program yang sudah di buat dan di sesuaikan dengan kebutuhan anggota/mitra UMKM. Beberapa pihak yang terlibat dalam proses pendampingan antara lain adalah pengelola BMT BIF sendiri selaku fasilitator pendampingan kemudian ada mitra UMKM sebagai objek yang di dampingi . Bentuk dan pola pendampingan usaha yang di jalankan oleh BMT BIF sebenarnya juga sudah mengacu pada standart teori pendampingan usaha yang di paparkan oleh Aslihan Burhan, namun masih ada beberapa aspek yang belum terealisasi dengan maksimal, beberapa bentuk pendampingan yang di lakukan oleh BMT adalah sebagai berikut :

1. Motifasi

Dalam upaya memotifasi anggota BMT agar usahanya lebih maju dan berkembang pengelola BMT berinisiatif untuk melakukan pendekatan secara langsung kepada anggotanya, dengan cara tersebut

hubungan antara anggota dan pengelola menjadi sangat dekat dan komunikasi juga terjalin secara intensif. Dalam memotifasi anggota dilakukan oleh staf marketing atau A.O yang terjun secara langsung secara day to day untuk menemui anggota UMKM yang ada di luar tanpa harus datang ke kantor BMT BIF (jemput bola). Saat bertemu anggota di lapangan staff BMT memberikan arahan kepada anggota misalnya untuk rutin menabung, memotifasi agar senantiasa meningkatkan daya saing dengan cara memperbaiki mutu dan kualitas produk, berdialog secara langsung dengan pedagang kecil, dan bentuk-bentuk pendekatan lainnya. Hal ini dilakukan demi menjaga hubungan dan loyalitas anggota BMT terhadap pengelola. Proses pendekatan ini bagi BMT di nilai sangat penting agar anggota BMT merasa di ayomi dan di perhatikan secara langsung, melalui interaksi yang baik staff BMT banyak menerima keluhan kesah dari pedagang kecil terkait kondisi usahanya dari sini BMT akan memberi arahan dan masukan jika memang merasa di perlukan.

“ Cara memotifasi anggota bagi kami adalah dengan pendekatan langsung kepada anggota, jadi hubungan antara anggota dengan pengelola sangat dekat sekali sehingga komunikasi kita juga sangat intensif misalnya memotifasi agar senantiasa meningkatkan daya saing misal kalo punya produk usaha kita mengarahkan terkait packaging nya supaya terlihat lebih baik, kemudian kualitas dan mutu produk juga di tingatkan, hubungan ini senantiasa kita jaga agar mereka merasa di ayomi dan di perhatikan oleh kita sehingga bagi kami akan berdampak pada loyalitas mereka kepada BMT BIF sendiri, biasanya pendekatan yang di lakukan dengan cara marketing atau pengelola BMT langsung berinteraksi dengan pedagang pasar secara day to day dan sharing ilmu ke pada mereka, membuka diri untuk mendengarkan keluhan kesah terkait

usaha dan sebisa mungkin kami beri solusi.” (wawancara dengan manajer BMT BIF Bpk. Syaifu Rijal)

2. Pendidikan dan Pelatihan

Pola pendidikan dan pelatihan yang dilakukan BMT masih melihat kebutuhan dari anggota BMT sendiri, untuk pola pendidikan di jalankan lewat beberapa kegiatan misalnya sosialisasi dan edukasi terkait keunggulan produk ke pada anggota di banding produk keuangan konven lainnya karena ini sangat penting menurut BMT guna menyadarkan masyarakat terkait pentingnya prinsip syariah dalam bertransaksi yang jauh dari aspek riba dan hal lainnya yang di larang dalam islam, terkadang BMT juga mengalami kendala saat berusaha menjelaskan terkait produk/akad-akad yang ada dalam BMT ke pada anggotanya karena sebagian besar anggota BMT adalah pedagang kecil yang belum paham tentang konsep keuangan islam, seperti contoh adalah pedagang pasar tradisional, hal ini di siasati oleh BMT dengan menjelaskan produk atau akad dengan bahasa sederhana yang sesuai dengan pemahaman anggota. Realitanya masih banyak anggota BMT yang belum paham tentang konsep keuangan syariah namun BMT berusaha semaksimal mungkin dalam menyampaikan inti dan point-point syariah dalam produk keuangannya.

“ Untuk pendidikan sendiri juga sudah ada dalam ke seharian BMT saat melayani anggota ya kita semaksimal mungkin menyampaikan informasi misalnya tentang produk-produk syariah kami bedanya apa jika di bandingkan dengan produk keuangan konven pada umumnya namun muncul kendala di saat anggotanya masih belum paham tentang konsep

keuangan kita semisal pedagang pasar tradisional , mbah-mbah, atau non muslim. nah di sini kami berusaha menyampaikan dengan bahasa yang sederhana serta bisa di mengerti oleh anggota pada umumnya, namun juga ada yang sebelumnya sudah paham tentang akad-akad dan lain sebagainya. dan juga kami rutin mengadakan pengajian dengan tujuan mendidik anggota supaya lebih paham tentang nilai-nilai agama karena prinsip kami adalah juga dakwah bil maal.” (wawancara dengan manajer BMT BIF Bpk. Syaifu Rijal)

Kemudian pola edukasi juga di terapkan BMT lewat pembentukan kelompok-kelompok pengajian dari anggota BMT, jadi BMT membuat kelompok usaha yang ada di desa-desa binaan BMT dan dari kelompok usaha tersebut di adakan pengajian sebulan sekali, BMT BIF berusaha menjalankan prinsip dakwah bil maal yang artinya pada setiap kegiatan dan program BMT selalu di barengi dengan penyampaian nilai-nilai agama lewat diskusi dan pengajian-pengajian yang di lakukan. BMT berharap agar mitra usaha binaan BMT tidak hanya paham dalam hal berwirausaha tapi juga paham dan bisa mengamalkan prinsip-prinsip islam dalam menjalankan usahanya tersebut.

