

**ANALISIS STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA DALAM
UPAYA MENINGKATKAN PRODUK PEMBIAYAAN
DI BAITUL MISYKAT BANDA ACEH**



Disusun Oleh:

**CINDI ITAMI
NIM. 170603164**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2023 M/1443 H**



KEMENTERIAN AGAMA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7557442 Situs: www. syariah.ar-raniry.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Cindi Itami
NIM : 170603164
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.



Banda Aceh, 21 Maret 2023
Yang menyatakan,


(Cindi Itami)

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Analisis Strategi Penghimpunan Dana Dalam Upaya Meningkatkan Produk Pembiayaan Di Baitul Misykat Banda Aceh

Disusun Oleh:

Cindi Itami

NIM: 170603164

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada
Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I,

Dr. Hafas Eragani, M.Ec., M.Sc

NIP. 198006252009011009

Pembimbing II,

Rika Mulia, MBA

NIP. 198906032020122013

Mengetahui Ketua
Program Studi Perbankan Syariah

Dr. Nevi Hasnita, M.A

NIP. 197711052006042003

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Cindi Itami
NIM. 170603164

Dengan Judul:

Analisis Strategi Penghimpunan Dana Dalam Upaya Meningkatkan Produk Pembiayaan Di Baitul Misykat Banda Aceh

Telah Disidangkan oleh Program Studi Strata Satu (1) Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry dan
Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi untuk
Menyelesaikan Program Studi S1 dalam Bidang Ilmu Ekonomi

Pada Hari/Tanggal: Senin, 17 April 2023 M
26 Ramadhan 1444 H

Banda Aceh,
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua

Dr. Hafas Furdani, M.Ec., M.Sc
NIP. 198006252009011009

Sekretaris

Rika Mulia, MBA
NIP. 198906032020122013

Penguji I,

Ismuadi, S.E., S.Pd.I., M.Si,
NIP. 198601282019031005

Penguji II,

Maksimal, MEI
NIP. 199009022020121008



Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Hafas Furdani, M.Ec., M.Sc
NIP. 198006252009011009



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922

Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Cindi Itami
NIM : 170603164
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKU Skripsi

yang berjudul:

**Analisis Strategi Penghimpunan Dana Dalam Upaya Meningkatkan
Produk Pembiayaan Di Baitul Misykat Banda Aceh**

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendisminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain. Secara fulltext untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencatumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya,

Dibuat di : Banda Aceh

Pada Tanggal :

Penulis

Cindi Itami

NIM. 170603164

Mengetahui,
Pembimbing I

Dr. Hafas Furgani, M.Ec., M.Sc

NIP. 198006252009011009

Pembimbing II

Rika Mulia, MBA

NIP. 198906032020122013

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga terselesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul “Analisis Strategi Penghimpunan Dana Dalam Upaya Meningkatkan Produk Pembiayaan di Baitul Misykat Banda Aceh”. Tidak lupa pula, shalawat beserta salam penulis limpahkan kepada pangkuan alam Baginda Rasulullah Muhammad SAW, karena berkat perjuangan beliau-lah kita telah dituntunnya dari alam jahiliyah ke alam islamiyah, dari alam kegelapan ke alam yang terang benderang yang penuh dengan ilmu pengetahuan, seperti yang kita rasakan pada saat ini.

Skripsi ini merupakan kewajiban yang harus penulis selesaikan dalam rangka melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Dalam rangka pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dimana pada kesempatan ini penulis menyampaikan ungkapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Hafas Furqani, M.Ec, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh

- sekaligus Pembimbing 1 yang telah membantu dan memberikan arahan sehingga terselesaikan skripsi ini.
2. Dr. Nevi Hasnita S.Ag.,M.Ag selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah dan Inayatillah, MA.,Ek selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah.
 3. Hafiih Maulana, SP., S.H.I., ME sebagai ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
 4. Ibu Rika Mulia, MBA selaku pembimbing 2 yang telah sangat banyak memberikan masukan, saran dan motivasi kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
 5. Bapak Ismuadi,S.E.,S.Pd.I.,M.Si, selaku penguji 1 yang dengan sabar telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, nasehat, dukungan dan ilmunya kepada penulis. Bapak Muksal, ME selaku penguji 2 yang dengan sabar telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, nasehat, dukungan dan ilmu kepada penulis.
 6. Bapak A. Rahmat Adi., S.E.,M.Si selaku PA, dan seluruh dosen dan karyawan Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang telah banyak memberikan ilmu dan bimbingan kepada penulis.
 7. Teristimewa penulis persembahkan skripsi ini kepada Ayahanda tercinta Suharli serta Ibunda tercinta Asnizar yang selalu memberikan kasih sayang, doa, nasehat, serta dorongan yang luar biasa selama penulis mengikuti

perkuliahan sampai menyelesaikan pendidikan, serta penulis berharap dapat menjadi anak yang dapat dibanggakan.

8. Karya tulis ini juga penulis persembahkan kepada seluruh keluarga besar saya yang terus memberikan semangat dan motivasi dalam penulisan skripsi ini. Terima kasih banyak yang tak terhingga untuk semua doa dan dukungannya.
9. Terima kasih juga kepada kawan seperjuangan yang telah membantu menyelesaikan penulisan skripsi ini, terkhusus Musni Setiawan, Putri machfirah, Cici Rismawati, Musni Setia Dewi, Elsi Maghfirah yang telah banyak memberikan bantuan dan kerja sama dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
10. Kepada seluruh pihak yang tidak bisa di sebutkan satu persatu yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat di selesaikan. Semoga kebaikan yang telah di berikan, Semoga Allah SWT membalas semua kebaikan kepada kalian semua.

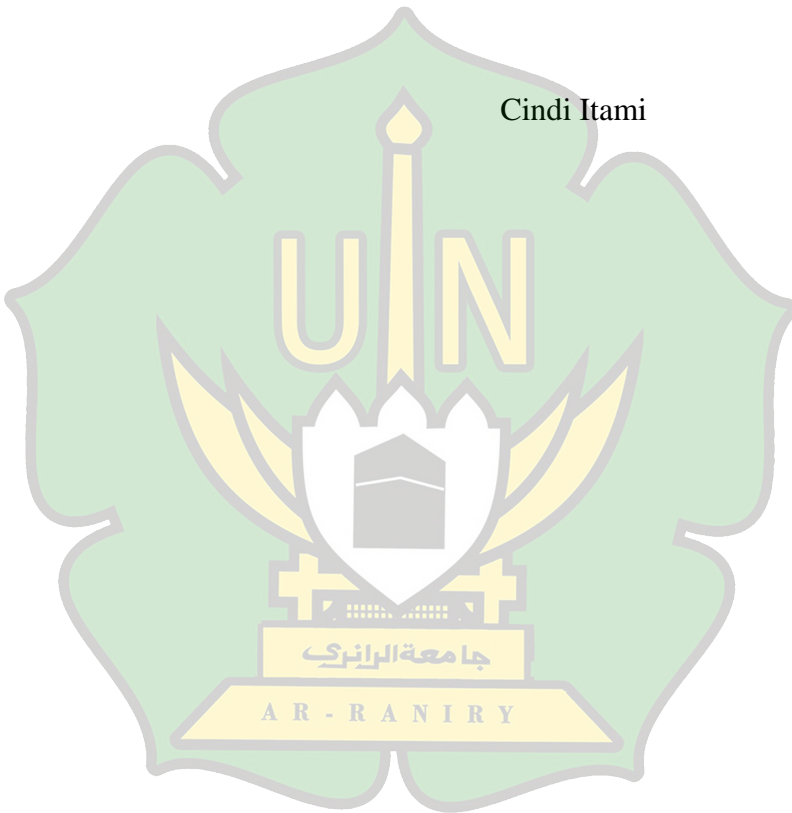
Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih belum sempurna. Hal ini tidak terlepas dari keterbatasan kemampuan dan ilmu pengetahuan yang penulis miliki. Penulis berharap semua yang dilakukan menjadi amal ibadah dan dapat bermanfaat bagi penulis dan bagi pembaca. Dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua

pembaca sebagai motivasi bagi penulis. Semoga kita selalu mendapat ridha dari Allah SWT. Amin Ya Rabbal'amin.

Banda Aceh, 21 Maret 2023

Penulis,

Cindi Itami



TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	T
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	Š	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ž	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	'
14	ص	Š	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah</i> dan ya	ai
◌ُ و	<i>Fathah</i> dan wau	au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hauila*

3. **Maddah**

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
◌َ ا	<i>Fathah</i> dan alif atau ya	Ā
◌ِ ي	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
◌ُ و	<i>Dammah</i> dan wau	Ū

Contoh:

قَالَ :qāla

رَمَى :ramā

قِيلَ :qīla

يَقُولُ :yaqūlu

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta marbutah (ة)hidup

Ta marbutah (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta marbutah (ة) mati

Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : raudah al-atfāl/ raudatul atfāl

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : al-Madīnah al-Munawwarah/

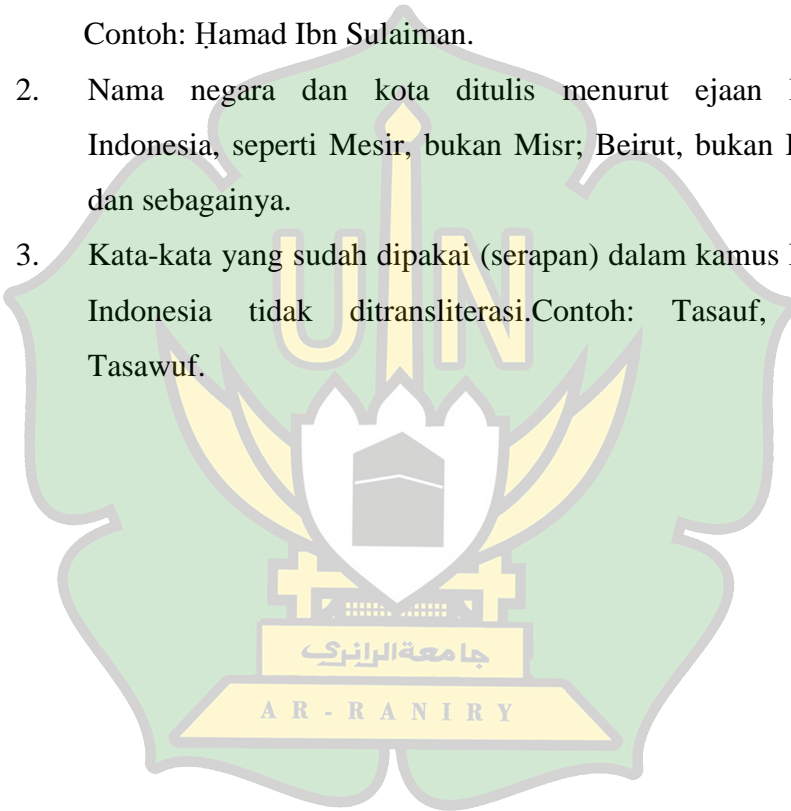
al-Madīnatul Munawwarah

طَلْحَةُ : Ṭalḥah

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.



ABSTRAK

Nama : Cindi Itami
NIM : 170603164
Fakultas/Prodi : FEBI/Perbankan Syariah
Judul : Analisis Strategi Penghimpunan Dana Dalam Upaya Meningkatkan Produk Pembiayaan di Baitul Misykat Banda Aceh.
Pembimbing I : Dr. Hafas Furqani, M.Ec
Pembimbing II : Rika Mulia, MBA

Baitul Misykat menggunakan strategi pemberian modal dan berdakwah untuk mendapatkan dana tambahan rutin yang digunakan untuk membantu masyarakat atau pedagang lainnya yang membutuhkan bantuan pembiayaan dalam segi permodalan untuk menjalankan usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi penghimpunan dana yang telah dijalankan dalam upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan di Baitul Misykat Banda Aceh dan kendala dalam mendukung penghimpunan dana yang telah dijalankan oleh Baitul Misykat Banda Aceh. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa inovasi produk berpengaruh terhadap pengembangan UMKM di Kota Banda Aceh dalam menghimpun dana untuk mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan dilakukan dengan strategi menyampaikan tujuan dan programnya secara langsung kepada calon donatur melalui kegiatan gerakan jama'ah pengajian kepada masyarakat serta melibatkan lembaga keuangan lain. Kendala dalam penghimpunan dananya Baitul Misykat Banda Aceh ialah masih minimnya tingkat kepercayaan sebagian donatur untuk menyalurkan dananya melalui Baitul Misykat Banda Aceh serta keterbatasan kompetensi pengetahuan sebagian karyawannya terkait perhimpunan dana dalam meningkatkan produk pembiayaan.

Kata Kunci: *Penghimpunan Dana, Produk Pembiayaan, Baitul Miskat.*

DAFTAR ISI

Halaman

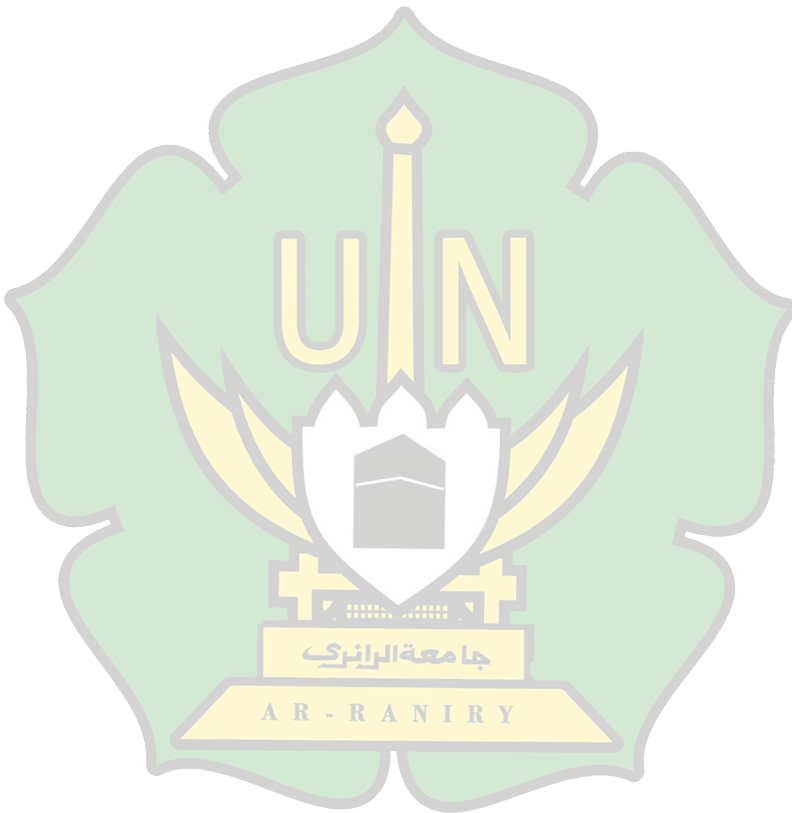
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	i
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG	ii
KATA PENGANTAR	iii
TRANSLITERASI ABAB-LATIN SINGKATAN	iv
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	10
1.3. Tujuan Penelitian	11
1.4. Manfaat Penelitian	11
1.5. Sistematika Penulisan	12
BAB II LANDASAN TEORITIS	15
2.1 Manajemen Strategi	15
2.1.1 Pengertian Manajemen Strategi	15
2.1.2 Fungsi Strategi	19
2.1.3 Tahap Perencanaan Strategi.....	21
2.2 Penghimpunan Dana (<i>Funding</i>).....	22
2.2.1 Pengertian Penghimpunan Dana.....	22
2.2.2 Manfaat Penghimpunan Dana.....	24
2.2.3 Tujuan Penghimpunan Dana.....	25
2.2.4 Prinsip Penghimpunan Dana.....	25
2.2.5 Strategi Penghimpunan Dana	29
2.3 Lembaga Keuangan Mikro Syariah	30
2.3.1 Definisi Lembaga Keuangan Mikro Syariah .	30
2.3.2 Prinsip Utama Lembaga Keuangan Mikro Syariah.....	33
2.3.3 Tujuan Lembaga Keuangan Mikro Syariah...	35

2.3.4 Program-Program Lembaga Keuangan Mikro Syariah	37
2.3.5 Jenis-Jenis Lembaga Keuangan Mikro Syariah	38
2.4 Penelitian Terkait.....	39
2.5 Kerangka Pemikiran	48
2.7 Hipotesis Penelitian	33
BAB III METODE PENELITIAN.....	50
3.1. Desain Penelitian	50
3.2. Sumber Data	50
3.3. Teknik Pengumpulan Data	52
3.4. Metode dan Teknik Analisis Data	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	58
4.1 Gambaran Umum Baitul Misykat Banda Aceh .	58
4.2 Hasil Penelitian	70
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian.....	82
BAB V PENUTUP.....	87
5.1 Kesimpulan	87
5.2 Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA	89



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Saluran Pembiayaan Baitul Misykat	8
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	42
Tabel 3.1 Informan Penelitian	53



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Jumlah Pengguna Lembaga Keuangan di Indonesia	3
Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran	48
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kopsyah Baitul Misykat	63



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Berdirinya Lembaga Keuangan Syariah yang terus mengalami perkembangan pesat membawa andil yang sangat baik dalam tatanan sistem keuangan di Indonesia. Peran ini tentu saja sebagai upaya untuk mewujudkan sistem keuangan yang adil. Oleh karena itu, keberadaannya perlu mendapat dukungan dari segenap lapisan masyarakat muslim maupun non-muslim. Penerapan prinsip-prinsip Islam di Indonesia lebih dikenal dengan prinsip-prinsip syariah dan telah dilaksanakan oleh kerajaan-kerajaan Islam sesuai dengan kondisi masyarakat pada saat itu, contohnya adalah pada sektor politik seperti kesultanan dan sektor kebudayaan seperti Tari Saman. (Ridwan, 2011: 6).

Ajaran-ajaran Islam mengatur dan membimbing semua aspek kehidupan manusia, baik yang berdimensi vertikal (*hablum min al-Allah*) maupun yang berdimensi horizontal (*hablum min al-Nas*). Al-Quran sebagai sumber utama ajaran Islam yang di dalamnya berisi antara lain aqidah, syari'ah, sejarah dan etika (moral), mengatur tingkah laku dan tata cara kehidupan manusia, baik sebagai makhluk individu maupun sebagai makhluk sosial. Universalitas ini tampak jelas terutama dalam aspek muamalah yang sangat luas medan gerakannya, bersifat relatif dan fleksibel sesuai dengan situasi, kondisi dan domisili. Ini berbeda secara

diametral dengan aspek ibadah (formal) yang bersifat *absolute* atau permanen dan tak berubah-ubah sebagaimana yang telah diajarkan oleh Rasulullah Saw (Abdad, 2003: 15).

Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang kegiatan usahanya berkaitan dengan bidang keuangan. Kegiatan usaha lembaga keuangan dapat berupa menghimpun dana dengan menawarkan berbagai skema, menyalurkan dana dengan berbagai skema atau melakukan kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana sekaligus, dimana kegiatan usaha lembaga keuangan diperuntukkan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi, dan kegiatan distribusi barang atau jasa (Soemitra, 2009).

