

BAB IV PELAKSANAAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Profil Singkat BMT Ben Makmur Kenduren

Nama Perusahaan	: BMT Ben Makmur
Nama Pimpinan	: K. Fathul Malik
Alamat	: Jl. Raya Kenduren Wadung Demak
No. Telepon	: (0291) 6870066
Tanggal Pendirian	: 03 November 2001
Status Badan Hukum	: Koperasi
No. Badan Hukum	: 06/BH/KDK. 11. 03/IX/2001
DP	: 110226505250
SIUP	: 503. 11. 3/04821/IX/2011
NPWP	: 1. 889. 929. 4-508

2. Sejarah Berdirinya BMT Ben Makmur Kenduren

KSU MBT Ben Makmur merupakan gerakan Koperasi yang berkedudukan di Desa Kenduren, Kecamatan Wedung, Kabupaten Demak. Gerakan yang di prakarsai oleh LAZIS (Lembaga Amil Zakat, Infaq dan Shodaqoh) Al-Manar yang kemudian diwujudkan oleh sejumlah tokoh ini mendasarkan usahanya kepada hukum syari'ah. Oleh karena itulah meskipun berbadan hukum Koperasi, produk-produk yang digunakan dan dilaksanakan dalam gerakan ini merupakan perwujudan dari *fiqih Muamalah*. Lebih dari itu, sebagai bentuk peningkatan dari fungsi dan kinerja LAZIS, gerakan ini tetap mengoptimalkan fungsi *Baitul Maal* sebagai upaya gerakan sosial dakwah yang sangat strategis bagi pemabangunan ummat.

Pengesahan Badan Hukum koperasi diterbitkan oleh Dinas Koperasi Demak dengan Nomor: 01/bh.11-03/X/2001

3. Letak Geografis BMT Ben Makmur

Secara geografis BMT Ben Makmur Kenduren terletak di Kecamatan Wedung dan berada di Kabupaten Demak. BMT Ben Makmur Kenduren ini letaknya berada di jalan Raya Kenduren-Wedung Desa Kenduren Kecamatan Wedung Kabupaten Demak. Letaknya yang dekat dengan balai Desa Kenduren membuat nasabah mudah menemukan BMT Ben Makmur Kenduren ini dan mempermudah untuk menarik nasabah agar datang ke BMT Ben Makmur Kenduren untuk menabung maupun pinjam.¹

4. Struktural BMT Ben Makmur Kenduren

Struktur organisasi BMT yang paling sederhana di antaranya harus terdiri atas hal-hal berikut:

a. Badan Pendiri

Badan pendiri adalah orang-orang yang mendirikan BMT dan mempunyai hak prerogatif yang seluas-luasnya dalam menentukan arah dan kebijakan organisasi BMT. Dalam hal ini Badan Pendiri mempunyai hak mengubah Anggaran Dasar, bahkan sampai membubarkan BMT.

b. Badan Pengawas

Badan pengawas adalah badan yang berwenang dalam menetapkan kebijakan operasional BMT.

c. Anggota BMT

Anggota BMT adalah orang yang secara resmi mendaftarkan diri sebagai anggota BMT dan dinyatakan diterima oleh Badan Pengelola.

d. Badan Pengelola

Badan pengelola adalah sebuah badan yang mengelola organisasi dan pengurus BMT serta dipilih dari dan oleh anggota Badan Pengawas (Badan Pendiri dan Perwakilan Anggota).²

Perusahaan sebagai organisasi membutuhkan adanya suatu pengaturan dan pengalokasian pekerjaan di antara personil di dalam perusahaan agar

¹ Hasil observasi di BMT Ben Makmur Kenduren, pada tanggal 22 Juli 2018.

² Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 28.

tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik yang dapat digambarkan dalam sebuah struktur organisasi.

5. Susunan Pengurus dan Pengawas KSU BMT Ben Makmur Periode 2018

I. Pengurus

1. Ketua : Fathul Malik
2. Sekretaris : Hafidz., SH.
3. Bendahara : H. Basori

II. Pengawas

1. Ketua : H. Nur said, S. Ag.
2. Anggota : H. Masurip, SE. MM.

III. Badan Pengelola

1. Manager : Muhayyun
2. Keuangan : Wahyuningsih
3. Pemasaran : Fahrudin
4. Administrasi : Rohmatun
5. Teller : Sisilia Yulie Kusuma Wardani
6. Penjaga : Marsudi

6. Visi, Misi dan Motto BMT Ben Makmur Kenduren

Visi

Terwujudnya lembaga keuangan Islam yang profesional, amanah dan mandiri dalam rangka mensejahterakan umat dengan ridlo Allah SWT.

Misi

Meningkatkan derajat ekonomi ummat dengan sistem yang berlandaskan nilai-nilai keadilan, kebersamaan dan taqwa menuju umat sejahtera dengan pemberdayaan yang berkelanjutan.

Motto

Menggalang dan Memberdayakan Ekonomi Ummat.

7. Strategi Pencapaian BMT Ben Makmur Kenduren

Strategi pencapaian visi dan misi tersebut di atas dilakukan dengan memaksimalkan potensi SDI (Sumber Daya Insani) Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)/pelaku usaha BMT Ben Makmur Kenduren dengan skala prioritas pada:

- a. Penanaman doktrin kelembagaan dengan memposisikan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan pelaku usaha sebagai “*Muballigh/Muballighoh*” yang terkonsentrasi pada kewajiban menyampaikan (mendakwahkan) ajaran Islam dalam bidang jual beli dan muamalah duniawiyah yang lain.
- b. Penanaman doktrin pribadi dengan meyakinkan setiap individu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)/pelaku usaha bahwa tugas mulia yang diemban di BMT Ben Makmur selain untuk memenuhi kewajiban mencari nafkah yang halal untuk keluarga juga merupakan investasi akhir dalam menyongsong kebahagiaan hidup. Dasar pemikiran tersebut dilandasi keyakinan bahwa tugas berdakwah yang dilakukan adalah kewajiban bagi setiap muslim dan muslimah.
- c. Penanaman doktrin profesional bahwa tugas setiap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)/pelaku usaha harus menjadi lebih mudah dengan mengedepankan:
 - 1) Kecepatan proses Pelayanan pembiayaan *Mudharabah*
 - 2) *Home banking*
 - 3) Ingin membantu sesama

8. Strategi Pengembangan BMT Ben Makmur Kenduren

Penyusunan strategi dimaksud untuk mewujudkan visi organisasi melalui misi, strategi pengembangan BMT Ben Makmur Kenduren dirumuskan melalui dua tahapan yakni program jangka panjang dan jangka pendek.

