

**YAYASAN LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**ANALISIS SWOT UNTUK MELIHAT POTENSI PENGEMBANGAN
KSPPS BMT UMMI KELURAHAN BAGAN SINEMBAH KOTA
KECAMATAN BAGAN SINEMBAH RAYA KABUPATEN ROKAN HILIR**

SKRIPSI

*Diajukan kepada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam (FAI)
Universitas Islam Riau (UIR) untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E.)*



Oleh :

ISMI NOFELYA
NPM : 172310052

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU**

2021



UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS AGAMA ISLAM
الجامعة الإسلامية الريوية

Alamat: Jalan Kahrudin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp: +62 761 674674 Fax: +62761 674834 Email: faf@uir.ac.id Website: www.uir.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

Nomor: 3249 /A-UIR/5-FAI/2021

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau menerangkan bahwa mahasiswa dengan identitas berikut:

Nama	Ismi Nofelya
NPM	172310052
Program Studi	Ekonomi Syariah

Judul Skripsi:

Analisis Swot untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPS BMT UMMI Kelurahan Bagan Sinembah Kota Kecamatan Bagan Sinembah Raya Kabupaten Rokan Hilir.

Dinyatakan telah memenuhi syarat batas maksimal plagiasi 30% pada setiap sub bab naskah skripsi yang disusun dan dicek oleh petugas yang ditunjuk Dekan. Surat keterangan ini digunakan sebagai persyaratan untuk ujian Skripsi.

Demikian surat keterangan diberikan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 25 Oktober 2021

an. Dekan

Wakil Dekan Bidang Akademik



Dr. Syahraini Tambak, S.Ag., M.A.

NIDN: 1018087501

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa yang datanya dibawah ini:

Nama : Ismi Nofelya

NPM : 172310052

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul : Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS
BMT UMMI Kelurahan Bagan Sinembah Kota Kecamatan Bagan
Sinembah Raya Kabupaten Rokan Hilir

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya buat adalah benar hasil karya saya, dan dapat di pertanggungjawabkan bila kemudian hari ternyata skripsi yang saya buat adalah Plagiat dari orang, saya bersedia ijazah saya dicabut oleh Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau (UIR).

Demikian surat ini saya buat dengan sebenarnya.

Pekanbaru, 25 Oktober 2021

Yang Membuat Pernyataan



Ismi Nofelya
172310052

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah menganugerahkan rahmat, karunia, dan ridha-Nya sehingga penulis diberikan kesempatan serta kemampuan untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau Pekanbaru.

Selanjutnya shalawat serta salam penulis hadiahkan kepada junjungan alam yakni Nabi besar Muhammad SAW yang telah mengajarkan nilai tauhid dan jalan kebenaran kepada umatnya.

Seperti kita ketahui bersama, perkembangan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) di Indonesia mengalami peningkatan yang sangat pesat, salah satunya dengan berdirinya lembaga keuangan mikro Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). BMT adalah lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah dengan sistem bagi hasil sesuai dengan syariat Islam. Salah satu BMT yang berkembang adalah KSPPS BMT UMMI. Berdasarkan data yang diperoleh dari KSPPS BMT UMMI, jumlah nasabah, omset simpanan dan omset pembiayaan mengalami peningkatan dari tahun 2017-2019 namun dengan adanya wabah yang terjadi di Indonesia sehingga pada tahun 2020 mengalami penurunan. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk mengkaji topik ini dengan mengangkat judul: **“Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI Kelurahan Bagan Sinembah Kota Kecamatan Bagan Sinembah Raya Kabupaten Rokan Hilir”**.