Pada aspek pelatihan BMT lebih menyesuaikan dengan kebutuhan anggota, bentuk pelatihan dari BMT ke pada anggotanya di lakukan dengan pendekatan secara individu dan juga kelompok. Secara individu BMT hanya menganalisis permasalahan anggota UMKM terkait usahanya apakah itu dari produk, pemasaran, keuangan dll, selanjutnya berdasarkan keluhan dari anggota BMT akan mencarikan solusi dan jika bersedia akan di ikutkan dalam agenda pelatiha-pelatihan dari luar,

untuk pelatihan dari BMT BIF sendiri belum bisa memberikan fasilitas secara penuh di karenakan keterbatasan SDM dan juga antusias dari anggota sendiri yang masih kurang, dalam melakukan pelatihan manajemen usaha bagi UMKM, BMT masih bekerja sama dengan instansi lain misalnya dari dinas UMKM jogjakarta atau lembaga lain sehingga dalam hal ini BMT hanya memberikan fasilitas administrasi yang sepenuhnya di tanggung oleh BMT dan anggota tinggal mengikuti agenda pelatihan yang akan di selenggarakan.

*“ Terkait pendidikan dan pelatihan kalau dari kita memang tidak secara penuh, misalnya terkait pelatihan-pelatihan manajemen usaha kemaren pas rapat anggota ada UMKM yang ingin di ikutkan pelatihan ya kita tinggal daftarkan saja untuk agenda pelatihan mungkin bisa dari dinas atau instansi lain yang mengadakan, kita belum bisa mengadakan sendiri karena ya itu tadi masih jarang yang berminat kan percuma kalo kita adakan tapi gak ada yang mengikuti jadi tergantung pada permintaan saja. kemudian masalah administrasi semua dari BMT jadi anggota yang ingin ikut pelatihan tinggal berangkat saja, kalo dari kami mungkin bentuk pendidikan dan pelatihanya lebih banyak ya secara personal saja atau dengan membuat kelompok-kelompok usaha , dari kami belum ada semacam seminar pelatihan seperti itu. “
(wawancara dengan manajer BMT BIF Bpk. Syaifu Rijal)*

Secara kelompok bentuk pelatihan yang di lakukan BMT terhadap anggotanya adalah dengan membuat kelompok-kelompok usaha di desa binaan masing-masing, dalam program ini sudah diikuti oleh 3 kelompok masyarakat yang ada di sekitar Yogyakarta. 3 kelompok tersebut tersebar di Ledok Timoho, Keparakan, serta Sayidan. Dari kelompok usaha tersebut akan di bina dan di berikan pelatihan

kewirausahaan, sebagai contoh adalah kelompok usaha yang ada di ledok timoho, di sana BMT melakukan pelatihan pembuatan sabun melin atau sejenis deterjen, fasilitator yang melakukan pelatihan juga dari pengelola BMT, tak hanya itu BMT juga memberikan fasilitas pinjaman dan membantu pemasaran pada produk tersebut sehingga pengelolaan usaha yang di jalankan menjadi lebih mudah. Dalam pembinaan dan pelatihan sabun melin tersebut di lakukan BMT dalam waktu yang cukup lama yaitu sekitar 1-2 bulan karena memang BMT hanya datang seminggu sekali setiap pertemuannya, setelah program pendampingan tersebut selesai BMT melepas kelompok usaha untuk bisa menjalankan menejemnya sendiri.

“ Kita mempunyai kelompok-kelompok usaha di beberapa daerah salah satunya adalah di daerah Ledok Timoho, Kota Yogyakarta. Di desa tersebut ada sekitar 15 Ibu-ibu yang dibina untuk di berikan pendampingan usaha baik itu lewat program pelatihan atau sosialisasi usaha. Disana terdapat berbagai macam usaha yang salah satunya adalah usaha pembuatan sabun melin atau sejenis sabun deterjen, kemudian penjahit, angkringan, dan lainnya. Kedua BMT BIF mempunyai kelompok usaha di daerah Keparakan dan ada juga yang di sayyidan. Disana ada beberapa Ibu-ibu yang dibina oleh BMT BIF. Jadi kelompok kelompok usaha ini kita arahkan secara manajemen kemudian kita fasilitasi mereka misalnya dengan meminjamkan peralatan, link pemasaran kalo itu terkait produk dll. Nah dana operasional yang kita gunaka biasanya berasal dari dana ZIS baitul maal tadi. Untuk kelompok usaha sabun melin yang ada di ledok timoho ini cukup lancar, awalnya kami membuat kelompok usaha dengan masing-masing terdiri dari 4 orang, tiap-tiap kelompok ini kami berikan pembinaan dan pelatihan dalam membuat sabun melin ini mas, selanjutnya kami tawarkan pinjaman sebagai biaya modal usaha jika nanti sudah bisa membuat produk sendiri, terus kami bantu juga di bidang

pemasarannya sampai akhirnya mereka bisa berjalan dengan mandiri. untuk waktu pelatihannya kita sekitar 1-2 bulan karena kita tiap pertemuannya cuma seminggu sekali .“(wawancara dengan manajer BMT BIF Bpk. Syaifu Rijal)