Strategi pengembangan jangka pendek yang akan dilakukan yaitu pendekatan Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* masyarakat dengan

membuka kas Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* di daerah yang potensial, ini dimaksudkan memberi kemudahan bagi nasabah atau anggota dalam bertransaksi.

Untuk meningkatkan kualitas Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* terhadap masyarakat BMT Ben Makmur Kenduren memberikan kesempatan tugas belajar kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk menimba ilmu baik secara formal maupun informal, ini diharapkan sebagai penunjang misi syari'ah dalam Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* masyarakat. Sedangkan strategi yang lain adalah upaya transportasi komunikasi global. Di samping memberikan kemudahan Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* kepada masyarakat, secara internal BMT Ben Makmur Kenduren memberikan fasilitas kesejahteraan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang lebih sehingga dapat memberikan kontribusi lebih terhadap BMT Ben Makmur Kenduren dalam Pelayanan pembiayaan *Mudharabah*.

9. Produk BMT Ben Makmur Kenduren

Produk produk di bidang *Baitut Tamwil* dan produk di bidang *Baitul Maal*, produk-produk tersebut sebagai berikut:

Produk Pembiayaan.³

- a. Produk Pembiayaan Pedagang
- b. Produk Pembiayaan Pertanian
- c. Produk Pembiayaan Nelayan
- d. Produk Pembiayaan Industri dan Jasa
 - a. Produk dengan Akad *Mudharabah*

- 1) BMT Ben Makmur memberikan pembiayaan kepada anggota sejumlah dana dengan kontan untuk kepentingan modal usaha dengan kesepakatan bagi hasil

³ Sumber Data : Dokumentasi BMT Ben Makmur, , 20 Januari 2018

- 2) Ijab dan qabul akad *mudharabah* harus disampaikan baik tertulis dalam form akad ataupun secara lisan, dan harus dipahami oleh kedua belah pihak
 - 3) Nisbah bagi hasil untuk masing-masing pihak harus dimunculkan baik dalam form akad ataupun secara lisan
 - 4) Untuk membuat nisbah (prosentasi) bagi hasil yang diproyeksikan, harus membuat asumsi perolehan hasil/keuntungan usaha dari anggota perperiode yang disepakati, serta asumsi bagi hasil untuk lembaga (Bmt Ben Makmur) yang diharapkan.
 - 5) Apabila ada kerugian atas kelalaian anggota, maka anggota tetap tanggung jawab
 - 6) Akad *mudharabah* dinyatakan selesai apabila seluruh modal usaha dan bagi hasil yang menjadi tanggung jawab anggota telah terselesaikan.
- b. Produk dengan Akad *Murabahah*/ BBA
- 1) Anggota mengajukan pembiayaan untuk pembelian barang
 - 2) Bmt Ben Makmur dan anggota mengadakan negosiasi harga barang (harga pokok + *mark up*/ keuntungan)
 - 3) Setelah terjadi kesepakatan, harga sudah final, tidak boleh ada penambahan ketika terjadi kemunduran pembayaran ataupun perjanjian pemotongan pembayaran ketika ada kemajuan pelunasan dari waktu yang sudah disepakati.
 - 4) Anggota berjanji akan membeli barang
 - 5) Bmt Ben Makmur membeli barang dari toko/ produsen, bisa wakalah kepada anggota atas nama BMT Bina Ummat Sejahtera (harus ada nota bukti pembelian)
 - 6) Ijab qabul (akad *Murabahah*) dilaksanakan
 - 7) Pembiayaan *Murabahah* dinyatakan selesai apabila seluruh kewajiban pembayaran anggota telah terlunas

Permohonan Pembiayaan

- a. Staf Pembiayaan (SP) menjelaskan produk pembiayaan di Bmt Ben Makmur kepada anggota yang mengajukan permohonan pembiayaan secara lisan.
- b. Anggota mengisi dan melengkapi Form Permohonan Pembiayaan dan menyiapkan persyaratan lainnya.

Syarat Permohonan Konsumtif Perorangan:

- 1) Copy KTP suami istri
- 2) Copy Kartu Keluarga/ surat nikah
- 3) Copy Data Jaminan (harga obyek, lokasi jaminan dan foto)
- 4) Copy salinan rekening *BMT Ben Makmur/* BMT 3 bulan terakhir (*optional*)
- 5) Copy data obyek pembiayaan

Tambahan:

PNS/ Pengelola/ ABRI dll:

- 1) Slip gaji terakhir
- 2) Surat referensi kepala dinas bersangkutan
- 3) SK pengangkatan

Pengusaha perorangan:

- 1) SIUP
- 2) NPWP
- 3) TDP
- 4) TDUP

Syarat Pembiayaan Produktif Perorangan

Syarat konsumtif di atas ditambah dengan:

- 1) Legalitas Usaha
- 2) Laporan keuangan 1 tahun terakhir (*Optional*)
- 3) Laporan keuangan 3 tahun terakhir (*Optional*)
- 4) Bisnis Plan/ RAB

Syarat Produktif Badan Hukum

Syarat di atas ditambah dengan:

- 1) Akte pendirian (*Optional*)
- 2) Legalitas (*Optional*)
- 3) Identitas pengurus (*Optional*)
 - a. SP menerima Form Permohonan Pembiayaan dan melayani memeriksa persyaratannya (SP mengembalikan Form Permohonan Pembiayaan apabila belum lengkap pengisian dan kelengkapan persyaratannya).
 - b. SP menjelaskan dan menegaskan jenis pembiayaan yang dipilih berikut jangka waktu dan cara pengembaliannya. SP bisa mensimulasikan Kartu Angsuran sesuai dengan pembiayaan yang dipilih oleh anggota dengan menggunakan sistem.
 - c. SP mengirimkan form yang telah lengkap ke bagian Administrasi Pembiayaan.
 - d. Kasi analisa dan survey menerima dan memeriksa ulang kelengkapan pengisian dan persyaratan, untuk persiapan survey.⁴

