

ANALISIS TINGKAT KEBUTUHAN MODAL KERJA PADA BMT MANDIRI ABADI SYARIAH DI KOTA MEDAN

Nomi Prastiwi

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

naumiumi3@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis modal kerja BMT dalam memenuhi kebutuhan pada koperasi BMT Mandiri Abadi Syariah. untuk menganalisis BMT Mandiri Abadi Syariah dalam menghimpun dana dari masyarakat. untuk menganalisis apa saja kendala yang dihadapi BMT Mandiri Abadi Syariah dalam menghimpun dana dari masyarakat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penghimpunan dana oleh BMT diperoleh melalui simpanan, yaitu dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada BMT untuk disalurkan ke sektor produktif dalam bentuk pembiayaan. Simpanan ini dapat berbentuk tabungan *wadi'ah*, simpanan *mudharabah* jangka pendek dan jangka panjang. Strategi yang digunakan dalam menghimpun dana di BMT Mandiri Abadi Syariah adalah strategi sistem jemput bola dan melakukan promosi. dan sosialisasi secara optimal di masyarakat. Hal yang menjadi kendala dalam memenuhi kebutuhan modal pada BMT Mandiri Abadi Syariah yaitu adanya pembiayaan bermasalah seperti nasabah yang gagal bayar serta adanya kelemahan manajemen dalam menganalisa terhadap suatu keputusan yang terkait dengan kelayakan pembiayaan diberikan bukan karena pertimbangan melainkan perasaan.

Kata Kunci : Kebutuhan Modal Kerja

Abstract

The purpose of this study was to analyze the working capital of BMT in meeting the needs of the BMT Mandiri Abadi Syariah cooperative. to analyze BMT Mandiri Abadi Syariah in collecting funds from the public. to analyze what are the obstacles faced by BMT Mandiri Abadi Syariah in collecting funds from the public. This study uses a qualitative approach. The results of the research show that the collection of funds by BMT is obtained through savings, namely funds entrusted by customers to BMT to be channeled to the productive sector in the form of financing. These deposits can be in the form of wadi'ah savings, short-term and long-term mudharabah deposits. The strategy used in raising funds at BMT Mandiri Abadi Syariah is a pick-up and promotion system strategy. and optimal socialization in society. The things that become obstacles in meeting the capital requirements at BMT Mandiri Abadi Syariah are the existence of problematic financing such as customers who fail to pay and the weakness of management in analyzing a decision related to the feasibility of financing given not because of consideration but feelings.

Keywords: Working Capital Needs

PENDAHULUAN

Sejak terjadi krisis ekonomi yang melanda, bangsa Indonesia mengalami kesulitan ekonomi yang luar biasa. Nilai rupiah menurun tajam sehingga harga barang untuk kebutuhan sehari-hari menjadi naik. Pada lembaga keuangan syariah, kondisi keuangan mereka cukup sabil. Hal ini dikarenakan sistem yang digunakan menggunakan sistem bagi hasil (Widyaningrum 2002:04), (Olivia, Tanjung, and Sugianto 2020).

BMT Merupakan salah satu unit usaha yang cara kerjanya mirip dengan Bank Syariah (Ali 2008:59). BMT Menghimpun dana dari masyarakat yang kemudian disalurkan dalam bentuk pembiayaan inilah yang akan dibagikan untuk pihak BMT dan juga nasabah, yang sering kita kenal dengan istilah bagi hasil (Heykal 2010:363).

Dana yang digunakan untuk melangsungkan kegiatan operasional sehari-hari disebut Modal Kerja. Modal kerja yang telah di harapkan dapat kembali masuk dalam perusahaan jangka pendek melalui hasil penjualan produk. Modal kerja yang berasal dalam produk tersebut akan segera di keluarkan lagi untuk membiayai kegiatan Operasional selanjutnya. Demikian, Modal Kerja akan terus berputar setiap periode nya didalam perusahaan (Ryanto 2000:57). Pengelolaan Modal Kerja merupakan tanggung jawab setiap manajer atau Pimpinan Perusahaan. Modal Kerja dapat digunakan secara efektif dimasa mendatang. Dalam AL-Qur'an disebut, apabila manusia atau orang yang beriman ingin membelanjakan suatu, maka ketika membelanjakan tersebut dia tidak boleh terlalu boros, dan juga tidak boleh terlalu kikir Surat AlFurqon Ayat 67 :

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ

قَوَامًا
Artinya: “Dan (termasuk hamba-hamba Tuhan Yang Maha Pengasih) orang-orang yang apabila menginfakkan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, di antara keduanya secara wajar”

Manajemen modal kerja dalam suatu perusahaan diperlukan untuk mengetahui jumlah modal kerja optimal yang dibutuhkan perusahaan tersebut. Manajemen modal kerja adalah kegiatan yang dibutuhkan perusahaan tersebut. Manajemen modal kerja adalah kegiatan yang mencakup semua fungsi manajemen atas aktiva lancar dan kewajiban jangka pendek perusahaan.

BMT sebagai salah satu koperasi jasa keuangan yang mempunyai unit usaha yang banyak dibidang pelayanan jasa. Dalam hal ini tidak terlepas dari kebutuhan pengelolaan modal kerja yang lebih baik. BMT sebagai salah satu koperasi syariah yang modern dan telah dikelola secara professional dalam menentukan hasil dengan menggunakan sistem bagi hasil dan lebih mengutamakan prinsip-prinsip syariah. Untuk menghindari kekurangan modal kerja diperlukan suatu tingkat modal kerja yang sesuai kebutuhan untuk menjamin operasional BMT dikelola secara efisien dan meningkatkan pelayanan secara efektif kepada para nasabah.