3. Bimbingan dan konsultasi

Pola bimbingan dan konsultasi berkaitan dengan masalah yang di hadapi UMKM pada umumnya, pola ini juga sebagai bentuk tindak lanjut dari pola pelatihan di mana pasca proses pelatihan dan pengembangan usaha UMKM pasti mengalami masalah seperti bahan baku produk, pemasaran, kekurangan modal dan lain-lain, di sini peran BMT BIF untuk memberikan solusi serta arahan yang tepat agar usaha tetap berjalan, bentuk bimbingan yang di lakukan BMT BIF adalah dengan menjembatani kebutuhan anggota UMKM satu sama lain misalnya di bidang bahan baku, link pemasaran, atau sharing pengalaman usaha. Dengan cara ini anggota BMT satu sama lain bisa bertukar pengalaman dan berbagi ilmu dalam berwirausaha, sebagai contoh BMT BIF pernah menjembatani antara anggota yang ingin membuka usaha di bidang kuliner yaitu gudeg jogja di mana anggota tersebut masih belum mempunyai pengalaman dan skill dalam bidang tersebut sehingga BMT mempertemukan anggota tersebut dengan anggota lain yang juga bergerak dalam bidang usaha kuliner gudeg yang sudah maju dan mempunyai nama di jogja sehingga mereka bisa saling belajar satu sama lain dan membangun hubungan usaha yang saling menguntungkan. Kemudian masalah yang sering muncul adalah kesulitan

dalam hal memasarkan produk dari UMKM anggota BMT, dalam hal ini BMT BIF memberikan bantuan berupa link pemasaran baik secara langsung atau lewat berbagai event pameran local maupun nasional, BMT BIF juga bekerjasama dengan salah satu stasiun televisi lokal khusus untuk memasarkan produk UMKM dari anggota BMT yaitu TVRI di lakukan setiap bulan juli, di sini BMT memberikan fasilitas pemasaran bagi anggota UMKM yang ingin memasarkan produknya secara lebih luas lagi. Jadi dalam pola bimbingan dan konsultasi yang di lakukan BMT BIF lebih banyak di sesuaikan dengan kebutuhan anggota di mana anggota tersebut bisa menyampaikan keluhan atau permasalahan yang di hadapi.

“ Untuk bimbingan dan konsultasi dari BMT cuma memfasilitasi saja karena kan skill kita di keuangan kalo dari sektor usaha ya mungkin mencarikan solusi atas keluhan anggota misal di bidang produk dan pemasaran nah kita mempertemukan anggota yang mempunyai produk dengan anggota atau masyarakat umum yang membutuhkan produk tersebut, semisal usaha gudeg nah kemarin kita mempertemukan anggota yang ingin mendirikan usaha gudeg dengan anggota lain yang usaha gudegnya sudah maju jadi mereka bisa belajar satu sama lain seperti itu. Dari kita sendiri sebenarnya lebih banyak bimbingan / konsultasi terkait layanan keuangan dari UMKM karena memang kita bergerak di bidang itu, bentuknya bisa berupa menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan UMKM baik itu menabung atau pembiayaan“ (wawancara dengan manajer BMT BIF Bpk. Syaifu Rijal)

4. Monitoring dan evaluasi

Pola monitoring dan evaluasi juga merupakan lanjutan dari pola sebelumnya yaitu pelatihan dan bimbingan dimana monitoring dan

evaluasi ini bertujuan agar usaha yang sudah berjalan bisa tetap survive dan senantiasa berkembang, sebagai fasilitator pendampingan usaha BMT tentunya tidak selamanya dalam membantu jalannya usaha yang dilakukan oleh anggota, karena tujuan akhir dari pendampingan yang dilakukan BMT adalah usaha dapat berjalan dan berkembang secara konsisten dan berkelanjutan setelah di dampingi oleh BMT BIF, pola monitoring yang di jalankan BMT BIF adalah dengan datang dan meninjau langsung usaha yang di jalankan oleh anggota seminggu sekali atau sebulan sekali tergantung kondisi, di mana dalam peninjauan tersebut BMT akan mengecek perkembangan usaha mulai jumlah produksi, penjualan, dan juga laporan keuangan sebagai salah satunya instrumen yang penting dalam pengelolaan usaha. sama seperti halnya dengan kontrol atau monitoring usaha BMT BIF yang di jalankan melalui kontrak akad pembiayaan.

“ Dalam hal monitoring memang kita terbatas pada laporan keuangan saja misalnya dalam pembiayaan kita lihat dari instrumen laporan keuangannya dan di sesuaikan dengan akad yang di ambil karena jumlah anggota kita banyak jadi kalo memonitoring usahanya satu-satu ya kita ga bisa. terus jika akad yang di ambil adalah mudharabah baru kita pantau secara manajemen misal kualitas produk pemasaran penjualan dll karena memang itu usaha kita, misal ada kendala ya kita bantu seperti itu. Sebagai contoh adalah usaha telur asin kemudian bakpia itu kita masih memonitor secara langsung, biasanya untuk kelompok-kelompok usaha itu kami datang seminggu atau sebulan sekali dan waktunya di barengi saat ada agenda pengajian dengan kelompok usaha tersebut untuk bisa melihat progres usaha yang dilakukan “ (wawancara dengan manajer BMT BIF Bpk. Syaifu Rijal)

G. Dampak Pendampingan Bagi Perkembangan Usaha Anggota BMT

Peran pendampingan usaha yang di jalankan BMT BIF adalah wujud tanggung jawab BMT terhadap kesejahteraan anggotanya, tidak hanya membantu pelaku usaha dalam hal kebutuhan modal saja BMT BIF juga berkeinginan agar usaha yang di biayai atau mendapat fasilitas pembiayaan bisa tumbuh dan berkembang. Dapat di pahami bahwasanya melakukan upaya pendampingan tidaklah mudah karena tidak semua lembaga keuangan setara koperasi seperti BMT melakukan hal tersebut, rata-rata mereka hanya berfokus pada penyaluran dana tanpa adanya komitmen untuk mengembangkan usaha anggota atau nasabahnya sehingga dana pinjaman yang di berikan justru akan memberatkan anggota dengan tambahan bunga yang harus di kembalikan jikalau usaha yang di jalankan cenderung stagnan atau jalan di tempat.