10. Ruang Lingkup, Wewenang dan Mekanisme

- a. Pengurus
 - 1) Bertanggung jawab kepada Rapat Anggota Tahunan (RAT)
 - 2) Membawahi pengelola BMT Ben Makmur Kenduren
 - 3) Tugas pengurus
 - a) Menyusun/merumuskan arah kebijakan umum BMT Ben Makmur Kenduren sesuai amanat Rapat Anggota Tahunan.
 - b) Mengawasi dan mengevaluasi BMT Ben Makmur Kenduren.
 - c) Ikut serta dalam mensosialisasi BMT Ben Makmur Kenduren.
 - d) Menyelenggarakan rapat pengurus dan pengelola untuk mengevaluasi laporan bulanan dan kinerja BMT Ben Makmur Kenduren.

⁴ Sumber Data : Dokumentasi BMT Ben Makmur, , 20 Januari 2018

- e) Menyelenggarakan jaringan terhadap lembaga atau instalasi terkait dan pihak ketiga dalam hal penggalangan dana /pemberdayaan.
- 4) Wewenang pengurus
 - a) Mengangkat dan memberhentikan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) BMT Ben Makmur Kenduren.
 - b) Memutuskan permohonan pembiayaan yang dianjurkan oleh pengelola BMT Ben Makmur Kenduren yang jumlah batas melebihi kewenangan manager cabang.
 - c) Mengesahkan laporan bulanan yang diajukan setiap bulan.
 - d) Menuntut penanggung jawab di antara pengurus yang menandatangani check/ BG/ surat berharga lainnya.

5) Tanggung jawab Pengurus

Pengurus bertanggung jawab atas terlaksananya tugas dan wewenang yang diamanatkan oleh RAT.

b. Manager BMT

- 1) Bertanggung jawab kepada : Pengurus
- 2) Membawahi : Kepala marketing
:Kepala administrasi dan pembukuan
: Kasir
- 3) Tugas pokok dan tanggung jawab
 - a) Menyusun laporan strategi baik jangka panjang maupun jangka pendek, yang mencakup:
 - (1)Visi dan misi BMT.
 - (2)Tujuan dan sasaran BMT.
 - (3)Rencana kerja dan anggaran perusahaan tahunan (RAT).
 - (4)Prediksi tentang kondisi lingkungan baik makro maupun mikro yang berpengaruh terhadap kelangsungan kinerja BMT.
 - b) Mengusulkan rencana strategi kepada pengurus untuk disahkan dalam RAT maupun di luar RAT.

- c) Mengusulkan rencana anggaran dan rencana kerja dari *Baitul Maal Wattamwil* dan strategi bisnis lainnya kepada pengurus untuk disahkan yang nantinya akan disahkan di RAT.
 - d) Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi bulanan berkait dengan kinerja setiap bagian.
 - e) Memberi persetujuan terhadap proses pembiayaan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
 - f) Mengambil keputusan strategis yang disertai pertimbangan yang matang sehingga mendukung peningkatan kinerja BMT.
 - g) Melakukan analisa terhadap total remunerasi yang diterima Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) baik yang berkaitan dengan gaji pokok, tunjangan dan insentif lainnya.
 - h) Mencari alternatif sumber daya tambahan untuk meningkatkan kinerja BMT.
 - i) Menandatangani perjanjian kerjasama antara BMT dengan pihak lainnya.
- 4) Wewenang
- a) Berhak memberi teguran dan kritik terhadap manager cabang dalam rangka kreatifitas dan membentuk etos kerja yang baik dan profesional.
 - b) Mengatur tata cara penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan manager cabang dengan pendekatan ukhuwah Islamiyah.
 - c) Mengusulkan pembukaan cabang baru kepada pengurus dan manager operasional.
- c. Kepala Marketing
- 1) Bertanggung jawab kepada : Manager
 - 2) Membawahi : Staf pemasaran *funding/lending*
 - 3) Tugas pokok dan tanggung jawab
 - a) Menyusun rencana pemasaran tahunan yang mencakup rencana anggaran dan rencana pemasaran. Rencana pemasaran berupa:
(1) Target *funding, lending* dan bagi hasil.

- (2) Target *cash flow*.
 - (3) Pengembangan wilayah potensial.
 - b) Rencana pengembangan produk, promosi dan distribusi.
 - c) Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi mingguan atau bulanan.
 - d) Membuat terobosan mencari sumber-sumber dana alternatif.
 - e) Membuat atau mengevaluasi produk BMT agar sesuai dengan kebutuhan pasar.
 - f) Melakukan *survey* ulang terhadap calon penerima pembiayaan baik menyangkut kelayakan usaha maupun jaminan.
 - g) Menentukan kebijakan eksekusi terhadap nasabah yang patut diambil tindakan.
 - h) Memecahkan keluhan-keluhan nasabah.
- d. Kepala Administrasi dan Pembukuan
- 1) Bertanggung jawab kepada : Manager
 - 2) Membawahi : Staf pembukuan
 - 3) Tugas pokok dan tanggung jawab
 - a) Melaksanakan dan menjabarkan kebijakan umum yang telah digariskan oleh pengurus.
 - b) Menyusun dan mengusulkan kepada pengurus tentang perubahan:
 - (1) Biaya operasional.
 - (2) Struktur perubahan gaji dan tunjangan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).
 - c) Mengelola dan mengevaluasi pengeluaran dan pemasukan biaya harian.
 - d) Mengawasi kelengkapan bukti-bukti kas serta pencatatannya.
 - e) Membuat laporan secara rutin kepada pengurus.
 - f) Menyusun laporan pembiayaan tidak lancar, macet dan pembiayaan tak tertagih.
- e. Kasir
- 1) Bertanggung jawab kepada : Manager
 - 2) Tugas pokok

