

## PAPER NAME

**Analisis Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah.pdf**

---

## WORD COUNT

**2270 Words**

## CHARACTER COUNT

**14381 Characters**

## PAGE COUNT

**7 Pages**

## FILE SIZE

**259.5KB**

## SUBMISSION DATE

**Nov 13, 2023 9:04 AM GMT+7**

## REPORT DATE

**Nov 13, 2023 9:04 AM GMT+7**

---

● **9% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- Crossref database
- Crossref Posted Content database

● **Excluded from Similarity Report**

- Internet database
- Submitted Works database
- Quoted material
- Publications database
- Bibliographic material
- Cited material



# Analisis Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT Latansa Gontor Ponorogo

Aprilia Ika Kusumanisita<sup>1\*</sup>, Lathiefa Rusli<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Departement of Management, Faculty of Economics and Management, University of Darussalam Gontor, Ponorogo, Indonesia

\*aprilianaikakusumanisita@unida.gontor.ac.id

## Abstrak

**Pendahuluan:** BMT merupakan salah satu lembaga perantara keuangan yang memiliki peran penting untuk membangun dan memperbaiki perekonomian Indonesia, yakni dengan cara menyediakan layanan simpan pinjam berdasarkan prinsip syariah dalam bentuk koperasi.

**Tujuan:** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penghimpunan dan penyaluran dana di BMT Latansa Gontor Ponorogo.

**Metode:** Penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui wawancara dengan *stakeholder* BMT Latansa Gontor Ponorogo.

**Hasil Temuan:** Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penghimpunan dana BMT Latansa Gontor dilakukan melalui tiga produk tabungan yaitu Barokah, Mabror, dan Mahir, sedangkan penyaluran dana dilakukan melalui produk murabahah dan musawamah. Sistem penghimpunan dan penyaluran dana di BMT Latansa Gontor terlaksana secara terpusat oleh Pimpinan Yayasan Pondok Modern Darussalam Gontor, sehingga keputusan dibuat berdasarkan izin dari pihak pondok. Oleh sebab itu, BMT Latansa Gontor dapat meningkatkan jumlah nasabah melalui strategi marketing *word of mouth* daripada strategi lainnya.

**Jenis Paper:** *Research Article*

**Kata Kunci:** Penghimpunan Dana; Penyaluran Dana; BMT Latansa Gontor

## Pendahuluan

BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) adalah salah satu lembaga keuangan mikro syari'ah yang memiliki peran untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat dengan memegang teguh prinsip-prinsip syari'ah. Produk penghimpunan dana di BMT dapat berupa tabungan maupun deposito. Jumlah tabungan di lembaga keuangan mikro syari'ah pada bulan Mei 2020 sebesar 55.51 milyar meningkat dari tahun sebelumnya yaitu 47.48 milyar. Selain itu, deposito berjangka di lembaga keuangan mikro syari'ah pada bulan Mei 2020 sebesar 234.14 milyar meningkat dari tahun sebelumnya sebesar 147.82 milyar (OJK, 2020). Produk pembiayaan di BMT dapat berupa pembiayaan Mudharabah, Murabahah / Bai' Bitsaman Ajil, Salam, maupun Istishna'. Total pembiayaan Lembaga keuangan mikro syari'ah di Indonesia pada Mei 2019 mencapai 45,77 milyar, sedangkan tahun berikutnya meningkat sebesar 57,55 milyar (OJK, 2020). Hal ini menunjukkan bahwa BMT sangat berperan dalam menggerakkan sektor riil di masyarakat, serta menjadi salah satu alternatif inklusi keuangan ketika masyarakat menengah ke bawah tidak mampu mengakses keuangan di lembaga keuangan lainnya.



Sumber: OJK, 2021 (Data Diolah)

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat sekitar 81 BMT yang beroperasi di Indonesia dengan total aset mencapai 499.70 miliar. Jumlah BMT yang beroperasi di Jawa Timur mencapai 17 BMT yang terhitung masih rendah dibandingkan Jawa Tengah yang berkisar 21 BMT. Namun, hasil penelitian yang dilakukan oleh Cokro dan Ismail (2009) menemukan bahwa efisiensi BMT di Jawa Tengah cenderung relatif lebih rendah dan di bawah tingkat optimal. Penelitian tersebut menemukan bahwa BMT menghadapi masalah dalam mengelola sumber dayanya, karena kurang baiknya dalam manajemen. Selain itu, daerah Jawa Timur sering disebut sebagai kota santri yang memiliki banyak pondok pesantren dan memiliki pangsa pasar terbesar untuk mendapatkan nasabah dalam jumlah yang cukup besar. Namun, hal ini berbanding terbalik dengan jumlah BMT yang terhitung sedikit dibandingkan wilayah Jawa Tengah. Hal ini menandakan bahwa perlunya strategi yang tepat untuk menarik minat masyarakat agar mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

