

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Profil KSPPS BMT AL Hikmah
 - a. Nama Lembaga :Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah
Baitul Maal Wat Tamwil (KSPPS BMT)
Alhikmah Semesta
 - b. Diresmikan Tanggal :10 November 1996
Oleh Bupati Jepara Drs. H. Endro Martojo
 - c. Badan Hukum :1. Koperasi Serba Usaha - Unit Simpan Pinjam
Nomor Badan Hukum : 08/BH/KDK.11-12/VIII/1998
 - d. N P W P :697.414.9-507.000
Nomor SIUSP :241/SISP/Dep.1/V/2014
Nomor TDP :1126640000012
 - e. Alamat Kantor Pusat :Jl. Raya Jepara - Bangsri Km 10, Jambu, Mlonggo, Jepara Jawa Tengah
Telp 0291 7732002, kode Pos 59452
 - f. E-mail :bmtalhikmahsemesta@gmail.com
2. Visi KSPPS BMT AL Hikmah
Menjadi Lembaga Keuangan Nasional yang Islami, Professional, Terbaik dan Mensejahterakan Anggota
3. Misi KSPPS BMT AL Hikmah
 - a. Menjadikan seluruh jajaran pengurus pengelola menjadi muslim yang baik dan berkomitmen terhadap Islam.
 - b. Melakukan proses pemberdayaan anggota.
 - c. Membangun budaya kerja yang Islami.
 - d. Menerapkan konsep Syariah secara benar dalam bermuamalah.
 - e. Meningkatkan mutu pelayanan kepada anggota.
 - f. Mengembangkan manajemen perusahaan dan SDM lembaga.
 - g. Memperkokoh jaringan kerja.

4. Sejarah KSPPS BMT AL Hikmah

a. Proses sosialisasi

Berawal dari surat ICMI kabupaten Jepara yang disampaikan oleh bapak Umar Khotob kepada bapak Abdurrohman bangsri, isi surat tersebut meminta agar ICMI kabupaten Jepara mengirim kader untuk mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Jawa Tengah di Banjar Negara pada tahun 1996. Kader yang dikirim pada saat itu adalah saudara Fatkhan Amri, SE dan Yasir Kholidi, Spt. Pelatihan dilaksanakan di aula kantor departemen agama kabupaten Banjar Negara. Pelatihan dilaksanakan selama dua pekan dengan materi Trainer of The Trainer (TOT) dan pembekalan tentang ke BMT an yaitu pengenalan tentang konsep BMT, proses pendirian sampai tehnik operasional dan pembukuan.

Setelah selesai mengikuti pelatihan tersebut dilakukan koordinasi dengan para tokoh inisiator pendirian BMT diantaranya adalah: bapak Mubarizin kepala sekolah SMA Negeri 1 Bangsri, bapak Haris Slamet Riyadi Kepala SMA Muhammadiyah bangsri. Bapak Abdurrohman dan bapak Fatkhan Amri secara intensif melakukan koordinasi dirumah bapak Mubarizin kauman bangsri, yang hadir dalam koordinasi tersebut bapak Abdurrohman, bapak Haris Slamet Riyadi, bapak Mubarizin, saudara Fatkhan Amri dan Yasir Kholidi. Koordinasi tersebut melahirkan konsep operasional dan pendirian BMT serta merencanakan sosialisasi untuk menjaring simpatisan para tokoh masyarakat agar bersedia bergabung bersama-sama mendirikan BMT. Syarat pendirian adalah terkumpul minimal 20 anggota pendiri, simpanan pokok ditentukan sebesar Rp 500.000 (lima ratus ribu rupiah) setiap anggota.

Sosialisasi awal dilakukan dikalangan tokoh tokoh aktivis muhammadiyah, pemuda muhammadiyah kemudian tokoh masyarakat yang dipandang mapan dari segi ekonomi. Tempat pelaksanaan sosialisasi dilakukan diberbagai tempat diantaranya di rumah bapak Solkhan wedelan, di masjid Al Hikmah Bangsri, dijeruk wangi, dirumah bapak Abdurrohman jalan pramuka Bangsri dan di kauman Bangsri dirumah bapak Mubarizin. Dalam proses

sosialisasi melibatkan banyak tokoh di lingkungan kecamatan Bangsri. Hasil yang diharapkan dari proses sosialisasi belum membuahkan hasil seperti yang diharapkan karena beberapa sebab diantaranya adalah:

- 1) Pembayaran simpanan pokok Rp 500. 000 dirasa berat pada saat itu. Apalagi bagi kalangan guru swasta yang hanya mendapat gaji sekitar Rp. 75.000.
- 2) Konsep yang ditawarkan oleh para inisiator tentang BMT benar benar masih sangat asing.
- 3) Kepercayaan masyarakat terhadap koperasi mulai menurun.
- 4) Ada salah satu tokoh inisiator pendirian BMT yang sebelumnya mendirikan koperasi, melayani pengadaan pupuk bagi para petani, tetapi akhirnya mengalami kegagalan dan tidak ada kelanjutannya.

Tahap sosialisasi ini berjalan kurang lebih satu tahun yaitu mulai tahun 1996 sampai dengan awal tahun 1997.

b. Proses pendirian

Tekad para inisiator pada saat itu telah bulat bahwa BMT harus berdiri walaupun anggota yang siap untuk bergabung dan membayar simpanan pokok hanya beberapa orang saja. Setrategi yang dilakukan tidak lagi sosialisasi tetapi lobi orang per orang sehingga menyatakan kesanggupannya. Beberapa nama yang telah menyatakan kesanggupannya diantaranya :

- 1) Mubarizin. (kepala SMA N 1 Bangsri)
- 2) H Solkhan. (Rimba Raya)
- 3) Haris Slamet Riyadi. (Kepala SMA Muhammadiyah Bangsri)
- 4) Abdurrohman. (Tokoh Masyarakat)
- 5) Dr. Umi Widiastuti. (Tokoh Masyarakat)
- 6) Fatkhan Amri. (Tokoh Pemuda)
- 7) Istiyah Aminah (Tokoh Masyarakat)
- 8) H Yasin Efendi. (Pedagang Bangsri)
- 9) H Zahwan. (Pedagang Bangsri)
- 10) Ir. Khamim Aminudin. (Kepala Produksi Perusda Jepara)
- 11) Maskan. (Pedagang)

Setelah terkumpul 11 nama tercantum diatas maka dilakukan rapat dan membentuk kepengurusan yang kemudian menjadi pengurus KSU BMT Al Hikmah periode pertama dengan susunan pengurus sebagai berikut :

- 1) Ketua : Drs. Mubarizin.
- 2) Sekretaris : Drs Haris Slamet Riyadi.
- 3) Bendahara : H Zahwan.
- 4) Pengawas : Joko Sarisman

Kemudian keanggotaan di lengkapi menjadi 23 orang yang diperkirakan akan bersedia untuk menjadi anggota dan mempunyai peranan setrategis dikalangan masyarakat karena ketokohnya, anggota tersebut antara lain sebagai berikut :

- 1) Ninik Sari, BA. (Guru SMA)
- 2) Rusdiyanto. (Personal Pemda)
- 3) Hj Lianah. (Pedagang pasar Bangsri)
- 4) Noor Latif. (Pedagang Bangsri)
- 5) H Musta'in (Pedagang, Ulamak Muhammadiyah)
- 6) Sa'di (Guru Depag)
- 7) Suroso (Pegawai Pegadaian Bangsri)
- 8) Sholeh SH (Kontraktor)
- 9) Yasir Kholidi (Peternak)
- 10) Asmu'i (Guru SD)
- 11) Mas'adi (Guru SMP)
- 12) Agus Subekhi (Tokoh Pemuda)

Daftar dua puluh tiga nama tersebut kemudian dicantumkan sebagai dewan pendiri yang tercantum dalam akta pendirian KSU BMT Al Hikmah. Dalam perjalanannya dari daftar dua belas nama tambahan yang diperkirakan akan memenuhi keanggotaan tersebut ada tujuh orang yang tidak setor simpanan pokok diantaranya adalah : Rusdiyanto, Noor Latif, H. Mustain, Sa'di, Suroso, Soleh, dan Mas'adi.