- a) Memberikan Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* terbaik kepada nasabah baik penarikan maupun penyetoran (simpanan maupun pembiayaan).
 - b) Menghitung keadaan uang atau transaksi setiap hari.
 - c) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang baik pembiayaan maupun simpanan yang telah disetujui oleh kepala administrasi dan pembukuan.
 - d) Menghitung uang tunai dari staf pemasaran *lending* (kolektor angsuran) maupun staf pemasaran *funding* (simpanan).
 - e) Membuat laporan transaksi harian.
 - f) Mengirim dan menyerahkan laporan kepada kepala administrasi dan pembukuan.
 - g) Memeriksa kelengkapan laporan transaksi harian beserta berkas-berkas pendukung transaksi.
 - h) Memasukkan transaksi ke jurnal arus kas harian.
 - i) Membuat *cash flow* harian.
 - j) Memberikan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manager.
 - k) Melaporkan posisi terakhir kas ditangan (*on hand*/brankas) dan di BMT.
 - l) Menyimpan dalam brankas atau kantor kas.
 - m) Mengeluarkan uang yang telah disetujui oleh kepala administrasi dan pembukuan serta manager.
 - n) Mengelola kas kecil.
- 3) Wewenang
- a) Mengatur distribusi keuangan.
 - b) Berhak memberi teguran, kritik dan saran terhadap teller cabang dalam rangka memacu pada produktifitas dan membentuk etos kerja yang profesional.
- 4) Tanggung jawab
- a) Bertanggung jawab atas kelancaran distribusi keuangan ke cabang-cabang.

- b) Bertanggung jawab atas saldo terakhir laporan harian kas dengan saldo terakhir tunai.
- c) Bertanggung jawab atas barang jaminan.

B. Deskripsi Data

BMT Ben Makmur meliputi dua komponen yaitu:

a. Baitut Tamwil

1) Simpanan

Simpanan ada dua macam, yaitu:

- a) Simakmur (simpanan dan simpanan pembiayaan) yaitu simpanan masyarakat yang transaksinya dapat dilakukan sewaktu-waktu.
 - (1) Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikana tiap bulan.
 - (2) Pembukaan rekening atau nama perseorangan atau lembaga dengan setoran awal Rp. 10.000,-
 - (3) Simpanan dengan sistem menggunakan aplikasi di dalam komputer.
- b) Simakmur Plus yaitu merupakan simpanan uang di BMT dengan pengembalian kembali ditentukan jangka waktunya sesuai yang disepakati. Simpanan ini jangka waktunya adalah 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.

2) Pembiayaan

Jenis pembiayaan yang diberikan BMT Ben Makmur Kenduren kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

- a) Pembiayaan *Musarakah* adalah pembiayaan dengan perjanjian usaha antara BMT dengan anggota di mana BMT mengikut sertakan sebagian dana dalam usaha tersebut. Hasil usaha ini dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama dengan mempertimbangkan proporsi modal. Jika terjadi kerugian, maka kerugian ditanggung bersama sesuai dengan proporsi modal.

- b) Pembiayaan *Murabahah* adalah pemberian kredit modal kerja pada usaha produktif. BMT melakukan pembelian barang sedangkan anggota atau pengusaha melakukan pembayaran ditanggung.
- c) Pembiayaan *Ijarah* adalah pembiayaan berupa pembelian barang dengan pembayaran cicilan, bisa dikatakan kredit modal atau investasi.
- d) Pembiayaan *Mudharabah* adalah pembiayaan modal yang diberikan kepada nasabah yang ditujukan untuk meningkatkan usaha dan sekurang-kurangnya keuntungan dan kerugian ditanggung bersama antar kedua belah pihak.

b. Baitul Maal

BMT Ben Makmur Kenduren merupakan bagian dari *Baitut Tamwil*, yang secara khusus membidangi pengelolaan dana masyarakat berupa zakat, infaq, shodaqah dan wakaf. Adapun sistem kerja BMT Ben Makmur Kenduren dalam memobilisasi dana ummat Islam (ZIS) yaitu meliputi jenjang sebagai berikut:

- 1) Sistem satu arah atau bersifat insidental, yaitu dana masyarakat yang diterima didistribusikan secara serentak kepada masyarakat dengan skala prioritas mikro ekonomis.
- 2) Sistem *fee back*, yaitu pada sistem ini lembaga pengelola dana masyarakat berfungsi sebagai fasilitator bagi masyarakat yang membutuhkan pendanaan, sehingga distribusi dana diupayakan sebagai modal pengembangan usaha menuju kemandirian, sehingga diharapkan apabila dicapai keuntungan dari usaha masyarakat yang menggunakan dana tersebut dapat diperoleh *net income* sebagai pengembangan kas operasional.
- 3) Sistem *pilot project*, yaitu usaha bersama antara lembaga pengelola dana masyarakat yang direncanakan dan dikelola dengan cara bagi hasil.

Bmt Ben Makmur dalam dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro, kecil dan menengah, memerlukan faktor pendukung untuk hal tersebut, faktor pendukungnya antara lain :

faktor Langsung :

1) Modal.

20 juta merupakan modal awal BMT Ben Makmur ini. Dengan beberapa anggota yang bergabung, sering berjalanya waktu Bmt Ben Makmur mengalami perkembangan yang cukup pesat. Dan sampai saat ini sejak berdirinya BMT ini mempunyai 3.710 anggota dengan total pembiayaan sampai tahun 2016 sebesar 8 miliar lebih. Dengan bertambahnya jumlah modal tersebut. Bmt Ben Makmur bisa memberikan pembiayaan kepada banyak anggota yang mengajukan pembiayaan untuk modal dan lain-lain. Hal tersebut sesuai dengan yang dikemukakan oleh Suharyono bahwa kredit modal diperuntukan dan digunakan oleh kebutuhan anggota.⁵

2) Persyaratan mudah.