Dalam penulisan ini, penulis banyak mendapatkan bantuan, bimbingan, petunjuk, dan dorongan secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu, penulis menyampaikan rasa terimakasih dan penghargaan yang tulus kepada:

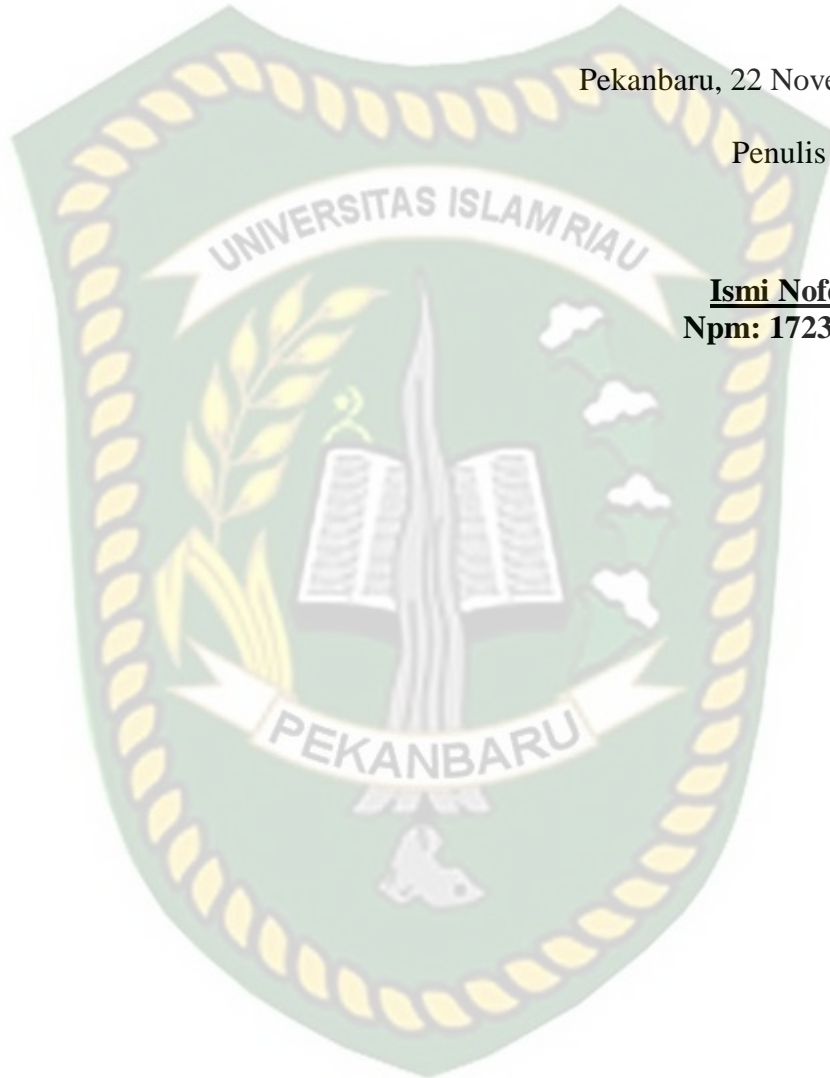
1. Rektor Universitas Islam Riau, Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi, SH., MCL.
2. Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau, Bapak Dr. Zulkifli, MM., ME.Sy.
3. Wakil Dekan I, Bapak Dr. Syahraini Tambak, S.Ag., M.A, Wakil Dekan II, Bapak Dr. Hamzah, M.Ag, dan Wakil Dekan III, Bapak Dr. H. Saproni, M.Ed.
4. Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, Bapak Muhammad Arif, SE.MM
5. Dosen pembimbing, Bapak Boy Syamsul Bakhri, SE, M.Sc.Ak yang penuh kesabaran memberikan bimbingan, arahan, nasihat, dan saran kepada penulis dalam penulisan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen serta Karyawan/ti Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau yang telah membekali penulis ilmu pengetahuan yang sangat berarti selama duduk dibangku kuliah.
7. Direktur KSPPS BMT UMMI Bapak Ilham Taufiq Saragih, SE.Sy dan pengurus yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian.

Akhir kata, penulis berdo'a kepada Allah SWT. semoga arahan dan bimbingan yang telah diberikan menjadi amal ibadah serta mendapatkan balasan pahala yang berlipat ganda dari-Nya. Amin ya Rabbal'Alamin.