Ketujuh nama tersebut tidak memenuhi syarat sebagai anggota karena tidak setor simpanan pokok, tetapi dalam beberapa kegiatan BMT Al hikmah ada yang tetap dilibatkan seperti Bapak H Mustain dan Bapak Sa'di karena beliau termasuk tokoh Muhammadiyah yang diperhitungkan, tetapi dalam rapat anggota tahunan tidak pernah terlibat karena beliau bukan anggota.

Lima anggota tambahan yang kemudian menyetor simpanan pokok sehingga diperhitungkan sebagai anggota pendiri dan memenuhi kewajiban setor simpanan pokok Rp 500.000, hanya lima orang yaitu : Ninik sari BA, Hj Lianah, Yasir Kholidi, Asmu'I, dan Agus Subekhi.

Bermodal anggota 16 orang yang komitmen tersebut akhirnya diputuskan BMT Al Hikmah dibuka operasional pada tanggal 14 April 1997. Setoran simpanan pokok tahap awal dari 16 anggota tersebut baru terkumpul dana Rp 4.500.000, karena belum semua melunasi simpanan pokok. Lokasi kantor dibelakang pasar Bangsri gang Masjid Al Jufri. Kantor semi permanen terbuat dari dinding kayu, lantai peluran semen ukuran 3 x 4,5 M³, status kantor kontrak dengan nilai kontrakan Rp 3.000.000 per tahun. Acara pembukaan diseting agak meriah dihadiri oleh Bapak Endro Martoyo pada saat itu menjabat sebagai SEKDA Jepara, diramaikan dengan klub terbang dari desa Kedung Leper. Tokoh – tokoh masyarakat dan para pedagang di sekitar pasar turut diundang untuk ikut memeriahkan sekaligus sebagai sarana sosialisasi berdirinya BMT Al Hikmah.

Pada tahun pertama buka kantor belum mempunyai ijin operasinal secara legal, tetapi proses perijinan berjalan dan akte pendirian yang disahkan dari dinas UMKM baru terbit pada bulan agustus 1998 dengan bentuk Koperasi Serba Usaha (KSU). Tahun pertama jumlah pengelola ada empat orang dengan struktur :

- 1) Manajer : Fatkhan Amri SE.
- 2) Bag Pembiayaan : Yasir Kholidi
- 3) Pembukuan : Didik
- 4) Teller : Noor Munazah

Dalam perjalanan tahun pertama saudara didik risend karena tidak sepaham dengan manajer, dan di gantikan oleh saudara Agus Subekhi dari Tegal alumni pelatihan TOT Banjar Negara tahun 1996.

5. Prinsip Kerja

Standar pelaksanaan syari'ah KSPPS BMT Al Hikmah Semesta Jepara menggunakan standar berikut:

- a. Memulai kerja dengan do'a dan tadarus alqur'an
- b. Membiasakan sholat tepat waktu

- c. Saling mengingatkan untuk beramal sholeh dan meninggalkan kemaksiatan
 - d. Membiasakan akhlaq islami dan berbusana sesuai syari'ah
 - e. Siap menjadi teladan untuk lembaga, keluarga dan masyarakat
 - f. Mengadakan kultum setiap meeting rutin
 - g. Menerapkan akad syari'ah dan mengikrarkan semua jenis akad, baik pembiayaan maupun simpanan
 - h. Mengikuti kajian islam yang diadakan lembaga
 - i. Sholeh di rumah, sholeh di kantor, sholeh di jalan, sholeh di mana-mana
 - j. Menerapkan S.3 plus D : salam, senyum, sapa dan doa
6. Program Unggulan
- Secara garis besar produk-produk KSPPS BMT Al-Hikmah terbagi menjadi dua bagian yaitu :
- a. Produk Simpanan
 - 1) Simpanan Sukarela Lancar (Si Relax)
Simpanan lancar dengan sistem penyetoran dan pengambilannya dapat dilakukan setiap saat. Setoran awal minimal 50.000, bisa diambil kapan pun. Nisbahnya 0,01 Per bulan.
 - 2) Simpanan Sukarela Berjangka (Si Suka)
Simpanan berjangka dengan sistem setoran dapat dilakukan setiap saat dan pengambilannya disesuaikan dengan tanggal valuta. Atau di kenal dengan deposito. Jenis Simpanan Si Suka dapat digolongkan Si Suka 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 1 tahun. Kala yg setengah tahun besarnya nisbah 0,5 dan 0,8 sampai 1 tahun. Pengambilan sesuai jatuh temponya.
 - 3) Simpanan Siswa Pendidikan (Si Sidik)
Simpanan yang dipersiapkan sebagai penunjang khusus untuk biaya pendidikan dengan cara penyetorannya setiap bulan dan pengambilannya pada saat siswa akan masuk Perguruan Tinggi.
 - 4) Simpanan Haji (SI HAJI)
Simpanan bagi anggota yang berencana menunaikan ibadah haji. Simpanan ini dikelola dengan menggunakan dasar prinsip wadhiah yadh dhamanah dimana atas ijin penitip dana, BMT dapat memanfaatkan dana tersebut sebelum dipergunakan oleh penitip.

- 5) Simpanan Ta'awun Sejahtera (SI TARA)
 Simpanan Ta'awun Sejahtera (Si Tara) merupakan produk simpanan dengan akad Mudhorobah anggota sebagai shohibul maal (pemilik dana) sedangkan BMT sebagai mudhorib (pelaksana/pengelola usaha), atas kerjasama ini berlaku sistem bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati di muka.
- b. Produk Pembiayaan / kredit
 - 1) Produk Pembiayaan / Kredit Pedagang
 Sasaran pembiayaan / kredit ini dengan sistem angsuran harian, mingguan dan bulanan dengan jangka waktu pembayaran sesuai kesepakatan kedua belah pihak.
 - 2) Produk Pembiayaan / Kredit Pertanian
 Sasaran pembiayaan pertanian dititik beratkan pada modal tanam dan pemupukan, jumlah modal yang dibutuhkan disesuaikan dengan luas lahan garapan, pembiayaan ini dengan sistem musiman, atau jatuh tempo yang telah disepakati kedua belah pihak.
 - 3) Produk Pembiayaan / Kredit Nelayan
 Jenis pembiayaan yang diperuntukkan bagi anggota nelayan, produk ini sangat fleksibel dan disesuaikan dengan kebutuhan anggota nelayan berupa pemupukan modal nelayan dan pengadaan sarana penangkapan ikan, dengan sistem angsuran yang telah ditentukan oleh KSPPS BMT Al Hikmah dan Mudhorib.
 - 4) Produk Pembiayaan / Kredit Industri dan Jasa
 Produk ini dikhususkan bagi para pengusaha yang bergerak dalam bidang pengembangan jasa, dan Industri, PNS melalui sistem angsuran ataupun jatuh tempo yang telah disepakati kedua belah pihak.
 - c. Pendampingan
 Bagian Pendampingan mempunyai keterkaitan yang kuat dalam pengamanan dan keberhasilan produk - produk pembiayaan, sehingga antara kedua bagian ini saling mendukung dan mengevaluasi perencanaan dan pencapaian kinerjanya. Agar mata rantai tersebut dapat berjalan dengan baik, maka tugas yang harus dilakukan oleh bagian pendampingan adalah :