Pendampingan yang di lakukan BMT BIF mempunyai peranan penting dalam mendorong perkembangan usaha anggotanya terlebih lagi usaha mikro dan masyarakat duaafa yang oleh BMT sengaja di berdayakan untuk bisa berwirausaha dan mengangkat derajat ekonominya. Bagi UMKM sendiri program pendampingan yang di lakukan BMT BIF di rasa banyak membantu, selain dalam aspek permodalan pendampingan yang di berikan juga berpengaruh terhadap pembentukan jiwa kewirausahaan dan budaya kerja dari anggota BMT sendiri. Indikator-indikator keberhasilan dalam pendampingan usaha berbeda dengan indikator pembiayaan yang bisa di ukur dengan besarnya omset ,penambahan aset produksi, dan tenaga kerja

sesudah di berikan pembiayaan, indikator pendampingan lebih mengarah pada soft skill dan pembangunan karakter para pelaku usaha.

Sedangkan bagi BMT BIF sendiri pendampingan yang di lakukan akan memberikan dampak yang baik antara lain meningkatnya loyalitas anggota terhadap BMT BIF, menambah kepercayaan masyarakat terhadap BMT dan mengangkat nama BMT menjadi salah satu lembaga keuangan yang peduli dan memerjuangkan ekonomi umat.

Dampak dari proses pendampingan usaha oleh BMT BIF bisa di lihat melalui indikator-indikator keberhasilan yang terdapat dalam teori, indikator keberhasilan antara lain :

1. Pemungkinan atau fasilitasi

Fasilitasi ini berarti lembaga yang melakukan pendampingan tersebut mampu mendorong potensi usaha masyarakat untuk berkembang secara optimal, pemberdayaan yang di dambakan harus mampu mengangkat harkat dan martabat serta mempermudah akses bagi UMKM dalam mencukupi kebutuhannya. Beberapa fasilitas yang di berikan oleh BMT BIF kepada anggota UMKM antara lain adalah fasilitas pembiayaan, pemasaran, hubungan kerja sama, pelatihan, dan konsultasi seputar kewirausahaan bagi UMKM.

Terbukti dari berbagai fasilitas yang di berikan BMT kepada para anggota UMKM baik secara individu atau kelompok tersebut berpengaruh terhadap kondisi dan perkembangan usaha yang di jalankan oleh anggota, sebagai contoh adalah ibu Syamsiyah yang merupakan

kordinator dari salah satu kelompok usaha yang ada di daerah ledok timoho, kelompok usaha ini bergerak dalam produksi sabun melin/deterjen yang juga merupakan kelompok usaha binaan dari BMT BIF, beliau menuturkan bahwa fasilitas pembiayaan di berikan kepada kelompok usaha yang pada awalnya terdiri dari 4 kelompok di mana setiap kelompok terdapat ketua dan kordinator masing-masing, setiap kelompok di berikan pinjaman guna pengembangan usaha sabun melin tersebut yang sebelumnya sudah di berikan pelatihan terlebih dahulu oleh staf BMT, ada 3 kelompok yang di berikan pembiayaan oleh BMT melalui akad qard dengan kisaran 500.000-1.000.000 rupiah, kemudian setelah di berikan pinjaman dana BMT juga membantu akses pemasaran sabun melin dengan memasarkan pada setiap anggota dan staff pengelola BMT diwajibkan untuk membeli produk yang telah di buat. Dan hasilnya setelah beberapa waktu usaha sabun melin masih tetap jalan dan berkembang walaupun ada beberapa kelompok yang sudah tidak jalan lagi karena inkonsistensi dan kesulitan pemasaran setelah BMT tidak lagi mendampingi kelompok usaha tersebut. Jadi bentuk fasilitas pendampingan yang di berikan BMT terhadap kelompok usaha yang menjadi mitra binaan BMT adalah pada awalnya di berikan pelatihan, setelah itu di bentuk menjadi pinjaman modal usaha melalui akad qard, setelah di produksi BMT BIF membantu dalam proses pemasaran dan lain-lain termasuk packaging dan kualitas mutu produk yang di hasilkan.

“ Jadi dulu BMT BIF bisa sampai ke Ledok Timoho itu, waktu itu BMT BIF mengadakan agenda pelatihan, dengan niat memperbaiki kondisi ekonomi yang ada di Ledok Timoho. Pertama itu dulu mengadakan program sosialisasi dan kemudian membuat program pelatihan pembuatan sabun detergen ini, sabun Melin. Dari pelatihan itu ada kelanjutannya dimana langsung dibuat kelompok-kelompok yang terdiri dari 4 kelompok, tiap-tiap kelompok juga punya ketua, bendahara kelompok, sekretaris, dan anggota. Dari 4 kelompok tersebut terdapat 4 sampai 5 Ibu-ibu di Ledok Timoho, ada 3 kelompok usaha yang diberi pinjaman oleh BMT BIF. Kemarin kelompoknya Mbak Pur dipinjami 1 Juta. Sementara kelompok saya dipinjami 300 ribu. Kelompok satunya lagi 500 ribu, Pendampingan ini awalnya pelatihan. Setelah itu bentuknya menjadi pinjaman modal. Setelah bisa memproduksi sendiri, BMT BIF membantu dalam bentuk pemasarannya. Seperti itu bentuk pendampingannya. “ (wawancara dengan ibu Symsiyah kelompok usaha ledok timoho)

Selain ibu syamsiyah juga terdapat beberapa pedagang yang terdapat di pasar legi kota gede. berdasarkan wawancara dari beberapa pedagang di pasar tradisional tersebut mengatakan bahwa pembiayaan yang di berikan oleh BMT BIF sedikit membantu kebutuhan usaha mereka, namun kendalanya adalah dari hasil berjualan tersebut keuntungan selalu habis guna ke butuhan konsumsi setiap hari sehingga pembiayaan atau pinjaman yang diberikan BMT hanya berdampak pada keberlangsungan usaha dari pedagang pasar tersebut dan tidak banyak memberikan dampak terhadap perkembangan usaha dari sektor produksi dan penjualan.