BMT Latansa Gontor merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berada di wilayah Ponorogo, Jawa Timur dan dinaungi secara langsung oleh Pondok Modern Darussalam Gontor (PMDG). BMT tersebut memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui produk penghimpunan dan pembiayaannya, terkhusus bagi anggotanya. Dusuki (2008) berpendapat bahwa lembaga keuangan mikro syariah harus mengambil inisiatif untuk memenuhi peningkatan kebutuhan masyarakat muslim dengan tujuan untuk mengentaskan kemiskinan. Penduduk miskin di Indonesia didominasi oleh masyarakat muslim yang bekerja di unit usaha mikro (Amalia, 2009), sehingga BMT memiliki peran khusus dalam pengembangan unit usaha mikro umat Islam di Indonesia (Ali, 2009).

Selain itu, Agustinus et. al., (2005) telah menemukan bahwa lembaga keuangan mikro konvensional telah memperluas operasi mereka dalam dua dekade terakhir, sehingga lembaga keuangan mikro yang berfokus pada prinsip-prinsip Islam tertinggal di belakang. Mayoux dan Hartl (2009) juga menemukan bahwa keuangan mikro telah berkontribusi positif terhadap pengurangan kemiskinan dan keberlanjutan keuangan. Oleh sebab itu, tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi penghimpunan dan penyaluran dana untuk meningkatkan jumlah nasabah di BMT Latansa Gontor Ponorogo.

## 10 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, dimana metode tersebut dapat mendeskripsikan objek secara lebih dalam dan terkini (Mikkelsen, 2011). Proses analisis digunakan dengan pendekatan induktif dimana peneliti akan lebih menonjolkan hasil temuannya dan fakta di lapangan untuk disesuaikan dengan landasan teori yang ada.

Metode pengumpulan data dilakukan dengan *face to face interview* pada informan dari BMT Latansa Gontor Ponorogo. Metode ini digunakan untuk menggali informasi yang lebih dalam serta mengeksplorasi pengalaman dari informan terkait strategi penghimpunan dan penyaluran dana di BMT Latansa Gontor Ponorogo (Rowley, 2012).

## Hasil dan Pembahasan

### A. Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana merupakan kegiatan utama seluruh lembaga perbankan, karena segala aktifitas perbankan berdasar pada keberadaan modal dan dana pihak ketiga (berupa tabungan ataupun investasi). Menurut Nurhatati dan Rahmadiyah (2008), penghimpunan dana adalah kegiatan yang dilakukan oleh suatu lembaga keuangan untuk menjadi wadah pengumpulan dana – dana yang ditarik dari masyarakat untuk disimpan dalam bentuk simpanan, tabungan, deposito, giro, serta surat berharga lainnya. Menurut Soemitra (2009), penghimpunan dana adalah kegiatan mobilisasi dana dan investasi tabungan yang terkumpul dalam bentuk rekening giro, rekening tabungan, rekening investasi umum, dan rekening investasi khusus.

Sistem penghimpunan dana pada BMT Latansa Gontor Ponorogo difokuskan pada tabungan, khususnya dengan akad *Wadiah* yang dibagi menjadi 3, yakni Barokah, Mahir, dan Maburur. Menurut Widyastuti (2014), tabungan dengan akad *Wadiah* adalah

simpanan yang penarikannya sesuai dengan kesepakatan bersama yang disyaratkan. Menurut OJK (2021), ketentuan dari akad *Wadiah* adalah sebagai berikut:

1. Bank harus menentukan akad pembukaan rekening dan izin penyalurannya
2. Keuntungan dan kerugian tidak ditanggung oleh dana pihak ketiga melainkan ditanggung oleh bank
3. Pembukaan rekening dapat digunakan sebagai biaya pengganti administrasi
4. Ketentuan lain tetap berlaku apabila tidak bertentangan dengan prinsip – prinsip syariah

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) dalam Soemitra (2009) No. 03/ DSN – MUI/ IV/ 2000, mekanisme tabungan akad prinsip *Wadiah* adalah sebagai berikut:

1. Lembaga keuangan (Bank) bertindak sebagai penerima dana titipan, dan nasabah bertindak sebagai penitip dana (dana pihak ketiga)
2. Lembaga keuangan (Bank) tidak diizinkan untuk menjanjikan pemberian imbalan kepada nasabah, kecuali dalam bentuk pemberian (*athaya*) dari pihak perbankan yang bersifat sukarela
3. Lembaga keuangan (Bank) diperbolehkan untuk membebankan tarif administrasi yang berkaitan langsung dengan pengelolaan rekening
4. Lembaga keuangan (Bank) menjamin pengembalian dana titipan kepada nasabah
5. Tidak ada ketentuan atau batasan waktu pengambilan dana oleh nasabah (*on call*)

Berdasarkan ketentuan yang telah dibuat oleh OJK dan DSN MUI maka BMT Latansa Gontor sudah melakukan strategi penghimpunan dana melalui produk tabungan Barokah, Mahir dan Maburr.

**Tabel 1.** Jenis Penghimpunan Dana BMT Latansa Gontor Ponorogo

Jenis Tabungan	Peruntukkan
Barokah	Masyarakat Umum
Mahir	Anak – anak
Maburr	Calon Jamaah Haji dan Umroh

Dari table 1 diatas, maka jenis tabungan penghimpunan dana BMT Latansa Gontor Ponorogo adalah sebagai berikut:

a) Barokah

Merupakan jenis tabungan yang diperuntukkan untuk masyarakat umum. Pada tabungan ini, pihak BMT Latansa Gontor Ponorogo tidak menjanjikan imbal hasil kepada nasabahnya. Namun meski demikian, nasabah yang memiliki tingkat loyalitas tinggi akan mendapatkan penawaran berupa bonus apabila menitipkan dananya pada BMT Latansa Gontor Ponorogo.

b) Mahir

Merupakan jenis tabungan yang diperuntukkan kepada anak – anak, terbatas untuk siswa – siswa yang sekolah di Taman Kanak – Kanak PAS, Gontor, Ponorogo. Sistem menabung pada jenis tabungan ini dilakukan oleh perwakilan ustadz/ ustadzah (wakil guru). Jenis tabungan ini bertujuan untuk mengajarkan anak – anak

untuk menabung sejak kecil dan juga sebagai sarana pengenalan BMT Latansa Gontor Ponorogo.

c) Mabruur

Merupakan jenis tabungan yang diperuntukkan khusus calon jamaah Haji dan Umroh. Namun tabungan Mabruur tidak lagi diefektifkan pada BMT Latansa Gontor Ponorogo. Selain adanya keterbatasan kondisi lingkungan Covid – 19, BMT Latansa Gontor Ponorogo juga memiliki keterbatasan dalam segi Kerjasama antar instansi pengelola jamaah Umroh dan Haji.

Strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh BMT Latansa Gontor Ponorogo ini telah efektif berjalan dibawah naungan Yayasan Pondok Modern Darussalam Gontor. Tidak hanya para *stakeholder* Yayasan PMDG saja yang aktif melakukan penghimpunan dana, masyarakat sekitar BMT Latansa Gontor Ponorogo baik di Kantor Pusat maupun Kantor Cabang juga merasakan manfaat dari penghimpunan dana yang dilakukan oleh BMT Latansa Gontor Ponorogo.

Strategi menghimpun dana yang paling utama pada BMT Latansa Gontor Ponorogo agar nasabah menitipkan dananya adalah dengan menjunjung tinggi nilai kepercayaan. Dengan adanya tingkat kepercayaan nasabah terhadap Lembaga keuangan, maka secara tidak langsung nasabah akan memberikan kesan – kesan yang positif sehingga *word of mouth* terjadi. Hal ini juga didukung oleh kemudahan – kemudahan serta fleksibilitas dari BMT Latansa Gontor yang memiliki 2 kantor, yakni Kantor Pusat yang berada di area Yayasan PMDG dan Kantor Cabang yang berada di area Universitas Darussalam Gontor Ponorogo.

## B. Penyaluran Dana

Penyaluran dana merupakan kegiatan menyalurkan kembali dana yang diperoleh dari pihak ketiga dalam bentuk pembiayaan kepada para nasabah. Menurut OJK (2021), penyaluran dana berdasarkan tujuan penggunaannya terbagi menjadi 4, yaitu:

1. Prinsip Jual Beli (*Ba'i*)

Prinsip jual beli (*Ba'i*) didasarkan terhadap adanya perpindahan barang atau benda (*transfer of property*). Prinsip ini mengharuskan agar perbankan menentukan tingkat keuntungannya di awal akad terlebih dahulu.

2. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Prinsip ini didasarkan terhadap adanya perpindahan manfaat. *Ijarah* pada dasarnya sama dengan *Ba'i*, namun perbedaannya terletak pada objek yang digunakan. Objek pada prinsip *Ba'i* adalah barang, sedangkan pada *Ijarah* adalah jasa.

3. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

Prinsip ini didasarkan terhadap adanya bagi hasil yang disesuaikan atas nilai aset yang dimiliki secara bersama-sama. Pembagian hasil dari penyaluran dana harus ditentukan di awal perjanjian atau akad antar kedua belah pihak.

Penyaluran dana di BMT Latansa Gontor Ponorogo lebih menitikberatkan pada produk *Murabahah* dan *Musawamah*. Akad *Murabahah* menurut Soemitra (2009) adalah akad pembiayaan yang menegaskan harga beli suatu barang kepada pembeli untuk kemudian dibayarkan dengan lebih sebagai *margin* (keuntungan) yang disepakati

bersama. Menurut Hakim (2017) *Murabahah* dapat digunakan untuk pembiayaan dana sebagai modal kerja, pengadaan barang, pembangunan rumah, dan lain-lain. Akad *Musawamah* adalah akad pembiayaan untuk produk-produk pertanian. Namun demikian, BMT Latansa Gontor Ponorogo lebih memfokuskan produknya pada *Murabahah*.

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/ DSN – MUI/ IV/ 2000 mekanisme *Murabahah* adalah sebagai berikut:

1. Lembaga perbankan bertindak sebagai penyedia dana dalam kegiatan transaksi dengan nasabah
2. Lembaga perbankan berhak menentukan total pembiayaan baik sebagian atau seluruh pembelian untuk dibiayai
3. Lembaga perbankan menyediakan dana untuk perealisasi barang yang akan dibeli oleh nasabah
4. Lembaga perbankan dapat memberikan potongan dalam jumlah yang wajar tanpa adanya perjanjian di muka

BMT Latansa Gontor Ponorogo melakukan kegiatan penyaluran dana di bawah naungan Pimpinan Yayasan Pondok Modern Darussalam Gontor, sehingga segala bentuk izin dan persetujuan harus di bawah naungan Pimpinan Yayasan Pondok Darussalam Gontor. BMT Latansa Gontor Ponorogo sendiri melaksanakan penyaluran dana dengan tempo maksimal 3 tahun. Meski demikian, apabila ada nasabah yang ingin mengajukan di atas 3 tahun, maka pengajuan izin harus sesuai persetujuan Direktur BMT Latansa Gontor Ponorogo dan Pimpinan Yayasan Pondok Darussalam Gontor. Kondisi terpusat ini dapat menciptakan teraturnya sistem administrasi, sehingga sistem penghimpunan dan penyaluran dana yang dilakukan oleh BMT Latansa Gontor sudah sesuai dengan ketentuan dari OJK dan DSN MUI.

### **Kesimpulan**

Strategi penghimpunan dana pada BMT Latansa Gontor Ponorogo adalah tabungan wadiah yang terbagi menjadi 3 jenis berdasarkan kebutuhan nasabah yakni Barokah yang diperuntukkan secara umum untuk masyarakat sekitar, Mahir yang diperuntukkan kepada anak – anak agar diajarkan untuk terbiasa menabung sejak dini, dan Mabur yang diperuntukkan kepada calon jamaah Haji dan Umroh.

Strategi untuk penyaluran dana pada BMT Latansa Gontor Ponorogo hanya didasarkan pada prinsip *Murabahah* dan *Musawamah*. BMT Latansa Gontor Ponorogo seringkali memberikan bonus kepada nasabah-nasabah yang loyal untuk menjaga stabilitas jumlah nasabahnya. Pemberian bonus tersebut harus sesuai dengan persetujuan Direktur BMT Latansa Gontor Ponorogo.

### **References**

- Ali, M.M. (2009), “Analisis efisiensi baitul maal wat tamwil dengan pendekatan two stage data envelopment analysis: Studi kasus kantor cabang BMT MMU dan BMT UGT Sidogiri [Efficiency analysis of baitul maal wat tamwil using two stage data