- 1) Pendampingan Manajemen Usaha
Kebanyakan anggota di sektor informal masih kurang memiliki kemampuan dalam manajemen usaha. Oleh karena itu perlu diberikan asistensi tentang manajemen usaha yang baik, diantaranya :
 - a) Pembukuan sederhana
 - b) Manajemen keuangan sederhana
 - c) Manajemen pemasaran
 - 2) Pendampingan Permodalan
Salah satu faktor yang menjadi kendala dalam penumbuhan usaha anggota adalah disisi permodalan. Lembaga membuka lebar bagi anggota untuk mendapatkan permodalan lewat pembiayaan dengan sistem bagi hasil yang sudah barang tentu sesuai dengan ketentuan dan persyaratan yang ada.
 - 3) Pendampingan Pemasaran
Dalam hal pemasaran produk, lembaga mengupayakan untuk membantu mempromosikan produk - produk mereka ke pihak -pihak tertentu terutama lewat media pameran, baik yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun swasta. Kualitas produk dari usaha anggota sering dikomunikasikan agar di pasaran tidak ketinggalan dengan produk -produk lain.
 - 4) Pendampingan Jaringan Usaha
Melalui jaringan usaha (Networking) khususnya jaringan usaha antar anggota diharapkan mereka mampu mengelola usahanya dengan baik, agar tidak kalah dalam persaingan usaha yang semakin ketat. Komunikasi yang dilakukan diantaranya melalui kegiatan formal yang berupa temu bisnis anggota maupun melalui kegiatan non formal seperti pengajian ataupun kegiatan lain yang bermanfaat untuk kemajuan usaha.
- d. Baitul Maal
- Bagian ini sangat potensial untuk menjadi kekuatan di lembaga ini, karena dengan di intensifikannya baitul maal akan menjadi kekuatan yang luar biasa untuk pemberdayaan umat, termasuk pembinaan usaha lewat pembiayaan Qordul Hasan.

Sumberdana yang diperoleh Baitul Maal antara lain :

- 1) Zakat, infaq dan shodaqoh baik dari anggota zakat tijaroh dari modal kerja maupun dari masyarakat.
- 2) Pemberdayaan zakat dari pengelola pada setiap bulannya (2,5 % dari gaji).
- 3) Bekerjasama dengan Laznas BMT Pusat, berkaitan dengan program penghimpunan maupun penyaluran zakat.
- 4) Bekerjasama dengan Dompot Dhuafa Republika melalui program Tebar Hewan Qurban.

Penyaluran ZIS antara lain:

- 1) Santunan kepada fakir miskin dan yatim piatu
- 2) Pembudayaan pelaku ekonomi mikro khususnya anggota KSPPS BMT BUS
- 3) Bantuan fasilitas ibadah untuk masjid dan mushola.
- 4) Pemberian beasiswa bagi penduduk yang tidak mampu.
- 5) Memberikan sumbangan sosial kepada anggota maupun masyarakat yang terkena musibah.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Peran Literasi dan edukasi SDI di BMT Al Hikmah

a. Pendidik (Edukasi) Literasi Keuangan kepada Anggota KSPPS BMT Al Hikmah Dawe

KSPPS BMT Al Hikmah Dawe adalah lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang koperasi simpan pinjam. Untuk mengetahui peran KSPPS BMT Al Hikmah Dawe dalam meningkatkan literasi keuangan berkesinambungan dengan kegiatan terfokus pada UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dan memberi pengawasan serta edukasi kepada anggota KSPPS BMT Al Hikmah Dawe sehingga tercipta literasi keuangan yang baik. Peran KSPPS BMT Al Hikmah Dawe dalam meningkatkan literasi keuangan anggota berpedoman pada tujuan KSPPS BMT Al Hikmah Dawe yaitu : “Mengembangkan ekonomi ummat dalam bentuk usaha mikro kecil dan menengah dengan berpegang pada prinsip syari’ah dan meningkatkan pengetahuan ummat dalam pengelolaan keuangan yang bersih, jujur, dan transparan.” Dalam mewujudkan literasi keuangan yang baik bagi anggota KSPPS BMT Al Hikmah Dawe yang berjumlah ±600 anggota

yang sebagian besar terfokus pada usaha mikro kecil menengah, peran dalam meningkatkan literasi keuangan yaitu Berperan sebagai pendidik literasi keuangan bagi anggota KSPPS BMT Al Hikmah Dawe.

Edukasi didalam KSPPS BMT Al Hikmah Dawe. dilaksanakan melalui edukasi anggota yang bergerak dalam bidang UMKM, Pembiayaan menjadi pertimbangan dalam melakukan jenis usaha mikro yang akan dijalani. Program edukasi KSPPS BMT Al Hikmah Dawe dilakukan melalui edukasi perencanaan, pengorganisasian dan pengendalian. Dalam wawancara dengan Muhammad Suryanto, S.Pd.i selaku kepala cabang bahwa:

Perencanaan disini meliputi pertimbangan resiko. Pengorganisasian menyangkut proses usaha mikro bagaimana merealisasikan dana pembiayaan. Serta mampu pengendalian suatu hal yang menyangkut proses keputusan, pemantauan, pembinaan dan pengawasan oleh KSPPS BMT Al Hikmah Dawe kepada anggotanya. Sosialisasi dan edukasi berguna untuk meningkatkan pemahaman produk dan jasa keuangan KSPPS BMT Al Hikmah Dawe¹.

Hal yang paling diutamakan dalam meningkatkan literasi keuangan bagi KSPPS BMT Al Hikmah adalah dilakukan edukasi resiko yang meliputi:

1) Edukasi resiko pembiayaan

Resiko pembiayaan adalah resiko yang muncul akibat kelalaian dan kegagalan tagihan pembayaran dari anggota. Edukasi ini dilakukan dengan dibentuknya program wajib nabung, didalam KSPPS BMT Al Hikmah mewajibkan setiap anggota yang bergerak disektor UMKM memiliki tabungan atau kepemilikan dana melalui akad wadi'ah, dana ini diperuntukan agar meminimalisir terjadinya resiko pembiayaan. Tabungan dengan akad wadi'ah yaitu anggota menyimpan dana berupa simpanan wadi'ah dimana anggota diharuskan menyetor simpanan harian dengan setoran awal hanya Rp.10.000; (sepuluh ribu rupiah) dana dapat disetor dan diambil tiap hari, pembiayaan yang telah diberikan oleh

¹ Wawancara dengan Kepala Cabang KSPPS BMT Al Hikmah Bapak Muhammad Suryanto, S.Pd.I tanggal 10 Januari 2022.

KSPPS BMT Al Hikmah dapat dikelola dengan baik yang akan meningkatkan literasi keuangan anggota.

2) Edukasi resiko operasional

Resiko operasional adalah resiko akibat dari kegagalan proses internal, manusia, sistem, atau dari kejadian internal yang akan menghasilkan kerugian yang tidak diharapkan. Resiko ini dekat dengan kesalahan manusiawi dimana terjadi gangguan bisnis dan mengakibatkan kegagalan usaha mikro anggota KSPPS BMT Al Hikmah. Pada dasarnya anggota yang mengajukan pembiayaan untuk usaha mikro memiliki tujuan memaksimalkan laba artinya setiap usaha yang dibuka berkeinginan memperoleh laba maksimal. Dalam mewujudkan hal tersebut harus didukung oleh dana yang cukup dan dengan pengendalian operasional yang baik. Untuk meminimalisir resiko operasional demi meningkatkan literasi keuangan anggota, KSPPS BMT Al Hikmah menyediakan layanan bimbingan usaha mikro kecil menengah yang berfokus pada pemberian forum diskusi pengelolaan keuangan yang baik yang dapat membuat anggota KSPPS BMT Al Hikmah menjadi *well literate finance*. Hal ini sesuai hasil wawancara dengan nasabah dimana *“nasabah membutuhkan pendampingan dalam mengembangkan usahanya agar nasabah dapat mengelola keuangannya dengan bijak untuk memperoleh keuntungan yang setinggi-tingginya”*²

3) Edukasi resiko strategi

Resiko yang antara lain disebabkan adanya penetapan dan pelaksanaan strategi dalam usaha mikro yang tidak tepat oleh anggota. Setelah adanya upaya dalam mengurangi resiko operasional usaha mikro bagi anggota maka diperlukan pengendalian resiko strategi dalam mengatur bagaimana cara memajukan usaha mikro yang telah didirikan agar anggota dapat mandiri dalam perekonomiannya. KSPPS BMT Al Hikmah dalam hal ini melakukan pengawasan atas jalannya usaha mikro dengan pembuktian tidak terjadi pembiayaan