Pekanbaru, 22 November 2021

Penulis

Ismi Nofelya
Npm: 172310052



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
BAB I: PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II: LANDASAN TEORI	
A. Analisa SWOT.....	13
1. Pengertian Analisis SWOT.....	13
2. Komponen Analisis SWOT.....	17
3. Matriks Strategi SWOT.....	21
4. Tujuan Penerapan Analisis SWOT.....	24
5. Manfaat Analisis SWOT.....	24
6. Faktor Eksternal dan Internal dalam Perspektif SWOT.....	25

B. Potensi	25
C. Pengembangan.....	26
D. BMT (<i>Baitul Maal Wat Tamwil</i>)	27
1. Pengertian dan Aspek Lembaga Koperasi Syariah BMT..	27
2. Visi dan Misi BMT.....	30
3. Tujuan BMT	31
4. Fungsi dan Peranan BMT	32
5. Prinsip-Prinsip Utama BMT.....	34
6. Ciri-Ciri BMT.....	35
7. Produk-Produk BMT	36
8. Keunggulan BMT.....	40
9. Prosedur Pendirian BMT	41
10. Menjemput Bola.....	43
11. Kendala Pengembangan BMT.....	43
12. Landasan Hukum BMT	45
E. Penelitian Relevan	46
F. Konsep Operasional.....	50
G. Kerangka Konseptual	51

BAB III: METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	52
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	52
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	53

D. Populasi dan Sampel.....	53
E. Sumber Data Penelitian	54
F. Teknik Pengumpulan Data	55
G. Tekni Pengolahan Data.....	56
H. Teknik Anilisis Data.....	57

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	67
1. Sejarah KSPPS BMT UMMI	67
2. Visi, Misi dan Tujuan KSPPS BMT UMMI	69
3. Produk-Produk KSPPS BMT UMMI.....	69
4. Lambang KSPPS BMT UMMI	72
5. Struktur Organisasi KSPPS BMT UMMI	73
B. Deskripsi Data	77
1. Identitas Responden.....	77
2. Hasil Rekapitulasi Angket Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI	81
C. Analisis Data.....	84
1. Perumusan Matriks IFAS dan EFAS.....	85
2. Pencocokan Matrix SWOT dan Matrix IE	92
3. Matrix IE (IFAS DAN EFAS)	95
4. Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)	96
D. Pembahasan	99