Bmt Ben Makmur juga memberikan persyaratan yang mudah, proses pembiayaan yang cepat. Hal ini memudahkan calon anggota dalam melakukan pengajuan pembiayaan. Dengan kemudahan yang diberikan secara langsung Bmt Ben Makmur kepada masyarakat, maka masyarakat akan mendapatkan kemudahan dalam mendapatkan modal dan melakukan usaha, dan masyarakat secara tidak langsung akan menjauhkan dari praktek ekonomi non syariah. Karena kenyataan yang ada pengajuan BMT lebih mudah dibandingkan dengan lembaga lain. Selain itu BMT atau koperasi syariah menggunakan prinsip bagi hasil yang telah disepakati antara kedua pihak didalam perjanjian. Dengan proses persyaratan mudah ini diharapkan para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMK) dapat tetap menjalankan roda usahanya dan perekonomian secara baik dan

⁵ Bpk Muhayyun, Manager , Wawancara pada Tanggal , 22 Juli 2018

bisa meningkatkan produktivitas usaha dan perkembangan usahanya, sehingga kesejahteraan para anggotanya bisa tercapai.

3) Karyawan semakin banyak.

Dengan semakin banyak anggota pada Bmt Ben Makmur menambah pada SDM untuk kelangsungan mobilitas BMT dan memudahkan pelayanan bagi para anggota. sehingga para anggota dipermudah dalam proses pelayanan, dan tidak sulit untuk melakukan pembayaran dan proses peminjaman modal, karena selalu dilayani oleh para karyawan yang semakin banyak dan tidak usah antri.

4) Administrasi yang semakin baik.

Adanya administrasi di Bmt Ben Makmur yang masih menggunakan cara yang manual atau sederhana. sering berjalanya waktu dan teknologi yang semakin canggih tidak mensurutkan BMT untuk berinovasi dalam mengembangkan administrasi dengan memanfaatkan teknologi sekarang untuk memperoleh dan mempermudah pengadministrasian dan pengaksesan informasi kepada Bmt Ben Makmur, seperti, contoh jumlah anggota, neraca saldo, aktiva dll. Bmt Ben Makmur juga akan menggunakan system yang sekarang banyak digunakan masyarakat dalam mengambil uang secara mudah yaitu dengan memilik ATM tersendiri. Untuk mempermudah masyarakat untuk bertransaksi mengambil uang dengan mudah.

5) Pendampingan usaha anggota.

Bmt Ben Makmur juga memberikan pendampingan usaha anggota untuk menjadikan usaha anggota berjalan baik, sebagaimana hasil wawancara dengan manager Bmt Ben Makmur yang menyatakan bahwa.

“Bmt Ben Makmur meberikan pendampingan usaha bagi para anggota BMT yang memiliki usaha.untuk memberikan

pendampingan dan pelatihan agar usaha para anggota lebih produktif dan berkembang.”⁶

Hal senada juga dikemukakan oleh Ibu Yini selaku staf pemasaran bahwa :

“ Di BMT BEN MAKMUR ini para anggota yang mempunyai usaha akan diberikan pendampingan usaha untuk menjadikan anggota kami bisa menjalankan usahanya dengan baik dan lancar.

C. Pembahasan Dan Analisis data

1. Peran Baitul Maal Watamwil dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Kenduren Melalui Pembiayaan *Mudharabah*

untuk meningkatkan keberhasilan (UMKM) melalui Pembiayaan *Mudharabah* yang dilakukan BMT Ben Makmur Kenduren meliputi tiga hal yaitu sumber daya manusia, Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* yang diberikan, promosi yang dilakukan dan sasaran pembiayaan yang tepat.

a. Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia memiliki kontribusi yang besar bagi kesuksesan suatu organisasi. Kepopuleran itu bisa mengakibatkan kekaburan makna manajemen sumber daya manusia (MSDM). Untuk itu, perlu ada pendefinisian arti manajemen sumber daya manusia (MSDM). Manajemen sumber daya manusia (MSDM) didefinisikan sebagai suatu pendekatan terhadap manajemen sumber daya manusia, yang berdasarkan empat prinsip dasar, yaitu:

- 1) Sumber daya manusia (SDM) adalah aset paling penting yang dimiliki oleh suatu organisasi, sedangkan manajemen yang efektif adalah kunci bagi keberhasilan organisasi.
- 2) Kesuksesan ini amat mungkin dicapai bila peraturan atau kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan manusia dari suatu organisasi

⁶, Bpk Muhayyun, Manager, Wawancara pada Tanggal , 22 Juli 2018

saling berhubungan dan memberikan kontribusi terhadap pencapaian tujuan organisasi.

- 3) Kultur dan nilai, suasana organisasi dan perilaku manajerial yang berasal dari kultur tersebut akan memberikan pengaruh yang besar terhadap hasil pencapaian yang terbaik.
- 4) Manajemen sumber daya manusia (MSDM) berkaitan dengan integrasi, yang menjadikan semua anggota organisasi terlibat dan bekerjasama untuk mencapai tujuan bersama.⁷

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen sumber daya manusia adalah aset yang paling penting dalam sebuah organisasi. Selain itu manajemen sumber daya manusia dalam suatu organisasi saling berhubungan dan memberikan kontribusi satu sama lain guna mencapai tujuan dalam sebuah organisasi.

Di dalam sebuah organisasi agar mencapai tujuan yang diinginkan haruslah melakukan pengembangan tenaga kerja. Pengembangan tenaga kerja adalah program yang khusus dirancang oleh suatu organisasi dengan tujuan membantu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan kemampuan, pengetahuan dan memperbaiki sikapnya.⁸

Di dalam BMT Ben Makmur Kenduren untuk meningkatkan kemampuan, pengetahuan dan memperbaiki sikap para Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) agar membentuk sumber daya manusia yang berkualitas BMT Ben Makmur Kenduren melakukan beberapa cara yang berkaitan dengan terbentuknya sumber daya manusia yang bisa dijadikan sebagai keunggulan kompetitif.

Di BMT Ben Makmur Kenduren langkah-langkah yang dilakukan agar membentuk sumber daya manusia yang berkualitas adalah sebagai berikut:

- 1) Melalui pelatihan di bidang kerja masing-masing.

⁷ Kaswan, *Op.Cit.*, hlm. 6.

⁸ Manullang, *Dasar-dasar Manajemen*, Gajah Mada University Press, Yogyakarta, 2002, hal. 202.

- 2) Memberikan motivasi kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).
- 3) Memberikan *reward* kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki kinerja yang bagus.