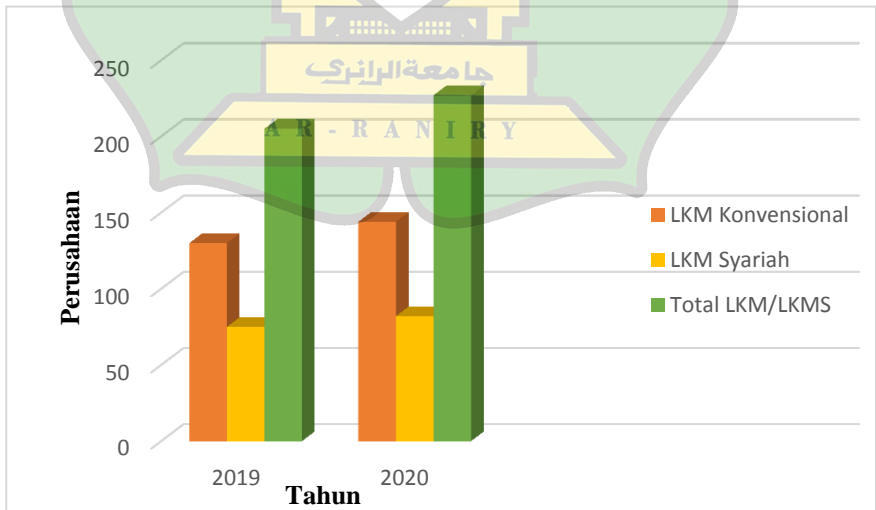
Lembaga Keuangan Mikro (LKM) merupakan suatu lembaga keuangan yang bergerak pada sektor usaha kecil dengan tujuan untuk mengentaskan kemiskinan di masyarakat kecil. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) jika mengacu pada Undang Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro didefinisikan sebagai lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan (OJK, 2020).

Berdasarkan aturan dan perundangan, LKM dapat berbentuk koperasi atau Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Koperasi diatur

dalam UU No. 25/1992 dan BPR diatur dalam UU No. 10/1998 serta BPRS UU No.21/2008 (perpustakaan.bappenas.go.id). Sedangkan untuk Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) tercipta karena adanya kesadaran manusia akan sistem keuangan yang menganut nilai-nilai agama Islam. Dalam kegiatan LKMS, lembaga ini tidak fokus terhadap tujuan untuk mendapatkan keuntungan besar tetapi lebih kepada tujuan untuk mensejahterakan serta mengentaskan kemiskinan dengan upaya memberdayakan masyarakat. LKMS haruslah didasari oleh nilai moral Islam seperti keadilan, kepedulian, kejujuran, kepekaan yang dapat menciptakan perilaku masyarakat menjadi ekonom *Rabbani* (Rasyid, 2017).

Berikut merupakan data statistik jumlah LKM/LKMS di Indonesia periode Desember 2021 (Ojk.go.id)

Gambar 1.1
Grafik Jumlah Pelaku Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Indonesia Menurut Jenis Kegiatan Usaha



Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa jumlah LKM berdasarkan data statistik Otoritas Jasa Keuangan (Ojk) pada tahun 2019 sebanyak 205 lembaga yang terdiri 130 LKM Konvensional dan 75 LKM Syariah. Sedangkan pada tahun 2020 terjadi peningkatan jumlah LKM di Indonesia sebanyak 227 lembaga yang terdiri dari 144 LKM Konvensional dan 82 LKM Syariah berbentuk Koperasi maupun Perusahaan Terbuka (PT) (OJK, 2022).

Eksistensi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) jelas memiliki arti penting bagi pembangunan ekonomi berwawasan syariah terutama dalam memberikan solusi bagi pemberdayaan usaha kecil dan menengah serta menjadi inti kekuatan ekonomi yang berbasis kerakyatan dan sekaligus menjadi penyangga utama sistem perekonomian nasional. Hal ini menunjukkan peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) sangat berarti bagi masyarakat karena merupakan suatu lembaga mikro syariah yang mampu memecahkan permasalahan fundamental yang dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah khususnya dibidang permodalan. LKMS tidak hanya berfungsi dalam penyaluran modal tetapi juga berfungsi untuk menangani kegiatan sosial (OJK, 2020).

Perkembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) di Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan serta memiliki peranan yang sangat vital dalam kemajuan perekonomian Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari besarnya pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) di sektor pertanian. Pesatnya

perkembangan LKM ini karena hampir 51,2 juta unit atau 99,9% pelaku usaha dalam perekonomian Indonesia didominasi oleh Unit Usaha Mikro dan Kecil. Perkembangan LKMS di Indonesia mengalami kemajuan dengan adanya undang-undang yang diterapkan sebagai payung hukum yang melindungi keberadaan LKMS (Sakti, 2013).

Jika dilihat mengenai strategi pengembangan LKMS di Indonesia dapat menggunakan analisis SWOT. Beberapa upaya yang harus dilakukan agar eksistensi LKMS dapat terus berkembang yaitu melakukan optimalisasi pendekatan dengan para calon investor meski modal tidak terlalu besar mengingat minat masyarakat terhadap kegiatan ekonomi syariah sangat besar, dibuat Perda mengenai ekonomi syariah mengingat LKMS adalah lembaga yang bebas dari riba, peningkatan peran pemerintah dalam membantu masyarakat untuk mempermudah proses perizinan dalam rangka mendirikan LKMS (Rusydia, 2018).

Peningkatan pemahaman bagi UMKM khususnya mengenai pemanfaatan pembiayaan yang diperoleh dari LKMS dari yang tidak mampu menabung hingga mampu menabung. Inovasi produk dengan tetap memperhatikan prinsip syariah/menghindari riba guna memenangkan persaingan dengan lembaga keuangan lainnya. Koordinasi dengan PINBUK mengenai pelatihan baik kepada pengurus LKMS maupun kepada masyarakat dalam rangka mengurangi resiko moral hazard (Rusydia, 2018).

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) berdasarkan Qanun Kota Banda Aceh No. 6 Tahun 2017 tentang Pembentukan Perseroan Terbatas Lembaga Keuangan Mikro Syariah adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan (Aulia, 2019).

Dikutip dari salah satu penelitian mahasiswa Uin Ar-Raniry Banda Aceh (Aulia, 2019) yang meneliti tentang perkembangan LKMS di Aceh namun mengacu pada salah satu LKMS yaitu LKMS Mahirah Muamalah, dapat disimpulkan bahwa LKMS tersebut berkembang cukup baik walaupun tergolong baru berdiri sebagai lembaga keuangan mikro yang menerapkan prinsip syariah. LKMS tersebut mampu membantu masyarakat yang memiliki usaha mikro untuk terus berkembang dengan memberikan bantuan modal. Keberadaan salah satu LKMS tersebut juga dinilai mampu meningkatkan jumlah UMKM yang ada di Aceh secara signifikan.

Selain itu, terdapat pula suatu artikel yang memaparkan mengenai perkembangan LKMS di Aceh yaitu LKMS Baitul Maal yang dianggap mampu menolong masyarakat yang menggunakan jasa rentenir sebagai wadah untuk mendapatkan bantuan permodalan. Adanya keberadaan salah satu LKMS ini sudah cukup baik dalam menolong masyarakat dari jeratan rentenir yang

memberikan pinjaman dengan bunga (Staff Program dan Pelaporan Sekretariat BMA, 2022).

Salah satu lembaga perekonomian syariah adalah Koperasi Syariah Baitul Misykat. Baitul Misykat merupakan suatu Lembaga Keuangan Mikro yang berjenis Koperasi Syariah (Kopsyah Baitul Misykat) yang didirikan pada tanggal 28 Januari 2016 di Kota Banda Aceh. Baitul Misykat memiliki arti Rumah Penerang atau Rumah yang Menerangi. Misykat berasal dari kata benda yang berarti lentera kecil yang digantung didinding atau dalam bahasa Aceh sering disebut “*Panyoet*”. Misykat bermakna lampu kecil yang menerangi yang di analogikan dengan Kopsyah yang memiliki dana yang kecil dan sedikit namun bisa menerangi dan memberikan arti atau membantu orang lain. Baitul Misykat diharapkan dapat menjadi solusi pemberian pembiayaan untuk permodalan atau penambahan modal bagi masyarakat yang ingin memulai usaha (Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2020).

Baitul Misykat memiliki sistem penghimpunan dana yang tidak biasa dengan lembaga lainnya. Lembaga ini menerapkan sistem penghimpunan dana yang bersumber dari simpanan para anggota atau pencetus Baitul Misykat, pemberian sedekah dan pemberian infak dari para pedagang yang menggunakan pembiayaan di Baitul Misykat. Program pembiayaan yang diterapkan menggunakan akad *qardh al-hasan* yang berarti pinjaman murni tanpa tambahan apapun yang disyaratkan pada pengembaliannya.

Sumber dana yang didapatkan Baitul Misykat dalam menjalankan program ini yaitu melalui infak khusus anggota IIBF (Indonesian Islamic Business Forum), sebagian infak pengajian rutin yang tidak terpakai, infak umum yang dititip pada Baitul Misykat, dana bantuan dan dana infak dari Baitul Maal serta sumber dana lainnya yang dibenarkan syariah (Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2020).

Terdapat data pembiayaan yang telah disalurkan oleh Baitul Misykat ke berbagai daerah yang layak untuk dibantu menggunakan pola akad *qardh al-hasan*. Berikut data saluran pembiayaan yang didapatkan dalam Buku Panduan Baitul Misykat.

Tabel 1.1
Saluran Pembiayaan Baitul Misykat

No.	Daerah Penyaluran	Bidang Usaha	Pembiayaan	Jumlah Dana
1.	Pasar Lambaro, Aceh Besar.	Sayuran dan Kelontong	Produk Jaroe (<i>qardh al-hasan</i>)	Rp150.700.000
2.	Gp. Suka Ramai (Blower), Banda Aceh.	Sayuran dan Kelontong	Produk Jaroe (<i>qardh al-hasan</i>)	Rp 39.000.000
3.	Kuta Cane	Sayuran dan Kelontong	Produk Jaroe (<i>qardh al-hasan</i>)	Rp 32.000.000
4.	Kota Subulussalam	Sayuran dan Kelontong	Produk Jaroe (<i>qardh al-hasan</i>)	Rp 21.000.000
	Jumlah			Rp242.700.000

Sumber: Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2020.

Pada tabel data pembiayaan diatas dapat diketahui bahwa dalam menerapkan produk pembiayaan terdapat peningkatan disetiap tahun pada setiap daerah yang menjadi sasaran pemberian pembiayaan dengan pola akad *qardh al-hasan*. Dalam menghimpun dananya, Baitul Misykat menggunakan strategi pemberian modal dan berdakwah untuk mendapatkan dana tambahan rutin yang digunakan untuk membantu masyarakat atau pedagang lainnya yang membutuhkan bantuan pembiayaan dalam segi permodalan untuk menjalankan usahanya.

Pada permasalahan ini, terdapat pada penelitian lainnya yaitu pada strategi penghimpunan dan penyaluran dana pada *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT) oleh Sanwani (2017) di Kabupaten Lombok Timur. Pada penelitian tersebut, BMT menggunakan strategi marketing dan menejer yaitu layanan yang diberikan kepada nasabah melalui pemberitahuan secara langsung. Dengan sistem jemput bola (*pick up service*) yang bertujuan untuk melayani nasabah yang khususnya pedagang yang sibuk dengan pekerjaannya dengan cara menjemput langsung ketempat nasabah.

Adapun pada penelitian lain oleh Meilani (2011) di Pamulang. Dalam penelitian ini membahas tentang strategi penghimpunan dan penyaluran dana oleh BMT, dimana strategi yang digunakan yaitu menyediakan produk sesuai dengan kebutuhan mitra, strategi penjemputan oleh para marketing, memberikan bonus bagi hasil dan tidak ada biaya administrasi.

Selain itu, kegiatan-kegiatan sosial dalam program pemberdayaan ZIS (Zakat, Infak dan Sedekah) yang dilakukan.

Maka dari itu seperti yang sudah dipaparkan oleh penelitian-penelitian sebelumnya, salah satu faktor yang mempengaruhi peningkatan penyaluran pembiayaan yaitu terdapat pada strategi dalam pengumpulan atau penghimpunan dana oleh lembaga terkait. Berdasarkan uraian di atas, maka pembahasan ini layak untuk diangkat dan dikaji melalui penelitian dengan topik peningkatan penyaluran produk pembiayaan pada Koperasi Syariah Baitul Misykat dan menuangkannya dalam bentuk skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Penghimpunan Dana Dalam Upaya Meningkatkan Produk Pembiayaan di Baitul Misykat Banda Aceh”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan terhadap latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi penghimpunan dana yang telah dijalankan dalam upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan di Baitul Misykat Banda Aceh?
2. Apa saja yang menjadi kendala dalam meningkatkan penghimpunan dana yang telah dijalankan oleh Baitul Misykat Banda Aceh?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dipaparkan sebelumnya, maka tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis strategi penghimpunan dana yang telah dijalankan dalam upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan di Baitul Misykat Banda Aceh.
2. Untuk mengetahui apa saja kendala dalam mendukung penghimpunan dana yang telah dijalankan oleh Baitul Misykat Banda Aceh.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Secara Praktis

Penulis mempunyai harapan besar terhadap penelitian ini sebagai suatu perbaikan terhadap produk-produk penghimpunan dan penyaluran dana oleh lembaga keuangan terkhusus yang sedang dibahas penulis yaitu Baitul Misykat maupun dapat bermanfaat bagi pihak-pihak lainnya yang bersangkutan pada penelitian ini.

2. Secara Akademis

Dengan adanya penelitian ini mengandung manfaat secara akademis sebagai bahan untuk memberikan wawasan, informasi dan pemahaman kepada mahasiswa yang mempunyai kepentingan dan berkaitan terhadap penelitian ini.

1.5 Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan dalam memperoleh gambaran mengenai penelitian ini, penulis akan mencantumkan sistematika pembahasan guna memaparkan isi skripsi secara garis besar yang tersusun ke dalam lima bab sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab satu akan menyajikan beberapa poin yaitu latar belakang masalah sebagai landasan pengenalan terhadap masalah yang akan diteliti, rumusan masalah sebagai pelaporan atas berbagai topik permasalahan secara jelas, kemudian tujuan penelitian berisikan arah penelitian yang akan dilakukan, manfaat masalah yang akan memaparkan kegunaan dari penyelesaian suatu masalah, dan yang terakhir yaitu sistematika pembahasan yang menjelaskan secara garis besar mengenai alur penulisan skripsi ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab dua, memuat berbagai teori yang berkaitan dengan pelaksanaan penelitian ini. Selain itu, bab ini juga memaparkan secara jelas mengenai hasil penelitian-penelitian terdahulu yang mempunyai kepentingan dan keterkaitan terhadap penelitian yang akan dilaksanakan. Selanjutnya berisikan kerangka pemikiran yang berguna untuk memetakan keterkaitan setiap variabel dengan variabel lainnya.

BAB III METODE PENELITIAN

Memuat tentang desain atau jenis penelitian apakah bersifat kualitatif (*qualitative methods*), kuantitatif (*quantitative methods*) atau metode campuran (*mix methods*), mengetahui pendekatan penelitian atau teknik pengumpulan data yang digunakan apakah penelitian lapangan (*field research*) atau penelitian kepustakaan (*library research*), sumber perolehan data apakah data primer atau data sekunder, serta metode dan teknik menganalisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

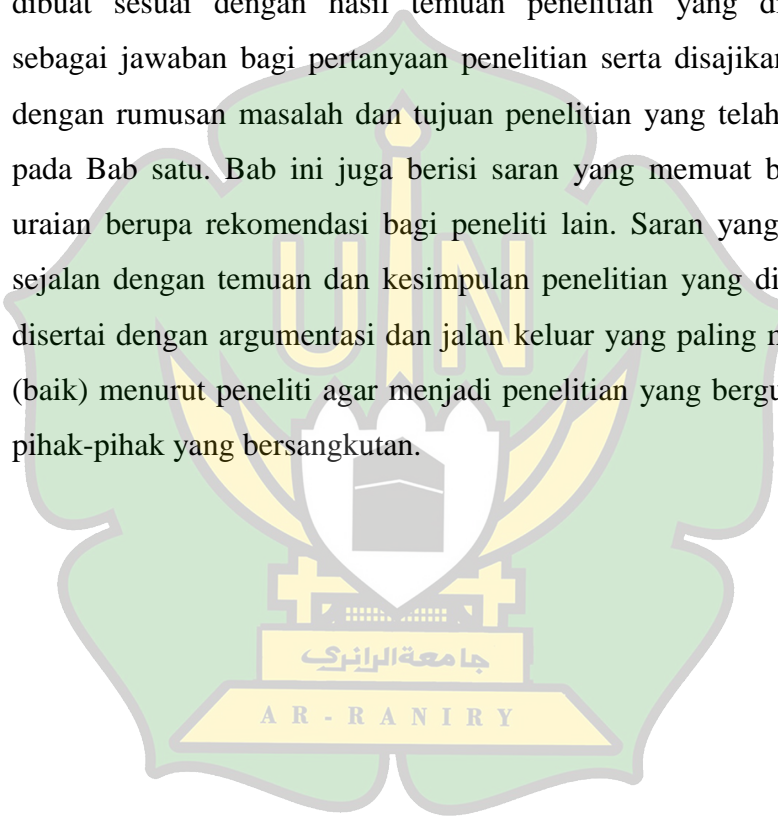
Bab ini akan menjelaskan jenis pembahasan maupun gambaran umum objek dan subjek penelitian, memaparkan hasil analisis serta pembahasan secara mendalam tentang hasil temuan dan mendeskripsikan implikasinya. Nantinya pada hasil penelitian akan dikemukakan proses analisis sesuai dengan alat analisis yang sudah dipaparkan pada bab III dan digambarkan berupa teks, tabel, gambar maupun grafik. Bab ini juga memuat data utama, data penunjang, dan pelengkap yang diperlukan di dalam penelitian ini serta diberi penjelasan tentang makna atau arti dari data yang terdapat dalam tabel, gambar, dan bentuk lainnya yang dicantumkan.

Bab IV juga akan menyajikan pembahasan tentang hasil pengolahan data penelitian yang dianalisis dan dikemukakan tentang alasan atau justifikasi terhadap hasil penelitian yang diperoleh. Penyajian akhir pada bab ini adalah mengenai implikasi

penelitian, baik implikasi teoritis maupun implikasi praktis bagi pihak-pihak yang dapat memanfaatkan temuan penelitian ini.

BAB V PENUTUP

Bab terakhir akan menguraikan beberapa kesimpulan yang dibuat sesuai dengan hasil temuan penelitian yang dirangkai sebagai jawaban bagi pertanyaan penelitian serta disajikan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian yang telah dimuat pada Bab satu. Bab ini juga berisi saran yang memuat beberapa uraian berupa rekomendasi bagi peneliti lain. Saran yang dimuat sejalan dengan temuan dan kesimpulan penelitian yang dilakukan disertai dengan argumentasi dan jalan keluar yang paling mungkin (baik) menurut peneliti agar menjadi penelitian yang berguna bagi pihak-pihak yang bersangkutan.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Manajemen Strategi

2.1.1 Definisi Manajemen Strategi

Kata strategi pertama kali berasal dari Yunani yaitu “*strategos*” yang terdiri dari dua suku kata “*stratos*” yang memiliki arti militer dan “*ag*” yang artinya memimpin. Strategi dalam istilah dasarnya didefinisikan sebagai *generalship* yaitu sesuatu yang direncanakan, diatur oleh para jendral untuk menciptakan upaya penaklukan agar dapat memenangkan suatu peperangan (Mubarok, 2009: 1).