2. Penguatan

Kemampuan yang seimbang antara hard skill maupun soft skill harus di ajarkan kepada pelaku usaha guna menyelesaikan berbagai masalah yang ada. Pemberdayaan juga harus mampu menumbuhkan semangat pantang menyerah serta mental yang kuat dalam membangun usaha yang di jalankan. Pelatihan-pelatihan yang di berikan BMT kepada kelompok usaha yang di bentuk merupakan wujud pengembangan soft skill dari pelaku usaha UMKM atau mitra binaan BMT di mana pelatihan tersebut sangat bermanfaat dalam pengembangan potensi masyarakat dalam berwirausaha seperti contoh kelompok sabun melin di atas. Awalnya masyarakat desa di timoho merupakan ibu rumah tangga yang kesehariannya hanya beraktifitas di rumah saja, inisiatif BMT memberikan pelatihan di desa tersebut di karenakan memang kondisi ekonomi masyarakat yang ada di sana di nilai kurang dan layak untuk di berdayakan sesuai dengan kriteria BMT dalam memberdayakan masyarakat harus tepat sasaran di mana masyarakat tersebut berpenghasilan rendah, kurang mampu dan tergolong sebagai kaum duafa yang membutuhkan penguatan sektor ekonomi. Memberdayakan masyarakat yang kurang mampu dan berpenghasilan rendah menjadi kelompok-kelompok yang mampu menjalankan usaha, memproduksi dan menjual produk sendiri merupakan suatu prestasi yang luar biasa bagi BMT di mana mereka mampu memperkuat kondisi ekonomi yang awalnya pas-pasan dan cenderung

berkekurangan menjadi lebih baik dan mampu memenuhi kebutuhan hidup secara layak.

“ Jadi sasaran dari pemberdayaan ekonomi umat yang kita lakukan adalah untuk masyarakat yang mempunyai kondisi ekonomi lemah dan cenderung berkekurangan, salah satu kriteria dari masyarakat yang layak untuk di berdayakan yaitu pertama keluarga dari individu tersebut tidak memiliki pekerjaan tetap dan golongan ekonomi rendah. kedua, individu tersebut memiliki pekerjaan, namun penghasilannya tidak mencukupi untuk kebutuhan ekonomi keluarganya. Dan sebagai tambahan individu tersebut memiliki rumah yang kurang layak. Proses pertama Baitul maal mencoba mengulik dan mencari informasi dari anggota atau calon anggota seperti pekerjaan, jenis usaha, jumlah pendapatan, penghasialan dan kadang sampai di survey tempat tinggalnya juga, serta data pendukung lainnya. Selanjutnya setelah kita survey baru kita putuskan untuk membuat program pemberdayan seperi apa. Kalo yang di ledok timoho itu ya kita datang langsung ke sana lihat kondisinya langsung kemudian kita inisiatif untuk mengumpulkan masyarakat ibu-ibu khususnya yang ingin mengikuti pelatihan lewat sosialisasi atau bisa juga perorangan yang ingin mengajukan bantuan usaha yang sudah berjalan. Kami berikan fasilitas pelatihan, pemasaran, pinjaman alat-alat dan sampai akhirnya pasca pendampingan mereka bisa berjalan secara mandiri “ (wawancara dengan divisi baitul maal BMT BIF Bpk. Ahmad Nurali)

Penguatan secara kelompok juga di lakukan oleh BMT dengan mebuat budaya kerja dengan sistem tanggung renteng yang artinya setiap kelompok saling terkordinasi dan bertanggung jawab satu sama lain sehingga jika ada yang salah akan saling mengingatkan satu sama lain.

“ Kami juga membuat budaya kerjayang namanya Tanggung-Renteng. Maksudnya adalah program pendampingan yang di jalankan dibentuk dalam bentuk kelompok-kelompok

kecil dalam suatu kelompok masyarakat yang akan dibina oleh BMT BIF. Alasan adalah dengan metode ini akan mempermudah kordinasi dan pemberian materi pelatihan dan juga agar masyarakat lebih bertanggung jawab, misalkan ada salah satu kelompok yang lalai atau mengalami kendala, akan diperingatkan dan di bantu oleh kelompok lainnya.” (wawancara dengan bapak Ahmad Nurlali staf divisi baitul maal BMT BIF)

Kemudian penguatan dari sisi mental anggota juga di rasakan oleh BMT di mana anggota yang mereka bina tidak lagi bergantung pada BMT selaku fasilitator pendampingan. Karena sebenarnya salah satu kendala dari proses pendampingan adalah sulitnya untuk merubah budaya masyarakat yang hanya ingin meminta dalam artian dalam bentuk uang saja, sulit untuk di dampingi dan di bina. BMT menambahkan bahwa salah satu tujuan di adakanya pengajian di daerah atau desa-desa binaan adalah untuk membantu menguatkan dan membangkitkan mental masyarakat bawah agar lebih bisa berdaya dan mandiri. Salah satu bentuk penguatan mental yang di rasakan BMT BIF adalah saat BMT melakukan sosialisasi dan materi tentang wakaf di pengajian kelompok usaha para anggota merespon dengan antusias untuk ikut berdonasi mengeluarkan sedikit penghasilan mereka untuk di wakafkan. Hal ini menandakan bahwa mereka yang pada awalnya menjadi objek pemberdayaan melalui baitul maal oleh BMT sebagai penerima manfaat sudah beralih menjadi individu yang mampu menyisihkan pendapatan mereka untuk di keluarkan dalam bentuk wakaf ke pada BMT. Jadi di sini terlihat bahwa selain penguatan

ekonomi, penguatan dari sisi budaya dan mental anggota juga di rasakan setelah adanya pendampingan oleh BMT.