² Wawancara nasabah ibu Putri penjual ayam di pasar piji tanggal 20 Februari 2022.

bermasalah pada setiap anggotanya. Dengan adanya edukasi resiko tersebut kepada anggota KSPPS BMT Al Hikmah tidak lain untuk meningkatkan pemahaman penggunaan produk dan jasa keuangan yang baik dan benar hal ini sesuai wawancara dengan nasabah *“menabung di BMT Al Hikmah Dawe memberikan saya kemudahan produk apa saja yang akan saya pilih sesuai dengan kepentingan saya.”*³

b. Penyedia Sarana dan Prasarana Literasi Keuangan Anggota

Sebagai penyedia sarana dan prasarana literasi keuangan bagi anggota, KSPPS BMT Al Hikmah melakukan beberapa langkah dan inisiatif berikut:

1. Edukasi dan Pelatihan, KSPPS BMT Al Hikmah menyediakan program edukasi dan pelatihan yang terfokus pada literasi keuangan, yaitu dengan mendelegasikan staff ahli keuangan atau konsultan keuangan syariah untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang manajemen keuangan, investasi, perencanaan keuangan, dan pemahaman tentang prinsip-prinsip keuangan syariah.
2. Materi dan sumber belajar, KSPPS BMT Al Hikmah menyediakan materi dan sumber belajar tentang literasi keuangan yang dapat diakses oleh anggota. Ini dapat berupa brosur, buku, pamflet, infografis, atau video tutorial yang memberikan informasi praktis dan berguna tentang topik keuangan, termasuk pengelolaan anggaran, tabungan, investasi, dan manajemen risiko.
3. Klinik keuangan, KSPPS BMT Al Hikmah menyediakan klinik keuangan atau sesi konsultasi di mana anggota dapat bertemu dengan ahli keuangan untuk mendapatkan saran dan bimbingan terkait situasi keuangan mereka. Ini dapat membantu anggota dalam merencanakan keuangan mereka, menyelesaikan masalah keuangan, atau mendapatkan saran tentang investasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan syariah.

³ Wawancara nasabah ibu Rini penjual jajanan di pasar piji tanggal 26 Februari 2022.

4. Pelatihan keterampilan keuangan, selain literasi keuangan, KSPPS BMT Al Hikmah memberikan pelatihan keterampilan keuangan yang praktis kepada anggota, yaitu mencakup keterampilan pembuatan anggaran, pengelolaan utang, pengembangan usaha kecil, atau penggunaan perangkat lunak keuangan yang berguna.
 5. Penyediaan platform digital, KSPPS BMT Al Hikmah menyediakan platform digital yang memungkinkan anggota untuk mengakses informasi, sumber belajar, atau alat perencanaan keuangan secara online. Platform ini mencakup situs web, aplikasi seluler, atau portal anggota yang memberikan akses mudah dan cepat ke sumber daya literasi keuangan.
 6. Program tabungan dan investasi, KSPPS BMT Al Hikmah membantu anggota untuk memahami manfaat dan pentingnya tabungan dan investasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan syariah. Menyediakan program tabungan atau investasi yang mengikuti prinsip-prinsip keuangan syariah, seperti tabungan berjangka syariah, reksa dana syariah, atau pembiayaan berbasis syariah.
 7. Kampanye dan seminar, KSPPS BMT Al Hikmah melakukan kampanye dan seminar tentang literasi keuangan yang terbuka bagi anggota dan masyarakat luas. mensosialisasikan pentingnya literasi keuangan dan manfaatnya dalam mencapai stabilitas keuangan pribadi dan keluarga.
 8. Kemitraan dan kerjasama, KSPPS BMT Al Hikmah menjalin kemitraan dengan lembaga keuangan, institusi pendidikan, atau organisasi non-profit terkait literasi keuangan. Dengan bekerja sama, KSPPS BMT Al Hikmah dapat meningkatkan aksesibilitas dan kualitas program literasi keuangan yang ditawarkan kepada anggota.
- c. Penyedia Produk dan Jasa Untuk Literasi Keuangan Anggota**

Sumber daya insani merupakan bagian yang penting dalam manajemen sebuah perusahaan. LKMS harus menyiapkan sumber daya insani yang benar-benar kompeten, karena sumber daya insani adalah aset bagi lembaga untuk menggerakkan bisnis

lembaga syariah⁴. Untuk tetap menjamin kualitas sumber daya insani yang dimiliki oleh KSPPS BMT Al Hikmah maka melakukan penjurangan anggota yang relevan dengan kompetensi.

a. Proses Perekrutan

- 1) Media on line/ Web Site
- 2) Pamflet
- 3) Nasabah
- 4) Marketing

b. Penerimaan surat lamaran

Jika pengumuman tentang lowongan pekerjaan sudah di buka, maka tahap selanjutnya adalah penerimaan surat lamaran yang di tujukan kepada manajer KSPPS BMT Al Hikmah.

c. Proses seleksi

Manager akan menyeleksi pelamar yang lolos sesuai kualifikasi lowongan yang di inginkan dan akan di lakukan pemanggilan untuk mengikuti tes selanjutnya. dan pelamar yang tidak lolos administrasi di nyatakan gugur.

Adapun kualifikasi umum KSPPS BMT Al Hikmah adalah sebagai berikut:

- 1) WNI
- 2) Pria/Wanita
- 3) Pelamar berusia 20-25 Tahun
- 4) Penampilan menarik
- 5) Minimal SLTA

d. Tes

1) Tes tertulis

Tes tertulis dilaksanakan di kantor KSPPS BMT Al Hikmah Pusat, soal meliputi soal tes potensial akademik, ilmu pengetahuan umum dan ilmu perbankan syariah.

2) Tes wawancara

Tes wawancara untuk melihat attitude dari pelamar, sekaligus untuk mengetahui pribadi pelamar lebih dalam. Selain itu dalam tes wawancara ini juga ada tes baca tulis Al qur'an.

⁴ R windasari & M. Paramita. Analisis Kualitas sumber daya insani pada lembaga keuangan mikro syariah. Jurnal syarikah, Vol 4 No 2 2018. hlm. 3

- e. Magang/ masa uji coba
Magang dilakukan selama 3 bulan dengan tujuan untuk mengetahui karakter dari pelamar serta untuk mengetahui kemampuan pelamar dalam mengejar target dari KSPPS BMT Al Hikmah.
- f. Kontrak (Kontrak 1 Tahun)
Dari pegawai magang terus akan di terima di KSPPS BMT Al Hikmah untuk menjadi pegawai kontrak selama setahun, dan apabila selesai dalam kontrak satu tahun akan diangkat sebagai pegawai tetap.
- g. Pegawai tetap
Untuk menjadi pegawai tetap harus menempuh menjadi pegawai kontrak selama setahun.

Adapun kualifikasi pelamar yang bisa masuk sebagai karyawan KSPPS BMT Al Hikmah adalah sebagai berikut:

- a. Bergama islam
Lembaga BMT merupakan lembaga keuangan syari'ah yang membutuhkan tenaga kerja yang Islami dengan memegang teguh ajaran agama Islam sehingga lembaga syari'ah benar menerapkan sistem syari'ah di dalamnya. Dalam Lembaga KSPPS BMT Al Hikmah yang merupakan lembaga keuangan syari'ah diwajibkan setiap pelamar kerja/karyawan beragama Islam. Tenaga kerja yang diambil oleh lembaga KSPPS BMT Al Hikmah diharapkan dapat memberikan nuansa keislaman yang sejuk dalam lembaga.
- b. Pendidikan
Calon karyawan di KSPPS BMT Al Hikmah minimal pendidikannya adalah SMA.
- c. Kemampuan akademis
Kemampuan akademis menjadi salah satu kualifikasi terhadap penerimaan sumber daya insani.
- d. Soft skill
Soft skill merupakan ketrampilan ataupun bakat yang dimiliki oleh setiap manusia. Meliputi kemampuan berkomunikasi, kemampuan bekerjasama, tingkah laku, pengendalian emosi, pembawaan diri, gaya penampilan ini semua merupakan cerminan dari soft skill setiap manusia dan setiap manusia memiliki kemampuan soft skill yang berbeda-beda.