Anthony, Parrewe dan Kacmar (1999:64) mengungkapkan bahwa strategi bisa diartikan sebagai formulasi misi serta tujuan dari suatu organisasi yang termasuk didalamnya yaitu rencana aksi (*action plans*) dengan tujuan untuk mencapainya secara eksplisit dan mempertimbangkan kondisi-kondisi lainnya yang berpengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap suatu organisasi tersebut (Untoro, 2011: 7).

Strategi merupakan beberapa keputusan dan tindakan berupa aksi yang dilakukan untuk dapat mencapai tujuan akhir (*goal*) dalam menyesuaikan sumber daya organisasi dengan berbagai peluang serta tantangan yang akan dihadapi kedepannya (Kuncoro, 2005: 12). Seorang ahli bernama Clauswitz juga menganggap bahwa strategi merupakan sebuah seni yang diciptakan untuk dapat memenangkan suatu peperangan (Hamali, 2016:2).

Menurut (Assauri, 2013:233) mengungkapkan bahwa metode dalam menyusun strategi pada intinya sangat berhubungan dengan pola menetapkan keputusan terbaik yang harus diambil dalam mengantisipasi atau menghadapi para pesaing di dalam suatu lingkungan yang saling memiliki kepentingan sehingga sangat diperlukan adanya kegiatan yang terarah terutama dalam memperhitungkan perilaku satu dengan perilaku yang lainnya.

Dalam menciptakan suatu strategi diharuskan sesuai dengan kemampuan dan keahlian sehingga nantinya dapat diformulasikan dengan berbagai aktivitas-aktivitas penting untuk tercapainya suatu tujuan. Dalam menentukan suatu strategi diperlukan keahlian yang mumpuni dan cekatan sehingga akhirnya akan mendatangkan metode-metode atau kiat yang dapat menghantarkan pada kesuksesan terhadap rancangan strategi tersebut (Hamali, 2016).

Menurut (Siagian, 2004:20) kata “strategi” dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia mempunyai beberapa arti, antara lain:

- a. Ilmu dan seni mengembangkan semua sumber daya bangsa untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu dalam perang dan damai.
- b. Ilmu dan seni memimpin bala tentara untuk menghadapi musuh dalam kondisi perang atau dalam kondisi yang menguntungkan.
- c. Rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.

Menurut Quinn (1990: 10) bahwa strategi adalah pola atau rencana yang mengintegrasikan tujuan, kebijakan dan aksi utama

dalam hubungan yang kohesif. Suatu strategi yang baik akan membantu organisasi dalam mengalokasikan sumber daya yang dimiliki dalam bentuk *unique* berbasis kompetensi internal serta kemampuan mengantisipasi lingkungan.

Implementasi strategi yaitu beberapa aktivitas penuh dan suatu pilihan yang harus diambil agar dapat menjalankan sebuah perencanaan strategis yang telah dibuat sebelumnya. Implementasi strategis merupakan suatu proses mengubah perencanaan dan kebijakan menjadi suatu tindakan melalui pengembangan program, anggaran dan prosedur yang telah dirumuskan (Wheelen, 2003: 8).

Whelen (2003: 9) mengatakan manajemen strategi didefinisikan sebagai suatu seni dan ilmu untuk memformulasikan, menerapkan, dan mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsi, dengan itu maka organisasi bisa mencapai tujuan organisasi. Pearce dan Robinson (2013: 32) mengatakan bahwa formulasi strategi telah diawali dengan analisis lingkungan internal dan analisis lingkungan eksternal organisasi yang berguna bagi kepentingan tujuan bersama.

Menurut Dess dan Lumpkin (2003) dikutip dalam (Kuncoro, 2005: 9) ada dua elemen pokok yang merupakan jantung manajemen strategi. Yang pertama, manajemen strategi memerlukan tiga proses yang berkelanjutan yaitu analisis, keputusan, dan aksi. Kedua, inti dari manajemen strategi yaitu mempelajari mengapa strategi yang direncanakan harus dapat dilakukan sesuai dengan prosedur yang telah dibuat.

Menurut Wahyudi (1996), Pearce dan Robinson (1997) dalam Yusanto dan Widjajakusuma (2003) dikutip dari Jurnal (Harmoyo, 2012) menyatakan bahwa dalam mewujudkan setiap perencanaan yang dibuat, terdapat 5 hal yang menjadi alasan penting setiap organisasi menggunakan manajemen strategi yaitu:

1. Fokus Manajemen

Manajemen strategi memberikan penekanan pada upaya prediksi lingkungan yang dinamis serta pertimbangan eksternal dalam merumuskan dan mengimplementasikan rencana organisasi.

2. Cakupan Proses

Manajemen strategi memiliki cakupan proses manajemen berskala besar dan luas. Luasnya cakupan proses manajemen strategis membawa organisasi pada tingkat yang lebih tepat dalam penentuan misi dan tujuan organisasi dalam konteks keberadaannya di lingkungan eksternal dan internalnya.

3. Membangkitkan Kesadaran Bersama

Manajemen strategi memberikan sekumpulan keputusan dan tindakan strategis untuk mencapai sasaran-sasaran yang diinginkan.

4. Menghubungkan Peran Faktor-Faktor Kunci Organisasi

Sebagai sebuah proses manajemen atas fungsi keputusan-keputusan atasan, manajemen strategi berperan menghubungkan beberapa faktor yang dianggap penting.

5. Proses Perkembangan

Sampai saat ini, manajemen strategi telah diakui dapat dijadikan sebagai tombak atau puncak penyempurnaan paling

penting dalam proses manajemen sejak tahun 1970-an. Mintzberg (dikutip dalam Untoro, 2011) mendeskripsikan bahwa strategi bisa dilihat dari beberapa perspektif. Strategi bisa dilihat sebagai pola dari serangkaian tindakan yang telah dilakukan oleh organisasi. Strategi juga bisa dilihat sebagai rencana yang dituju yang telah ditetapkan sebelumnya.

Perspektif lain memandang bahwa strategi merupakan rencana yang termanifestasi dalam sebuah pola dari berbagai serangkaian tindakan. Namun strategi juga ada yang terkadang terlihat sebagai tindakan yang tidak direncanakan (*not intended*), dan terkesan muncul dengan tiba-tiba (*as emergent*). Perspektif selanjutnya memandang bahwa strategi terkait dengan posisi. Bahwa organisasi dituntut untuk menentukan posisinya dalam peta persaingan yang ada agar dapat mencapai tujuannya. Strategi juga kadang dipandang sebagai sebuah perspektif. Bahwa organisasi memiliki perspektifnya masing-masing dalam membentuk misi yang menjadi corak perspektif dari setiap tindakan yang dilakukannya.

2.1.2 Fungsi Strategi

Menurut Assauri (2013) dalam merumuskan suatu strategi bahwa strategi seharusnya diharapkan dapat direalisasikan atau diimplementasikan semaksimal dan seefektif mungkin agar mencapai tujuan yang diinginkan. Beberapa fungsi dari pembuatan strategi dengan baik antara lain:

1. Mengkomunikasikan suatu maksud (visi) yang ingin dicapai kepada orang lain. Strategi dirumuskan sebagai tujuan yang diinginkan, dan mengkomunikasikan tentang apa yang akan dikerjakan, oleh siapa, bagaimana pelaksanaan pengerjaannya, untuk siapa hal tersebut dikerjakan, dan mengapa hasil kerjanya dapat bernilai.
2. Menghubungkan atau mengaitkan kekuatan atau keunggulan organisasi dengan peluang darilingkungannya.
3. Memanfaatkan atau mengeksploitasi keberhasilan dan kesuksesan yang didapat sekarang, sekaligus menyelidiki adanya peluang-peluang baru.
4. Menghasilkan dan membangkitkan sumber-sumber daya yang lebih banyak dari yang digunakan sekarang. Khususnya sumber dana dan sumber-sumber daya lain yang diolah atau digunakan, yang penting dihasilkannya sumber-sumber daya nyata, tidak hanya pendapatan, tetapi juga reputasi, komitmen karyawan, identitas merek dan sumber daya yang tidak berwujud lainnya.
5. Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas organisasi ke depan. Strategi harus menyiapkan keputusan yang sesuai dan sangat penting bagi upaya untuk pencapaian maksud dan tujuan organisasi.
6. Menanggapi serta bereaksi atas keadaan yang baru dihadapi sepanjang waktu. Proses yang terus-menerus berjalan bagi penemuan maksud dan tujuan untuk menciptakan dan

menggunakan sumber-sumber daya serta mengarahkan aktivitas pendukungnya.

2.1.3 Tahap Perencanaan Strategi

Pada perencanaan strategis terdapat delapan langkah yang dapat membantu organisasi dalam berpikir dan bertindak secara strategis. Langkah-langkah tersebut menurut Bryson (2007: 55) adalah:

1. Memprakarsai dan menyepakati proses perencanaan strategis.
2. Mengidentifikasi mandate organisasi.
3. Memperjelas misi dan nilai-nilai organisasi.
4. Menilai lingkungan eksternal: peluang dan ancaman.
5. Menilai lingkungan internal: kekuatan dan kelemahan.
6. Mengidentifikasi isu strategis yang dihadapi organisasi.
7. Merumuskan strategi untuk mengelola isu.
8. Menciptakan visi organisasi yang efektif bagi masa depan.

Menurut David (2010: 336) untuk mengimplementasikan suatu strategi terdapat beberapa model yang harus dilakukan agar strategi dapat terlaksana sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai. Terdapat 3 model dalam proses implementasi strategi sebagai berikut:

1. Tahap formulasi strategi: yaitu proses pembuatan suatu visi, misi serta tujuan yang akan dicapai dalam sebuah strategi.
2. Tahap implementasi strategi: yaitu proses penerjemahan strategi dalam bentuk aksi atau tindakan-tindakan nyata yang harus segera dilakukan.

3. Tahap evaluasi strategi: yaitu proses bahwa implementasi strategi dapat mencapai tujuan yang diinginkan atau tidak.

2.2 Penghimpunan Dana (*Funding*)

2.2.1 Pengertian Penghimpunan Dana

Dana adalah uang tunai dan/atau aktiva lainnya yang segera dapat diuangkan dan yang tersedia atau disisihkan untuk maksud tertentu. Semakin besar dapat menghimpun dana dari masyarakat, akan semakin besar kemungkinan dapat memberikan kredit dan berarti semakin besar lembaga memperoleh pendapatan, sebaliknya semakin kecil dana yang dihimpun semakin kecil pula kredit yang diberikan, maka semakin kecil pula pendapatan (Pandia, 2012:1-2).

Sebagai lembaga keuangan dana merupakan persoalan utama. Tanpa dana lembaga tidak dapat berbuat apa-apa, artinya tidak berfungsi sama sekali. Dana pada koperasi adalah uang tunai yang dimiliki maupun aktiva lancar yang setiap waktu dapat diuangkan. Dana yang dimiliki atau dikuasai oleh koperasi bukan hanya bersumber dari milik koperasi sendiri, tapi juga ada dari pihak lain atau dana pihak ketiga. Penghimpunan dana pada koperasi diperoleh melalui simpanan, yaitu dana yang dipercayakan oleh anggota kepada koperasi untuk disalurkan sektor produktif dalam bentuk pembiayaan. Simpanan dapat berbentuk jangka pendek maupun jangka panjang. Tujuan masyarakat umumnya adalah untuk

keamanan uangnya. Kemudian untuk melakukan investasi dengan harapan memperoleh keuntungan dari hasil simpanannya, selain itu juga untuk mempermudah transaksi pembayaran (Pandia, 2012: 7).

Penghimpunan dana adalah kegiatan usaha lembaga keuangan dalam menarik dan mengumpulkan dana-dana dari masyarakat dan menampungnya dalam bentuk simpanan, giro, tabungan, deposito/ surat berharga lainnya. Simpanan merupakan dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota atau koperasi lain dalam bentuk simpanan dan simpanan berjangka.

Dalam penghimpunan dana (*funding*) diupayakan untuk direncanakan dengan matang, supaya menarik minat masyarakat untuk bergabung dengan koperasi. Prinsip utama dari penghimpunan dana pada koperasi syariah ini adalah kepercayaan, yang artinya bila masyarakat banyak yang percaya dengan koperasi tersebut maka, akan banyak masyarakat yang menaruh dananya pada koperasi atau BMT. Karena BMT atau koperasi syariah ini pada prinsipnya adalah amanah, maka diharapkan para pegawai atau pengurusnya dari koperasi syariah benar-benar amanah dalam perannya sebagai penyalur dari dana masyarakat yang telah dipercayakan kepada lembaga yang terkait (Nurhatati, 2008: 16)

Program membangun kepercayaan masyarakat harus tetap ditingkatkan, yaitu dengan cara memperhatikan calon anggota yang akan dijadikan pasar. Langkah tersebut dapat diawali dengan cara merekrut tokoh masyarakat setempat untuk menjadi tim pendiri koperasi syariah atau BMT tertentu. Baik tokoh agama ataupun

tokoh masyarakat disitu. Hal tersebut dilakukan supaya dalam pemasaran koperasi atau BMT tersebut mengalami kemudahan. Selain itu untuk meningkatkan penghimpunan dana tersebut perlu adanya peningkatan pelayanan koperasi kepada masyarakat, agar masyarakat merasakan kepuasan karena telah menyimpan dananya pada koperasi tersebut (Pandia, 2015: 10)

2.2.2 Manfaat Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana mempunyai manfaat bagi berbagai pihak, utamanya terhadap bank, terhadap pemilik dana, maupun terhadap pemerintah (Pandia, 2015:10).

a. Bagi lembaga keuangan

Bank dengan berhasilnya menghimpun dana dari masyarakat berarti memiliki/menambah modal kerja untuk pemberian pinjaman/pembiayaan/kredit bagi masyarakat yang membutuhkan dan layak diberi. Dari pemberian pinjaman/pembiayaan (kredit) bank memperoleh pendapatan atau bagi hasil keuntungan.

b. Bagi pemilik dana

Bagi pemilik dana berarti menjadikan uangnya produktif, uang yang biasanya disimpan di rumah, di celengan ayam, celengan bambu atau bawah bantal yang menganggur (*hoarding*) dan penuh risiko dengan adanya usaha penghimpunan dana, uang yang menganggur tadi menjadi produktif menghasilkan keuntungan.

c. Bagi pemerintah

Bagi pemerintah dengan berhasilnya bank menghimpun dana masyarakat, berarti mengurangi volume uang yang beredar. Ini merupakan salah satu usaha dalam rangka mengendalikan inflasi.

2.2.3 Tujuan Penghimpunan Dana

a. Sebagai dana operasional

Dana yang dihimpun bank dari masyarakat dari jumlah yang sekecil-kecilnya samai jumlah yang besar selanjutnya dikelola dan disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dan layak untuk mendapat pinjaman dalam bentuk pembiayaan/kredit.

b. Sebagai alat kebijakan moneter

Menarik uang dari masyarakat berarti mengurangi jumlah uang yang beredar, merupakan salah satu cara pemerintah dalam mengendalikan inflasi.

c. Produktivitas dana

Menghimpun dana melalui lembaga keuangan berarti menghimpun dana yang menganggur (*idle funds*) untuk dijadikan dana yang produktif dengan jalan disalurkan kembali kepada masyarakat untuk membiayai usaha-usaha yang produktif atau menghasilkan (Pandia, 2012: 11).

2.2.4 Prinsip Penghimpunan Dana

Sebenarnya jumlah dana yang dapat dihimpun melalui koperasi tidak terbatas, tapi dari pihak manajemen harus mengemas dana-dana yang masuk untuk dimasukkan pada produknya

sehingga memiliki nilai jual yang layak. Prinsip simpanan BMT atau Koperasi syariah yaitu: (Rahmaniyah, 2008: 11-18).

1. Prinsip wadiah

Berasal dari namanya wadiah adalah titipan, jadi prinsip simpanan wadiah adalah akad penitipan barang atau uang kepada koperasi, maka berkewajiban koperasi harus merawat barang atau uang titipan tersebut dengan baik, serta mengembalikan yang dititipkan saat penitip meminta kembali.

Ayat Al-quran yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi wadiah adalah:

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا ... ﴾

Artinya: “*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya,*” (Q.S. An-Nisa [4]:58).

Prinsip wadiah dibagi menjadi dua yaitu:

a. *Wadiah Yad Amanah* جامعة الراندي

Wadiah amanah adalah penitipan barang atau uang tetapi koperasi tidak memiliki hak mendayagunakan titipan tersebut. Karena sifatnya titipan, maka pihak yang menitipkan barang terkena biaya yang ditentukan atas jasa lembaga keuangan yang diberi amanah, hal tersebut merupakan imbalan atas pengamanan atau pemeliharaan. Karakteristik *Wadiah Yad Amanah* sebagai berikut:

- a) Merupakan titipan murni.
- b) Barang yang dititipkan tidak boleh digunakan (diambil manfaatnya) oleh penitip.
- c) Sewaktu titipan dikembalikan harus dalam keadaan utuh, baik nilai maupun keadaan fisik barangnya.
- d) Jika selama dalam penitipan terjadi kerusakan dengan sendirinya, maka pihak yang menerima titipan tidak dibebani tanggung jawab.
- e) Sebagai kompensasi atas tanggung jawab pemeliharaan dapat dikenakan biaya titipan.

b. Wadiah Yad Dhamanah

Wadiah Yad Dhamanah merupakan akad merupakan akad penitipan barang atau uang (umumnya berbentuk uang) kepada koperasi atau BMT, namun lembaga memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut. Atas akad ini deposan mendapat imbalan berupa bonus, yang besarnya tergantung pada manajemen koperasi. Karakteristik *Wadiah Yad Dhamanah* sebagai berikut:

- a) Merupakan pengembangan dari *Wadiah Yad Amanah* yang disesuaikan dengan aktifitas perekonomian.
- b) Penerima titipan diberi izin untuk menggunakan dan mengambil manfaat dari titipan tersebut.
- c) Penyimpan mempunyai kewajiban untuk bertanggung jawab terhadap kehilangan/kerusakan barang tersebut.
- d) Semua keuntungan yang diperoleh dari titipan tersebut menjadi hal penerima titipan.

- e) Sebagai imbalan kepada pemilik barang/dana dapat diberikan semacam insentif berupa bonus yang tidak disyaratkan sebelumnya.

2. Prinsip *Mudharabah*

Prinsip *mudharabah* merupakan akad kerja sama modal dari pemilik dana (*shohibul maal*) dengan pengelola dana atau pengusaha (*mudharib*) atas dasar bagi hasil. Dalam hal penghimpunan dana, BMT berfungsi sebagai *mudharib* dan penyimpan sebagai *shohibul maal*. Prinsip ini dapat dikembangkan untuk semua jenis simpanan di BMT. Ketentuan untuk sistem *mudharabah* sebagai berikut: (Wiroso, 2011: 120).

- a. Modal: Harus diserahkan secara tunai, dinyatakan dalam nilai nominal yang jelas dan langsung diserahkan kepada *mudharib* untuk segera memulai usaha.
- b. Pembagian hasil: Nisbah bagi hasil harus disepakati diawal perjanjian dan pembagian hasilnya dapat dilakukan saat *mudharib* telah mengembalikan seluruh modalnya atau sesuai dengan periode tertentu yang telah disepakati.
- c. Risiko: Bila terjadi kerugian usaha, maka semua kerugian akan ditanggung oleh *shahibul maal* dan *mudharib* tidak akan mendapatkan keuntungan usaha. Untuk memperkecil resiko, *shahibul maal* dapat mensyaratkan batasan-batasan tertentu kepada *mudharib*.