Peranan modal kerja pada BMT Mandiri Abadi Syariah sangatlah penting, pengelolaan modal kerja untuk menjamin kontinuitas atau menunjang kelancaran usaha. Manajemen modal kerja digunakan untuk membeli persediaan barang yang diperlukan anggota dan konsumen. Melihat pentingnya masalah pengelolaan atau penggunaan modal kerja didalam membiayai kegiatan modal terutama dalam kaitannya tujuan yang ingin dicapai (Rianto, Olivia, and Fahmi 2020).

Agar pembatasan masalah dalam penelitian ini lebih terarah dan tidak terlalu luas, maka penulis hanya mengadakan analisis efisiensi penggunaan modal kerja

dan proyeksi kebutuhan modal kerja, dimana modal kerja yang digunakan adalah berdasarkan konsep kualitatif.

Modal kerja merupakan unsur aktiva yang penting bagi perusahaan, jika dikendalikan dengan baik maka akan mendukung keberhasilan perusahaan, sedangkan jika kurang baik dalam pengelolaan dan perencanaan akan berakibat tidak saja kerugian tetapi juga mengakibatkan dilikuidasinya perusahaan. Oleh karena itu, pihak perusahaan harus lebih mencurahkan perhatiannya pada masalah modal kerja tersebut, sehingga diharapkan perusahaan dapat menggunakan modal kerja yang ada seefisien mungkin.

Dalam perusahaan besar kecilnya modal kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan, pertimbangan tingkat perusahaan perlu untuk mendapatkan perhatian yang besar. Dimana tingkat kegiatan perusahaan dapat dilihat dari besar kecilnya penjualan dan tingkat kecepatan perputaran operasi perusahaan sehingga akan tercipta suatu pemenuhan jumlah modal kerja yang sesuai dengan tingkat kegiatan perusahaan (Olivia 2019).

Saat ini BMT Mandiri Abadi Syariah dilihat dari total aset yang dikelola telah mengalami peningkatan atau kemajuan, dengan kata lain hal ini menunjukkan bahwa BMT Mandiri Abadi Syariah memiliki kinerja yang cukup baik. Hal tersebut merupakan aspek yang penting dan berpengaruh pada kegiatan operasional BMT, apabila efektivitas menurun atau kecil dampaknya profitabilitas dan kinerja BMT akan buruk, maka dari itu pada BMT Mandiri Abadi Syariah ini sangat penting sekali untuk dinilai laporan keuangannya agar pihak pengelola BMT dapat mengambil keputusan yang tepat dalam penetapan modal kerja demi semakin berkembangnya dan meningkatnya profitabilitas dan tingkat likuiditas BMT itu sendiri.

Namun pada kenyataan masih terdapat nasabah, ketika dalam memenuhi permintaan atau penarikan dananya BMT kekurangan dana. Secara tidak langsung kepercayaan nasabah terhadap BMT akan berkurang. Untuk menjaga kemungkinan tersebut, BMT harus pandai dalam mengelola dananya. Jangan sampai pada waktu dibutuhkan dana, terjadi kasus kekurangan dana. Begitu pula sebaliknya, terjadinya kelebihan dana memberi akibat yang tidak baik pula terhadap BMT. Dana yang menganggur (*idle funds*) mengakibatkan biaya yang dikeluarkan oleh BMT lebih besar dari penerimaan yang didapat dari penerimaan bagi hasil untuk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Supaya tidak terjadi kelebihan atau kekurangan dana, maka BMT perlu mengelola dananya secara terencana dan tepat. Karena efek dari kelebihan maupun kekurangan dana kedua-duanya tidak menguntungkan bagi BMT.

BMT dianggap likuid apabila BMT tersebut mempunyai kesanggupan untuk membayar penarikan giro, tabungan, deposito berjangka, pinjaman BMT yang segera jatuh tempo, pemenuhan permintaan kredit tanpa adanya suatu penundaan (kredit yang direalisasikan) (Pandia 2012:113).

Dalam strategi fundingnya setiap AO (*accounting officer*) BMT Mandiri Abadi Syariah harus bisa menghimpun dana dari masyarakat sebesar Rp 200.000.000 setiap bulannya, namun pada kenyataan belum ada yang mencapai jumlah yang ditargetkan. Adanya pembiayaan bermasalah atau kredit macet juga sangat mempengaruhi modal BMT, nasabah yang belum bisa mengembalikan pinjaman beserta bagi hasil yang telah disepakati, secara pasti akan mengurangi pendapatan BMT dan akan mempengaruhi tingkat likuiditas yang ada, karena sebagian besar dana yang disalurkan untuk pembiayaan merupakan dana yang berasal dari masyarakat yang bisa diambil sewaktu-waktu.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode Penelitian pada dasarnya merupakan langkah-langkah yang digunakan untuk mengumpulkan dan mengelola data serta menganalisis data dengan menggunakan teknik dan cara tertentu. Pendekatan yang digunakan Penulis dalam penelitian ini dapat dilihat dari jenis datanya dengan menggunakan pendekatan kualitatif yaitu menekankan pada karyawan BMT Mandiri abadi Syariah terhadap tingkat modal kerja. Penelitian ini menggunakan metode analisis deksriptif dengan pendekatan kualitatif. Dimana penulis memperoleh data yang dibutuhkan dalam pembahasan penulis dari BMT Mandiri Abadi Syariah Medan, yang terkait tentang Analisis tingkat kebutuhan modal kerja pada BMT Syariah di Kota Medan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti dari tanggal 27 Februari 2022 sampai dengan tanggal 10 Maret 2022 peneliti dapat menjabarkan hasil dari wawancara dengan Manager BMT Mandiri Abadi Syariah. Terdapat tiga poin yang didapat peneliti terkait dengan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Manager, yaitu:

Modal Kerja dalam Memenuhi Kebutuhan pada Koperasi BMT Mandiri Syariah

Preferensi sumber permodalan Sebagaimana yang dipaparkan dalam BAB III bahwasannya BMT Mandiri Abadi Syariah memiliki berbagai preferensi sumber permodalan yang digunakan dalam menjalankan usaha. Dimana sumber permodalan yang dipilih pedagang disesuaikan dengan kemampuan dan kesesuaian penggunaannya.

Pada dasarnya pada setiap usaha yang berada di pasar tradisional sama, yaitu keterbatasan modal yang dimiliki pengusahanya serta keterbatasan sumber-sumber modal usaha, lemahnya sumber daya yang tersedia dilingkungan pengusaha mikro, keterbatasan jaringan kerja sama usaha mikro, dan kurangnya pembinaan pada usaha mikro serta masih sedikitnya kepercayaan masyarakat terhadap usaha mikro.

Pedagang kios kecenderungan memilih menggunakan lembaga keuangan bank dimana pedagang kios lebih membutuhkan pinjaman modal sebagai suatu modal untuk menjalankan kegiatan mereka, karena usaha yang dijalani sudah berskala besar sehingga harus melakukan perputaran barang yang mereka jual agar usaha yang mereka jalani tidak akan terhambat dan mampu memenuhi kebutuhan konsumennya. selain itu pedagang kios sudah bisa memenuhi syarat untuk meminjam modal di lembaga keuangan bank.

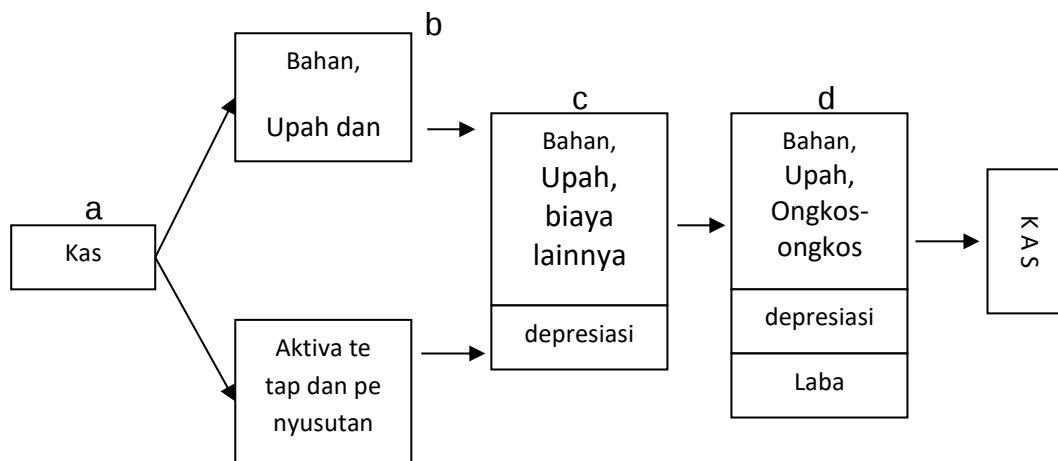
Adanya pedagang kios yang meminjam modal usaha di lembaga keuangan untuk membeli mesin dan peralatan yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha. Hal ini sesuai dengan kebutuhan modal untuk melakukan usaha terdiri dari modal investasi dan modal kerja. Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun. Sementara modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam satu proses produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari satu tahun. Penggunaan utama modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap, seperti: tanah, bangunan atau gedung, mesin-mesin, peralatan, kendaraan, serta inventaris lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Totok Warsono pada tanggal 5 Maret 2020. Pada prinsipnya modal kerja itu terdiri dari dua bagian pokok yaitu

modal kerja yang sifat tetap dan yang selalu berubah sesuai dengan aktivitas operasional perusahaan :

- a. Modal kerja yang sifatnya permanen (permananet working capital)
Adalah bagian yang tetap atau jumlah minimum yang harus ada dan tersedia agar perusahaan dapat berjalan dengan lancar tanpa kesulitan keuangan. Kebutuhan modal kerja yang permanen ini sebaiknya dibiayai oleh pemilik perusahaan atau pemegang saham, karena semakin besar modal ini akan semakin baik bagi perusahaan karena akan memperbesar kemampuan perusahaan untuk memperoleh pinjaman, dan memperbesar jaminan bagi kreditor jangka pendek,
- b. Modal kerja yang sifatnya variabel (variable working capital)
Jumlah modal kerja yang variabel yang jumlahnya tergantung pada aktivitas musiman dan kebutuhan-kebutuhan di luar aktivitas yang biasa.

Dibawah akan diperlihatkan arus dana yang menggambarkan proses perubahan aktiva tetap ke modal kerja.