BAB V: PENUTUP

A. Kesimpulan..... 105

B. Saran 106

DAFTAR KEPUSTAKAAN

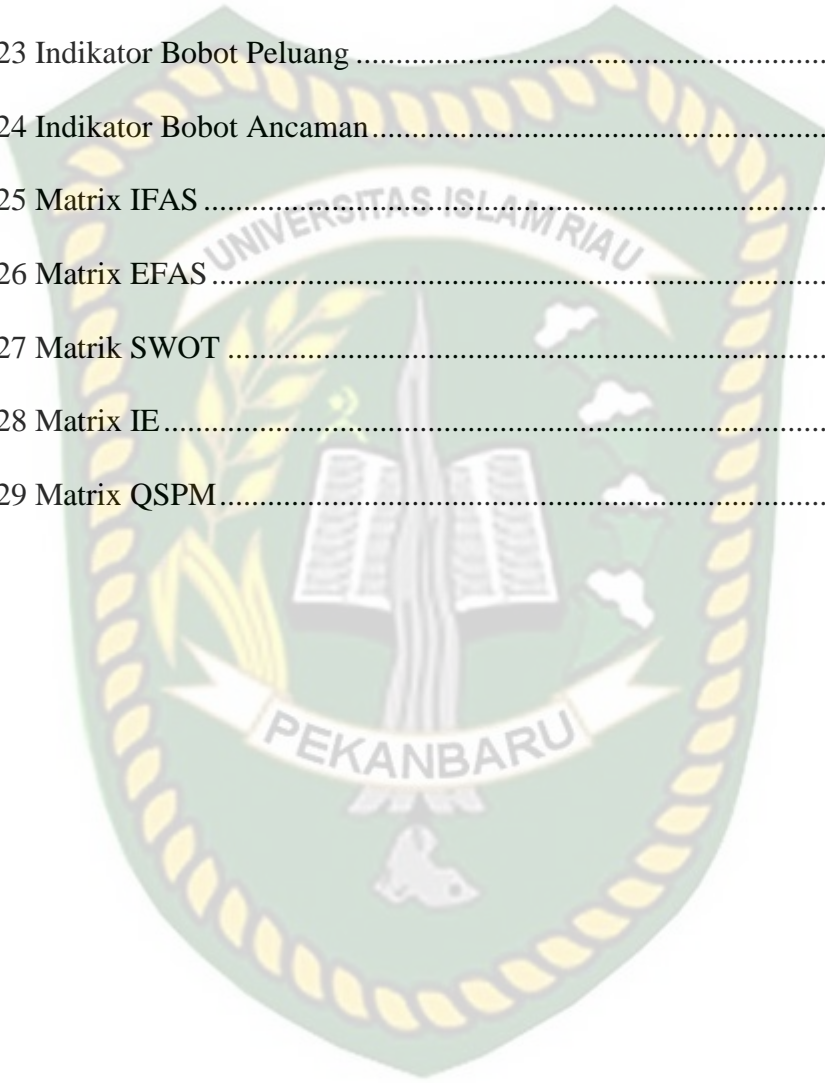
LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Penghimpunan dan Penyaluran Dana KSPPS BMT UMMI Bagan Sinembah Kota Tahun 2017-2019.....	6
Tabel 2 Pendapatan dan Biaya	7
Tabel 3 Perkembangan Permodalan KSPPS BMT UMMI Tahun 2017-2018	8
Tabel 4 Perkembangan Permodalan KSPPS BMT UMMI Tahun 2019-2020	8
Tabel 5 Konsep Operasional	50
Tabel 6 Waktu Penelitian	53
Tabel 7 External Factors Analysis Summary (EFAS)	60
Tabel 8 Internal Factors Analysis Summary (IFAS).....	61
Tabel 9 Matrix SWOT	64
Tabel 10 Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)	65
Tabel 11 Pengelola KSPPS BMT UMMI	74
Tabel 12 Jenis Kelamin Responden KSPPS BMT UMMI	78
Tabel 13 Umur Responden KSPPS BMT UMMI.....	78
Tabel 14 Pendidikan Responden KSPPS BMT UMMI	79
Tabel 15 Pekerjaan Responden KSPPS BMT UMMI	79
Tabel 16 Penghasilan Responden KSPPS BMT UMMI.....	80
Tabel 17 Rekapitulasi Hasil Angket Kekuatan	81
Tabel 18 Rekapitulasi Hasil Angket Kelemahan	82
Tabel 19 Rekapitulasi Hasil Angket Peluang.....	83

Tabel 20 Rekapitulasi Hasil Angket Ancaman	84
Tabel 22 Indikator Bobot Kekuatan	86
Tabel 22 Indikator Bobot Kelemahan	87
Tabel 23 Indikator Bobot Peluang	88
Tabel 24 Indikator Bobot Ancaman	89
Tabel 25 Matrix IFAS	90
Tabel 26 Matrix EFAS	91
Tabel 27 Matrik SWOT	94
Tabel 28 Matrix IE	95
Tabel 29 Matrix QSPM	97



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Prosedur Pendirian BMT	41
Gambar 2 Kerangka Konseptual	51
Gambar 3 Analisis SWOT	58
Gambar 4 Lambang KSPPS BMT UMMI	72
Gambar 5 Struktur Organisasi KSPPS BMT UMMI.....	73
Gambar 6 Matrix QSPM	98