2.2.5 Strategi Menghimpun Dana

Disamping sifat amanah yang harus dimiliki oleh pengurus dan pengelola koperasi untuk meraih dana, koperasi dituntut untuk mampu menerapkan strategi. Beberapa trik yang dapat diterapkan meliputi: (Nurhatati dan Rahmadiyah, 2008: 21)

1. Mewujudkan profesionalisme manajemen koperasi baik dari sisi administrasi, pelayanan, SDI dan pelaporan.
2. Meraih dukungan dari tokoh agama dan masyarakat.
3. Menanamkan kepada umat bahwa koperasi syariah/ BMT adalah lembaga dari, oleh dan untuk umat serta bukan hanya untuk memperkaya keluarga atau kelompok tertentu.
4. Menanamkan bahwa koperasi syariah/BMT adalah lembaga yang strategis untuk mewujudkan dakwah dan pemberdayaan kaum dhuafa secara terpola.
5. Mewujudkan dan membuktikan bahwa dana yang disimpan pada koperasi syariah/BMT dapat dikelola secara amanah dan benar-benar mampu meningkatkan taraf hidup kaum *dhuafa*.
6. Membuktikan bahwa bagi hasil di koperasi syariah/ BMT dapat bersaing dengan lembaga lain.
7. Prosedur administrasi koperasi syariah/BMT lebih mudah dan aman.
8. Menunjukkan sikap proaktif dan menjemput setiap transaksi yang terjadi baik kecil maupun besar.
9. Menunjukkan sikap terbuka dan menerima kritikan dari anggota dan masyarakat.

10. Menggalang kerja sama dengan lembaga Islam.

2.3 Lembaga Keuangan Mikro Syariah

2.3.1 Definisi Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Kehadiran lembaga keuangan syariah dalam berbagai ragamnya, yang marak dalam beberapa tahun terakhir ini menggambarkan satu realitas yang hadir untuk melakukan dekonstruksi ekonomi baik pada tataran teoritik maupun praktis. Salah satu lembaga keuangan syariah yang berkembang pesat adalah lembaga keuangan mikro syariah. Lembaga ini hadir untuk menjembatani kebutuhan masyarakat yang tidak tersentuh oleh lembaga keuangan bank. LKM Syariah hadir memenuhi jasa keuangan/modal pembiayaan bagi pelaku usaha ekonomi mikro (Muhammad, 2009: 82).

Menurut Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013, lembaga keuangan mikro (LKM) adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan (Gina & Effendi, 2015).

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) adalah lembaga keuangan dan pembiayaan yang didirikan dan dimiliki bersama oleh warga masyarakat baik yang terhimpun dalam warga masyarakat, untuk

memecahkan masalah/kendala permodalan dan kebutuhan dana yang dihadapi para anggotanya. LKM secara umum bertujuan untuk memacu pertumbuhan dan perkembangan usaha ekonomi umat, dan masyarakat pada umumnya (Rusydia, 2018). Lembaga keuangan mikro adalah lembaga keuangan yang bergerak dibidang keuangan khususnya bagi masyarakat pinggiran atau masyarakat ekonomi menengah kebawah, termasuk didalamnya adalah pemberdayaan kepada masyarakat dalam skala kecil (Kuncoro & Husnurrosyidah, 2017: 65).

Adapun LKMS adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan (simpanan) maupun deposito dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah melalui mekanisme yang lazim dalam dunia perbankan (Ilmi, 2002: 40). Sehingga secara konsepsi LKMS adalah suatu lembaga yang di dalamnya mencakup dua jenis kegiatan sekaligus yaitu:

1. Kegiatan mengumpulkan dana dari berbagai sumber seperti: zakat, infak dan sedekah serta lainnya yang dibagikan/dialirkan kepada yang berhak dalam rangka mengatasi kemiskinan.
2. Kegiatan produktif dalam rangka nilai tambah baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang bersumber daya manusia (Rusydia, 2018: 52).

Maka dari itu LKMS merupakan kelompok masyarakat yang membentuk suatu lembaga yang bergerak dibidang ekonomi dengan berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan

penanaman modal (investasi) yang sesuai dengan prinsip syariah agar dapat meningkatkan kualitas perekonomian umat manusia serta nantinya akan mengentaskan kemiskinan. Artinya, LKMS merupakan suatu lembaga yang selain bergerak untuk mendapatkan *profit* juga mengedepankan unsur-unsur *nirlaba* (sosial) yang tentunya berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Lembaga keuangan mikro Islam yaitu lembaga yang memperkenalkan sebagai pilihan untuk masyarakat yang memiliki penghasilan yang rendah untuk mendapatkan pembiayaan agar dapat meningkatkan taraf hidup dan keluar dari kemiskinan. Sehingga, definisi yang dijelaskan tersebut mengacu pada bagaimana suatu lembaga keuangan syariah dapat bermanfaat bagi nasabah sebagai pelaku usaha mikro sehingga ia dapat meningkatkan taraf kehidupannya dan keluar dari kemiskinan yang selama ini usaha mikro dikenal sulit mendapatkan pembiayaan dari bank dan lembaga keuangan mikro yang siap dan peduli pada usaha-usaha mikro di masyarakat (Khodijah, 2013 dikutip dalam Gina & Effendi, 2015).

Lembaga keuangan mikro dan keuangan Islam adalah dua inovasi keuangan yang sukses yang telah berkembang selama tiga dekade terakhir. Keuangan mikro berfokus pada pengentasan kemiskinan dengan memberikan akses kredit yang lebih mudah kepada orang miskin marjinal. Sebagian besar literatur tentang keuangan mikro berfokus pada pengaruhnya terhadap pengentasan

kemiskinan di satu atau banyak negara (Ashraf, Hassan & Hippler, 2014:162 dalam Nurjannah, 2018).

Dari beberapa pengertian di atas, dapat diketahui bahwa LKMS memiliki lingkup yang luas seperti simpanan, pinjaman, dan jasa pembayaran, yang biasanya dikelola secara sederhana. Sebagai lembaga simpanan, LKM dapat menghimpun dana masyarakat. Pada banyak LKM, kegiatan penghimpunan dana (*saving*) dijadikan prasyarat bagi adanya kredit. Sebagai lembaga pinjaman, LKM berfungsi sebagai lembaga yang menyediakan berbagai jasa pinjaman, baik untuk kegiatan produktif maupun untuk kegiatan konsumtif. Selain itu, LKMS juga berfungsi sebagai lembaga intermediasi dalam aktivitas perekonomian (Amalia, 2009: 51-53).

2.3.2 Prinsip Utama Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Ridwan (2013: 21-22) menyatakan bahwa teori pelaksanaan usaha LKMS berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

1. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikan pada prinsip-prinsip syari'ah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
2. Keterpaduan, yakni nilai-nilai spritual dan moral menggerakkan etika bisnis yang dinamis, *proaktif*, *progresif*, adil dan berakhlak mulia.
3. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya serta anggota.

4. Dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
5. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen LKMS. Antara pengelola dan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
6. Kemandirian, yakni mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri juga berarti tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan “bantuan” tetapi senantiasa proaktif menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
7. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akhirat. Kerja keras dan cerdas yang dilandasi dengan bekal pengetahuan yang cukup, keterampilan yang terus ditingkatkan serta niat dan gairah yang kuat. Semua itu dikenal dengan kecerdasan emosional, spritual dan intelektual. Sikap profesionalisme dibangun dengan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang tertinggi.
8. Istiqomah, konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maka maju lagi ke tahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT kita berharap.

Dengan adanya prinsip-prinsip yang melekat pada setiap kegiatan yang dilakukan oleh LKMS menjadikan lembaga

keuangan lingkup mikro ini berjalan sesuai dengan prinsip syariah yang memuat nilai-nilai Islam dengan tujuan yaitu mencari *falah* atau kemenangan di dunia dan di akhirat serta tidak semata-mata hanya mengharapkan keuntungan yang besar tanpa memikirkan dampaknya bagi masyarakat yang membutuhkan dan meminjam di lembaga keuangan mikro syariah.

2.3.3 Tujuan Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Adapun tujuan keuangan mikro Islam adalah untuk menargetkan orang-orang paling miskin yang bekerja di sektor informal ekonomi. Petani marjinal, buruh yang menjual bahan makanan lokal, membuat sapu, menjahit di toko kecil mereka, dan lain-lain berada di bawah yurisdiksi sektor informal.

Secara historis, para pekerja disektor informal ini telah dikeluarkan dari perbankan formal karena beberapa faktor yang mungkin. Pertama, mereka kurang memiliki kemampuan baca tulis dan koneksi yang diperlukan untuk mendapatkan pinjaman. Kedua, pinjaman mungil semacam itu dipandang tidak stabil secara finansial karena tingginya biaya transaksi yang harus dihadapi bank. Untuk memenuhi biaya tersebut, banyak bankir konvensional percaya bahwa suku bunga harus tinggi. Ketiga, pekerja di sektor informal dianggap memiliki risiko kredit karena mereka tidak memiliki jaminan fisik (Hassan, 2014:77 dalam Nurjannah, 2018).

Sedangkan secara khusus menurut (Rusyiana, 2018) LKM bertujuan untuk:

1. Memecahkan bersama kebutuhan modal yang dihadapi warga, selaku pengusaha mikro/kecil sebagai bagian dari pelaku ekonomi negeri ini.
2. Membantu memecahkan kebutuhan modal bagi unit usaha unggulan yang dijalankan oleh anggota dan masyarakat.
3. Membantu memecahkan kebutuhan dana mendesak yang seringkali dihadapi warga, sehingga dapat menghindarkan mereka dari rentenir yang menjerat dengan bunga tinggi.

Modal-modal yang diinvestasikan ke dalam LKMS dan disalurkan bagi pengembangan usaha ekonomi mikro mendapat pembinaan dan pendampingan dari LKMS. Pendampingan merupakan suatu bentuk pemberdayaan ekonomi masyarakat miskin dan usaha mikro khususnya para fakir miskin yang dilakukan oleh LKMS (Aziz, 2004: 14) menyatakan terdapat 6 tujuan dari pembinaan dan pendampingan antara lain:

1. Menumbuhkan pengusaha mikro dan kecil yang tangguh dan professional dalam mengendalikan kemiskinan.
2. Memperluas fasilitas keuangan bagi pelaku ekonomi mikro.
3. Mengurangi eksploitasi pelaku ekonomi mikro oleh para rentenir.
4. Menciptakan peluang kerja mandiri dan memperluas kesempatan berusaha.
5. Memberikan sebuah format organisasi kepada masyarakat yang kurang beruntung (miskin).

6. Mengubah arah dari kejadian “perangkap keseimbangan tingkat rendah (*low level equilibrium trap*) yang bercirikan masyarakat berpendapatan rendah dan tabungan rendah.

2.3.4 Program- Program Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Kehadiran LKM Syariah diharapkan dapat mewujudkan suatu rangkaian kebijaksanaan sosial-ekonomi yang komprehensif dan operasional dalam pemberdayaan ekonomi mikro. Perwujudan ini dapat dilakukan melalui program-program antara lain: (Khairi, 2018)

1. Pertama, program yang secara ekonomis tidak memberikan keuntungan secara langsung, seperti pemberian pinjaman modal kerja tanpa memberikan bagi hasil (*qard al-hasan*) kepada kaum *dhu'afa*.
2. Kedua, LKM Syariah diharapkan tampil sebagai *leader* untuk memberikan modal hibah selanjutnya dikelola untuk pemberdayaan ekonomi rakyat.
3. Ketiga, program pemberdayaan masyarakat (pokmas) melalui pemeliharaan ternak atau kegiatan yang bersifat produktif dengan sistem bagi hasil.
4. Keempat, program sosial seperti pemberian beasiswa kepada kelompok *dhu'afa* serta membantu bangunan fisik sarana ibadah dan pendidikan. Sumber dana dari kegiatan tersebut diusahakan tersendiri, terpisah dari simpanan yang dilakukan nasabah, dapat dihimpun dari para *aghniya'* melalui program ZIS (Zakat, Infak dan Sedekah).

5. Kelima, program-program sosial lain yang dapat menghubungkan pihak LKMS dengan masyarakat.

2.3.5 Jenis-Jenis Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Menurut Usman (2004: 148) menyatakan bahwa secara umum lembaga penyedia layanan keuangan mikro dibedakan menjadi empat golongan sebagai berikut:

1. Lembaga formal, yaitu lembaga yang berbadan hukum dan secara formal diakui oleh perundangan sebagai lembaga keuangan. Lembaga formal dibedakan menjadi dua jenis, yaitu bank dan non bank. Contoh lembaga formal jenis bank adalah BRI, Bank Mandiri dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR), sedangkan contoh lembaga formal non-bank adalah Badan Perkreditan Desa (BPD), Koperasi dan perusahaan pegadaian.
2. Lembaga non formal, yaitu lembaga yang berbadan hukum, akan tetapi belum memiliki izin sebagai lembaga keuangan. Lembaga non formal ini antara lain berbentuk Usaha Simpan Pinjam (USP) dan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM).
3. Program-program pemerintah berbentuk pelayanan keuangan mikro, contohnya Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Pedesaan (PNPM-MP) yang berbentuk kegiatan simpan pinjam usaha ekonomi produktif dan bantuan dana bergulir dari pemerintah.
4. Lembaga informal, yaitu lembaga yang sama sekali tidak berbadan hukum, contohnya kelompok arisan dan rentenir.

Arifin (2014) menyebutkan bahwa Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) terdiri dari berbagai lembaga diantaranya BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah), BMT (*Baitul Mal Wat Tamwil*), serta Koperasi Syariah. Ketiga lembaga tersebut mempunyai hubungan yang erat dan saling mempengaruhi satu sama lain dan berhubungan erat dengan lembaga syariah lainnya yang lebih besar. Adapun dalam penelitian ini penulis berfokus melakukan kajian pada salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berbasis koperasi syariah yang terdapat di Aceh yaitu Baitul Misykat Banda Aceh yang menerapkan program-program sesuai dengan adanya kebutuhan masyarakat didaerah tersebut.

2.4 Penelitian Terkait

Penelitian terkait bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan. Selain itu untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini, maka tinjauan terhadap penelitian yang terkait merupakan sebuah kemestian yang peneliti lakukan. Berikut terdapat beberapa penelitian yang terkait dengan topik yang diteliti oleh penulis sebagai berikut:

Sari (2021) dengan judul “Faktor Pendukung Anggota Melakukan Pembiayaan di LKMS MM Sejahtera Kota Bengkulu”. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Sari ini, peneliti fokus terhadap upaya yang dilakukan lembaga dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah dimana hasil yang ditemukan pada faktor yang mempengaruhi yaitu, mekanisme pembiayaan dan pengaluran dana yang mudah, kurangnya modal usaha, pencairan

dana yang cepat, rekomendasi teman, kedekatan dengan lokasi usaha dan tidak takut akan terjerat dengan riba. Persamaan dengan penelitian yang dilakukan penulis terdapat pada jenis lembaga yang diteliti yaitu lembaga keuangan mikro dengan sistem syariah dan metode penelitian yang digunakan. Sedangkan perbedaannya, peneliti fokus terhadap strategi yang digunakan oleh lembaga dalam upaya menghimpun dana.

Aisyah (2021) dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus pada KSPPS BMT NU Sejahtera Purwokerto)”. Pada skripsi Aisyah ini, menitikberatkan pada proses analisis strategi suatu produk dimana hasil penelitian yang ditemukan dalam pengembangan strategi produk yaitu melalui strategi imitasi dan mutasi. Persamaan terhadap penelitian yang penulis lakukan adalah mengenai objek yang diteliti yaitu mengenai strategi pengembangan suatu produk walaupun tidak khusus pada produk penghimpunan yang diteliti oleh penulis. Adapun perbedaannya terdapat pada lembaga maupun lokasi penelitian, dan tujuan dari analisis strategi yang sedang diteliti, Aisyah ingin melihat keterkaitan strategi dengan aspek keunggulan bersaing, sedangkan penulis terhadap peningkatan produk pembiayaan.

Nirwana (2021) dengan judul “Analisis Strategi Program Baitul Misykat dalam Upaya Meminimalisir Praktik Rentenir di Pasar Lambaro Aceh Besar”. Dalam penelitian yang dilakukan oleh

Nirwana ini, fokus yang dilakukan terhadap manfaat program yang diterapkan lembaga untuk meminimalisir eksistensi rentenir di pasar, dimana hasil penelitian yang ditemukan mengenai strategi yang digunakan yaitu dengan menerapkan produk pinjaman hutang “*jaroe*” atau pinjaman murni (akad *qard al-hasan*) tanpa tambahan yang khusus diperuntukkan bagi pedagang kecil. Persamaan dengan penelitian ini yaitu pada lembaga yang sedang diteliti dan metode penelitian yang digunakan. Sedangkan perbedaannya terhadap topik yang ingin diteliti, penulis fokus terhadap strategi penghimpunan produk bukan pada penyaluran produk.

Aulia (2019) dengan judul “Pengaruh Lembaga Keuangan Mikro Syariah Mahirah Muamalah Terhadap Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Banda Aceh”. Pada penelitian yang dilakukan oleh Rahmat ini, topik penelitian berbeda dengan yang dilakukan oleh penulis, dimana skripsi ini ingin melihat seberapa besar pengaruh salah satu LKMS terhadap peningkatan UMKM disuatu daerah. Hasil penelitian yang disimpulkan ternyata LKMS Mahirah Mumalah berpengaruh secara tidak signifikan terhadap pertumbuhan UMKM di Kota Banda Aceh. Persamaan penelitian terdapat pada jenis lembaga yang diteliti yaitu LKMS, namun terdapat perbedaan pada metode penelitian yang digunakan, topik yang diteliti serta lokasi dan waktu penelitian.

Ardianti (2019) dengan judul “Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (Tapenas) di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur”. Pada penelitian Ardianti

ini, beliau mengacu pada upaya satu produk penghimpunan yang diterapkan oleh lembaga tersebut. Hasil penelitian yang didapatkan mengenai strategi penghimpunan dana produk Tabungan Aman Syariah (Tapenas) yang dilakukan oleh PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dilihat dari tujuh komponen bauran pemasaran (*marketing mix*). Persamaan penelitian yaitu terhadap analisis strategi suatu produk penghimpunan dana suatu lembaga dan metode penelitian yang digunakan. Adapun perbedaannya, penulis tidak memasukkan unsur pemasaran dalam penelitian ini dan tidak mencari suatu kekurangan produk namun meneliti terhadap kendala atau hambatan penerapan produk tersebut.