Setelah kebutuhan modal investasi terpenuhi, selanjutnya adalah pemenuhan kebutuhan modal kerja. Modal kerja, yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan sedang beroperasi. Jenis modalnya bersifat jangka pendek, biasanya hanya digunakan untuk sekali atau beberapa kali proses produksi. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya.

Sedangkan umumnya nasabah kecenderungan memilih menggunakan modal sendiri dan rentenir sebagai sumber permodalannya dikarenakan masyarakat merasa kesulitan untuk memperoleh tambahan modal karena harus memenuhi beberapa persyaratan yang diberlakukan oleh lembaga keuangan khususnya lembaga keuangan bank. Persyaratan tersebut juga merupakan kendala yang dihadapi para pedagang amparan untuk mengembangkan usaha.

Hal ini dipengaruhi oleh beberapa proses, sebagaimana yang disampaikan oleh Jeffrey mengenai proses motivasi yang terjadi. Sedikitnya ada tiga hal yang mempengaruhi preferensi dalam setiap hal, yang dalam hal ini mengenai kecenderungan perusahaan terhadap sumber permodalan, yakni:

a) Kebutuhan

Adanya kebutuhan tertentu pada pelaku, kebutuhan tertentu yang dimaksud adalah bahwa tidak semua nasabah membutuhkan tambahan permodalan, seperti pedagang amparan dikarenakan usaha yang dijalankan oleh nasabah masih

sederhana, sehingga kebutuhan akan sumber permodalan dirasa masih kurang berarti. Hal ini lah salah satu yang mempengaruhi preferensi pedagang untuk tetap menggunakan modal sendiri meskipun terbatas dan sulit untuk mengembangkan usaha. Di sisi lain, bagi para pedagang yang ingin mendapatkan tambahan modal, seringkali kesulitan oleh prosedur dan syarat-syarat dari lembaga keuangan yang terkadang sulit dipenuhi oleh pedagang, mereka khawatir tidak mampu mengembalikan modal yang telah dipinjamnya.

Hal inilah yang memicu timbulnya para pedagang pada akhirnya akan lebih memilih mendapatkan modal dari tengkulak untuk mendapatkan tambahan modal, karena tidak dikenakan syarat yang rumit dan prosedur yang tidak sulit.

b) Perilaku

Perilaku merupakan aktivitas yang dilakukan individu dalam usaha memenuhi kebutuhan. Perilaku ini dapat diamati dalam bentuk pengambilan keputusan, pemilihan merek dan penolakan terhadap suatu produk.

c) Tujuan

Adanya tujuan yang dimiliki oleh pedagang Pasar Bawah Kota Bandar Lampung. Tujuan-tujuan tersebut secara langsung dapat mempengaruhi preferensi pedagang terhadap sumber permodalan. Tujuan-tujuan tersebut pun dipengaruhi oleh beberapa hal, seperti faktor budaya, faktor sosial, pengalaman, orientasi, dan kebiasaan-kebiasaan yang telah lama dilakukan.

BMT Mandiri Abadi Syariah dalam Menghimpun Dana dari Masyarakat

Sebagai lembaga keuangan, dana merupakan persoalan utama. Tanpa dana bank tidak dapat berbuat apa-apa, artinya tidak berfungsi sama sekali. Dana bank adalah uang tunai yang dimiliki bank atau pun aktiva lancar yang dikuasai bank dan setiap waktu dapat diuangkan. Dana yang dimiliki atau yang dikuasai bank tidaklah bersumber dari milik bank sendiri, tapi juga ada dari pihak lain.

Penghimpunan dana oleh BMT diperoleh melalui simpanan, yaitu dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada BMT untuk disalurkan ke sektor produktif dalam bentuk pembiayaan. Simpanan ini dapat berbentuk tabungan *wadi'ah*, simpanan *mudharabah* jangka pendek dan jangka panjang. Tujuan utama masyarakat menyimpan uang biasanya adalah untuk keamanan uangnya. Kemudian untuk melakukan investasi dengan harapan memperoleh bunga dari hasil simpanannya. Selain itu juga untuk memudahkan melakukan transaksi pembayaran.

Penghimpunan dana adalah kegiatan usaha BMT yang dilakukan dengan kegiatan usaha penyimpanan. Simpanan merupakan dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota, atau BMT lain dalam bentuk simpanan dan simpanan berjangka.

Berfasarkan hasil wawancara dengan Bapak Totok Warsono, bahwa Strategi yang digunakan dalam menghimpun dana di BMT Mandiri Abadi Syariah adalah strategi sistem jemput bola.

Strategi Sistem Jemput Bola ini sebagai ajang promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produk BMT merupakan komponen terpenting diantara komponen- komponen lainnya yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran produk BMT diawal operasionalnya adalah dengan melakukan pendekatan "jemput bola". Pendekatan ini dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi calon nasabah dan

petugas leluasa menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional BMT Mandiri Abadi Syariah. Berdasarkan hasil wawancara ke informan pertama Sebagaimana yang di ungkapkan oleh Muhammad Abror Sidiq selaku karyawan mengungkapkan ada beberapa strategi yang digunakan dalam penghimpunan dana di bmt Mandiri Abadi Syariah yaitu:

Strategi kita melalui promo yang pertama promosi-promosi melaui brosur kemudian direck shaling istilahnya untuk menjual langsung atau jemput bola.