Dengan langkah-langkah yang telah dilakukan tersebut maka para Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) akan memiliki motivasi dan semangat kerja yang tinggi pada bidang masing-masing sehingga akan dapat mencapai tujuan yang ingin dicapai BMT. Tujuan yang ingin dicapai disini ialah dengan membentuk sumber daya manusia yang berkualitas sehingga dapat membentuk loyalitas nasabah.

Selain langkah-langkah tersebut yang dilakukan untuk membentuk sumber daya manusia yang berkualitas, BMT Ben Makmur Kenduren juga melakukan doktrin kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), yaitu:

- 1) Penanaman doktrin kelembagaan dengan memosisikan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan pelaku usaha sebagai “Muballigh/Muballighoh” yang terkonsentrasi pada kewajiban menyampaikan (mendakwahkan) ajaran Islam dalam bidang jual beli dan muamalah duniawiyah yang lain.
- 2) Penanaman doktrin pribadi dengan meyakinkan setiap individu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)/pelaku usaha bahwa tugas mulia yang diemban di BMT Ben Makmur Kenduren selain untuk memenuhi kewajiban mencari nafkah yang halal untuk keluarga juga merupakan investasi akhir dalam menyongsong kebahagiaan hidup. Dasar pemikiran tersenut dilandasi keyakinan bahwa tugas berdakwah yang dilakukan adalah kewajiban bagi setiap muslim dan muslimah.

Dengan adanya penanaman doktrin tersebut maka diharapkan para Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mampu memaksimalkan sumber daya insani yang dimiliki yang nantinya akan menjadi sumber daya manusia yang berkualitas.

Sumber daya manusia yang berkualitas akan menjadi sebuah keunggulan tersendiri bagi pihak BMT yang tidak mungkin dimiliki oleh BMT yang lainnya, karena kualitas sumber daya manusia berbeda antara satu dengan yang lainnya sehingga sumber daya manusia merupakan keunggulan kompetitif yang tidak mungkin ditiru oleh BMT yang lain.

Sumber daya manusia yang berkompeten tentunya juga tidak terlepas dari yang namanya komunikasi. Komunikasi merupakan modal awal yang harus dimiliki oleh sumber daya manusia. Karena dengan komunikasi dalam sebuah interaksi akan menimbulkan sebuah keuntungan dari kedua belah pihak yaitu pihak BMT dengan pihak nasabah pemilik simpanan *Mudharabah* berjangka.

Komunikasi adalah suatu proses pernyataan antar manusia, yang dikatakan itu adalah pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan bahasa sebagai alat penyalurnya.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa komunikasi adalah hubungan timbal balik yang dilakukan antara satu orang kepada orang lain untuk saling menukarkan informasi dengan menggunakan bahasa sebagai alat penyalurnya.

b. Pelayanan Pembiayaan *Mudharabah* yang Diberikan BMT Ben Makmur Kenduren dalam Keberhasilan UMKM

Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* ialah usaha melayani kebutuhan orang lain. Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* pada dasarnya adalah kegiatan yang ditawarkan kepada konsumen atau pelanggan yang dilayani, yang bersifat tidak berwujud dan tidak dapat dimiliki.⁹

Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* juga merupakan keunggulan yang dimiliki oleh BMT Ben Makmur Kenduren, karena Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* yang baik akan membuat nasabah menjadi nyaman untuk menabung di BMT Ben Makmur Kenduren dan

⁹ Daryanto dan Ismanto Setyobudi, *Konsumen dan Pelayanan Prima*, Gava Media, Yogyakarta, 2014, hlm. 107.

nasabapun akan memberikan kepercayaan untuk tetap melakukan transaksi.

Dalam melayani nasabah, pihak BMT sudah melakukan Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* yang sesuai dengan yang dianjurkan oleh manager, yaitu melayani dengan segenap hati dan penuh dengan keramah-tamahan. Hal tersebut dilakukan agar para nasabah merasa puas dengan Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* yang diberikan.

Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* nasabah adalah rangkaian kegiatan sikap dan perilaku petugas bank dalam menerima kehadiran atau berkomunikasi dengan nasabah secara langsung maupun tidak langsung. Dapat disimpulkan dari pengertian di atas sebagai berikut:

- 1) Adanya rangkaian kegiatan sikap dan perilaku petugas bank.
- 2) Adanya komunikasi dengan nasabah.
- 3) Bertujuan untuk membantu, menolong dan menyenangkan konsumen atau memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah.¹⁰

Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* yang diberikan oleh pihak BMT merupakan Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* prima. Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* prima bukanlah istilah baru dalam dunia kerja, baik yang bersifat profit. Bentuk Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* prima diantaranya ramah, senyum, sopan, cepat, tepat, terbuka dan tanggungjawab. Semua tidak terlepas terhadap tiga komponen penting yaitu adanya *attitude*, *skill* dan *knowledge* yang berakhir pada kompetensi yang handal sebagai aparatur pemerintah.¹¹

Dikatakan prima karena Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* yang dilakukan di BMT Ben Makmur Kenduren dilakukan dengan beberapa cara, yaitu:

- 1) Dalam melakukan Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* harus dilakukan dengan senyuman.
- 2) Dilayani dengan baik.

¹⁰ Herry Achmad Buchory dan Djaslim Saladin, *Dasar-dasar Pemasaran Bank*, Linda Karya, Bandung, 2006.hlm. 108.

¹¹ *Ibid.*, hlm. 108.

- 3) Dilayani dengan sopan.
- 4) Melayani nasabah dengan ramah.
- 5) Menanyai hendak melakukan transaksi apa.
- 6) Mendukung semua jenis usaha
- 7) Memberikan solusi bagi masyarakat yang hendak membuka usaha

Pelayanan pembiayaan *Mudharabah* prima yang diberikan juga tidak terlepas dari komunikasi. Komunikasi yang dilakukan di BMT Ben Makmur Kenduren yang bersifat kekeluargaan membuat hubungan antara nasabah dengan BMT menjadi lebih dekat dan lebih akrab. Keakraban yang timbul menjadikan nasabah pemilik simpanan *Mudharabah* berjangka merasa nyaman dan dengan begitu nasabah menjadi setia dengan BMT.