Selain menyajikan dalam bentuk deskripsi, penulis juga memaparkan hasil penelitian terkait menggunakan tabel untuk memudahkan pembaca. Adapun uraian penelitian terkait dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terkait

No	Penulis, tahun dan judul penelitian	Metode penelitian	Hasil penelitian	Persamaan penelitian	Perbedaan penelitian
1.	Raty Armalinda Sari (2021) "Faktor Pendukung Anggota Melakukan Pembiayaan di	Metode kualitatif	Terdapat faktor-faktor pendukung yang mempengaruhi nasabah melakukan pembiayaan di Lembaga	Metode penelitian kualitatif dan jenis lembaga keuangan yang diteliti (Lembaga Keuangan	Mengkaji tentang faktor-faktor pendukung, sedangkan penulis meneliti strategi suatu

	LKMS MM Sejahtera Kota Bengkulu"		Keuangan Mikro Syariah (LKMS) MM Sejahtera di Kota Bengkulu antara lain: mekanisme pembiayaan dan penyaluran dana yang mudah, kurangnya modal usaha, pencairan dana yang cepat, rekomendasi teman, kedekatan dengan lokasi usaha dan tidak takut akan terjerat dengan riba.	Mikro Syariah).	lembaga dalam menghimpun dana.
2.	Siti Aisyah (2021) "Analisis Strategi Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus pada KSPPS BMT NU Sejahtera	Metode kualitatif	Strategi pengembangan produk yang digunakan oleh KSPPS BMT NU Sejahtera Purwokerto dalam meningkatkan keunggulan bersaing yaitu melalui strategi imitasi dan mutasi. Dimana strategi imitasi sendiri	Objek yang diteliti yaitu mengenai strategi pengembangan suatu produk walaupun tidak khusus pada produk penghimpunan yang diteliti oleh penulis.	Adapun perbedaannya terdapat pada lembaga maupun lokasi penelitian, dan tujuan dari analisis strategi yang sedang diteliti, Aisyah ingin melihat keterkaitan strategi dengan aspek keunggulan bersaing,

	Rentenir di Pasar Lambaro Aceh Besar”.		<p>hutang “<i>Jaroe</i>” yang khusus diperuntukkan bagi pedagang kecil yang ada di pasar Lambaro Aceh Besar. Strategi yang digunakan untuk menjalankan produk ini adalah dengan diterapkannya akad <i>qard al-hasan</i> dalam mekanismenya, membina pedagang dengan tulus dan sabar melalui metode dakwah yang dilakukan setiap seminggu sekali oleh Baitul Misykat.</p>		
4.	Rahmat Aulia (2019) “Pengaruh Lembaga Keuangan Mikro Syariah Mahirah Muamalah Terhadap Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil	Metode kuantitatif	<p>LKMS Mahirah Muamalah berpengaruh secara tidak signifikan terhadap pertumbuhan UMKM di Kota Banda Aceh. Dibuktikan melalui uji parsial (uji t),</p>	Objek penelitian yaitu Lembaga Keuangan Mikro Syariah.	Metode penelitian, lokasi dan waktu penelitian serta topik yang diteliti.

	Menengah di Kota Banda Aceh”.		<p>nilai t hitung lebih rendah dari nilai t tabel, yaitu sebesar $0,771 < 1,998$ dengan nilai sigifikansi $0,443 > 0,05$. Hal ini mengindikasikan H1 diterima dan H0 ditolak, dengan asumsi peneliti bahwa hal ini dapat terjadi dikarenakan umur LKMS Mahirah Muamalah yang masih sangat belia.</p>		
5.	Lina Ardianti (2019) “Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (Tapenas) di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur”.	Metode kualitatif	<p>Strategi penghimpunan dana produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) yang dilakukan oleh PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dilihat dari tujuh komponen bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>) belum maksimal</p>	<p>Analisis strategi suatu produk penghimpunan dana suatu lembaga dan metode penelitian yang digunakan.</p>	<p>Tidak menggunakan unsur pemasaran dalam penelitian ini dan tidak mencari suatu kekurangan produk namun meneliti terhadap kendala atau hambatan penerapan produk</p>

			<p>terutama pada komponen promosi (<i>promotion</i>). Hal ini dikarenakan promosi produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) yang dilakukan PT. BPRS Aman Syariah masih jarang dan masih berupa promosi produk secara umum belum terdapat brosur khusus Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS). Pengelolaan media belum dilakukan secara maksimal dan jarang dilakukan sehingga perlu dikembangkan dan diperbaharui lebih maksimal lagi.</p>		tersebut.
--	--	--	---	--	-----------

Sumber: Data diolah (2022).

2.5 Kerangka Berpikir

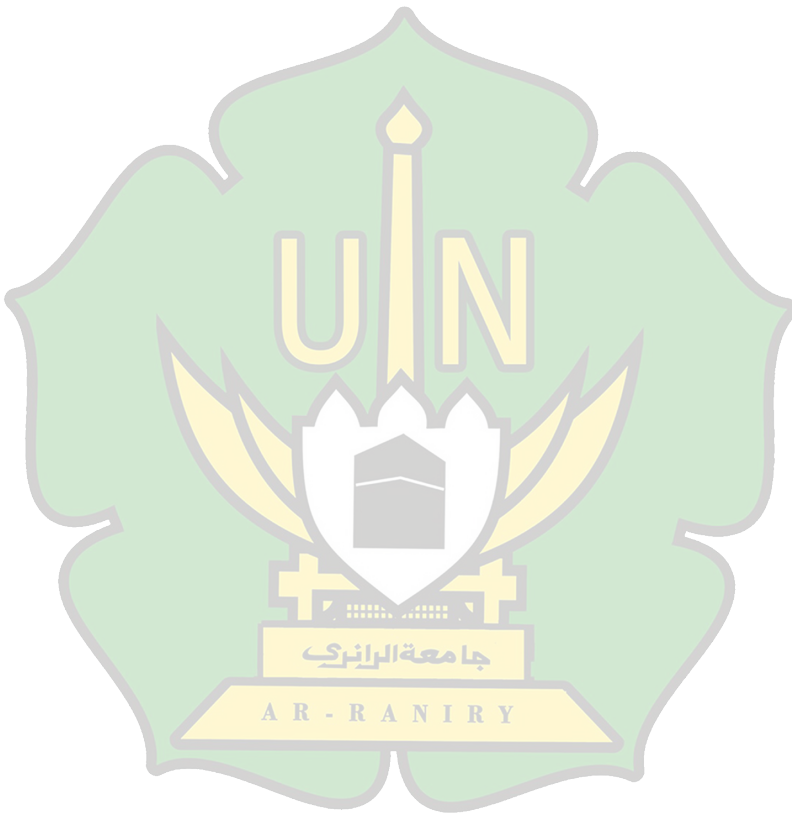
Penelitian ini menyajikan kerangka teoritis untuk digunakan sebagai dasar penalaran konsep-konsep maupun teori yang dimuat didalam skripsi dan menjadi acuan bagi peneliti dalam melakukan penelitian hingga selesai. Berikut merupakan bagan kerangka pemikiran dari penelitian ini.



Sumber: Data diolah (2022).

Baitul Misykat merupakan suatu lembaga yang didirikan oleh para pengagag ekonomi Islam di Aceh. Berdirinya Baitul Misykat dianggap sebagai suatu lembaga yang dapat membantu masyarakat dengan memberikan produk penghimpunan dan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat. Dalam menjalankan produknya, Baitul Misykat memiliki strategi yang berbeda dalam

menghimpun dana dari masyarakat. Adapun kendala yang dihadapi dalam menerapkan produk-produk yang dimaksud tidak menjadi hambatan bagi lembaga ini untuk terus memberikan jasa keuangan kepada masyarakat dengan cara yang baik serta sesuai dengan prinsip syariah.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Menurut (Mulyadi, 2011) pendekatan kualitatif deskriptif dikenal juga dengan penelitian taksonomik yang dimaksudkan untuk mengeksplorasi serta mengklarifikasi sesuatu fenomena maupun gejala atau aktivitas nyata sosial melalui metode dengan menggambarkan (mendeskripsikan) berbagai variabel yang berhubungan dengan inti permasalahan yang akan dilakukan penelitian. Tujuan dari penelitian deskriptif kualitatif ini untuk menyatakan sebuah deskripsi atau gambaran secara faktual dan akurat sesuai dengan data-data yang ada mengenai strategi penghimpunan dana yang diterapkan oleh lembaga dalam upaya meningkatkan pembiayaan (Semiawan, 2010 dalam Khairi, 2018).

Pendekatan pada penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*) yang akan melakukan penelitian langsung terhadap pihak-pihak yang berkecimpung dalam Kopsyah Baitul Misykat, akademisi yang berkenan memberikan pandangan mengenai lembaga ini, serta beberapa pedagang untuk dijadikan sebagai informan.

3.2 Sumber Data

Penelitian merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan berbagai jenis data berdasarkan sumbernya yang akan

dianalisis dan disimpulkan sesuai dengan tahapannya. Beberapa sumber data yang dilakukan untuk dianalisis penulis yaitu:

a. Data Primer

Dalam penelitian ini, data primer akan didapatkan dengan cara melakukan penelitian langsung oleh peneliti melalui metode wawancara kepada pihak pengelola Kopsyah Baitul Misykat, beberapa pedagang kecil yang menjadi nasabah pada instansi tersebut serta kepada pihak akademisi yang turut memberikan argumentasi mengenai penelitian ini.

Data primer adalah data yang didapatkan oleh peneliti sebagai data yang memiliki sumber keakuratan tinggi. Menurut Supomo (2010: 146) data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber asli atau sumber yang menghasilkan data primer tersebut. Data primer juga diartikan sebagai data yang dihasilkan oleh peneliti yang langsung melakukan penelitian pada sumber utama data atau objek penelitian dilaksanakan.

b. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperluas melalui data primer. Dalam penelitian ini, penulis memperoleh data sekunder melalui dokumentasi (*Library research*) yang berhubungan dengan materi pada penelitian ini. Data sekunder adalah data tambahan yang didapatkan dari berbagai sumber yang bersangkutan dengan penelitian yang akan diteliti, seperti jurnal, buku, literature yang berkaitan dengan penelitian, arsip atau dokumen yang berkaitan (Abdullah dan Saebani, 2014). Sumber data sekunder pada

penelitian ini diperoleh dari data pendukung, seperti dokumentasi, buku pedoman Baitul Misykat dan sumber-sumber lainya yang berkaitan dengan penelitian.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan suatu metode yang sangat tepat dalam dilakukannya sebuah penelitian, karena memiliki tujuan dasar yaitu memperoleh suatu data baik data primer maupun data sekunder. Jika peneliti tidak memahami teknik dalam mengumpulkan data, maka tidak akan dapat mengumpulkan berbagai data yang memenuhi standar ditetapkan (Sugiyono, 2013: 224).

Beberapa teknik pengumpulan data yang akan dilakukan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Wawancara

Teknik wawancara terbuka dilakukan peneliti agar dapat memperoleh informasi secara menyeluruh untuk mendapatkan data yang berguna bagi penelitian ini. Dalam penelitian ini akan dilakukan wawancara secara langsung (wawancara semi terstruktur) kepada para informan yaitu pimpinan atau pengelola lembaga Kopsyah Baitul Misykat, akademisi yang berasal dari dosen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry, serta para pedagang yang menjadi sasaran program-program pembiayaan oleh Kopsyah Baitul Misykat Banda Aceh.

Teknik wawancara semi terstruktur dilakukan dengan membuat pedoman wawancara terlebih dahulu, menetapkan aspek-

aspek utama yang sedang diteliti, memiliki kisi-kisi pertanyaan/ dianggap paling penting untuk diketahui serta dikembangkan sesuai dengan respon informan nantinya.

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan komunikasi oleh pewawancara kepada informan apabila ingin melaksanakan studi pendahuluan untuk memperoleh permasalahan yang harus dilakukan penelitian dan hal-hal yang diharapkan dapat diketahui dari informan secara lebih detail (Sugiyono, 2010:137).

Adapun informasi yang didapat dari proses wawancara terhadap pihak-pihak sebagai berikut ini:

Tabel 3.1
Informan Wawancara

No	Nama	Keterangan
1	Fakhrul Riza	Pihak Baitul Misykat
2	Dr. Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M. Sc	Akademisi
3	Supri Helmi	Donatur
4	Fadli Saudi	Donatur
5	Dr. Nazaruddin MIPA	Donatur

Sumber: Wawancara penulis, 2023

b. Dokumentasi

Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, biografi, peraturan dan kebijakan (Sugiyono, 2012: 422). Fungsinya adalah

sebagai pelengkap data primer yang diperoleh melalui observasi dan wawancara. Bentuk dokumentasi pada penelitian ini seperti struktur organisasi, dan juga kebijakan atau peraturan mengenai strategi penghimpunan dana yang diterapkan oleh Baitul Misykat Banda Aceh.

c. Observasi

Menurut (Sugiyono, 2014) observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Observasi merupakan metode pengumpulan data yang menggunakan pengamatan secara langsung maupun tidak langsung (Riyanto, 2010). Tujuan dari digunakannya observasi sebagai metode penelitian diantaranya untuk mengetahui strategi peningkatan penghimpunan dana serta kendala yang dihadapi oleh Baitul Misykat Banda Aceh.

Jenis-jenis observasi menurut (Riyanto, 2010) yaitu:

- a) Observasi partisipan, yaitu dimana orang yang melakukan pengamatan berperan serta ikut ambil bagian dalam kehidupan orang yang diobservasi.
- b) Observasi non partisipan, yaitu observasi dimana observer tidak ikut ambil bagian kehidupan observe.
- c) Observasi sistematis, yaitu apabila pengamat menggunakan pedoman sebagai instrument pengamatan.
- d) Observasi non sistematis, yaitu observasi yang dilakukan oleh pengamat dengan tidak menggunakan instrument pengamatan.

e) Observasi eksperimental, yaitu pengamatan dilakukan dengan cara observe dimasukkan ke dalam suatu kondisi atau situasi tertentu.

Jenis observasi yang akan diterapkan oleh peneliti yaitu jenis observasi non partisipan dan jenis observasi sistematis. Peneliti menggunakan observasi non partisipan karena dalam penelitiannya tidak ikut andil dalam segala macam kegiatan yang dilakukan observe. Dan penggunaan observasi sistematis bertujuan supaya observasi yang dilakukan oleh peneliti secara semi terstruktur, tidak keluar dari alur penelitian namun dapat dikembangkan sesuai dengan respon dari informan. Observasi digunakan untuk menganalisis strategi penghimpunan dana serta kendala yang dihadapi oleh Baitul Misykat Banda Aceh.

3.4 Metode dan Teknik Analisis Data

Menurut Moleong (2013: 23) dalam bukunya berjudul “Metodologi Penelitian Kualitatif” menjelaskan bahwa teknik analisis data yaitu upaya mengorganisasikan dan mengurutkan data dalam suatu pola atau kategori dan menguraikan data dasar untuk dapat menemukan tema dan tempat yang dirumuskan. Menurut Silalahi (2009: 339) mengelompokkan kegiatan teknik analisis data menjadi tiga tahap yang terjadi untuk diproses secara bersamaan yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Saat sebelum, selama dan sesudah pengumpulan data dalam bentuk sejar yang membangun wawasan umum. Tiga teknik analisis data tersebut adalah:

a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan salah satu metode dari analisis kualitatif. Reduksi data ini menggolongkan, mengarahkan, dan mengorganisasikan data untuk dapat ditarik suatu kesimpulan. Dalam penelitian ini, penulis akan mengumpulkan data terkait strategi penghimpunan dana dalam tujuan mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan di Kopsyah Baitul Misykat Banda Aceh.

b. Penyajian Data

Penyajian data adalah suatu teknik dari analisis data kualitatif sebagai proses selanjutnya yang berupa sekumpulan informasi yang diurutkan agar dapat memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan. Bentuk penyajian data kualitatif berupa teks narasi, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Dalam penelitian ini, peneliti akan menyusun data terkait strategi penghimpunan dana dalam tujuan mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan di Baitul Misykat Banda Aceh.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah salah satu teknik dari analisis data kualitatif yang bertujuan untuk mengambil kesimpulan atau tindakan. Penarikan kesimpulan dapat dilakukan apabila informasi seluruh data yang diperlukan telah terkumpul dari hasil penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti menarik kesimpulan terkait strategi penghimpunan dana dalam tujuan mendukung peningkatan

penyaluran produk pembiayaan di Kopsyah Baitul Misykat Banda Aceh.

Analisis data bertujuan untuk menyusun data agar dapat dimengerti. Peneliti menyimpulkan bahwa tidak ada cara yang paling tepat secara absolute untuk mengelompokkan, menganalisis, dan menginterpretasikan data.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Baitul Misykat Banda Aceh

4.1.1 Sejarah Baitul Misykat Banda Aceh

Cikal bakal berdirinya Koperasi berprinsip Syariah yang diberi nama Baitul Misykat di latar belakang oleh kekhawatiran pihak-pihak penggagas ekonomi Islam di Aceh akan maraknya praktik rentenir yang terjadi di pasar-pasar Banda Aceh. Adanya kebutuhan pedagang akan modal yang cepat dan instan dengan proses yang mudah membuat rentenir semakin dicari dan dibutuhkan oleh masyarakat sehingga para rentenir antusias serta bersemangat dalam mencari pedagang-pedagang yang akan dijadikannya sebagai target peminjam berikutnya (Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2020).

Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap adanya wadah peminjaman yang dianjurkan sesuai dengan syariah seperti Lembaga Keuangan Bank maupun Non-Bank Syariah menjadikan pedagang awam dan tidak mengetahui akan keberadaan lembaga-lembaga pemberi pembiayaan tersebut. Selain itu, kurangnya pemahaman dan lamanya suatu lembaga dalam mencairkan dana pinjaman menjadi salah satu alasan mengapa praktik rentenir lebih diminati oleh para pedagang di pasar (Wawancara Pihak Baitul Misykat, 2023).

Dengan adanya hal tersebut, pedagang menjadi terjerumus dengan jerat rentenir yang semakin lama akan membuat pedagang menderita. Aktivitas pinjaman kepada rentenir memiliki nominal tambahan dalam pengembaliannya dan hal tersebut masuk ke dalam salah satu jenis riba yaitu riba utang-piutang. Kesenjangan yang terjadi di pasar wilayah Aceh tersebut menjadi alasan utama para penggagas Ekonomi Islam di Aceh yang bergabung dalam Indonesian Islamic Business Forum (IIBF) Aceh bermusyawarah dan bercita-cita ingin memberantas praktik rentenir yang semakin lama semakin berkembang di bumi Aceh dengan mendirikan suatu lembaga yang akan membantu pedagang dalam bidang permodalan sehingga nantinya akan terlepas dari pinjaman rentenir (Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2023).

Koperasi Syariah Baitul Misykat didirikan pada tanggal 28 Januari 2016. Baitul Misykat memiliki arti Rumah Penerang atau Rumah yang Menerangi. Misykat berasal dari kata benda yang berarti lentera kecil yang digantung di dinding atau dalam bahasa Aceh sering disebut “Panyoet”. Misykat bermakna lampu kecil yang menerangi yang dianalogikan dengan Koperasi Syariah yang memiliki dana kecil atau sedikit tetapi sangat berarti dan bisa menerangi bagi yang membutuhkan. Koperasi Baitul Misykat dibangun dengan Legalitas Usaha berupa Akte Pendirian Nomor 65 tanggal 3 Maret 2016 pada Notaris Yuniarti, SH, M.Kn di Banda Aceh dan telah memperoleh pengesahan dari KemenKop dan UKM dengan Nomor 78 642/BH/1.12/2016 tanggal 24 Maret

2016. SITU Nomor 503/6497/KPPTSP/2016 dan SIUP yang masih sedang dalam proses. NPWP dengan Nomor 80.942.446.8.101.000 dan Rekening Bank Aceh Syariah 610.01.08.000193.4 atas nama Kopsyah Baitul Misykat dan Rekening Bank Syariah Mandiri 709.6926175 atas nama Koperasi Syariah Baitul Misykat.