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Keputusan Dosen Pembimbing
- Lampiran 2 : Surat Pra Riset
- Lampiran 3 : Surat Balasan Pra Riset
- Lampiran 4 : Surat Izin Riset
- Lampiran 5 : Surat Balasan Riset
- Lampiran 6 : Angket
- Lampiran 7 : Hasil Rekapitulasi Angket
- Lampiran 8 : Dokumentasi
- Lampiran 9 : Hasil Cek Turnitin
- Lampiran 10: Surat Bukti Penerjemahan Abstrak Bahasa Arab-Inggris

ABSTRAK

ANALISIS SWOT UNTUK MELIHAT POTENSI PENGEMBANGAN KSPPS BMT UMMI KELURAHAN BAGAN SINEMBAH KOTA KECAMATAN BAGAN SINEMBAH RAYA KABUPATEN ROKAN HILIR

OLEH

ISMI NOFELYA

NPM : 172310052

BMT merupakan salah satu alternatif yang dapat membantu para usaha kecil dalam menjalankan usahanya yang sulit diakses melalui jalur perbankan. Penelitian ini dilakukan di KSPPS BMT UMMI Kelurahan Bagan Sinembah Kota Kecamatan Bagan Sinembah Raya Kabupaten Rokan Hilir. Sedangkan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI Kelurahan Bagan Sinembah Kota Kecamatan Bagan Sinembah Raya Kabupaten Rokan Hilir dianalisis menggunakan analisis SWOT. Jenis penelitian menggunakan penelitian kualitatif dan penelitian kuantitatif (kombinasi). Populasi dalam penelitian ini adalah direktur KSPPS BMT UMMI, karyawan, dan nasabah/masyarakat. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah kuesioner (angket), observasi, dokumentasi. Kemudian data yang sudah terkumpul dianalisis menggunakan analisis SWOT, Matrix SWOT, Matrix IE, dan QSPM. Berdasarkan hasil analisis data yang penulis lakukan terhadap hasil angket pada KSPPS BMT UMMI dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh positif yang dapat dilihat dari keempat indikator SWOT antara indikator kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, serta dari matrix IE. Ini diketahui dilihat dari nilai Matrix IFAS dengan nilai total 3,13 sedangkan hasil dari nilai Matrix EFAS dengan nilai total 3,44, artinya potensi KSPPS BMT UMMI dalam kategori "baik" sehingga dapat meningkatkan potensi KSPPS BMT UMMI namun perlu usaha lebih keras lagi dalam pengembangannya, dan dari hasil analisis QSPM strategi prioritas dengan nilai paling tinggi adalah meningkatkan kualitas KSPPS BMT UMMI untuk membantu perekonomian masyarakat karena mudahnya masuk dalam lingkungan masyarakat dan pesaing masih sedikit.

Kata Kunci: BMT, Analisis SWOT, dan QSPM.

ABSTRACT

SWOT ANALYSIS TO OBSERVE DEVELOPMENT POTENTIAL AT KSPP BMT UMMI BAGAN SINEMBAH KOTA VILLAGE BAGAN SINEMBAH RAYA SUBDISTRICT ROKAN HILIR DISTRICT

BY

ISMI NOFELYA
NPM : 172310052

BMT was an alternative that could help micro business in running their business that difficult to reach by banking sector. This research conducted at KSPPS BMT UMMI Bagan Sinembah Kota Village Bagan Sinembah Raya Subdistrict Rokan Hilir District. Meanwhile the purpose in this research examined to know the development potential KSPPS BMT UMMI Bagan Sinembah Kota Village Bagan Sinembah Raya Subdistrict Rokan Hilir Distric that was analyzed by using SWOT analysis. This research used qualitative and quantitative research (mix method). The population in this research was KSPPS BMT UMMI Director, employees, and customers. Data collection technique used questionnaire, observation, documentation. Then, collected data was analyzed by using SWOT analysis, Matrix SWOT, Matrix IE, and QSPM. Based on data analysis that conducted in questionnaire result at KSPPS BMT UMMI could be concluded that there was positive influence that could be seen from four SWOT indicators between strength, weakness, opportunity, threats indicators also from Matrix IE. It could be seen from Matrix IFAS score with total score 3.13 meanwhile the result from matrix EFAS with total score 3.44, it meant that KSPPS BMT UMMI in "good" category and it could improve KSPPS BMT UMMI potential but they needed more strong effort in development, and based on QSPM analysis result, priority strategy with the highest score explained about KSPPS BMT UMMI quality improvement to help society economic because it was easy to blend in society and few competitors.