Dalam membentuk loyalitas, komunikasi sangat diperlukan sebagai sarana pendekatan diri terhadap nasabah agar dapat menumbuhkan kepercayaan terhadap BMT. Komunikasi yang baik akan menjadikan kedua belah pihak saling terbuka untuk menyampaikan apa yang diinginkan nasabah pemilik simpanan *Mudharabah* berjangka terhadap BMT agar nasabah menjadi loyal atau setia terhadap BMT.

Komunikasi merupakan salah satu unsur yang penting dalam menciptakan sebuah loyalitas. Nasabah pemilik simpanan *Mudharabah* berjangka akan menilai bagaimana komunikasi yang diterima saat melakukan transaksi untuk pertama kali, jika komunikasi yang diterima baik maka nasabah pemilik simpanan *Mudharabah* berjangka akan melakukan transaksi tersebut secara terus menerus. Begitu juga sebaliknya, jika komunikasi yang diberikan tidak baik maka nasabah tidak akan melakukan transaksi di tahun berikutnya dengan BMT.

- c. Promosi yang Dilakukan BMT Ben Makmur Kenduren dalam Membentuk Loyalitas Nasabah

BMT Ben Makmur Kenduren merupakan lembaga keuangan yang pada umumnya memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat

dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Simpanan yang dimiliki oleh BMT Ben Makmur Kenduren yaitu simpanan ummat dan simpanan *Mudharabah* berjangka. Simpanan ummat yaitu simpanan masyarakat yang transaksinya dapat dilakukan sewaktu-waktu dan bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan. Sedangkan simpanan *Mudharabah* berjangka merupakan simpanan uang di BMT dengan pengembalian kembali ditentukan jangka waktu sesuai yang telah disepakati.

Simpanan *Mudharabah* berjangka memiliki penawaran untuk jangka waktu melakukan transaksi, yaitu untuk jangka waktu 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan dengan pembagian nisbah untuk jangka waktu 3 bulan yaitu 60 : 40 (BMT : Anggota) ekuivalen rate 0.9%, jangka waktu 6 bulan yaitu 65 : 35 (BMT : Anggota) ekuivalen rate 1.0% dan jangka waktu 12 bulan yaitu 70 : 30 (BMT : Anggota) ekuivalen rate 1.1%.

Dari hasil pembagian nisbah tersebut merupakan salah satu hal yang dipromosikan oleh BMT, karena pembagian nisbah yang ditawarkan cukup menarik minat nasabah untuk melakukan transaksi pembiayaan *Mudharabah* berjangka.

Untuk memperkenalkan produk yang dimiliki oleh BMT Ben Makmur Kenduren terutama simpanan *Mudharabah* berjangka maka perlu diadakannya promosi mengenai suatu produk. Promosi adalah mengkomunikasikan informasi antara penjual dan pembeli potensial atau orang lain dalam saluran untuk mempengaruhi sikap dan perilaku.

Promosi yang dilakukan oleh BMT Ben Makmur Kenduren yaitu dengan menawarkan produk yang dimiliki oleh BMT Ben Makmur Kenduren melalui beberapa cara yaitu:

- 1) Media cetak.
- 2) Brosur.
- 3) Media tempel.
- 4) Spanduk.

5) Perorangan melalui marketing atau terjun langsung ke masyarakat untuk menjelaskan syarat dan ketentuan untuk menjadi nasabah.

Dari beberapa media promosi di atas, biasanya pihak BMT lebih menggunakan perorangan atau bisa juga disebut dengan *personal selling*. Karena dengan cara ini merupakan cara yang paling efektif di gunakan untuk promosi. Dikatakan efektif karena *personal selling* atau penjualan pribadi melakukan penawaran secara langsung, sehingga marketing yang dilakukan bisa mempengaruhi pola pikir dari calon nasabah. Setelah calon nasabah berubah pikiran maka pihak marketing secara mudah mengetahui apa yang diinginkan oleh nasabah.

Setiap nasabah tentunya memiliki keinginan yang berbeda dari nasabah lainnya. Akan tetapi setiap promosi yang dilakukan tentunya memiliki fungsi yang sama. Fungsi promosi ada lima yaitu:

- 1) Memberikan informasi.
- 2) Membujuk atau mempengaruhi.
- 3) Menciptakan kesan.
- 4) Memuaskan keinginan.
- 5) Sebagai alat komunikasi.¹²

Dengan memberikan informasi maka para nasabah akan mengetahui produk apa yang sedang ditawarkan. Pada saat memberikan informasi tentu saja tidak terlepas dari membujuk dan mempengaruhi pola pikir nasabah untuk melakukan transaksi. Ketika pihak marketing membujuk dan mempengaruhi nasabah pada saat itu pula marketing menciptakan kesan yang baik terhadap produk yang ditawarkan sehingga hal tersebut bisa memuaskan keinginan nasabah.

Promosi yang dilakukan tentunya tidak terlepas dari hubungan komunikasi yang dibangun antara pihak BMT dengan pihak nasabah. Komunikasi merupakan bagian dari kegiatan komunikator dengan komunikan yang mempertukarkan dan memberikan makna yang sama

¹² Mursid, *Manajemen Pemasaran*, Bumi Aksara, Jakarta, 2003, hlm. 96.

atas informasi untuk suatu tujuan tertentu melalui media, metode, teknik atau cara-cara yang telah ditetapkan.

Komunikasi yang dilakukan dalam promosi tentunya memiliki suatu tujuan, yaitu dengan menarik nasabah sebanyak-banyaknya terutama nasabah simpanan *Mudharabah* berjangka. Karena dalam simpanan *Mudharabah* berjangka merupakan suatu simpanan yang merupakan suatu investasi juga. Selain menguntungkan nasabah, investasi juga menguntungkan bagi pihak BMT.

Komunikasi yang dilakukan di dalam promosi menggunakan bahasa yang persuasif. Yang dimaksud dengan komunikasi menggunakan bahasa persuasif yaitu komunikasi yang sifatnya membujuk, terutama dalam membujuk dan mempengaruhi pemikiran para calon nasabah untuk memberikan kepercayaan untuk melakukan transaksi dan menjadi nasabah di BMT Ben Makmur Kenduren.