Berdirinya Kopsyah Baitul Misykat di Banda Aceh diharapkan mampu untuk sedikit demi sedikit mengubah paradigma dan pola pikir masyarakat yang gemar menggunakan jasa rentenir beralih menggunakan alternatif yang sesuai dengan syariah dalam menggunakan pembiayaan untuk kepentingan penambahan modal berdagang atau modal awal untuk memulai sebuah usaha (Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2023).

4.1.2 Visi dan Misi Baitul Misykat Banda Aceh

Dalam menjalankan kegiatannya, Kopsyah Baitul Misykat memiliki visi dan misi yang memiliki tujuan utama yaitu mengurangi maraknya praktik rentenir yang terjadi di pasar-pasar yang ada di Banda Aceh. Visi yang dibentuk oleh Kopsyah Baitul Misykat memiliki tujuan mulia demi kepentingan menjalankan kegiatan muamalah sesuai dengan syariat Islam. Dimana visi yang dibangun oleh Baitul Misykat adalah “Menciptakan Lembaga Keuangan Syariah sesuai Al-Qur’an dan Sunnah yang menjadi contoh dan bukti keunggulan aplikasi syariah bagi lembaga keuangan lainnya” (Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2023).

Sedangkan untuk misi yang akan diaplikasikan dalam mewujudkan visi Baitul Misykat yaitu:

1. Mempraktikkan sistem lembaga keuangan dengan praktik sesuai Al-Qur'an dan Sunnah Rasul.
2. Berperan aktif dan menjadi mediator dalam berperang melawan riba.
3. Membuktikan bahwa sistem keuangan yang sesuai Sunnah memiliki keunggulan yang komprehensif.
4. Menjadi referensi bagi Lembaga Keuangan Syariah, dalam mengaplikasikan Sistem Keuangan Syariah yang sebenarnya.
5. Mengambil peran dalam pemberdayaan ekonomi umat.
6. Membantu para pengusaha IIBF dan pengusaha lainnya yang memiliki potensi (usaha, personal dan bisnisnya) dalam pengembangan usahanya.
7. Menjadi Lembaga Keuangan Syariah yang profitable dan berkembang dengan baik.
8. Sebagai cikal bakal Bank Syariah tauladan (Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2023).

Berdasarkan visi dan misi yang dibentuk oleh Koperasi Syariah Baitul Misykat, dapat ditinjau bahwa instansi tersebut dibentuk bukan untuk mencari keuntungan berupa materi saja, tetapi suatu falah yaitu kemenangan bagi dunia dan akhirat kelak. Artinya, para pendiri Kopsyah Baitul Misykat sangat berharap nantinya bumi Aceh dikenal dengan peraturan daerah yang memang dapat dijuluki bumi Islami diseluruh aspek kehidupan 80

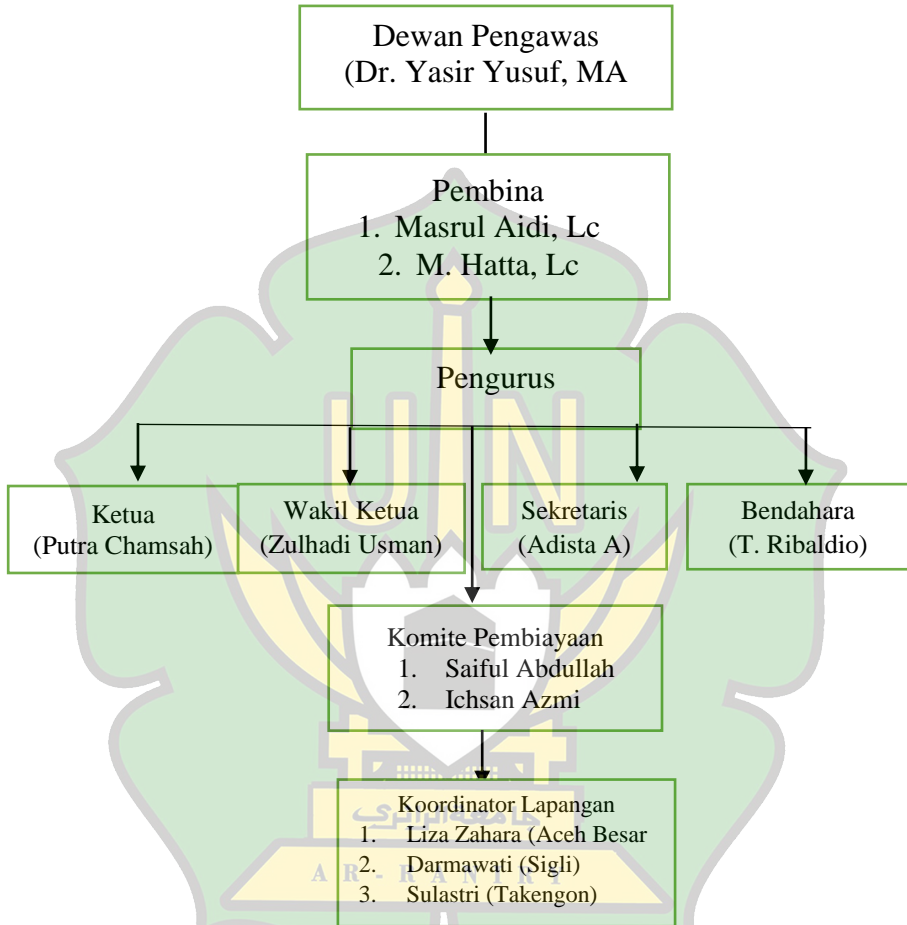
termasuk dalam kegiatan bermuamalah (Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2020).

4.1.3 Struktur Organisasi Baitul Misykat

Koperasi Syariah Baitul Misykat memiliki struktur organisasi yang telah berlaku sejak berdiri ditahun 2016 hingga sekarang tahun 2023 berdasarkan buku panduan yang diperoleh penulis dari instansi terkait berikut bagan struktur organisasi Baitul Misykat terdiri dari bagian Pengawas Syariah yang berfungsi untuk mengevaluasi bahwa program yang dijalankan telah sesuai dengan Syariah dan tujuan yang diharapkan. Bagian pengurus terdiri dari Ketua, Sekretaris, Bendahara dan bagian Komite Pembiayaan yang di dalamnya terdapat Ketua dan Anggota.

Struktur organisasi yang dibentuk oleh Baitul Misykat memiliki pengawas syariah yang bertindak sebagai pihak yang akan memantau setiap kegiatan yang dilakukan oleh Baitul Misykat sesuai dengan standar-standar syariah yang terdapat dalam Al-Quran dan Al-Hadits agar berjalan sesuai dengan visi misi serta tujuan yang diinginkan oleh instansi tersebut. Untuk struktur organisasi Kopsyah Baitul Misykat lebih detailnya dapat dilihat pada lampiran I (Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2023).

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Kopsyah Baitul Misykat



Berdasarkan gambar 2.1 di atas dapat diketahui bahwa kepengrusan Baitul Misykat sudah memiliki kepengurusan yang terstruktur, mulai dari dewan pengawasa syariah, pembina, pengurus, komite pembiayaan hingga koordinator lapangan.

4.1.4 Produk Baitul Misykat Banda Aceh

Terdapat beberapa produk yang biasa disebut sebagai program di Kopsyah Baitul Misykat, baik dari segi investasi bagi hasil, pelatihan atau pembinaan kewirausahaan, program mengaji yang diadakan seminggu sekali, menciptakan program gerakan beli di Indonesia, pendirian 212 Mart Aceh, membantu masyarakat yang mengalami kepentingan dana mendesak seperti keperluan untuk biaya pendidikan, serta program yang paling utama dan menjadi objek yang dikaji oleh penulis yaitu program memberikan pembiayaan atau pinjaman murni dengan menggunakan akad qard al-hasan dengan tujuan untuk meminimalisir praktik rentenir yang ada di pasar-pasar daerah Aceh.

Berikut ini merupakan produk-produk yang terdapat pada lembaga Kopsyah Baitul Misykat yaitu: (Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2023):

1. Investasi Bagi Hasil

Program investasi bagi hasil juga merupakan salah satu produk yang terdapat pada Kopsyah Baitul Misykat. Investasi bagi hasil merupakan program yang minim dan tidak banyak diberikan kepada masyarakat dikarenakan keadaan dana yang tidak mencukupi untuk dikembangkannya produk ini. Investasi bagi hasil hanya boleh diaplikasikan kepada nasabah yang memiliki jaminan serta tingkat kepercayaan yang tinggi oleh Kopsyah Baitul Misykat. Artinya, nasabah yang diperbolehkan untuk mengambil program ini adalah nasabah yang benar-benar

sangat dipercaya dan dikenal baik oleh pihak-pihak Kopsyah Baitul Misykat melalui rekomendasi yang diberlakukan.

2. Pembinaan Kewirausahaan

Program pembinaan kewirausahaan adalah sebuah program yang diciptakan para penggagas berdirinya Baitul Misykat dalam rangka menumbuhkan jiwa-jiwa berwirausaha para pedagang yang mengambil pinjaman kepada lembaga tersebut. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam membina keahlian berwirausaha pedagang adalah dengan melakukan Workshop pembekalan wira usahawan antara lain yaitu workshop yang mengajarkan strategi pengelolaan usaha tanpa terikat dengan hutang, workshop literasi keuangan yang bertujuan memberikan referensi dan pemahaman bagi para usahawan mengenai pentingnya fokus dan menjaga arus kas pada usaha dan jenis *work shop* lainnya.

Kegiatan lainnya yaitu pelaksanaan mabit dan aqabah yaitu program yang ditujukan untuk meningkatkan spiritualitas dan ketaatan kepada Allah Swt melalui mabit bersama. Jenis kegiatan lainnya adalah leader forum yaitu program pengawalan usaha yang dimaksudkan untuk membina dan mengarahkan usaha-usaha yang sedang mengalami masalah untuk dicari solusi bersama dalam upaya penyelesaiannya. Serta kegiatan sharing business yaitu program yang dilaksanakan secara mingguan selepas shalat shubuh dengan tujuan untuk berbagi pengetahuan

mengenai berbisnis yang baik dan benar sesuai dengan aturan syariah yang berlaku.

3. Pengajian Rutin Mingguan

Pengajian rutin mingguan satu kali dalam seminggu yang dilaksanakan oleh Baitul Misykat dengan tujuan untuk memberikan edukasi atau pemahaman kepada pedagang mengenai sistem-sistem keuangan syariah. Kegiatan pengajian ini bersifat wajib dan harus dihadiri oleh para pedagang yang menjadi nasabah pada Baitul Misykat. Adanya paradigma masyarakat yang kurang baik mengenai sistem keuangan syariah dan kurangnya minat membaca atau tingkat literasi membuat pedagang masih banyak. Kegiatan ini dilakukan dengan dipandu oleh pihak Baitul Misykat dan menghadirkan tokoh agama dalam memberikan materi atau mengulas mengenai sistem-sistem keuangan syariah serta bermuamalah dengan baik dan benar agar selalu diberkahi oleh Allah SWT.

4. Program Gerakan Beli di Indonesia

Program Gerakan Beli Indonesia merupakan program memperbaiki karakter konsumen yang lebih ditujukan kepada motivasi dan etos konsumen muslim dalam berbelanja yang dilaksanakan dengan sosialisasi dan edukasi untuk menyadarkan para konsumen agar mencintai produk sesama muslim. Tujuan dari gerakan ini adalah memacu tumbuhnya produksi kaum muslim dalam menghasilkan produk kebutuhan sehari-hari, mengacu semangat belanja pada warung dan toko muslim dengan

Gerakan Beli Indonesia dan Beli Aceh. Melalui gerakan ini diharapkan timbul kesadaran untuk saling dukung para pengusaha dan UKM muslim dengan mengutamakan membeli barang-barang mereka. Pencanaan Gerakan Beli Indonesia ini telah berjalan selama 5 tahun dan gerakan ini terus digemakan di beberapa provinsi seluruh Nusantara seperti Jakarta, Jawa Barat, Jawa Timur, Sumatera Selatan, Sumatera Barat, Makassar dan juga Aceh.

5. Pendirian 212 Mart Aceh

Pendirian 212 Mart Aceh cukup membantu perkembangan usaha milik kaum muslimin, hal tersebut dapat dilihat dari jumlah UMKM yang berjumlah sekitar 80 item pada saat pembukaan outlet pertama di Keutapang dan jumlah barang UMKM Aceh tersebut telah berkembang menjadi 800 item pada pembukaan outlet kedua (outlet Lamprit) artinya hanya dalam waktu 1 tahun jumlah produk UMKM Muslim lokal telah berkembang cukup pesat. Pengembangan produk tersebut juga diikuti oleh perusahaan Air Mineral Lokal seperti AiniQua (milik Badan Dakwah ArunLhokseumawe, Spring Mountain-Jantho dan lain-lain). Pada saat ini 212 Mart di Aceh telah berjumlah 8 outlet yang sebagian besar berada di Banda Aceh. Pembukaan 212 Mart telah memotivasi para pengusaha Muslim lokal untuk menciptakan produk-produk kebutuhan kaum Muslimin. Gerakan beli di Indonesia dilakukan untuk menumbuhkan kesadaran

masyarakat agar lebih gemar membeli dan mengkonsumsi produk dalam negeri.

6. Bantuan Kepentingan Mendesak

Selain memberikan bantuan berupa modal untuk usaha, mengadakan pengajian bagi pedagang mengenai pentingnya bermuamalah dengan baik sesuai dengan syariah, bekerjasama untuk mendirikan pusat perbelanjaan yang sesuai dengan syariah, melakukan akad kerjasama untuk investasi bagi hasil, membuat pelatihan kewirausahaan, menciptakan program gerakan beli di Indonesia, Baitul Misykat juga memberikan bantuan dana terhadap kepentingan mendesak pedagang. Kepentingan mendesak yang dimaksud adalah kepentingan terhadap biaya sekolah anak pedagang, biaya untuk berobat, maupun biaya-biaya lainnya yang bersifat mendesak dan akan dikembalikan dananya sesuai dengan kesepakatan bersama kedua belah pihak.

7. Program Pemberantasan Riba (Produk Jaroe)

Pada penelitian ini, penulis memberikan batasan terhadap produk yang menjadi penelitian yaitu produk dalam pemberantasan 86 riba. Pinjaman Jaroe merupakan produk pinjaman (hutang) yang ditujukan untuk membantu para pedagang kecil yang gigih dan amanah dalam memenuhi modal usahanya dengan tujuan utama adalah pemberantasan terhadap praktik riba. Landasan hukum dibentuknya produk Jaroe terdapat pada Surah Al-Baqarah ayat 275 yang artinya yaitu orang-orang yang memakan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan

seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan dikarenakan tekanan penyakit gil.

Dapat disimpulkan bahwa setiap orang yang melakukan kegiatan riba tidak akan diberkahi usahanya dan akan mendapatkan musibah serta dilaknat oleh Allah SWT. Produk Jaroe memiliki filosofi, dimana “Jaroe” jika diartikan dalam bahasa Indonesia adalah “Jari” yang merupakan singkatan dari “Jangan Riba” atau “Jauhi Riba”. Mengganti Jari dengan Jaroe memberikan pesan bagi para pelaksana Baitul Misykat agar tidak mengedepankan isu “Berperang dengan Riba” tapi mengedepankan isu “Membantu Nyak-nyak dan Para Pedagang Kecil di Pasar”. Para pelaksana Baitul Misykat yakin bahwa dakwah dengan cara yang baik dalam memberantas riba yaitu dengan membantu Nyak-nyak dan para pedagang kecil dengan pola syariah akan menghilangkan riba dengan sendirinya. Produk Jaroe sebagai upaya memberantas riba dengan kearifan lokal (*local culture*) yakni dengan pendekatan Orang Aceh sehingga “Jari” dirubah menjadi “Jaroe”.

Dakwah dengan “Jaroe” akan terasa lebih *smooth* dan *smart* dengan harapan dapat menghindari gesekan konflik dengan para pelaku riba yang telah berakar di pasar. Jaroe bermakna infak yang diberikan oleh tangan pemberi maupun orang lain yang kemudian diterima oleh tangan sahabat pelaksana Baitul Misykat untuk dikelola dengan baik dan amanah serta digunakan sebagai senjata dalam berdakwah memerangi riba. Jaroe menjadi gerakan

dakwah level 1 “*by amal*” sehingga dakwah dalam membantu pedagang kecil dan memberantas riba tidak saja dilakukan dengan lisan atau dengan menanamkan kebencian terhadap riba saja namun dilakukan dengan turun ke pasar dan menindaklanjuti dengan praktik nyata dengan harapan Allah Swt akan terima amalan seluruh jamaah sebagai amalan level 1.

Jaroe mewakili tujuan dari pemberian pinjaman lunak kepada Nyak-nyak sebagai pekerja keras dan ulet di pasar. Jaroe Nyaknyak adalah tangan Ibu-ibu dan para pedagang kecil yang ulet bekerja mencari nafkah untuk keluarga dan mereka malu menjadi peminta-minta, sehingga Jaroe seperti inilah yang harus dibantu agar di akhirat semakin berkembang dan dapat mengubah dari pedagang yang meminta bantuan pinjaman menjadi pedagang yang memberikan dana (donator) bagi keberlangsungan berdirinya lembaga Baitul Misykat (Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh, 2023).

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Strategi Penghimpunan Dana yang Telah Dijalankan dalam Upaya Mendukung Peningkatan Penyaluran Produk Pembiayaan di Baitul Misykat Banda Aceh

Upaya dalam mengembangkan usaha koperasi tentu tidak bisa dilepaskan dari strategi-strategi yang dilakukan dalam berbagai kegiatan programnya, termasuk dalam rangka menghimpun dana guna meningkatkan penyaluran produk pembiayaan kepada nasabahnya. Begitu juga apa yang dilakukan

oleh Baitul Misykat Banda Aceh dalam menghimpun dana. Berdasarkan temuan penelitian terdapat beberapa strategi yang telah dijalankan oleh Baitul Misykat, di antaranya:

4.2.1.1 Mengembangkan Produk

Langkah utama yang dilakukan oleh pihak Baitul Misykat dalam menghimpun dana untuk mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan kepada masyarakat ialah dengan mengembangkan produk-produknya. Dalam hal ini Fakhru riza selaku pihak Baitul Misykat mengemukakan sebagai berikut:

“Tujuan awal dibentuknya Baitul Misykat ialah menyediakan produk tabungan kepada masyarakat yang sudah kita jalankan selama ini. Untuk penghimpunan dana produk pembiayaan pihak Baitul Misykat sudah memiliki beberapa produk, namun yang saat ini sudah dijalankan berupa titipan dana *wadi'ah* yang lain dari penghimpunan zakat dan sedekah secara perorangan atau dari pihak ketiga dan kedepannya akan ditambah produk lainnya” (Wawancara: FR, Ketua Sekretariat, 2023).

Ungkapan di atas menunjukkan bahwa strategi utama yang dilakukan pihak Baitul Misykat dalam menghimpun dana dan penyaluran produk pembiayaan ialah dengan mengembangkan produk yang saat ini dilakukan dengan pola titipan dana *wadi'ah*, zakat dan sedekah baik dari pihak perorangan maupun bersumber dari pihak ketiga seperti lembaga. Syarfi'i (2014) mengemukakan

Al-wadi'ah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.