- e. **Usia**
 Dalam persyaratan administrasi, usia dengan batas tertentu menjadi syarat mutlak dalam penerimaan sumber daya insani. Usia muda dan usia lanjut tidak menjamin diterimanya seorang pelamar. Mereka yang berlanjut usia tenaga fisiknya relative terbatas meskipun banyak pengalaman, mereka yang berusia muda mungkin saja memiliki vitalitas yang cukup baik, tetapi rasa tanggung jawabnya relative kurang dibandingkan dengan usia dewasa. Oleh karena itu, penilainnya terbaik adalah pelamar muda lagi berpengalaman.
- f. **Penampilan**
 Kesan pertama yang dapat dilihat dari calon pegawai yaitu penampilan. Artinya dari penampilan yang bagus bukan berarti seseorang yang tampan ataupun cantik, namun bagaimana kerapiannya dan kecocoknya saat berpenampilan. Dalam Islam ketentuan menutup aurat itu sangat penting, terutama pada wanita.
- g. **Tempat tinggal**
 Tempat tinggal merupakan kualifikasi dari KSPPS BMT Al Hikmah, dimana tempat tinggal merupakan faktor penting dalam penyeleksian SDI karena jika seseorang bertempat tinggal didaerah tersebut untuk melakukan pekerjaan atau pengenalan medan lebih cepat dari pada pelamar pendatang yang harus membutuhkan penyesuaian medan ataupun lingkungan kerja tersebut.

Tabel 4.1 Karyawan di KSPPS BMT Al Hikmah Dawe

No	Nama	Asal Lembaga	Jabatan	Masa Kerja
1	Muhammad Suryanto, S.Pd.i	Unisnu	Manager cabang	8 Th
2	Muhammad Iqbal Fahmi, S.E	IAIN Kudus	Devisi Pembiayaan	5 Th
3	Sofiana, S.E	Unisnu	Teller	5 Th
4	Agus Hariyanto	SMA	Marketing 1	12 Th
5	Khoirul Abidin, S.Sos	IAIN Kudus	Marketing II	3Th

Beberapa kegiatan yang di lakukan di KSPPS BMT Al Hikmah meliputi:

- a. Rapat koordinasi setiap seminggu sekali
- b. Mengislamisasikan kantor
- c. Menyampaikan target
- d. Melaporkan target yang sudah di capai sebelumnya
- e. Menyampaikan kendala yang di hadapi

Tabel 4.2 Fasilitas yang di berikan KSPPS BMT Al Hikmah Pada Anggotanya

No	Nama	Jabatan	BPJS/KIS	Jamsostek
1	Muhammad Suryanto, S.Pd.i	Manager cabang	✓	✓
2	Muhammad Iqbal Fahmi, S.E	Devisi Pembiayaan	✓	✓
3	Sofiana, S.E	Teller	✓	✓
4	Agus Hariyanto	Marketing I	✓	✓
5	Khoirul Abidin, S.Sos	Marketing II	✓	✓

Hak yang di dapat oleh karyawan :

- a. Fasilitas tunjangan keluarga meliputi:
 - b. Fasilitas tunjangan keluarga
 - c. Fasilitas tunjangan jabatan
 - d. Fasilitas tunjangan pendidikan
 - e. Fasilitas umroh

2. Strategi manajemen sumber daya insani KSPPS BMT Al Hikmah

Dalam proses MSDI KSPPS BMT Al Hikmah melakukan beberapa kegiatan untuk tetap menjaga kualitasnya yaitu sebagai berikut:

- a. Pengarahan

Kegiatan pengarahan biasanya di lakukan setiap hari untuk mengingatkan planing dan target dari BMT. Pengarahan dilakukan oleh manager BMT Al Hikmah untuk membangkitkan semangat, membangun kekompakan antar

anggota dan terwujudnya target-target perusahaan.

- b. Evaluasi
Proses evaluasi dilakukan oleh manajer pusat, yang dilakukan setiap satu bulan sekali terkait dengan target dan masalah atau kesulitan yang di hadapi oleh anggota. Forum ini juga merupakan forum diskusi dan sharing sehingga masing-masing anggota bisa menyelesaikan masalahnya. Evaluasi di lakukan oleh manager cabang untuk memberikan pertanggung jawaban kepada manager pusat.

3. Solusi KSPPS BMT Al Hikmah

- a. Pelatihan
Pelatihan yang di ikuti oleh karyawan adalah pelatihan dari BMT Al Hikmah pertama kali masuk, dengan materi komunikasi yang baik dengan mitra, memupuk keimanan dari karyawan.
- b. Rapat kepala bagian di adakan dua kali dalam satu tahun isinya tentang teori pemasaran yang baik dan memberikan ide dan kreatifitas untuk pemasaran, dan di lakukan sertifikasi marketing sekali dalam pekerjaan.
- c. Sertifikasi Karyawan, sertifikasi yang ada adalah sertifikasi manager, sertifikasi marketing, dan sertifikasi teller.
- d. Reward dan punishment karyawan dari perusahaan
Apabila Cabang KSPPS BMT Al Hikmah bisa melakukan transaksi satu bulan 350.000.000 maka akan mendapat reward tersendiri. Dan mendapatkan punishment apabila ada keterlambatan atau tidak masuk kerja.

C. Analisis Data

1. Peran Literasi dan Edukasi Sumber Daya Insani di BMT Al Hikmah dalam meminimalisir para rentenir yang ada di pasar Piji Dawe.

Dalam penelitian ini, peneliti mendapatkan data dengan cara wawancara langsung dengan mengajukan pertanyaan kepada nara sumber. Penelitian ini di lakukan di bulan Januari sampai Februari 2022. Peneliti melakukan wawancara kepada Bapak Muhammad Suryanto, S.Pd.i selaku manager cabang BMT Al Hikmah Dawe. Dari data yang di dapat dilapangan kemudian peneliti melakukan analisis dan mengkolerasikan teori yang ada.

Pedagang di pasar Piji Dawe belum sepenuhnya mengetahui tentang bank syariah. Seperti halnya dalam penelitian menemukan bahwa akses informasi terhadap keuangan syariah masih rendah. Informasi hanya diperoleh melalui brosur-brosur dari bank yang menawarkan produk-produk syariah⁵.

Oleh karena itu Peran BMT Al Hikmah Dawe sebagai berikut:

- a) Memberikan informasi dan edukasi kepada masyarakat muslim yang ada di desa-desa agar mereka mengetahui dan memahami bahwa sekarang sudah ada lembaga keuangan syariah dengan praktik sesuai dengan tuntutan dan syariat islam.
- b) Melakukan pembinaan dan pelayanan bagi usaha mikro yang ada di pedesaan, dengan cara melakukan penyuluhan kepada masyarakat umum, pendampingan pada usaha mikro yang sudah ada, dan melayani kredit mikro yang sudah ada.
- c) Melepaskan masyarakat dari cengkraman rentenir yang praktik di masyarakat.
- d) Turut membangun keadilan ekonomi yang ada di pedesaan.

Peningkatan literasi keuangan masyarakat dapat dilakukan dengan edukasi. Edukasi literasi keuangan yang baik menjadi satu-satunya cara untuk membangun keterampilan hidup, khususnya dalam literasi keuangan⁶. Dalam upaya membangun literasi keuangan syariah di Indonesia diperlukan sinergi dan kerjasama yang baik antara berbagai komponen masyarakat terutama pegiat ekonomi syariah. Para pegiat yang seharusnya terlibat aktif dalam membangun literasi keuangan syariah antara lain; 1) akademisi, Assosiasi Ahli Ekonomi Islam dan Perguruan Tinggi. 2) Ulama, Ustadz dan Ormas Islam. 3) Otoritas Jasa Keuangan, 4) Lembaga Jasa keuangan (Perbankan dan IKNB), 5) Assosiasi Industri Keuangan Syariah.