Komunikasi yang telah terjalin antara pihak BMT dengan nasabah akan dijaga dengan baik, yaitu dengan melakukan komunikasi yang bersifat kekeluargaan. Dengan komunikasi yang bersifat kekeluargaan maka hubungan yang terjalin akan lebih akrab dan menjadi lebih nyaman.

Ketika komunikasi telah terjalin dengan baik maka nasabah akan mempunyai loyalitas terhadap BMT. Loyalitas yang telah terbentuk akan selalu dijaga dengan cara selalu memberikan kepuasan kepada nasabah sehingga nasabah akan tetap terus melakukan transaksi.

2. Kendala-Kendala BMT Ben Makmur Dalam Meningkatkan Keberhasilan UMKM di Kenduren

BMT Ben Makmur dalam meningkatkan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah tentu mempunyai kendala-kendala. Kendala-kendala tersebut ialah:

- a. Kendala dari dalam yang menghambat BMT Ben Makmur dalam meningkatkan keberhasilan UMKM yaitu:

- 1) Keterbatasan sumber daya manusia yang berkompeten dalam melakukan kegiatan pemberdayaan UMKM agar bisa meningkatkan keberhasilannya. Di antaranya adalah tenaga penyuluh dan pendamping.
- 2) Sering bergantinya karyawan, Hal itu menyebabkan belum optimalnya memberikan pendampingan usaha dikarenakan ketika karyawan tersebut dipindah ke daerah lain, otomatis pendampingan usaha yang sebelumnya dilakukan akan berganti sehingga para anggota belum cukup untuk mengetahui cara meningkatkan usahanya. akan berganti pada karyawan yang belum tentu bisa memberikan pendampingan secara optimal.

BMT Ben Makmur dalam meningkatkan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) belum sepenuhnya dapat mengembangkan dan menjadikan keberhasilan usaha yang ada. Karena masih adanya hambatan yang menjadikan peran BMT Ben Makmur belum bisa sesuai dengan harapan. Hal ini disebabkan dari adanya faktor yang menjadikan kendala-kendala dari dalam BMT itu sendiri.

b. Kendala-kendala dari luar yang menghambat BMT Ben Makmur dalam meningkatkan keberhasilan UMKM yaitu:

- 1) Kondisi usaha yang belum stabi dikarenakan kebanyakan usaha yang berada di komplek pasar terbakar. Sehingga para pedagang belum berani spekulasi, dan lebih banyak yang memilih bertahan dengan modal apa adanya dari pada menambah modal lagi. Sebagimana wawancara dengan Ibu Nunung yang menyatakan bahwa para pelaku usaha di pasar masih belum stabil usahanya dikarenakan harus melakuakan usahanya dari nol lagi.¹³
- 2) Kepercayaan terhadap koperasi sangat berkurang dikarenakan di daerah tersebut banyak koprasi-koprasi yang tutup dikarenakan tidak bisa mengelola koperasi tersebut dengan baik, sehingga berdampak pada

¹³ Ibu yuli, Teller , Wawancara pada Tanggal , 22 Juli 2018

kepercayaan masyarakat kepada koperasi yang lain. sebagaimana wawancara dengan Bapak Muhayyun yang menyatakan bahwa kepercayaan masyarakat di daerah sini berkurang, karena adanya koperasi yang tutup dan tidak bisa mengembalikan uangnya. Hal ini berimbas pada koperasi yang lain. Masyarakat khawatir takut untuk ke koperasi.¹⁴

- 3) Kurangnya disiplin pada sebagian anggota BMT Ben Makmur. Terlihat pada sering terlambatnya angsuran yang diberikan dan macetnya angsuran pada sebagian anggota BMT. Hal ini berimbas pada pembiayaan para anggota yang ingin menambah modal usahanya karena tersendatnya angsuran dari sebagian anggota. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Bapak Fahrudin dalam wawancara yaitu terdapat beberapa anggota yang sering terlambat dalam angsuran. Jika beberapa kali diperingatkan, pihak BMT akan memberi surat peringatan.¹⁵
- 4) Permasalahan teknis UMKM, permasalahan teknis yang dihadapi UMKM adalah tidak adanya kemauan para pengelola usaha untuk memajukan dan menjadikan berhasil usahanya. Permasalahan teknis tersebut pada umumnya kurang diperhatikan dengan betul oleh para pelaku UMKM sehingga menjadikan kendala-kendala penghambat bagi BMT Ben Makmur dalam melakukan peningkatan keberhasilan dan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) para anggota.
- 5) Paradigma bank konvensional yang masih kuat. Masyarakat masih menilai bank konvensional masih baik dari pada lembaga keuangan syariah hal itu yang mengakibatkan belum optimalnya pembiayaan ke sektor UMKM guna untuk meningkatkan keberhasilan usaha.

Kesimpulan dari uraian di atas untuk peran BMT Ben Makmur dalam meningkatkan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) belum sepenuhnya berjalan sesuai yang apa yang diharapkan dan dituju oleh BMT Ben Makmur. Karena masih ada pelaku usaha yang belum mengalami

¹⁴ Muhayyun, Manager, Wawancara pada Tanggal, 22 Juli 2018

¹⁵ fahrudin, Pemasaran, Wawancara pada Tanggal, 22 Juli 2018

kemajuan keberhasilannya. Hal ini disebabkan karena masih banyak para pelaku usaha yang belum mengerti mengenai cara menjalankan usahanya dengan baik. Masih minimnya pengetahuan, keterampilan dalam mengelola usahanya .selain itu masih berfikiran BMT itu sama dengan koperasi yang konvensional dan kurangnya motivasi terhadap pelaku usaha dalam meningkatkan usahanya atau tidak adanya kemauan untuk memajukan keberhasilan usahanya.

Dengan permasalahan teknis yang dihadapi para pelaku usaha UMKM tersebut, maka BMT Ben Makmur perlu menerapkan cara dan strategi khusus dalam upaya meningkatkan keberhasilan yaitu memaksimalkan keberadaan produk pembiayaan. Dalam hal ini BMT Ben Makmur dituntut untuk lebih memaksimalkan perannya dalam melakukan peningkatan keberhasilan UMKM, dengan cara memberikan pembiayaan dan melakukan identifikasi terhadap usaha-usaha yang akan diberi pembiayaan untuk memaksimalkan keberhasilan.