Selanjutnya dia juga mengatakan:

Ya kita langsung mendatangi atau istilahnya jemput bola kepada nasabah kemudian menawarkan prodak baik prodak pembiayaan maupun prodak simpanan. (Shrn) wawancara tanggal 06 Maret 2022.

Pernyataan yang sama di ungkapkan oleh Edy Samsul Hakim selaku marketing mengatakan:

Mendatangi langsung, biasanya kalau kita ingin mendapatkan dana dari nasabah itu modelnya door to door untuk menawarkan tabungan dan pembiayaan gitu. wawancara tanggal 06 Maret 2022

Informan bapak Totok Warsono selaku nasabahpun mempertegas apa yang telah disampaikan oleh bapak Suherman dengan pernyataan-pernyataannya antara lain sebagai berikut:

Itu lah bank kalau kita lancar, record kita bagus dia akan datang menawari kita terus kalau sekali kita macet di bank semua akan memblacklis kita, sekali kita bagus selamanya kita akan di kasi. Biasa dari pihak bmt sendiri yang datang kesini menwarkan kita, saya gak pernah datang langsung ke bmt. Enggak, pihak bmt sendiri yang datang menawarkan kita.

Terkait dengan jawaban informan tersebut di atas strategi yang dilakukan dalam penghimpunan dana itu dengan cara promosi, promosi ini dilakukan apabila ada produk baru yang dimiliki oleh BMT Mandiri Abadi Syhariah dan dengan cara sistem jemput bola karena hal ini merupakan langkah awal yang akan memungkinkan petugas BMT Mandiri Abadi Syariah leluasa memberikan penjelasan mengenai konsep-konsep keuangan syariah, serta sistem dan prosedur yang berlaku dalam operasional BMT Mandiri Abadi Syariah, sekaligus merupakan solusi bagi mereka yang memiliki tingkat kesibukan tinggi sehingga tidak memiliki cukup waktu untuk dapat berkunjung langsung ke BMT Mandiri Abadi Syariah. Pendekatan jemput bola ini merupakan salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran produk BMT Mandiri Abadi Syariah di awal operasional, karena sebagai lembaga keuangan yang belum lama lahir, BMT Mandiri Abadi Syariah membutuhkan promosi dan sosialisasi secara optimal di masyarakat.

Jadi dalam sistem jemput bola, BMT Mandiri Abadi Syariah secara aktif mendatangi nasabah yang membutuhkan pembiayaan, tetapi dalam hal ini bukan berarti tidak ada nasabah yang datang sendiri ke BMT Mandiri Abadi Syariah untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Hanya saja jumlah nasabah yang datang sendiri untuk mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT Mandiri Abadi Syariah sangat sedikit di bandingkan dengan nasabah sistem jemput bola. Hal ini disebabkan karena pada umumnya nasabah adalah pengusaha kecil yang kegiatan sehari-harinya berdagang di pasar sehingga mereka tidak mempunyai banyak waktu untuk datang ke BMT Mandiri Abadi Syariah. Sistem jemput bola ini mempermudah nasabah dalam mengajukan permohonan pembiayaan, karena nasabah tidak perlu meninggalkan usahanya untuk pergi ke BMT Mandiri Abadi Syariah. Dengan demikian nasabah dapat mengajukan permohonan pembiayaan

kepada BMT Mandiri Abadi Syariah sambil menjalankan aktivitasnya sehari-hari, sehingga tidak menyita banyak waktu nasabah.

Dari perspektif syariah, jemput bola dapat juga diartikan sebagai upaya BMT mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut keterangan Nabi saw, dapat menambah rizki, memanjangkan umur serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. Dari sini kemudian terbinalah persaudaraan yang baik antara BMT dengan nasabah dan antara muslim dengan muslim lainnya.

Sebagaimana firman Allah dalam Al-Quran Surat An-Nisa' ayat 1 :

وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا

Artinya: Dan bertakwalah kepada Allah yang dengan (mempergunakan) nama-Nya kamu saling meminta satu sama lain dan (peliharalah) hubungan silaturahmi. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasi kamu.

Hadist Nabi dari Anas Bin Malik Radiallahu bahwa Rasulullah saw bersabda: *Artinya: barang siapa yang ingin dilapangkan rezkinya, dan ingin dipanjangkan usianya, maka hendaklah dia menyambung silaturahmi.* (HR. Bukkhari No. 5986).

Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimiliki baik langsung maupun secara tidak langsung. Promosi merupakan salah satu kegiatan untuk menawarkan suatu produk kepada nasabah atau calon nasabah. Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Totok Warsono selaku manajer cabang mengatakan:

Kita membentuk struktur, ada yang bertanggung jawab terhadap produk itu, strateginya masih biasa melalui jasa marketing, marketing itu adalah ujung tombak kita untuk menyampaikan atau mempromosikan produk kita.

Selanjutnya Totok Warsono juga mengungkapkan sebagai berikut:

Yang kita lakukan adalah bagaimana BMT ini dikenal oleh masyarakat dan kita melakukan pendekatan kepada tokoh masyarakat, sosialisasi dan aksi-aksi kegiatan sosial melalui Baitul Maal ini bentuk promosi kita juga. Hal yang sama juga diungkapkan oleh bapak Abrar Sidiq mengatakan:

Biasanya kita melakukan promosi, funbay, sosialisasi, dan melakukan kegiatan sosial lainnya.

Ya cara kita melaksanakan strategi itu melalui PL kita, dengan cara mempromosikan, mensosialisasikan, dan juga dengan cara sistem jemput bola atau door to door, ini salah satu yang sering dilakukan selama ini.