“ Program pelatihan usaha sabun melin di Ledok Timoho sudah berjalan mandiri dan progresnya lumayan lancar, mereka bisa di katakan sudah mandiri dan bisa mengembangkan usahanya walaupun pada awalnya pemasaran juga di bantu oleh pihak BMT .jadi produk sabun melin ini merupakan produk untuk kalangan tertentu sebenarnya dan sebagai alternatif sabun deterjen kemasan yang di jual pada umumnya. waktu saya isi pengajian disana, saat saya sosialisasi soal wakaf uang, mereka antusias untuk ikut donasi dan menyisihkan sebagian pendapatan mereka untuk di wakafkan melalui program wakaf tunai . Alhamdulillah seperti itu jadi bisa di katakan mereka sudah mandiri dan mampu untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari. Sementara ntuk kelompok usaha lain itu dibebaskan.pembiayaan atau Pinjaman yang diajukan untuk penambahan modal usaha di sesuaikan dengan kondisi usaha mereka masing-masing. Contoh lain adalah satu usaha di kelompok Keparakan. Ibu itu buka Laundry. Di situ usahanya juga sangat lancar setelah mendapat pembiayaan.” (wawancara dengan bapak Ahmad Nurlali staf divisi baitul maal BMT BIF)

3. Pendukung

Dukungan kepada pelaku usaha baik moril atau materil akan mampu mendorong mereka dalam menjalankan peranan dan tugas-tugasnya. Dukungan berupa motifasi dan juga fasilitas-fasilitas pendukung yang di berikan BMT kepada anggotanya berdampak cukup baik bagi perkembangan usaha yang di jalankan walaupun tidak semuanya. Dukungan yang di berikan BMT kepada anggotanya di realisasikan dengan memenuhi kebutuhan-kebutuhan usaha mulai dari kebutuhan permodalan, bantuan pemasaran, link kerja sama, dan lain-

lain. Beberapa anggota merasa terbantu dengan semua fasilitas yang di berikan BMT sebagai contoh adalah ibu Jumilah di mana beliau adalah pedagang sayur di sebuah pasar tradisional yang sudah lama menjadi anggota BMT BIF, Ibu Jumilah menyatakan bahwa dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan BMT beliau tidak jadi gulung tikar saat mengalami masalah dengan usahanya. Pinjaman yang di berikan BMT membantu ibu Jumilah saat anaknya mengalami musibah kecelakaan dan membutuhkan biaya lebih untuk proses penyembuhan sehingga beliau mengajukan pembiayaan dengan akad murabahah tanpa jaminan untuk memulai lagi usahanya setelah vakum selama 2 bulan.

“ Dulu awal mulanya saya kenal BMT BIF ya sama marketingnya mas yang tiap hari kesini buat nawarin untuk buka tabungan dulu awalnya, karena memang saya belum punya tabungan jadi saya nabung setiap harinya ke mas rifki ini ya buat jaga-jaga aja kalau ada keperluan mendadak kan nanti ada uang simpanan kata mas rifki, ahirnya beneran mas kemarin anak saya yang sudah SMA kecelakaan dan saya butuh dana buat proses penyembuhan saya datang ke BMT terus terang akhirnya semua simpenn saya ambil itu pun juga masih kurang, kemudin saya juga libur julan mas selama 2 bulan karena ,sudah gak punya uang lagi buat kulakan sayur, mau pinjem juga gak punya jaminan ahirnya di tawarin mas ihsan mau pinjem gak buk gak usah pake jaminan gapapa asal nanti di potong angsuran tiap hari aja ,ahirnya saya pinjem sama BMT 2 juta mas bertahap awalnya di kasih satu juta dulu kemudian setelah lancar di berikan lagi 1 juta saya cicil selama 5 bulan walaupun telat tapi kata BMT gapapa yang penting julanya lancar ” (wawancara dengan ibu Sumaryati pedagang pasar legi kota gede)

4. Pemeliharaan

Memelihara kondisi yang kondusif terutama dalam hal iklim usaha agar tetap terjadi keseimbangan antara berbagai kelompok usaha dalam masyarakat. Pemberdayaan harus mampu menjamin kesederhanaan dan keseimbangan yang memungkinkan setiap orang memperoleh kesempatan berusaha. Bagi BMT BIF untuk menjaga hubungan baik dengan anggota adalah dengan pendekatan-pendekatan secara persuasif dan santun baik itu secara individu atau kelompok, hal tersebut di lakukan dengan agenda silaturahmi lewat pengajian-pengajian yang di selenggarakan oleh BMT. Sebagai contoh adalah kelompok usaha yang ada di ledok timoho yang setiap tanggal 10 di berikan motifasi dan pengajian sebulan sekali di mana itu di manfaatkan BMT untuk bersilaturahmi sekaligus mengontrol progres usaha yang di lakukan oleh kelompok usaha tersebut.