Keywords: BMT, SWOT Analysis, and QSPM

الملخص

تحليل سووت لمعرفة إمكانات التنمية المحتمل لـ ك.س.ب.ب.س بيت المال والتمويل أمي فرع
باغان سينمباه مدينة مقاطعة باغان سينمباه رايا بمنطقة راكن هيلر

اسمي نوفليا

١٧٢٣١٠٠٥٢

بيت المال والتمويل هو وصول بديل يمكن أن يساعد الشركات الصغيرة في إدارة أعمالهم المصرفية الصعبة. تم إجراء هذا البحث في ك.س.ب.ب.س بيت المال والتمويل أمي فرع باغان سينمباه مدينة مقاطعة باغان سينمباه رايا بمنطقة راكن هيلر. بينما كان الغرض من هذا البحث هو تحديد معرفة إمكانات التنمية المحتمل لـ ك.س.ب.ب.س بيت المال والتمويل أمي فرع باغان سينمباه مدينة مقاطعة باغان سينمباه رايا بمنطقة راكن هيلر، التي تم تحليلها باستخدام تحليل سووت. يستخدم هذا النوع من البحث بحث نوعي وبحث كمي (مزيج). مجتمع في هذا البحث هم مدير ك.س.ب.ب.س بيت المال والتمويل أمي والموظفين والعملاء/ المجتمع. تقنيات جمع البيانات في هذا البحث هي الاستبيانات (الاستبيان)، الملاحظة، التوثيق. ثم تم تحليل البيانات باستخدام تحليل سووت وماتريكس سووت وماتريكس إي. إي. وق.س.ب.م. بناءً على نتائج تحليل البيانات التي أجرتها الباحثة على نتائج الاستبيان على ك.س.ب.ب.س بيت المال والتمويل أمي، يمكن الاستنتاج أن هناك تأثيرًا إيجابيًا يمكن ملاحظته من مؤشرات سووت الأربعة بين مؤشرات القوة والضعف، الفرص والتهديدات، وكذلك من ومصفوفة/ ماتريكس إي. إي. يمكن ملاحظة ذلك من قيمة مصفوفة إيفاس بقيمة إجمالية تبلغ ٣,١٣ بينما نتائج بقيمة مصفوفة إيفاس إجمالية تبلغ ٣,٤٤، مما يعني أن إمكانات ك.س.ب.ب.س بيت المال والتمويل أمي تقع في فئة "جيدة" بحيث يمكن أن تزيد من إمكانات ك.س.ب.ب.س بيت المال والتمويل أمي ولكنها تحتاج إلى مزيد من الجهد في تطويرها، ومن نتائج تحليل ق.س.ب.م، تتمثل الإستراتيجية ذات الأولوية الحاصلة على أعلى الدرجات في تحسين جودة ك.س.ب.ب.س بيت المال والتمويل أمي لمساعدة اقتصاد المجتمع لأنه سهل لدخول المجتمع وهناك عدد قليل من المنافسين.