4.2.1.2 Melakukan Gerakan Jama'ah Pengajian

Strategi lainnya yang dilakukan oleh pihak Baitul Misykat dalam penghimpunan dana sebagai upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan kepada masyarakat ialah dengan melakukan Gerakan jama'ah, yang menurut keterangan pihak Baitul Misykat Banda Aceh sebagai berikut:

“Cara yang kami lakukan dalam penghimpunan dana sebagai upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan kepada masyarakat ialah melakukan Gerakan jama'ah. Dimana pada kegiatan ini hal utama dilakukan dengan meminta sedekah dari pihak-pihak yang dianggap mampu, namun sesuai perkembangan waktu, karena masyarakat sudah mengetahui keberadaan Baitul Misykat ini, maka mereka sendiri yang menghubungi atau datang langsung ke kantor untuk menyedekahkan Sebagian hartanya melalui Baitul Misykat ini” (Wawancara: FR, Ketua Sekretariat, 2023).

Keterangan di atas menunjukkan bahwa sejak didirikannya Baitul Misykat Banda Aceh dalam upaya penghimpunan dana sebagai upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan dilakukan dengan menginformasikan kepada masyarakat atas keberadaan dan tujuan didirikannya Baitul Misykat

ini. Namun, dalam perkembangannya pihak masyarakat yang memiliki kelebihan harta menyedekahkan sebagian hartanya ke Baitul Misykat ini. Sekalipun sudah mendapatkan kepercayaan dari masyarakat, namun pihak Baitul Misykat tidak menerima begitu saja, melainkan melalui proses tersendiri dalam menerima dana tersebut. Hal ini sebagaimana yang dikemukakan juga oleh Fakhru riza yakni sebagai berikut:

“Pihak Baitul Misykat dalam menerima dana sedekah dari masyarakat sebagai bagian penghimpunan dana untuk mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan tidak menerima begitu saja, melainkan melalui seleksi terlebih dahulu terhadap dana tersebut. Artinya pihak Baitul Misykat tidak menerima dana sebarangan saja, melainkan harus betul-betul jelas sumber dana tersebut” (Wawancara: FR, Ketua Sekretariat, 2023).

Berdasarkan keterangan di atas, maka jelaslah bahwa dalam rangka penghimpunan dana sebagai upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan pihak Baitul Misykat bekerja dengan profesional sehingga tidak menerima dana yang masuk baik dari sedekah, zakat dan lain sebagainya. Keterangan di atas juga didukung oleh keterangan Bapak Israk Ahmadsyah salah satu akademisi Baitul Misykat Banda Aceh yakni sebagai berikut:

“Saya mengenal baitul misykat sudah lama,dan saya di percayakan menjadi bagian akademisi di Baitul Misykat tersebut. Saya mengenal baitul misykat dari teman dekat

saya, lalu teman saya mengajak bergabung ke dalam lembaga baitul misykat tersebut. Selama ini kegiatannya adalah melakukan pengajian setiap seminggu sekali. Di hari Rabu dari jam 3-4 sore. Dan para investor memberikan uang sebagai sedekah kepada pihak Baitul Misykat dan langsung di olah kepada pedagang yg membutuhkan uang dan dijadikan berupa modal untuk pedagang kecil dan modal itu akan di kembalikan oleh pdangan dengan bentuk angsur tanpa bunga” (Wawancara: IA, Adakemisi Baitul Misykat, 2023).

Ungkapan akademisi Baitul Misykat di atas menunjukkan bahwa strategi dilakukan Baitul Misykat dalam penghimpunan dana aktif dilakukan dengan mengumpulkan dana dari berbagai investor yang menghadiri pengajian dari Baitul Misykat tersebut.

4.2.1.3 Melibatkan Baitul Mal

Strategi lainnya yang pernah dilakukan oleh pihak Baitul Misykat dalam penghimpunan dana sebagai upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan ialah melibatkan Lembaga yang lebih tinggi, salah satunya ialah Baitul Mal. Hal ini sebagaimana yang diakui oleh pihak Baitul Misykat dalam wawancara yang peneliti lakukan, yakni sebagai berikut:

“Kami dari pihak Baitul Misykat dalam penghimpunan dana sebagai upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan pernah mengadakan kerja sama dengan Baitul Mal, seperti Baitul Mal Aceh Besar kami pernah

diberikan dana infak yang kemudian dana tersebut kami salurkan ke para pedagang-pedagang yang membutuhkan di pasar” (Wawancara: FR, Ketua Sekretariat, 2023).

Dari keterangan di atas maka dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan dalam penghimpunan dana sebagai upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan juga melibatkan pihak ketiga yakni lembaga Baitul Mal dengan cara membantu pihak Baitul Mal dalam menyalurkan dana infak kepada para pedagang-pedagang yang ada di pasar. Tidak hanya itu, keberadaan Baitul Misykat juga mendapat dukungan penuh dari pemerintah yang tidak hanya di Banda Aceh melainkan juga di luar Banda Aceh, sebagaimana keterangan Bapak Israk Ahmadyah bahwa:

“Pemerintah sudah menyetujui adanya lembaga baitul misykat tersebut. Dan lembaga ini sudah memiliki beberapa cabang yaitu di Banda Aceh, Sigli dan Takengon. Jadi harapan kita kegiatan Baitul Misykat ini semoga berlangsung dengan baik dan juga pihak Baitul Misykat sangat membantu para masyarakat atau pedagang yang membutuhkan modal tersebut” (Wawancara: IA, Adakemisi Baitul Misykat, 2023).

Ungkapan di atas menjelaskan bahwa dalam upaya meningkatkan produk pembiayaan pihak Baitul Misykat melibatkan Lembaga keuangan syariah lainnya, seperti Baitul Mal. Ini dilakukan agar dalam meningkatkan produk pembiayaannya

Baitul Misykat cepat mencapai target-target yang sudah di programkan.

4.2.1.4 Melakukan Interaksi Langsung dengan Para Pedagang

Penghimpunan dana sebagai upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan yang dilakukan oleh pihak Baitul Misykat Banda Aceh ialah dengan melakukan interaksi secara langsung di masyarakat, termasuk para pedagang. Hal ini dilakukan agar masyarakat terus mencari tahu keberadaan serta tujuan dari dibentuknya Baitul Misykat sehingga masyarakat pedagang tersebut mau memanfaatkan produk yang ditawarkan Baitul Misykat. Hal ini sebagaimana yang dijelaskan oleh Fakhru Riza yakni sebagai berikut:

“Kami pernah melakukan interaksi langsung dengan pedagang di pasar-pasar untuk peningkatan penyaluran produk pembiayaan. Saat ini di lapangan ini pihak Baitul Misykat memperkenalkan tujuan keberadaannya untuk membantu para pedagang. Maka setelah diperkenalkan, tentu kedepannya para pedagang mencari tau sendiri kegunaan Baitul Misykat ini untuk dimanfaatkan produk pembiayaan” (Wawancara: FR, Ketua Sekretariat, 2023).

Ungkapan di atas menjelaskan bahwa strategi yang dilakukan Baitul Misykat dalam peningkatan penyaluran produk pembiayaan dengan memperkenalkan secara langsung tujuan Baitul Misykat dalam membantu masyarakat pedagang yang ada di Banda

Aceh. Hal ini didukung oleh keterangan Bapak Israk Ahmadsyah selaku akademisi di Baitul Misykat yakni sebagai berikut:

“Proses penghimpunan dana penyalurannya adalah dengan memberikan berupa modal yang dipinjamkan kepada pedagang. Menurut saya sudah cukup baik dengan syariah Karna para pedagang mengganti uang modal tersebut dengan angsur setiap minggu nya dan tidak di kutip dengan bunga” (Wawancara: IA, Akdemisi Baitul Misykat, 2023).

Berdasarkan keterangan di atas, dapat diketahui bahwa selama ini kinerja yang dilakukan pihak Baitul Misykat sudah dilakukan secara maksimal dengan mendasari ketentuan syariat Islam. Dalam hal ini pihak pedagang yang menjadi nasabah Baitul Misykat selalu merasa nyaman dan diuntungkan karena proses yang dijalankan secara angsuran tanpa memungut bunga dari pedagang tersebut.

Pada kegiatan pencairan dana ini pihak Baitul Misykat melakukan survei terlebih dahulu atau analisis pasar oleh staf lapangan kepada tokoh pasar dan calon nasabah yang memakan waktu 1 sampai dengan 2 hari. Namun, dalam hal ini pihak Baitul Misykat masih ketersediaan dana yang akan memberikan pinjaman benar-benar kepada pedagang yang paling layak dan paling membutuhkan pinjaman tersebut. Hal ini sebagaimana keterangan salah satu donator bahwa:

Saya melihat selama ini Baitul Misykat masih mengalami keterbatasan dana yang diberikan oleh Baitul Misykat yaitu

hanya sebesar Rp500.000 s.d Rp3.000.000. Artinya, jumlah pinjaman tidak ditentukan oleh keinginan nasabah tapi sesuai dengan prosedur yang berlaku (Wawancara: FS, Donatur Baitul Misykat, 2023).

Sekalipun telah dilakukan interaksi dengan pihak pedagang sebagai nasabah, namun sering terdapat juga beberapa kendala yang terjadi sesudah pencairan dana. Hal ini sebagaimana keterangan bagian koordinator lapangan, bahwa:

Kesulitan bayar oleh pedagang. Artinya, pedagang tidak dapat membayar cicilan yang harus diberikan kepada Baitul Misykat disebabkan faktor kesengajaan maupun tidak disengaja. Kesalahan murni yang dialami oleh pedagang seperti pedagang meninggal dunia sehingga tidak dapat membayar cicilan dan berdasarkan musyawarah pinjaman tersebut akan diikhlasakan untuk dihapuskan dan tidak ditagih kembali. Tidak hanya itu, kesalahan murni yang dialami oleh pedagang terhadap usahanya yaitu kebangkrutan atau penutupan tempat usaha dan tidak dapat beroperasi kembali sehingga diambil solusi untuk menghapuskan hutang karena pedagang dianggap sudah tidak mampu membayar cicilannya (Wawancara: LZ, Koordinator Lapangan Baitul Misykat, 2023).

Untuk mengatasi berbagai kendala yang dihadapi oleh Baitul Misykat dalam menjalankan programnya, baik kendala yang terjadi sebelum maupun sesudah pencairan dana, upaya yang dapat

dilakukan adalah dengan membina pedagang sepenuh hati tanpa adanya paksaan dan kekerasan sehingga apabila pedagang diberi kelembutan dalam berdagang akan mudah untuk sadar dan termotivasi untuk menerapkan kegiatan bermuamalah secara syariah. Jika kendala yang terjadi adalah sulitnya pedagang dalam membayar cicilan, maka akan dianalisis faktor-faktor penyebabnya untuk kemudian dilakukan proses apakah diberikan tambahan waktu dalam pembayaran ataupun dihapuskan hutang peminjam apabila faktor yang terjadi pada pedagang meninggal dunia ataupun penutupan tempat usaha (Wawancara: WF, Staf Operasional Baitul Misykat, 2023).

4.2.2 Kendala dalam Penghimpunan Dana oleh Baitul Misykat Banda Aceh

Setiap upaya dari sebuah perusahaan atau lembaga koperasi dalam membantu masyarakat untuk penghimpunan dana tentu terdapat berbagai kendala, begitu juga yang dijalankan oleh Baitul Misykat Banda Aceh. Kendala yang dihadapi oleh Baitul Misykat dalam menjalankan produk tersebut ada dua yaitu kendala sebelum pencairan dana dan kendala sesudah pencairan dana (Wawancara: MB, Staf Operasional Baitul Misykat, 2023).

4.2.2.1 Tingkat Kepercayaan Donatur

Kendala utama yang dihadapi pihak Baitul Misykat dalam penghimpunan dana untuk meningkatkan produk pembiayaan ialah masih ada Sebagian donatur yang kurang tingkat kepercayaannya kepada pihak Baitul Misykat dalam penyaluran pembiayaan. Hal

ini sebagaimana yang dikatakan oleh staf lapangan Baitul Misykat sebagai berikut:

Kendala kami dalam penghimpunan dana adalah adanya dari pihak eksternal mengapa demikian karna masih ada masyarakat yang belum percaya, mereka beranggapan bisa menyalurkan sendiri tidak mudah karena harus diberikan pemahaman. Terkait program dan masyarakat lebih memilih membagikan sendiri sehingga kami harus memberikan pemahaman dan kami beri arahan terkait program. Jika disalurkan bisa jadinya kolektif dan jumlah tidak diharapkan, namun jika disalurkan lewat lembaga bisa lebih besar (Wawancara: LZ, Koordinator Lapangan Baitul Misykat, 2023).

Ungkapan di atas jelas menunjukkan bahwa kendala utama pihak Baitul Misykat Banda Aceh dalam penghimpunan dana sebagai upaya peningkatan produk pembiayaan ialah masih terdapat sebagian masyarakat yang minim kepercayaan terhadap kinerja Baitul Misykat dalam menyalurkan dana kepada pihak yang membutuhkan, bahkan Sebagian masyarakat yang hendak menyumbang dana memilih untuk disalurkan secara pribadi.

4.2.2.2 Keterbatasan Kompetensi Pengetahuan SDM

Kendala lainnya pihak Baitul Misykat Banda Aceh dalam penghimpunan dana sebagai upaya peningkatan produk pembiayaan ialah kompetensi sebagian tenaga SDM masih minim terhadap kegiatan perhimpunan dana yang dilakukan di lapangan.

Hal ini sebagaimana keterangan bagian Sekretarian Baitul Misykat Banda Aceh, bahwa:

Kandala juga bersumber dari pihak Baitul Misykat Banda Aceh itu sendiri dalam penghimpunan dana sebagai upaya peningkatan produk pembiayaan. Dalam hal ini kurang persiapan atau kurang cepat upgradingnya misalnya kami mempunyai event yang mendadak kami masih kekurangan tim yang membuat perencanaan program. Sehingga saat kami sedang merencanakan untuk upgrading baik berupa public speaking, pengelola data, ataupun bagian marketing. Kendala yang dihadapi Upgrading marketing, online offline, tools kurang persiapan, tenaga desain masih kurang. Ada SDM yang belum paham soal penghimpunan dana, bahkan ada 30% yang masih belum paham tentang penghimpunan dana untuk dijelaskan kepada para donatur (Wawancara: FR, Ketua Sekretariat, 2023).

Berdasarkan keterangan di atas, maka kendala pihak Baitul Misykat Banda Aceh dalam penghimpunan dana sebagai upaya peningkatan produk pembiayaan juga bersumber dari dalam, yakni keterbatasan pengetahuan para karyawan Baitul Misykat Banda Aceh terkait penghimpunan dana, sehingga dalam melakukan kegiatan di lapangan sering mendapat argumen dari masyarakat terutama para pihak masyarakat yang hendak menjadi investor atau donatur kepada pihak Baitul Misykat Banda Aceh.

4.3 Pembahasan Hasil Penelitian

4.3.1 Strategi Penghimpunan Dana dalam Upaya Mendukung Peningkatan Penyaluran Produk Pembiayaan di Baitul Misykat Banda Aceh

Berdasarkan hasil analisis terhadap temuan penelitian, maka diketahui bahwa strategi yang dilakukan oleh Baitul Misykat Banda Aceh dalam mengupayakan peningkatan produk pembiayaan ialah dengan mengembangkan produk itu sendiri. Nirwana (2021) menyebutkan bahwa saat sudah memiliki produk pembiayaan tersendiri, seperti produk pinjaman hutang “*Jaroe*” yang khusus diperuntukkan bagi pedagang kecil. Produk lainnya juga berupa diterapkannya akad *qard al-hasan* dalam mekanismenya, membina pedagang dengan tulus dan sabar. Produk tersebut dapat berupa tabungan berupa titipan dana *wadi'ah*, penghimpunan zakat dan sedekah secara perorangan atau dari pihak ketiga. Syafi'i (2014) mengemukakan *Al-wadi'ah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.

Namun pada penghimpunan dana yang dilakukan Baitul Misykat, dana yang dikumpulkan tidak lagi dikembalikan kepada penerima melainkan disalurkan kepada masyarakat yang tidak mampu ekonominya, sehingga dapat meningkatkan kehidupan ekonominya tanpa dipungut bunga dari pihak peminjam. Dana yang dipinjamkan oleh pihak Baitul Misykat kepada masyarakat yang tidak dipungut bunga tentu sudah sesuai dengan ketentuan Islam, karena unsur *ribawi* hukumnya haram dalam Islam. Allah

SWT mengharamkan secara tegas praktik riba. Allah SWT berfirman:

الرِّبَا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ الَّذِي أَوَّلَ

Artinya:

Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba." (Al Baqarah: 275).

Hal ini sesuai dengan hadis Nabi saw:

اتَّقَى فَمَنِ النَّاسِ مِنْ كَثِيرٍ يَعْلَمُهُنَّ لَا مُشْتَبِهَاتٍ وَبَيْنَهُمَا بَيِّنٌ الْحَرَامِ وَإِنَّ بَيِّنَ الْحَالِ إِنَّ حَوْلَ يَرَعَى كَالرَّاعِي الْحَرَامِ فِي وَقَعِ الشُّبُهَاتِ فِي وَقَعٍ وَمَنْ وَعَرَضَهُ لِدِينِهِ اسْتَبْرَأَ الشُّبُهَاتِ مَخَارِمُهُ اللَّهُ جَمِي وَإِنَّ أَلَا جَمِي مَلِكٍ لِكُلِّ وَإِنَّ أَلَا فِيهِ يَرْتَعُ أَنْ يُوشِكُ الْحَمِي

Artinya:

“Sesungguhnya yang halal itu jelas, sebagaimana yang haram pun jelas. Di antara keduanya terdapat perkara syubhat -yang masih samar- yang tidak diketahui oleh kebanyakan orang. Barangsiapa yang menghindarkan diri dari perkara syubhat, maka ia telah menyelamatkan agama dan kehormatannya. Barangsiapa yang terjerumus dalam perkara syubhat, maka ia bisa terjatuh pada perkara haram. (HR. Bukhari no. 2051 dan Muslim no. 1599)

Upaya kedua yang dilakukan oleh Baitul Misykat dalam meningkatkan produk pembiayaan ialah melakukan gerakan jama'ah pengajian kepada masyarakat. Hal ini sebagaimana penelitian Nirwanan (2021) menyebutkan bahwa strategi program penghimpunan dana yang digunakan oleh Baitul Misykat melalui metode dakwah yang dilakukan setiap seminggu sekali.

Hal ini dilakukan untuk menghimpun dana yang akan disalurkan kepada yang berhak. Perhimpunan dana dalam kegiatan gerakan jama'ah dengan meminta sedekah dari pihak-pihak yang

dianggap mampu. Hal ini jelas menunjukkan bahwa jalannya program perhimpunan dana dalam upaya pengembangan produk pembiayaan pada Baitul Misykat Banda Aceh dilakukan dengan menginformasikan kepada masyarakat atas keberadaan dan tujuan didirikannya Baitul Misykat ini, sehingga mendapatkan kepercayaan dari masyarakat yang hendak menjadi investor terutama yang menghadiri pengajian dari Baitul Misykat.