Informasi dari informan Fahmi Rozi selaku marketing BMT Mandiri Abadi Syariah kembali memperkuat dengan pernyataannya sebagai berikut:

Cara kita melaksanakan strategi itu dengan cara promosi, dan memasarkan produk kita agar masyarakat tau tentang produk yang di miliki oleh BMT Al-Mandiri Abadi Syariah.

Dari semua informasi di atas dapat disimpulkan bahwa strategi promosi bertujuan untuk menyampaikan atau memasarkan produk yang dimiliki oleh BMT Al-Mandiri Abadi Syariah supaya dikenal oleh nasabah dan juga untuk menjalin komunikasi yang baik dengan nasabah.

Kendala yang Dihadapi BMT Mandiri Abadi Syariah dalam menghimpun dana dari masyarakat

Hasil temuan di lapangan menunjukkan beberapa kendala yang dihadapi BMT adalah;

a. Pembiayaan Bermasalah

Pemberian pembiayaan sangat rentan dengan resiko gagal bayar, karenanya pihak BMT sangat berhati-hati dalam menyalurkan dananya. Faktanya meskipun BMT sudah menerapkan prinsip-prinsip pemberian kredit masih terdapat pembiayaan yang gagal bayar (*default*). Hal ini disebabkan karena pertama, ketidakjujuran calon anggota pembiayaan kepada BMT terhadap alokasi dana pembiayaan. Dalam akad disebutkan untuk modal bisnis namun realitanya dialokasikan untuk kebutuhan konsumtif atau bayar hutang. Sehingga anggota pembiayaan tidak dapat melakukan pembayaran pembiayaan. Kedua, anggota pembiayaan mengalami musibah seperti kecelakaan, adanya *force majeure* (bencana alam), dan kematian. Ketiga, faktor kondisi ekonomi yang tidak stabil sehingga terjadi penurunan omset pada usaha nasabah pembiayaan.

b. Kelemahan Manajemen.

Analisa pembiayaan yang lemah merupakan faktor awal kegagalan suatu bisnis. Seorang manajer tidak memiliki skill analisa yang tajam terhadap suatu keputusan yang terkait dengan kelayakan pembiayaan diberikan bukan karena pertimbangan melainkan perasaan. Dan saat pengajuan dilakukan analisa secara tajam dan ketat guna menghindari gagal bayar. Kemudian lemahnya kontrol dari BMT juga menjadi kendala. Setelah pencairan dana hendaknya pihak BMT selalu melakukan kontrol terhadap nasabah pembiayaan baik terkait alokasi dananya, dan penggunaannya.

Modal Kerja dalam Memenuhi Kebutuhan pada Koperasi BMT Mandiri Syariah

Pada prinsipnya modal kerja itu terdiri dari dua bagian pokok yaitu modal kerja yang sifat tetap dan yang selalu berubah sesuai dengan aktivitas operasional perusahaan :

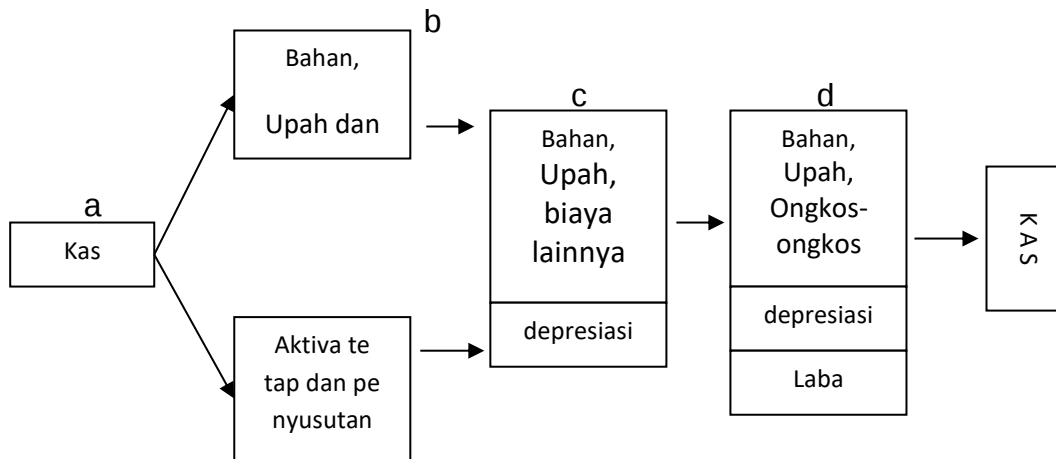
a. Modal kerja yang sifatnya permanen (permananet working capital)

Adalah bagian yang tetap atau jumlah minimum yang harus ada dan tersedia agar perusahaan dapat berjalan dengan lancar tanpa kesulitan keuangan. Kebutuhan modal kerja yang permanen ini sebaiknya dibiayai oleh pemilik perusahaan atau pemegang saham, karena semakin besar modal ini akan semakin baik bagi perusahaan karena akan memperbesar kemampuan perusahaan untuk memperoleh pinjaman, dan memperbesar jaminan bagi kreditor jangka pendek,

b. Modal kerja yang sifatnya variabel (variable working capital)

Jumlah modal kerja yang variabel yang jumlahnya tergantung pada aktivitas musiman dan kebutuhan-kebutuhan di luar aktivitas yang biasa.