الكلمات الرئيسية: بيت المال والتمويل وسووت وق.س.ب.م.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sistem Ekonomi Islam, sudah ada sejak Nabi Adam dan kemudian dilanjutkan kepada setiap nabi yang diutus oleh Allah hingga kepada nabi terakhir sebelum Nabi Muhammad yaitu Nabi Isa. Syariat yang diamalkan oleh setiap nabi adalah Syariat Islam, meskipun syariat bagi setiap nabi berbeda. Namun demikian semuanya diridhai oleh Allah sesuai dengan suasana pada masa tersebut. Karena syariat nabi-nabi terdahulu dan sebelumnya tidak lagi boleh diamalkan ketika Allah mengutus nabi yang baru, maka sistem ekonomi yang dirujuk dalam perbincangan ini ialah yang diutus oleh Allah kepada nabi terakhir yaitu Nabi Muhammad (Bakhri, Vol.8 No.1, 2011).

Lembaga keuangan syariah berfungsi menyediakan jasa perantara bagi pemilik modal dengan perusahaan yang membutuhkan dana tersebut. Kehadiran lembaga keuangan inilah yang memfasilitasi arus peredaran uang dalam dunia bisnis, sehingga uang dari masyarakat dapat dikumpulkan melalui berbagai bentuk produk penghimpunan dana sebelum disalurkan kembali kepada yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan (Burhanuddin, 2010:2).

Beberapa lembaga keuangan syariah ada yang bersifat laba dan ada pula yang nirlaba atau tidak mengutamakan untung. Lembaga keuangan syariah nirlaba yang saat ini sedang berkembang antara lain: organisasi pengelola

zakat, badan amil zakat maupun lembaga amil zakat, serta badan wakaf, bahkan lembaga keuangan syariah seperti BMT (*Bait Al-Maal wa At-Tamwil*) juga berkembang pesat di Indonesia (Zulkifli, Vol.2 No.2, 2019).

BMT merupakan salah satu alternatif yang dapat membantu para usaha kecil dalam menjalankan usahanya yang sulit diakses melalui jalur perbankan. Fenomena perkembangan ekonomi syariah ini sangat bermanfaat untuk menghindari adanya *riba*, *maysir*, dan *gharar* yang pada saat ini sedang maraknya terjadi di lembaga keuangan konvensional.

Kondisi usaha sekarang ini yang penuh dengan persaingan menjadi tantangan besar bagi perusahaan yang ada, sehingga mau tidak mau perusahaan harus lebih tanggap dan bijaksana dalam menyikapi kondisi yang berkembang. Kondisi ini pula yang memunculkan banyak pemasaran produk yang diterapkan oleh suatu perusahaan agar bisa unggul dalam persaingan tersebut.

Dengan adanya analisis SWOT, maka secara sistematis untuk merumuskan berbagai strategi BMT dapat diidentifikasi dengan berbagai faktor. Dalam analisis tersebut, didasarkan terhadap logika yang dapat digunakan untuk memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Pada proses pengambilan keputusan strategi, selalu berkaitan dengan pengembangan tujuan strategi maupun kebijakan dari BMT. Oleh sebab itu, dalam perencanaan strategi harus

menganalisis mengenai faktor-faktor strategi BMT pada kondisi yang ada saat ini (Suhendri, et.al. Vol.3 No.2, 2020).

Sebagai lembaga bisnis, BMT semakin mengembangkan usahanya di bidang keuangan yaitu simpan pinjam. Bisnis ini sama dengan perbankan, yaitu menghimpun dana dari anggota, anggota asosiasi (nasabah) dan mengarahkan mereka ke sektor ekonomi yang legal dan menguntungkan. BMT merupakan lembaga keuangan syariah non bank informal karena didirikan oleh lembaga swadaya masyarakat (LSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga informal lainnya.