- envelopment analysis: case study of BMT MMU and BMT UGT Sidogiri]”, Unpublished undergraduate research paper, STEI Tazkia, Bogor.
- Amalia, E. (2009), *Keadilan distributif dalam ekonomi Islam. [A Distributive Justice in Islamic Economics]*, Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Augustinus, C., Branch, S. and Bruyas, F. (2005), *Islamic Credit and Microfinance*, United Nations Human Settlements Programme, UN-HABITAT, Nairobi.
- Cokro, W.M. and Ismail, A.G. (2009), “Sustainability of BMT financing for developing microenterprises”, *Munich Personal Repec Archive*, Vol. 7434 No. 743.
- Dusuki, A.W. (2008), “Banking for the poor: the role of Islamic banking in microfinance initiatives”, *Humanomics*, Vol. 24 No. 1, pp. 49-66.
- Hakim, Lukmanul., dan Anwar, A. (2017). *Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum di Indonesia. AL-URBAN: Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam*, Vol. 1, No. 2, pp. 212-223. [https://doi.org/10.22236/alurban\\_vol1/is2pp212-223](https://doi.org/10.22236/alurban_vol1/is2pp212-223).
- Mayoux, L. and Hartl, M. (2009), “Women’s empowerment through sustainable microfinance: rethinking best practice”, available at: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.121.2948&rep=rep1&type=pdf> (accessed 1 November 2019).
- Mikkelsen, B. (2011). *Metode Penelitian Partisipatoris dan Upaya Pemberdayaan*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia
- Nurhatati, F., dan Rahmaniyah, S. (2008). *Koperasi Syariah*. Surakarta: PT. Era Intermedia.
- Rowley, J. (2012), Conducting research interviews, *Management Research Review*, Vol. 35 No. 3/4, pp. 260-271. <https://doi.org/10.1108/01409171211210154>.
- Soemitra, Andri. (2009). *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Widyastuti, I. (2014). Analisis Akuntansi Penghimpunan Dana dengan Prinsip Wadiah dan Mudharabah di Perbankan Syariah. *Moneter - Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 1(1). pp. 58-67. <https://doi.org/10.31294/moneter.v1i1.939>.

**Online Sources:**

- Otoritas Jasa Keuangan. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/Konsep-Operasional-PBS.aspx>, diakses pada 28 Mei 2021.

● **9% Overall Similarity**

Top sources found in the following databases:

- Crossref database
- Crossref Posted Content database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

<b>1</b>	<b>Erna Damayanti. "APLIKASI MURABAHAH PADA LEMBAGA KEUANGA...</b> <small>Crossref</small>	<b>1%</b>
<b>2</b>	<b>Nun Harrieti, Ety Mulyati. "Perspektif Hukum: Peranan Perbankan Syar...</b> <small>Crossref</small>	<b>&lt;1%</b>
<b>3</b>	<b>Annisa Yasrien Algaisya, Abrista Devi, Sofian Muhlisin. "Strategi Bank ...</b> <small>Crossref</small>	<b>&lt;1%</b>
<b>4</b>	<b>A Laila, N Trisnaningrum, M Hamawi. "Significant Potential of Arbuscul...</b> <small>Crossref</small>	<b>&lt;1%</b>
<b>5</b>	<b>Sunarto Sunarto. "Kedudukan Otoritas Jasa Keuangan Dalam Pengawa...</b> <small>Crossref</small>	<b>&lt;1%</b>
<b>6</b>	<b>Apriliana Ika Kusumanisita, Lathiefa Rusli, Raditya Iqbal Anugrah. "Ana...</b> <small>Crossref</small>	<b>&lt;1%</b>
<b>7</b>	<b>Metti Paramita. "ANALISIS SISTEM PENGEMBANGAN SUMBER DAYA ...</b> <small>Crossref</small>	<b>&lt;1%</b>
<b>8</b>	<b>Ikhsan Ikhsanuddin, Syafuri Bai, Masykuroh Nihayatul. "Peran Wakaf d...</b> <small>Crossref</small>	<b>&lt;1%</b>
<b>9</b>	<b>Eja Armaz Hardi. "DAYA TAHAN BAITUL MAL WAT TAMWIL DALAM A...</b> <small>Crossref</small>	<b>&lt;1%</b>

- 
- 10 Kholipatun Kholipatun, Isnaini Rodiyah. "KUALITAS PELAYANAN ADMI... <1%  
Crossref
- 
- 11 Lukmanul Hakim, Annisa Brilyanda Putri Aureli, Zulkifli Adam, Irina Ayu... <1%  
Crossref
- 
- 12 Fitri Nurul Fauziah, Ahmad Mulyadi Kosim, Santi Lisnawati. "Analisis I... <1%  
Crossref
- 
- 13 Muh Rizwan Azzaidi, Sri Nirwana Sarowati Zikri. "Prospek, Problematik... <1%  
Crossref
- 
- 14 Siti Ma'sumah. "HUBUNGAN ANTARA RASIO HUTANG DAN PROFITABI... <1%  
Crossref
- 
- 15 Syukuri Ahmad Rifai, Helmi Susanti, Aisyah Setyaningrum. "Analisis Pe... <1%  
Crossref