Dibawah akan diperlihatkan arus dana yang menggambarkan proses perubahan aktiva tetap ke modal kerja.



Setelah kebutuhan modal investasi terpenuhi, selanjutnya adalah pemenuhan kebutuhan modal kerja. Modal kerja, yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan sedang beroperasi. Jenis modalnya bersifat jangka pendek, biasanya hanya digunakan untuk sekali atau beberapa kali proses produksi. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya.

Penghimpunan dana oleh BMT diperoleh melalui simpanan, yaitu dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada BMT untuk disalurkan ke sektor produktif dalam bentuk pembiayaan. Simpanan ini dapat berbentuk tabungan *wadi'ah*, simpanan *mudharabah* jangka pendek dan jangka panjang. Tujuan utama masyarakat menyimpan uang biasanya adalah untuk keamanan uangnya. Kemudian untuk melakukan investasi dengan harapan memperoleh bunga dari hasil simpanannya. Selain itu juga untuk memudahkan melakukan transaksi pembayaran.

BMT Mandiri Abadi Syariah dalam Menghimpun Dana dari Masyarakat

Penghimpunan dana adalah kegiatan usaha BMT yang dilakukan dengan kegiatan usaha penyimpanan. Simpanan merupakan dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota, atau BMT lain dalam bentuk simpanan dan simpanan berjangka.

Berfasarkan hasil wawancara dengan Bapak Totok Warsono, bahwa Strategi yang digunakan dalam menghimpun dana di BMT Mandiri Abadi Syariah adalah strategi sistem jemput bola.

1. Strategi Sistem Jemput Bola ini sebagai ajang promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produk BMT merupakan komponen terpenting diantara komponen- komponen lainnya yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran produk BMT diawal operasionalnya adalah dengan melakukan pendekatan "jemput bola". Pendekatan ini dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi calon nasabah dan petugas leluasa menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur operasional BMT Mandiri Abadi Syariah.
2. Promosi
Berdasarkan hasil wawancara ke informan pertama Sebagaimana yang di ungkapkan oleh Muhammad Abror Sidiq selaku karyawan mengungkapkan ada beberapa strategi yang digunakan dalam penghimpunan dana di bmt Mandiri Abadi Syariah yaitu:

Promosi ini dilakukan apabila ada produk baru yang dimiliki oleh BMT Mandiri Abadi Syariah dan dengan cara sistem jemput bola karena hal ini merupakan langkah awal yang akan memungkinkan petugas BMT Mandiri Abadi Syariah leluasa memberikan penjelasan mengenai konsep-konsep keuangan syariah, serta sistem dan prosedur yang berlaku dalam operasional BMT Mandiri Abadi Syariah, sekaligus merupakan solusi bagi mereka yang memiliki tingkat kesibukan tinggi sehingga tidak memiliki cukup waktu untuk dapat berkunjung langsung ke BMT Mandiri Abadi Syariah. Pendekatan jemput bola ini merupakan salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran produk BMT Mandiri Abadi Syariah di awal operasional, karena sebagai lembaga keuangan yang belum lama lahir, BMT Mandiri Abadi Syariah membutuhkan promosi dan sosialisasi secara optimal di masyarakat.

Jadi dalam sistem jemput bola, BMT Mandiri Abadi Syariah secara aktif mendatangi nasabah yang membutuhkan pembiayaan, tetapi dalam hal ini bukan berarti tidak ada nasabah yang datang sendiri ke BMT Mandiri Abadi Syariah untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Hanya saja jumlah nasabah yang datang sendiri untuk mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT Mandiri Abadi Syariah sangat sedikit di bandingkan dengan nasabah sistem jemput bola. Hal ini disebabkan karena pada umumnya nasabah adalah pengusaha kecil yang kegiatan sehari-harinya berdagang di pasar sehingga mereka tidak mempunyai banyak waktu untuk datang ke BMT Mandiri Abadi Syariah. Sistem jemput bola ini mempermudah nasabah dalam mengajukan permohonan pembiayaan, karena nasabah tidak perlu meninggalkan usahanya untuk pergi ke BMT Mandiri Abadi Syariah. Dengan demikian nasabah dapat mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT Mandiri Abadi Syariah sambil menjalankan aktivitasnya sehari-hari, sehingga tidak menyita banyak waktu nasabah.

Dari perspektif syariah, jemput bola dapat juga diartikan sebagai upaya BMT mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut keterangan Nabi saw, dapat menambah rizki, memanjangkan umur serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian. Dari sini kemudian terbinalah persaudaraan yang baik antara BMT dengan nasabah dan antara muslim dengan muslim lainnya.

Sebagaimana firman Allah dalam Al-Quran Surat An-Nisa' ayat 1 :

وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا

Artinya: Dan bertakwalah kepada Allah yang dengan (mempergunakan) nama-Nya kamu saling meminta satu sama lain dan (peliharalah) hubungan silaturahmi. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasi kamu.

Hadist Nabi dari Anas Bin Malik Radiallahu bahwa Rasulullah saw bersabda: *Artinya: barang siapa yang ingin dilapangkan rezkinya, dan ingin dipanjangkan usianya, maka hendaklah dia menyambung silaturahmi.* (HR. Bukkhari No. 5986).

Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimiliki baik langsung maupun secara tidak langsung. Promosi merupakan salah satu kegiatan untuk menawarkan suatu produk kepada nasabah atau calon nasabah. Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Totok Warsono selaku manajer cabang mengatakan:

Kita membentuk struktur, ada yang bertanggung jawab terhadap produk itu, strateginya masih biasa melalui jasa marketing, marketing itu adalah ujung tombak kita untuk menyampaikan atau mempromosikan produk kita.

Kendala yang Dihadapi BMT Mandiri Abadi Syariah dalam menghimpun dana dari masyarakat

Hasil temuan di lapangan menunjukkan beberapa kendala yang dihadapi BMT adalah;

Pembiayaan Bermasalah

Pemberian pembiayaan sangat rentan dengan resiko gagal bayar, karenanya pihak BMT sangat berhati-hati dalam menyalurkan dananya. Faktanya meskipun BMT sudah menerapkan prinsip-prinsip pemberian kredit masih terdapat pembiayaan yang gagal bayar (*default*). Hal ini disebabkan karena pertama, ketidakjujuran calon anggota pembiayaan kepada BMT terhadap alokasi dana pembiayaan. Dalam akad disebutkan untuk modal bisnis namun realitanya dialokasikan untuk kebutuhan konsumtif atau bayar hutang. Sehingga anggota pembiayaan tidak dapat melakukan pembayaran pembiayaan. Kedua, anggota pembiayaan mengalami musibah seperti kecelakaan, adanya *force majour* (bencana alam), dan kematian. Ketiga, faktor kondisi ekonomi yang tidak stabil sehingga terjadi penurunan omset pada usaha nasabah pembiayaan.

Kelemahan Manajemen.

Analisa pembiayaan yang lemah merupakan faktor awal kegagalan suatu bisnis. Seorang manajer tidak memiliki skill analisa yang tajam terhadap suatu keputusan yang terkait dengan kelayakan pembiayaan diberikan bukan karena pertimbangan melainkan perasaan. Dan saat pengajuan dilakukan analisa secara tajam dan ketat guna menghindari gagal bayar. Kemudian lemahnya kontrol dari BMT juga menjadi kendala. Setelah pencairan dana hendaknya pihak BMT selalu melakukan kontrol terhadap nasabah pembiayaan baik terkait alokasi dananya, dan penggunaannya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Penghimpunan dana oleh BMT diperoleh melalui simpanan, yaitu dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada BMT untuk disalurkan ke sektor produktif dalam bentuk pembiayaan. Simpanan ini dapat berbentuk tabungan *wadi'ah*, simpanan *mudharabah* jangka pendek dan jangka panjang.
2. Strategi yang digunakan dalam menghimpun dana di BMT Mandiri Abadi Syariah adalah strategi sistem jemput bola dan melakukan promosi. dan sosialisasi secara optimal di masyarakat.
3. Hal yang menjadi kendala dalam memenuhi kebutuhan modal pada BMT Mandiri Abadi Syariah yaitu adanya pembiayaan bermasalah seperti nasabah yang gagal bayar serta adanya kelemahan manajemen dalam menganalisa terhadap suatu keputusan yang terkait dengan kelayakan pembiayaan diberikan bukan karena pertimbangan melainkan perasaan.

Saran yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah

1. Modal usaha di Koperasi Syariah BMT Mandiri Abadi Syariah berjalan sesuai mekanisme dari pembiayaan modal usaha karena pendapatan masyarakat meningkat dengan sangat baik. Sehingga BMT Mandiri Abadi Syariah bisa terus memberikan pembiayaan modal usaha dan meningkatkan jumlah dana pembiayaan sehingga Koperasi Syariah BMT Mandiri Abadi Syariah dapat menjalankan fungsi dan tujuannya sebagai lembaga keuangan Islam.
2. Diharapkan kepada nasabah, dana yang diberikan tersebut agar digunakan dengan semestinya, supaya manfaat dan tujuan dari pembiayaan modal usaha tersebut berjalan sesuai yang diinginkan dan diharapkan.
3. Pembiayaan yang diberikan oleh Koperasi Syariah BMT Mandiri Abadi Syariah diharapkan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat dari segi pendapatan dan mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainudin. 2008. *Hukum Perbankan Syari'ah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Heykal, Nurul Huda &. Mohammad. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Toeritis Dan Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Olivia, Hastuti. 2019. "Penerapan Analisis Roi (Retrun On Investment) Untuk Memprediksi Pendapatan Perusahaan." *Kitabah* 3(2):211–18.
- Olivia, Hastuti, Dika Fadillah Tanjung, and Sugianto. 2020. "Pengaruh Margin Keuntungan Dan Biaya Administrasi Terhadap Minat Nasabah Pembiayaan Kpr Syariah Pada PT Bank Sumut Syariah Cabang Pembantu Binjai." *Seminar Nasional Teknologi Komputer Dan Sains (SAINTEKS)* 521–29.
- Pandia, Frianto. 2012. *Manajemen Dana Dan Kesehatan Bank*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Rianto, Hartato, Hastuti Olivia, and Awin Fahmi. 2020. "Penguatan Tata Kelola Dan Manajemen Keuangan Pada Pelaku Usaha Di Kawasan Wisata Tiga Ras Danau Toba." *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)* 4(2):291–99. doi: 10.31764/jmm.v4i2.2050.
- Ryanto, Bambang. 2000. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE,200.
- Widyaningrum, Nurul. 2002. *Model Pembiayaan BMT Dan Dampak Bagi Pengusaha Kecil*. Bandung: Yayasan AKATIGA.