“ Pihak BMT juga masih aktif untuk ke sini bersilaturahmi dengan kami walaupun sekarang gak sesering dulu. Kalau sekarang Mas Ali, dan Pak Ridwan setiap bulan masih sering ke Ledok Timoho biasanya setiap tanggal 10. Tapi itu cuma sebatas arisan dan agenda pengajian bersama kelompok usaha kita, dalam pengajian rutin itu pihak BMT BIF juga memberikan kajian,sharing ilmu, motifasi seperti itu biasanya, jadi sekarang mungkin pendampingan dan pembinaannya dalam bentuk itu setelah lepas dari pelatihan kemarin. ” (wawancara dengan ibu Symsiyah kelompok usaha ledok timoho)

Kemudian upaya pemeliharaan juga di lakukan BMT dengan menjaga iklim usaha di antara para anggota, BMT tidak ingin pilih kasih dalam memperlakukan anggota baik yang usahanya sudah berkembang

atau yang belum berkembang. Dengan memoderasi atau menjembatani kebutuhan anggota satu sama lain BMT memberikan dampak yang baik bagi iklim usaha yang di jalankan oleh UMKM, jika ada anggota yang mengalami masalah maka akan di selesaikan dengan dua jalan yang pertama dengan intervensi oleh pengelola BMT yang ke dua dengan memoderasi atau menghubungkan dengan anggota lain yang sekiranya bisa untuk membantu permasalahan UMKM tadi.

H. Kendala Dalam Proses Pendampingan

Dalam prakteknya pendampingan yang di lakukan BMT terhadap anggota juga mengalami beberapa kendala, baik dari BMT ataupun UMKM yang di dampingi, sebagai lembaga yang bergerak dalam bidang finansial keuangan dan bisnis tentunya program pendampingan bukan merupakan tugas pokok BMT BIF, oleh karena itu dalam realisasinya program pendampingan yang di jalankan banyak menemui beberapa kendala baik dari internal atau eksternal, beberapa kendala tersebut antara :

1. Keterbatasan SDM

Sumber daya manusia yang di miliki oleh BMT BIF bisa di katakan terbatas dan tidak seimbang dengan jumlah anggota yang akan di dampingi oleh karena itu dalam program pendampingan yang di lakukan BMT BIF tidak semua anggota mendapatkan pendampingan, rata-rata SDM yang di miliki oleh BMT hanya terbatas pada bidang keuangan saja sementara pelatihan dan pendampingan di luar keuangan di pegang oleh staff baitul maal, karena biasanya biaya atau sumber

dana yang di gunakan adalah dari program ziswak yang terkumpul dan di distribusikan kepada anggota yang membutuhkan. Terkait dengan sumber daya manusia memang masih menjadi problem yang belum bisa di optimalkan karena memang kendala yang muncul berasal dari jumlah staff yang kurang memadai dan juga kompetensi khusus di bidang pendampingan, apalagi dalam melaksanakan program-program pelatihan di desa binaan membutuhkan persiapan yang cukup sulit mulai dari perencanaan, program kerja , survei lokasi, dan lain-lain. Dari kendala ini sebenarnya bisa di tawarkan solusi salah satunya adalah bekerja sama dengan lembaga lain seperti dinas UMKM, kampus-kampus atau lembaga swadaya masyarakat yang mungkin bisa bekerja sama dalam hal pelatihan-pelatihan dan edukasi bagi anggota BMT yang membutuhkan. Kemudian solusi lainnya adalah peningkatan kualitas dari pengelola BMT untuk bisa meng upgrade soft skill dan kompetensi dalam hal pendampingan masyarakat karena rata-rata skill dan kompetensi dari pengelola BMT adalah di bidang keuangan saja sehingga agar lebih optimal dalam pelaksanaan program pendampingan di butuhkan staff khusus di bidang tersebut.

2. Budaya masyarakat

BMT BIF sebagai lembaga keuangan mempunyai jumlah anggota yang terdiri dari beberapa jenis UMKM mulai dari usaha mikro menengah sampai usaha besar. Namun rata-rata anggota BMT BIF sendiri merupakan usaha mikro seperti seperti contoh pedagang pasar

tradisional dan pedgng kecil lainnya yang notabene masih mempunyai tingkat literasi yang rendah terhadap keuangan islam, hal ini yang menyebabkan BMT kesulitan dalam mensosialisasikan produk keuangan syariah karena tidak semua anggota paham terhadap sistim keuangan islam, penyampaian edukasi terkait sistem dan konsep keuangan syariah juga termasuk ke dalam pola pendampingan di mana poin-poin terpentingnya adalah termasuk bahaya riba dan hal-hal lain yang di larang dalam muamalah, realitasnya masih banyak anggota BMT yang belum paham dan menyamakan BMT dengan lembaga keuangan konvensional lainnya terutama di pasar-pasar tradisional.

Kemudian budaya masyarakat yang lain adalah kesadaran anggota untuk lebih mandiri dan bergerak maju dalam memperbaiki perekonomiannya sendiri di nilai masih rendah, rata-rata anggota BMT yang coba di dampingi oleh BMT masih memilih untuk di berikan bantuan berupa tunai dari pada di berikan program-program yang bertujuan untuk pengembangan kualitas diri, dalam proses sosialisasi di desa-desa binaan BMT banyak masyarakat yang mengajukan pinjaman cuma-cuma dari pada mengikuti program pelatihan yang di tawarkan. Upaya mengubah budaya masyarakat tersebut tidaklah mudah, di butuhkan pendekatan secara terus menerus dan motifasi untuk berkembang. Sejauh ini upaya dari BMT dalam mengubah mind set masyarakat bawah untuk tidak pasif dan mencoba bergerak maju di nilai sudah bagus dengan metode silaturahmi dan juga mengadakan pengajian

rutin di setiap pertemuan. Cara seperti ini di rasa cocok dengan kondisi masyarakat desa yang harus di berikan pendekatan secara langsung guna memperkuat mental serta budaya aktif untuk lebih mandiri.