⁵ Shobah, N, 2017. Analisis Literasi Keuangan Syariah Terhadap Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Sebagai Upaya Meningkatkan Sharia Financial Inclusion : Studi Pada Mahasiswa Ekonomi Syariah Sunan Ampel Surabaya. Surabaya: UIN Sunan Ampel.

⁶ Koh, N., & Lee, C., 2010. Because My Parents Say So"- Children's monetary decision making. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*.

Selanjutnya gerakan Kampanye Nasional Literasi Keuangan Syariah dapat dilakukan dalam berbagai bentuk kegiatan antara lain; a) menyusun database materi edukasi dan materi pendukung lainnya guna meningkatkan efektivitas pelaksanaan edukasi dan kampanye nasional Literasi Keuangan. Sistem database materi Literasi Keuangan syariah yang disiapkan mencakup semua sektor industri jasa keuangan syariah, b) membangun sarana media komunikasi (media channel) Literasi Keuangan Syariah dalam rangka mempermudah dan mempercepat akses informasi keuangan syariah, seperti menyiapkan website Literasi Keuangan Syariah yang berisi informasi dan edukasi keuangan syariah⁷.

Beberapa hal yang dilakukan untuk mengoptimalkan masyarakat yang ada di sekitar pasar Piji Dawe adalah:

- 1) Memberikan informasi dan sosialisasi kepada masyarakat tentang pentingnya menjalankan transaksi keuangan dengan lembaga keuangan syariah.
- 2) Memberikan advice dan edukasi kepada masyarakat bahwa hidup dengan landasan syariah untuk menghindari riba akan lebih berkah.
- 3) Mengadakan kajian intensif tentang pemahaman berekonomi syariah kepada karyawan untuk penguatan melalui kajian setiap minggunya.
- 4) Melakukan pembinaan secara personal kepada nasabah dan memberikan pelayanan modal usaha yang mudah.

Dengan demikian, upaya Gerakan Pengembangan Literasi Keuangan Syariah dapat meningkatkan literasi seseorang yang sebelumnya kurang mengerti tentang Literasi Keuangan Syariah menjadi Literasi Keuangan Syariah yang baik. Dengan demikian, maqashid (sasaran) pendidikan keuangan syariah dapat tercapai, artinya konsumen dan masyarakat luas dapat menentukan produk dan layanan keuangan syariah yang sesuai dengan kebutuhannya, memahami betul manfaat dan risikonya, Mengetahui hak dan tanggung jawab serta meyakini bahwa produk dan layanan

⁷ Hani Meilita Purnama Subardi, Indri Yuliafitri. Efektivitas Gerakan literasi keuangan syariah dalam Menedukasi masyarakat memahami produk keuangan Syariah. 209. Banque Syar'i: Jurnal Ilmiah Perbankan Syariah. VOL 5. NO I. 31-44

keuangan yang dipilih dapat meningkatkan kesejahteraan mereka berdasarkan prinsip Syariah Halal dan hemat biaya. Diharapkan melalui Harakah (Gerakan Literasi Keuangan Syariah) masyarakat dapat memperoleh pemahaman tentang lembaga jasa keuangan syariah dan produk dan layanan keuangan syariah, termasuk karakteristik, manfaat dan resiko, hak dan kewajiban. ,terkait dengan produk dan layanan keuangan syariah dan kemahiran dalam menangani produk dan layanan keuangan syariah.

Dalam melakukan literasi keuangan syariah salah satunya adalah proses pengelolaan di BMT Al Hikmah dimulai dari perekrutan karyawan. Karyawan sebagai Sumber daya insani memiliki pesan strategis bagi suatu organisasi. Betapapun majunya penggunaan teknologi informasi, tersedianya modal dan bahan bagi sebuah organisasi, namun tanpa adanya sumber daya insani, maka tujuan organisasi tidak akan dapat terwujud. Tenaga kerja yang islami tentunya harus melalui proses perekrutan yang profesional, untuk kemajuan sebuah BMT. Sumber daya insani berfungsi sebagai fasilitator dalam mengelola dan memajemen keuangan, maka sumber daya insani memegang peran dalam strategi pemberdayaan ekonomi yang sesuai dengan konteks nilai-nilai islami⁸.

Kualitas sumber daya insani berpengaruh positif terhadap kualitas peningkatan kinerja pegawai⁹ dengan berbagai usaha, diantaranya perekrutan. Maka dalam proses perekrutan karyawan KSPPS BMT Al Hikmah melalui mekanisme dari mulai pembukaan lowongan yang di publikasikan di media sosial, pamflet, baik itu lewat nasabah maupun marketing. Bagi pelamar yang lolos adminitrasi akan di seleksi dengan menjalankan ujian tertulis, wawancara dan baca tulis al qur'an. Hal ini karena KSPPS BMT Al Hikmah ingin sumber daya insani dapat menciptakan efesiensi, efektifitas, produktifitas perusahaan dan pembentukan

⁸ Syamsuri, Arif, Sari, dan Faza. 2019. *Implementation of Islamic Economic Empowerment Strategies in the Development of Human Resources. Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, volume 409 hlm. 606-607

⁹ Akbar, Nofianita, Angraeni. *Optimization Of Human Resources Quality In Improving The Performance Of Islamic Banking Employees*. 2020. *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*. Volume 6, no 2. hlm. I26-I34

karakter tenaga kerja yang islami. Dengan merekrut sumber daya insani lebih mengutamakan profesionalitas seorang pekerja muslim, dimana sikap profesional haruslah terdapat di dalamnya sifat amanah, terpercaya dan tentunya bertanggung jawab, bekerja dengan kesungguhan dan melimpahkan segala kemampuan yang telah dimilikinya demi untuk mewujudkan tujuan organisasi, bukan hanya mencari keuntungan pribadinya. Sehingga muncul jiwa amanah yaitu mampu menjalankan tugas dan bertanggung jawab atas tugasnya.

Proses penerimaan karyawan dari setelah tes, nanti akan lanjut magang, dan kontrak, baru akan di angkat menjadi karyawan tetap. Dalam hal peningkatan karir karyawan memperhatikan unsur pokok sumber daya insani yang baik meliputi individu muslim yang memiliki kemampuan dengan motivasi yang tinggi dan tentunya diilhami oleh sifat-sifat Rasulullah SAW yang menjadi kriterianya, sifat-sifatnya antara lain: 1. Siddiq (Benar), 2. Amanah (Terpercaya/Jujur), 3. Tabligh (Transparan), 4. Fathanah (Cerdas), 5. Istiqamah (Teguh Pendirian)¹⁰. Hal ini yang menyebabkan banyaknya nasabah dari BMT Al Hikmah karena para karyawannya mengamalkan sifat-sifat dari Rasulullah SAW.

Selain itu untuk menjadi karyawan BMT Al Hikmah maka harus beragama islam, ini adalah syarat wajib karyawan karena BMT AL Hikmah ini adalah berbasis Syariah dengan mengamalkan ilmu syariah dalam kehidupan. Karyawan yang direkrut tidak hanya menguasai masalah operasional dan manajerial, akan tetapi mengetahui tentang fiqh ekonomi Islam atau fiqh al-muamalah bersumber pada nilai-nilai Islam¹¹. SDI harus kualifikasi, kualitas serta kompetensi tidak hanya ahli di bidang ekonomi dan perbankan, namun mereka harus memiliki kualifikasi, kualitas dan kompetensi syariah.

KSPPS BMT Al Hikmah diharuskan mampu menyesuaikan diri dengan perkembangan Zaman bahwa tidak

¹⁰ Nuntupa dan Mutamakkim Billah. Manajemen Sumber Daya Insani Di BMT UGT Sidogiri. Ar-Ribhu: *Manajemen Ekonomi dan Keuangan Syariah*. Vol 1, No.2, 2020. 210.