Strategi lainnya yang dilakukan pihak Baitul Misykat dalam penghimpunan dana sebagai upaya mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan ialah melibatkan lembaga Baitul Mal. Hal ini dilakukan dengan membantu pihak Baitul Mal dalam menyalurkan dana infak kepada para pedagang-pedagang yang ada di pasar. Ini dilakukan agar dalam meningkatkan produk pembiayaannya Baitul Misykat cepat mencapai target-target yang sudah di programkan.

Pihak Baitul Misykat dalam upaya meningkatkan produk pembiayaan juga melakukan interaksi secara langsung di masyarakat, termasuk para pedagang guna menarik para masyarakat untuk memanfaatkan produk yang ditawarkan Baitul Misykat. Kegiatan ini dilakukan pihak Baitul Misykat secara maksimal dengan mendasari ketentuan syariat Islam dengan sistem angsuran tanpa memungut bunga dari pedagang tersebut.

Keterangan di atas jelas memperlihatkan adanya strategi dalam bentuk sistem jemput bola, Baitul Misykat secara aktif mendatangi nasabah yang membutuhkan pembiayaan, tetapi dalam

hal ini bukan berarti tidak ada nasabah yang datang sendiri ke Baitul Misykat untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Hanya saja jumlah nasabah yang datang sendiri untuk mengajukan permohonan pembiayaan kepada Bitul Misykat sangat sedikit di bandingkan dengan nasabah sistem jemput bola. Hal ini disebabkan karena pada umumnya nasabah adalah pengusaha kecil yang kegiatan sehari-harinya berdagang di pasar sehingga mereka tidak mempunyai banyak waktu untuk datang ke Baitul Misykat.

Dari perspektif syari'ah, jemput bola dapat juga diartikan sebagai upaya Baitul Misykat mengembangkan tradisi silaturrahi yang menurut keterangan Nabi saw, dapat menambah rizki, memanjangkan umur serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. Dari sini kemudian terbinalah persaudaraan yang baik antara Baitul Misykat dengan nasabah dan antara muslim dengan muslim lainnya (Sarwani, 2017).

Upaya Baitul Misykat dalam penghimpunan dana produk pembiayaan di Kota Banda Aceh khususnya, umumnya di Aceh tidak selalu berjalan lancar, melainkan terdapat berbagai kendala dalam prosesnya. Kendala tersebut baik sebelum pencairan dana maupun sesudah pencairan dana. Dalam pencairan dana harus dilakukan survei terlebih dahulu atau analisis pasar oleh staf lapangan kepada tokoh pasar dan calon nasabah yang memakan waktu 1 sampai dengan 2 hari. Kendala lainnya berupa ketersediaan dana yang dimiliki oleh Baitul Misykat terbatas dan dalam memberikan pinjaman kepada pedagang yang yang

membutuhkan pinjaman tersebut. Hal ini dikarenakan anggaran Baitul Misykat hanya sebesar Rp 500.000 s/d Rp3.000.000. Artinya, jumlah pinjaman tidak ditentukan oleh keinginan nasabah tapi sesuai dengan prosedur yang berlaku.

Namun, Baitul Misykat dalam peningkatan perhimpunan dana pembiayaan produk masih sulitnya pembayaran kembali oleh pedagang. Di mana sebagian pedagang sengaja tidak membayar cicilan pinjamannya. Hal ini diperparah dengan beberapa masalah yang dialami pedagang seperti pedagang yang bersangkutan meninggal dunia, mengalami kebangkrutan atau penutupan tempat usaha dan tidak dapat beroperasi kembali sehingga diambil solusi untuk menghapuskan hutang karena pedagang dianggap sudah tidak mampu membayar cicilannya.

4.3.2 Kendala dalam Penghimpunan Dana oleh Baitul Misykat Banda Aceh

Perhimpunan dana oleh Baitul Misykat Banda Aceh untuk meningkatkan produk pembiayaan terutama dihambat oleh masih adanya sebagian donatur yang kurang percaya kepada pihak Baitul Misykat dalam penyaluran pembiayaan, sehingga Sebagian masyarakat yang hendak menjadi investor lebih memilih untuk disalurkan secara pribadi kepada pihak yang berhak menerima produk pembiayaan tersebut. Hal ini didukung oleh penelitian Roziq (2018) yang menyebutkan bahwa problematika yang dihadapi dalam penghimpunan dana ialah minat dan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pengimpunan dana sangat kecil.

Hal ini diperparah dengan minimnya kompetensi pengetahuan sebagian karyawan Baitul Misykat Banda Aceh saat melakukan upaya penghimpunan dana di masyarakat dengan ditandai dengan sering mendapat argumen dari masyarakat terutama para pihak masyarakat yang hendak menjadi investor atau donatur terkait program-program dari Baitul Misykat itu sendiri, sehingga pihak Baitul Misykat perlu melakukan peningkatan SDM karyawannya terkait program kegiatan penghimpunan dana untuk meningkatkan produk pembiayaan tersebut.

Sebagaimana diperkuat dengan penelitian Syafrizal (2019) yang mengatakan bahwa pihak staf penghimpunan dana masih ada yang mengeluhkan bahwa sangat sulit untuk mencapai target penghimpunan dana dalam waktu 1 (satu) tahun. Minimnya kompetensi sumber daya manusia yang berkualitas karena pekerjaan menjadi seorang pengelola dana harus memiliki jiwa sosial yang kuat dan pengetahuan yang tinggi mengenai penghimpunan dana. Syafrizal (2019) juga menyebutkan kendala juga berupa minimnya tenaga sumber daya manusia yang fokus dalam menghimpun dana, karena terlalu sedikit orang yang mau menjadi investor. Untuk menjadi seorang staf harus memiliki jiwa sosial yang kuat dan telah berkecukupan.

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pihak Baitul Misykat Banda Aceh dalam menghimpun dana untuk mendukung peningkatan penyaluran produk pembiayaan dilakukan dengan strategi menyampaikan tujuan dan programnya secara langsung kepada calon donatur melalui kegiatan gerakan jama'ah pengajian kepada masyarakat serta melibatkan lembaga keuangan lain.
2. Kendala dalam penghimpunan dana oleh Baitul Misykat Banda Aceh ialah masih minimnya tingkat kepercayaan sebagian donatur untuk menyalurkan dananya melalui Baitul Misykat Banda Aceh serta keterbatasan kompetensi pengetahuan sebagian karyawan Baitul Misykat Banda Aceh terkait perhimpunan dana dalam meningkatkan produk pembiayaan.

5.2 Saran

Agar kajian ini dapat terealisasikan, maka peneliti mengajukan saran sebagai berikut:

1. Kepada pihak Baitul Misykat disarankan agar terus meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk bersedia menyalurkan dananya melalui Misykat Banda Aceh, serta

meningkatkan pengetahuan stafnya dalam kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan kepada masyarakat.

2. Kepada akademisi, agar terus melakukan kajian lebih lanjut tentang upaya pengembangan produk pembiayaan pada Baitul Misykat, sehingga diketahui berbagai kendala untuk dicari solusinya.



DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an dan Terjemahan.

Aam, S & Rusydiana, I. F. (2018). *Available at : <http://journal.uhamka.ac.id/index.php/jei>. 9* (November 2018), 46–74
Diakses pada 20 Maret 2022.

Anthony, W.P., Parrewe, P.L., dan Kacmar, K.M (1999). *Strategic Human Resource Management. Second Edition.* Orlando: Harcourt Brace and Company.

Assauri, S. (2013). *Strategic marketing: Sustaining lifetime customer value* (I). Jakarta: Rajawali Pres.

Aulia, R. (2019). *Pengaruh Lembaga Keuangan Mikro Syariah Mahirah Muamalah Terhadap Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kota Banda Aceh.*

Buku Panduan Baitul Misykat IIBF Aceh. (2020). *Buku Panduan Mengenal Lebih Dekat Baitul Misykat.*

David, F.R. (2010). *Manajemen Strategi.* Jakarta: Salemba Empat.

Nurhatati, F. (2008). *Koperasi Syariah.* Surakarta: Era Intermedia.

Pandia, F. (2012). *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank.* Jakarta: Rineka Cipta.

Hamali, A. Y. (2016). *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan.* Jakarta: Kencana.

Kuncoro, A., & Husnurrosyidah, H. (2017). Kinerja Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dan Upaya Untuk Mempertahankan Eksistensi Perilaku Masyarakat Pedesaan. *Jurnal Analisa Akuntansi Dan Perpajakan, 1*(1), 63–74.
<https://doi.org/10.25139/jaap.v1i1.102>.

- Kuncoro, M. (2005). *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Jakarta: Erlangga.
- Engkus, K. 2009. *Metodologi Penelitian Komunikasi Fenomenologi: Konsepsi, Pedoman dan Contoh Penelitiannya*. Bandung: Widya Padjadjaran.
- Mardani, D. (2016). *Fiqh Ekonomi Syariah (I)*. Jakarta: Kencana.
- Moleong, J. L. (2000). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mubarok, M. H. (2009). *Manajemen Strategi*. Kudus: STAIN Kudus.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muhammad. (2009). *Lembaga Keuangan Mikro Syariah (I)*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Nirwana, Y.S. (2021). Analisis Strategi Program Baitul Misykat dalam Upaya Meminimalisir Praktik Rentenir di Pasar Lambaro Aceh Besar. Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. *Skripsi, Ekonomi dan Bisnis Islam*, h. 1-182.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). *Lembaga Keuangan Mikro- IKNB*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/lembaga-keuangan-mikro/undang-undang/Pages/Undang-Undang-no.-1-th.2013-ttg.-Lembaga-Keuangan-Mikro.aspx> Diakses pada 10 Maret 2022.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). *Statistik Lembaga Keuangan Mikro Indonesia Periode Desember 2021*. Diambil pada 04 April, 2022 dari <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/statistik-lkm/Pages/Statistik-Lembaga-Keuangan-Mikro-Indonesia-Periode-Desember-2021.aspx>.

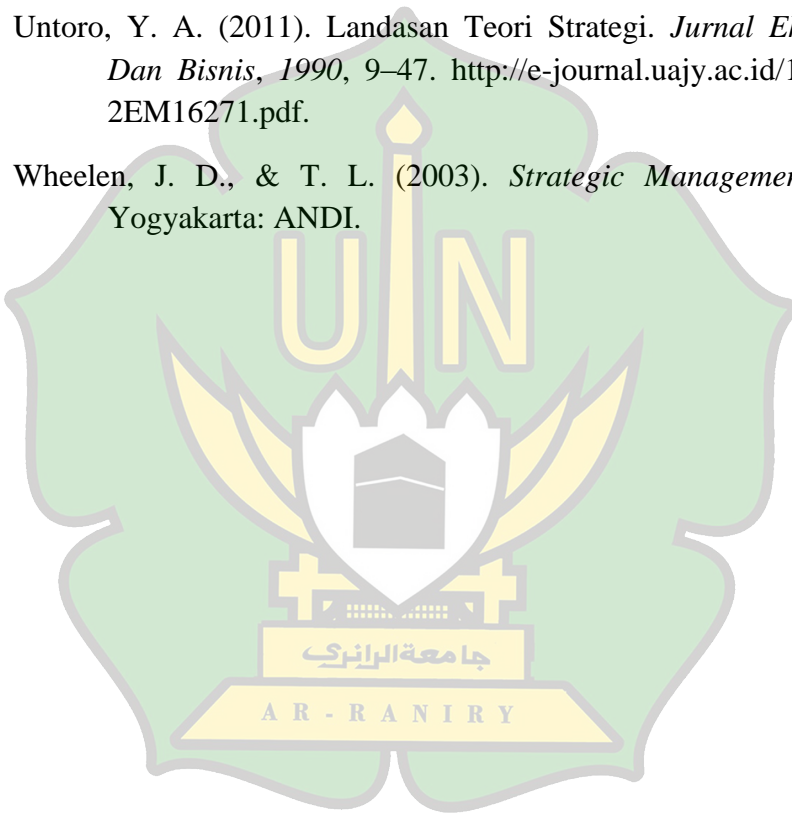
- Rachmat. (2014). *Manajemen Strategik, Bandung: CV Pustaka Setia, 2014, Bandung: CV Pustaka Setia.*
- Rasyid, A. (2017). *Sekilas Tentang Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia.* 2017. <https://business-law.binus.ac.id/2017/03/31/sekilas-tentang-lembaga-keuangan-mikro-syaria-di-indonesia/>.
- Republik Indonesia. (2022). Undang-Undang R.I Nomor 20 Tahun 1985 tentang UMKM” dalam Undang-Undang Perbankan Syariah. Diambil dari www.republikindonesia.com.
- Ridwan, A, H. (2013). *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil.* Bandung: Pustaka Setia.
- Roziq, (2018). *Problematika Penghimpunan Dana Zakat Pada Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Trenggalek.* Tulungagung: IAIN Tulungagung.
- Sanusi, A. (2014). *Metodologi Penelitian Bisnis.* Jakarta: Salemba Empat.
- Sarwani, (2017). *Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Al-Hidayah di Kabupaten Lombok Timur.* Jurnal Iqtishoduna Vol. 6 No. 1.
- Siagian, S. P. (2004). *Managemen Strategi.* Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.* Bandung: Alfabeta.
- Supomo, B., & Indriantoro, N. (2010). *Metodologi Penelitian Bisnis,* Yogyakarta: BPFE.
- Syafi'i. (2014). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik.* Jakarta: Gema Insani.
- Syafrizal (2019) *Problematika Penghimpunan Dana Zakat di Laznas Baitul Maal Hidayatullah Perwakilan Bengkulu.*

Bengkulu: IAIN Bengkulu.

Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh (2020). *Panduan Akademik*. Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

Untoro, Y. A. (2011). Landasan Teori Strategi. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 1990, 9–47. <http://e-journal.uajy.ac.id/1574/3/2EM16271.pdf>.

Wheelen, J. D., & T. L. (2003). *Strategic Management (II)*. Yogyakarta: ANDI.



Lampiran 1.

DOKUMENTASI



Sumber Foto Pribadi : Wawancara Dengan Pihak Baitul Misykat



Sumber Foto Pribadi : Wawancara Dengan Akademisi



Sumber Foto Pribadi : Wawancara Dengan Pedagang
AR - RANIRY



*Sumber Foto Pribadi : Wawancara Dengan Pihak Operasional
Baitul Misykat*



Pertanyaan Wawancara

Kpd Yth
Saudara/I Pihak
Kopsyah Baitul Misykat
Akademisi Febi Uin Ar-Raniry
Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat,

Dalam rangka menyelesaikan penelitian tugas akhir/skripsi pada program stars 1 (S1) Universitas Islam Negeri Uin Ar-Raniry Banda Aceh, Saya

Nama : Cindi Itami

Nim : 170603164

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Bermaksud mengadakan penelitian yang berjudul “Analisis Strategi Penghimpunan Dana Dalam Upaya Meningkatkan Produk Pembiayaan di Baitul Misykat Banda Aceh”.

Sehubungan dengan hal tersebut, saya memohon bantuan dari Bapak/Ibu untuk meluangkan waktunya untuk menjawab wawancara penelitian ini. Mengingat pentingnya data ini saya sangat mengharapkan yang sebenarnya. Jawaban dari Bapak/Ibu hanya digunakan untuk penelitian.

Atas ketersediaan dan partisipasi dari Bapak/Ibu dalam menjawab pertanyaan wawancara ini saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Hormat Saya,

Cindi Itami

PEDOMAN WAWANCARA

Pihak *Baitul Misykat*

1. Produk apakah yang diterapkan oleh Baitul Misykat dalam menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat? dan bagaimana mekanisme yang dilakukan?
2. Prosedur apa saja yang harus diterapkan oleh masyarakat yang ingin menggunakan produk penghimpunan dan penyaluran dana di Baitul Misykat Banda Aceh?
3. Bagaimana upaya yang dilakukan dalam memperkenalkan serta strategi dalam mengembangkan produk penghimpunan dana di Baitul Misykat Banda Aceh?
4. Bagaimana upaya yang dilakukan dalam memperkenalkan serta meningkatkan produk pembiayaan dana di Baitul Misykat Banda Aceh?
5. Apakah strategi dalam penghimpunan dana selama ini sudah efektif? Jika iya, berdasarkan apa? apakah terdapat data beberapa tahun terakhir?
6. Apakah strategi dalam penyaluran dana selama ini sudah efektif? Jika iya, berdasarkan apa? apakah terdapat data beberapa tahun terakhir?
7. Bagaimana keterkaitan antara produk penghimpunan dan penyaluran dana di Baitul Misykat Banda Aceh?
8. Apa saja kendala atau hambatan yang dirasakan oleh Baitul Misykat dalam menghimpun atau menyalurkan dana kepada masyarakat?

Pihak *Akademisi*

1. Apakah bapak mengenal lembaga Baitul Misykat dan bagaimana eksistensinya di masyarakat?

2. Bagaimana kegiatan Baitul Misykat dalam mengembangkan produk penghimpunan dan penyaluran dananya agar diterima di masyarakat?
3. Bagaimana proses penghimpunan dan penyaluran dana yang dilakukan oleh Baitul Misykat? Apakah sudah cukup baik dan sesuai dengan syariah?
4. Bagaimana peran pemerintah terhadap keberadaan lembaga Baitul Misykat?
5. Apakah harapan bapak terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh Baitul Misykat terutama dalam menjalankan produk penghimpunan dan penyaluran dana? Apakah sudah cukup membantu masyarakat yang membutuhkan?

Pihak Pedagang

1. Apakah benar bapak/ibu merupakan salah satu nasabah yang menggunakan produk penghimpunan atau penyaluran dana di Baitul Misykat dan sudah berapa lama?
2. Bagaimana prosedur atau mekanisme yang digunakan Baitul Misykat terhadap produk penghimpunan dan penyaluran dananya? Apakah sudah cukup baik dan sesuai dengan prinsip syariah?
3. Apakah bapak/ibu merasa terbantu dengan adanya keberadaan Baitul Misykat yang sudah masuk kelingkungan masyarakat?
4. Bagaimana upaya yang dilakukan Baitul Misykat apabila ada masyarakat yang kesulitan dalam membayar hutang pembiayaan yang diberikan?
5. Upaya apa saja yang diberikan oleh Baitul Misykat untuk membantu masyarakat yang kesulitan mengembangkan usahanya?
6. Bagaimana harapan bapak/ibu terhadap keberlangsungan lembaga Baitul Misykat kedepannya?

DEWAN PENGAWAS SYARIAH		
Dewan Pengawas	1.	DR. YASIR YUSUF, MA
Syariah/ Pembina	2.	MASRUL AIDI, LC
	3.	M. HATTA, LC
<p>Pengawas berfungsi untuk mengevaluasi bahwa program yang dijalankan telah sesuai dengan Syariah dan tujuan yang diharapkan.</p>		
PENGURUS		
KETUA	:	PUTRA CHAMSAH
WAKIL	:	ZULHADI USMAN
SEKRETARIS	:	ADISTA AMALIYAH
BENDAHARA	:	T. RIBALDI
KOMITE PEMBIAYAAN		
KETUA	1.	SAIFUL ABDULLAH
	2.	ICHSAN AZMI
ANGGOTA		FAKHRUL RIZA – Sekretariat
Staf Lapangan	1.	MUJI BURRAHMAN
	2.	WALI FANSURI
<p>Komite pembiayaan berfungsi mengevaluasi dan menganalisa pembiayaan yang diberikan.</p>		
KOORDINATOR LAPANGAN		
Seulimum (Aceh Besar) : Ibu Liza Zahara		
Sigli : Ibu Darmawati		
Takengon : Ibu Sulastri		