3. Konsistensi

Dalam proses pelatihan dan pendampingan bagi anggota di desa binaan BMT juga membutuhkan perhatian khusus , pada saat pembuatan kelompok-kelompok usaha di desa binaan BMT tidak semua kelompok usaha yang di berikan pelatihan mampu survive dan berkembang karena mereka tidak konsisten dalam menjalankan usahanya, seperti pembuatan sabun melin di ledok timoho dari 4 kelompok yang di bentuk hanya ada 2 yang bisa berkembang dan mampu menjalankan usahanya secara konsisten setelah lepas dari pendampingan BMT BIF, hal ini terkait dengan konsistensi di mana para anggota atau kelompok usaha yang di berikan pendampingan dan pelatihan juga diuntut untuk kreatif dan inovatif dalam mengembangkan produk yang di kelola. Hal yang mungkin bisa di lakukan oleh BMT dalam mengoptimalkan kinerja dari anggota yang di dampingi adalah dengan menciptakan kontrol sistem yang lebih baik namun lagi-lagi hal ini terkendala masalah SDM dari BMT yang tidak bisa setiap hari memberikan pendampingan bagi anggota, atau dengan seleksi yang lebih baik dalam memilih anggota yang akan di berikan pendampingan untuk meminimalisir biaya yang di keluarkan jika usahanya gagal.

I. Kelebihan dan Kekurangan

Program pemberdayaan dan pendampingan usaha yang di tawarkan oleh BMT BIF setidaknya sudah berpotensi untuk mengubah kondisi ekonomi dari anggota BMT walaupun tidak semuanya, karena dalam program tersebut juga terdapat keterbatasan. Setiap program yang di tawarkan tentu ada kelebihan dan kekurangannya, jika di lihat dari indikator keberhasilan pendampingan usaha yang telah di paparkan di atas terlihat beberapa pengaruh atau dampak pendampingan yang di jalankan oleh BMT lebih mengarah ke pembentukan mental kemandirian bagi anggota yang mengikuti program sementara dampak signifikan ke dalam penambahan faktor modal dan produksi kurang begitu terlihat.

Di mulai dari aspek pemungkinan dan fasilitasi, semua fasilitas pendampingan yang di berikan BMT terhadap pelaku UMKM mulai dari pembiayaan, pemasaran, kerjasama dan lain-lain tentu berpengaruh terhadap kelangsungan usaha yang di jalankan namun seberapa besar pengaruhnya terhadap pertumbuhan usaha UMKM masih belum bisa di tentukan oleh peneliti dan di harapkan kekeurangan ini bisa di manfaatkan sebagai bahan penelitian selanjutnya. Berdasarkan pengambilan data melalui proses wawancara terhadap pedagang tradisional rata-rata mereka menyebutkan bahwa pembiayaan yang di peroleh hanya cukup untuk keberlangsungan usaha mereka sementara penambahan omset dan faktor produksi belum terlihat karena mungkin manajemen alokasi dana yang kurang dari para pedagang tradisional tersebut. Sementara bagi kelompok usaha yang di

bentuk oleh BMT di desa binaan fasilitas yang di berikan memang berguna bagi anggota untuk memulai usaha dari nol sampai bisa berkembang karena komitmen penuh dari pengelola BMT untuk memberdayakan masyarakat bawah mulai dari pemberian fasilitas pembiayaan, bantuan pemasaran dan masukan-masukan terkait produk yang di hasilkan sangat membantu mereka, jadi bisa di katakan pemberian fasilitas pendampingan secara kelompok lebih efektif karena bentuk pendampingan yang di berikan lebih banyak dan di jadikan satu dalam suatu program pendampingan mulai dari pembiayaan, pelatihan dan pemasarannya.

Kemudin dari aspek penguatan kelebihan dari program pendampingan BMT adalah dari metode yang di gunakan, di mana pengauatan di mulai dari pembentukan struktur kelompok usaha, kemudian juga pembuatan budaya kerja serta pendekatan yang di gunakan. Pembentukan struktur kelompok usaha menjadi beberapa kelompok dengan anggota 4-5 orang memudahkan BMT untuk mengkordinasikan materi dan juga pelatihan yang di berikan. Selain itu penguatan mental dan jiwa entrepreneurship juga banyak di berikan oleh BMT dengan membangun silaturahmi lewat pengajian-pengajian pada kelompok usaha yang di bentuk.

Dalam mendukung perkembangan dan keberlangsungan usaha dari anggota, BMT BIF berkomitmen penuh dengan membuat sistem birokrasi yang tidak terlalu rumit dan lebih fleksibel, hal tersebut bisa di lihat dari syarat-syarat pengajuan pembiayaan yang sangat mudah dan tidak menyulitkan calon anggota untuk mengakses pembiayaan. Namun

konsekuensinya adalah BMT harus benar-benar jeli dalam melihat karakter calon anggota yang di berikan pembiayaan dengan syarat dan kemudahan tertentu misalnya pembiayaan tanpa agunan karena resiko wanprestasi juga lebih tinggi.

Dari aspek pemeliharaan masih terdapat banyak kendala dari pihak BMT BIF karena di sini terkait dengan kontrol dan monitoring BMT yang masih belum optimal terhadap usaha-usaha yang di berikan pembiayaan atau yang di bantu dengan program pendampingan. Secara individu bentuk pemberdayaan dengan penyaluran dana lewat produk pembiayaan masih banyak resiko terutama pada akad mudharabah karena kontrol dan monitoring yang terbatas dari BMT BIF. Begitu juga dengan kelompok-kelompok usaha yang di bentuk BMT BIF belum bisa secara rutin untuk mengontrol perkembangan usaha secara day to day karena keterbatasan SDM. Dalam aspek pemeliharaan anggota dari BMT BIF kelebihan lebih banyak di rasa pada proses pemeliharaan iklim usaha dari setiap anggota yang mana di lakukan dengan pendekatan persuasif baik secara individu atau secara kelompok, BMT juga membantu meningkatkan iklim usaha setiap anggota dengan menjembatani kebutuhan anggota satu dengan yang lainnya.