¹¹ R. Windasari dan M. Paramita. *Analisis Kualitas Sumber Daya Insani Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Jurnal Syarikah. Vol 4 No 2, 2018. hlm. 85.

dapat dipungkiri bahwa dalam pengelolaan lembaga keuangan syari'ah harus menguasai keilmuan perbankan syari'ah secara profesional¹². Maka syarat yang ke dua yaitu pendidikan menjadi syarat yang penting dalam penerimaan karyawan baru. Khalifah Ali Bin Abi Tholib RA pernah memerintahkan Asytar al-Nukhai, gubernur mesir untuk mendapatkan pekerja-pekerja yang andal. Dalam perintahnya ia mengatakan, “ jika engkau ingin mengangkat karyawan, maka pilihlah secara selektif, jangan engkau mengangkatnya karena unsur kecintaan atau kemuliaan. Dan hal itu juga di sampaikan oleh Umar “barang siapa mengangkat orang sebagai pejabat karena kesayangan dan kerabatannya dan tidak ada alasan pengangkatan yang lain berarti ia telah menghinai Allah dan Rasulnya dan Orang-orang Muk'min¹³.

Syarat yang lain yaitu berkemampuan akademis dan memiliki soft skill sangat di perlukan sebagai pegawai KSPPS BMT Al Hikmah. Soft skill atau sumber daya manusianya yang handal dan yang mampu membangun karakter masyarakatnya agar memiliki soft skills yang tinggi. Saat ini semakin disadari pentingnya soft skill dalam mencapai keberhasilan baik bagi diri pribadi, organisasi, perusahaan, maupun bangsa dan negara. Soft skill bisa di artikan sebagai karakter, kebribadian, rahmat, yang menjadi ciri seseorang¹⁴. Soft skill akan mendorong seseorang untuk bekerja keras dalam mewujudkan mimpi organisasi. Setiap orang yang ingin bekerja di industri perbankan syari'ah harus menyadari bahwa dalam penerimaan SDI, industri perbankan syari'ah pasti menginginkan kualifikasi yang sempurna untuk siap bekerja. Oleh karena itu yang perlu diperhatikan oleh SDI adalah menyesuaikan kualitas mereka sendiri sesuai yang diharapkan oleh institusi pemberi kerja. Diantara kualitas yang diinginkan oleh

¹² Nuntupa dan Mutamakkim Billah. *Manajemen Sumber Daya Insani Di BMT UGT Sidogiri. Ar-Ribhu: Manajemen Ekonomi dan Keuangan Syariah*. Vol 1, No.2, 2020. hlm. 210

¹³ Jusmaliani, *Pengelolaan Sumber Daya Insani*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), hlm. 8.

¹⁴ Goleman, D. (1998). *Working with Emotional Intelligence*. New York: Bantam Books. Jordan, P. J., Ashkanasy, N. M., Hartel, Ch. E. J. & Hooper, G. S. Workgroup emotional intelligence. Scale

industri tersebut adalah: 1. Kompetensi dan profesionalitas dibidang perbankan termasuk soft skill¹⁵

Usia dan penampilan merupakan hal yang sama pentingnya bagi BMT Al Hikmah dalam merekrut karyawan. Karena kesehatan akan mempengaruhi karyawan dalam bekerja.

2. Strategi Manajemen Sumber Daya Insani di BMT Al Hikmah dalam meminimalisir para rentenir yang ada di pasar Piji Dawe.

Berdasarkan hasil analisis bahwa banyaknya nasabah BMT Al Hikmah antara lain adalah :

- a) Prosesnya cepat
Proses yang cepat artinya ketika ada nasabah di pasar Piji Dawe ada yang ingin mendaftar menjadi anggota BMT Al Hikmah, maka nasabah tidak harus datang langsung ke kantor, cukup menghubungi pegawai BMT nanti akan datang memproses segalanya.
- b) Adanya promosi
Adanya banyak promo yang di tawarkan dari BMT Al Hikmah, seperti ada bonus sepeda motor, TV, Kulkas dan lain-lain sehingga banyak nasabah yang tertarik dari pada ambil pinjaman di rentenir.
- c) Pelayanan bagus terhadap nasabah
Pegawai BMT Al Hikmah terkenal santun, ramah dan melayani dengan S3 (senyum, salam, dan sapa) sehingga nasabah sangat nyaman dalam menabung atau mengambil pinjaman di BMT Al Hikmah.
- d) Lokasinya strategis
Lokasi BMT Al Hikmah yang tidak ada 1 menit dari pasar Piji Dawe juga menjadi alasan para pedagang untuk menabung atau mengambil pinjaman untuk modal. Selain itu ada pegawai yang setiap hari jemput bola mengelilingi pasar jika ada para nasabah yang ingin menitip menabung atau mengambil tabungan atau meminjam modal.

¹⁵ Rois, Adib Khusnul. *Analisis Manajemen Sumber Daya Insani (SDI) di Bay t al - Mal Wa al Tamwil (BMT) Surya Kencana*”, Tesis. Program Pascasarjana. Ekonomi Syari’ah. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. hlm. 70.

- e) Pelayanan Online
Pelayanan yang ada di BMT Al Hikmah sudah Online sehingga nasabah dapat melakukan pembayaran secara on line yang setiap bulannya akan di potongkan dari dana tabungan nasabah.
- f) SDI Berkualitas
SDI yang ada di BMT Al Hikmah hampir 70% berlatar belakang dari perguruan tinggi agama sekaligus beberapa sesuai bidangnya sehingga tidak ada masalah dalam melaksanakan tugasnya.
- g) Produk bermacam-macam dan berkualitas
Produk BMT Al Hikmah antara lain: Produk Simpanan, Produk Pembiayaan / kredit, dan Pendampingan. Adanya banyak program yang di tawarkan menyebabkan BMT Al Hikmah banyak di minati oleh nasabah.
- h) Terdapat tentang pemahaman akad syariah
Ada beberapa nasabah yang sudah mulai sadar tentang lembaga keuangan syariah, sehingga para nasabah merasa nyawan apabila nabung di BMT. Selain itu nasabah ingin menghindari riba dan merasa cocok dengan prinsip syariah yang ada di BMT Al Hikmah.

Selain itu strategi edukasi sangat penting dalam meningkatkan nasabah, yang telah dilakukan oleh BMT AL Hikmah adalah sesuai dengan Implementasi SEOJK Nomor 1/SEOJK.07/2014 tentang Pelaksanaan Edukasi dalam Rangka Meningkatkan Literasi Keuangan pada Masyarakat BMT Al Hikmah.

1) Inklusif

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Suryanto, S.Pd.i selaku kepala cabang bahwa sasaran program edukasi literasi syariah itu pada semua lapisan masyarakat, baik calon nasabah, nasabah sendiri atau masyarakat umum semua lapisan. Hal ini yang menyebabkan nasabah di BMT Al hikmah sangat banyak karena sasaran nasabahnya adalah semua lapisan.

2) Sistematis dan terukur

Sistematis dan terukur adalah literasi keuangan disampaikan secara terprogram, mudah untuk dipahami, sederhana, dan pencapaiannya dapat diukur. Sebelum melaksanakan program

literasi keuangan membuat laporan rencana edukasi dan laporan pelaksanaan kegiatan. Hal tersebut sudah sesuai dengan prinsip pelaksanaan edukasi literasi keuangan point kedua yaitu sistematis. Pengukuran dilakukan untuk mengukur dampak pemahaman kepada masyarakat terhadap penyampaian edukasi yang telah diterima oleh masyarakat.

3) Kemudahan akses

Kemudahan akses adalah tersedianya layanan dan informasi keuangan yang tersebar di wilayah Indonesia dan mudah diakses. Informasi kepada konsumen/ masyarakat sudah dapat dijangkau oleh semua lapisan masyarakat, yaitu melalui dan media sosial seperti facebook dan instagram. Selain media online, menyediakan bahan cetakan seperti brosur produk- produk yang tersedia di seluruh kantor BMT Al Hikmah. Menurut penjelasan tersebut BMT Al Hikmah sudah sesuai melaksanakan edukasi dengan penerapan prinsip kemudahan akses.

4) Kolaborasi

Pelaksanaan program edukasi keuangan di BMT Al Hikmah telah disesuaikan dengan keterampilan PUJK. Materi yang disampaikan fleksibel namun tetap terkait dengan tujuan pendidikan. Melalui pelaksanaan kerjasama dengan pihak lain, BMT Al Hikmah telah bekerja sama dengan pengelola pasar di Pasar Piji Dawe dan Pasar Jambu Bol Bae untuk melaksanakan Program Edukasi Keuangan Syariah, yaitu dengan membagikan brosur kepada pedagang dan pengunjung pasar. Hal ini sesuai dengan prinsip kerjasama dalam penyelenggaraan Pendidikan yang dilakukan oleh BMT Al Hikmah.

Edukasi yang dilakukan untuk menginformasikan fitur dasar dan produk dan layanan jasa keuangan termasuk memberi pengetahuan dan ketrampilan yang berkaitan dengan manfaat, biaya, dan risiko. Dalam melaksanakan kegiatan literasi keuangan, selain mengedukasi kepada masyarakat tentang fitur dasar dan produk layanan jasa keuangan jasa syariah, BMT Al Hikmah juga melakukan promosi terkait dengan produk Bank Syariah.

3. **Solusi Sumber Daya Insani di KSPPS BMT Al Hikmah dalam meminimalisir para rentenir yang ada di pasar Piji Dawe.**

Berdasarkan hasil wawancara, penulis menemukan bahwa pihak KSPPS BMT Al Hikmah telah memiliki konsep

pengembangan SDM. Manajemen terus memantau dan melakukan evaluasi kinerja karyawan. Pelatihan dan pengembangan bagi karyawannya tidak hanya bertumpu pada dimensi keterampilan dan wawasan teori, melainkan juga dimensi ruhiyah dan keagamaan. Pelatihan yang diadakan tersebut adalah untuk membentuk karakter baik bagi karyawan. Kualitas SDI pada BMT Al Hikmah saat ini mengalami peningkatan, kemajuan yang cukup relatif dari berbagai aspek, diantaranya peningkatan kualitas diri, peningkatan kualitas pengetahuan serta peningkatan kualitas pengalaman. Kualitas kinerja karyawan di BMT diperkuat dengan beberapa program pelatihan yang dilakukan di lingkungan pekerjaan (internal) ataupun di lingkungan pekerjaan (eksternal). Kegiatan pelatihan pada LKMS dimaksudkan untuk menambah kualitas dan kapabilitas SDI dari aspek keterampilan, pengetahuan maupun agama. Karyawan yang sangat terampil akan menjanjikan kinerja bank syariah dalam menghadapi new global¹⁶

Kegiatan pelatihan yang diadakan biasanya dari KSPPS BMT Al Hikmah pusat dan dari Asosiasi lembaga luar. Dalam masa jabatannya biasanya anggota di daftarkan sekali untuk mendapatkan sertifikasi keahlian sesuai tupoksi masing-masing karyawan sehingga mereka sudah ahli di bidangnya. Pengembangan SDM lebih terfokus ke jangka panjang. Melalui program pengembangan akan mengurangi ketergantungan organisasi terhadap adanya program pengangkatan karyawan baru, karena program pengembangan semata-mata untuk memberdayakan karyawan dalam organisasi untuk jangka panjang. Dalam hal ini organisasi atau perusahaan selalu berupaya untuk mendapatkan sumber daya manusia yang berkualitas guna menunjang efektivitas kegiatan dalam perusahaan. Upaya tersebut dapat berupa program pelatihan dan pengembangan yang di rencanakan.

Islam mendorong untuk melakukan pelatihan terhadap para karyawan dengan tujuan mengembangkan kompetensi dan

¹⁶ Mufroini, Murodi dkk, 2021. *The Efficiency of Human Resources Management During the Disruption and Pandemic Era: An Empirical Study of Indonesian Islamic Banks*. *Journal of Asian Finance, Economics and Business* Vol 8 No 6 (2021) 0437–0446.

kemampuan dalam menjalankan tanggungjawab pekerjaannya dan pelatihan ini diutamakan bersifat Islami. Islam menegaskan bahwa pelatihan dan pengembangan mencakup mulai dari pengembangan moral, spiritual, dan pada akhirnya dimuat pada kebijakan fiskal. Pelatihan dan pengembangan harusnya mengantarkan pada peningkatan keimanan kepada Allah SWT dan untuk menambah pengetahuan dan ketrampilan pekerja. Pelatihan akan tercermin dalam pelayanan karyawan di bank, pelayanan yang baik akan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap bank¹⁷. Dengan adanya fasilitas yang di tawarkan KSPPS BMT Al Hikmah seperti layanan jemput bola, sangat mengurangi pedagang di pasar dawe dalam mencari modal. Pelkayanan yang lain yang di berikan yaitu nabung tanpa batas minimal, dan bisa menghubungi karyawan BMT untuk datang ke pasar, proses pencairan tabungan yang sangat mudah, tinggal menghubungi karyawan lewat chat WA dan nanti karyawan KSPPS yang akan datang memberikan uang simpanannya. Pelayanan yang mengutamakan kemudahan para nasabahnya menjadikan KSPPS BMT AL Hikmah di percaya oleh sebagian besar pedagang pasar PIJI untuk menggunakan fasilitas yang dimiliki. Selain itu juga dapat dilakukan program kerja dari pusat operasi sebagai berikut:

1. Pendidikan dan Kesadaran Keuangan: BMT dapat melakukan program pendidikan dan kesadaran keuangan bagi masyarakat. Hal ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang keuangan, termasuk tentang pengelolaan dan manfaat menggunakan produk dan layanan yang disediakan oleh bank syariah. Dengan pemahaman yang baik, masyarakat akan lebih cenderung menghindari praktik rentenir.
2. Pengembangan Produk dan Layanan yang Kompetitif: BMT perlu terus mengembangkan produk dan layanan yang kompetitif serta sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Hal ini meliputi produk pembiayaan yang bersaing dengan suku

¹⁷ Omar, dan hganif. 2019. *The Effects of Human Resources Practices in Libyan Banks Sector Effects on Client Behaviour Intention to Subscribe in Islamic Finance System. Human Resource Management Research* 2019, 9(2): hlm. 23-32

bunga rentenir, seperti pembiayaan mikro dan kecil dengan syarat yang jelas dan mudah dipenuhi.

3. Kolaborasi dengan Lembaga Keuangan Mikro: BMT dapat bekerja sama dengan lembaga keuangan mikro (LKM) yang memiliki akses yang lebih luas ke masyarakat. Melalui kolaborasi ini, bank syariah dapat menyediakan dana dan sumber daya teknis kepada LKM untuk memberikan pembiayaan yang lebih terjangkau kepada masyarakat yang membutuhkan.
4. Pendampingan dan Pemberdayaan Ekonomi: BMT dapat memberikan pendampingan dan pemberdayaan ekonomi kepada masyarakat yang rentan menjadi korban rentenir. Pendampingan ini meliputi pembuatan rencana keuangan, pelatihan keterampilan, dan bimbingan dalam pengembangan usaha mikro. Dengan pemberdayaan ekonomi, masyarakat dapat memiliki akses yang lebih baik ke sumber pembiayaan yang legal dan lebih terjangkau.
5. Kerjasama dengan Pemerintah dan Otoritas Terkait: BMT dapat bekerja sama dengan pemerintah dan otoritas terkait untuk mengatasi permasalahan rentenir. Ini dapat dilakukan melalui penyusunan regulasi yang mengatur praktik rentenir dan memberikan insentif kepada bank syariah untuk menyediakan pembiayaan yang lebih terjangkau.
6. Kampanye Sosial: Bank syariah dapat meluncurkan kampanye sosial untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang bahaya praktik rentenir dan pentingnya menggunakan lembaga keuangan yang sah. Kampanye ini dapat dilakukan melalui media sosial, ceramah, dan kegiatan komunitas untuk mencapai lebih banyak orang.

Dengan adanya BMT harapannya mampu meminimalisir masyarakat yang terjerat rentenir dan bisa mengembangkan usahanya, sehingga konsep kehidupan yang halal dan thoyiban akan terwujud.