Dalam tatanan keuangan di Indonesia banyak perbankan dan non perbankan yang menyalurkan dananya tidak sesuai dengan hukum syariah Islam. Berikut adalah ayat yang menyangkut pembiayaan syariah pada BMT:

يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُزْبِئُ الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ

Artinya: “Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran dan bergelimang dosa”. (Al-Baqarah: 276)

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah *Baitul Maal Wat Tamwil* Usaha Muda Muslim Indonesia (KSPPS BMT UMMI) merupakan satu-satunya BMT yang ada di Bagan Sinembah. KSPPS BMT UMMI berdiri sejak 16 Juni 2016, namun mulai beroperasi tahun 2017 dengan Badan Hukum 003468/BH/M.KUKM.2/II/2017 tanggal 21 Februari 2017. Pembentukan dan penumbuhan KSPPS BMT UMMI di Rokan Hilir sebagai tindak lanjut dari keputusan bersama 3 Menteri (Menteri Keuangan, Menteri Dalam Negeri, Menteri Koperasi) dan Gubernur Bank Indonesia, Nomor:

351.1/KMK.010/2009, Nomor: 900-639A/Tahun 2009, Nomor: 01/SKB/M.KUKM/IX/2009 dan Nomor: 11/43A/Kep.GBI/2009.

KSPPS BMT UMMI merupakan bagian dari salah satu lembaga keuangan mikro syariah dengan implementasi bagi hasil di dalam prinsip dan operasionalnya, serta menitikberatkan pada pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas bawah. Pada dasarnya KSPPS BMT UMMI menggunakan pola jemput bola (menawarkan produk barang maupun jasa langsung kepada nasabah) dalam menarik dan menghimpun nasabahnya, pola ini dilakukan karena didasari pada budaya menabung masyarakat yang cenderung rendah. Adapun produk yang ada di dalam KSPPS BMT UMMI yaitu Jenis Pembiayaan (*Mudharabah, Musyarakah, Murabahah, dan Ijarah*), adapun Jenis Simpanan (*Mudharabah, Pendidikan, Haji, Umroh, Qurban, Walimah, Aqiqah, Simpanan Berjangka (Deposito), Perumahan, dan BAZIS*).

KSPPS BMT UMMI juga berada di wilayah yang ekonominya cukup baik. Karena hampir mayoritas masyarakat Bagan Batu memiliki kebun sawit. Sehingga peluang untuk mencapai tujuan dari visi dan misi KSPPS BMT UMMI juga besar.

Hasil observasi awal penelitian ini, penulis mewawancarai direktur KSPPS BMT UMMI yaitu bapak Ilham Taufiq Saragih, SE.Sy, adapun hasil wawancara penelitian ini sebagai berikut:

Pesaing dari KSPPS BMT UMMI sendiri untuk yang syariah hanya BSI di daerah Bagan Sinembah Kota, namun untuk pesaing konvensional banyak

seperti leasing, koperasi konvensional, bank konvensional, dll. Sementara untuk konvensional dalam titik ini bersaing dari segi bisnisnya. Untuk membedakan KSPPS BMT UMMI dengan Pesaing lainnya adalah kalau di konvensional bisa menggunakan bunga yang besar, dan dalam Islam itu adalah perbuatan yang dzolim. Dengan hadirnya KSPPS BMT UMMI salah satunya untuk mengurangi rentenir. Dimana KSPPS BMT UMMI ini menggunakan akad bagi hasil dan memakai prinsip syariah, sehingga tujuan dari KSPPS BMT UMMI membantu nasabah yang mayoritasnya adalah pedagang. Hanya saja karena KSPPS BMT UMMI berdiri tidak mempunyai modal yang cukup besar, maka penyaluran dananya pun terbatas. Peluangnya untuk bisnis syariah atau BMT juga cukup besar, karena sampai saat ini sudah kurang lebih empat tahun nasabahnya selalu bertambah.

Kontribusi KSPPS BMT UMMI untuk pemberdayaan masyarakat menengah kebawah adalah dengan membantu masyarakat yang ingin memiliki usaha tetapi tidak mempunyai modal. Banyak nasabah dengan usaha yang kecil terbantu dan berhasil tanpa jaminan. Nasabah juga dibimbing dan diberi masukan agar usahanya lancar. Beberapa usaha yang berhasil terbantu oleh KSPPS BMT UMMI antara lain: Usaha potong ayam, usaha bumbu, rumah makan, gorengan, dan lain-lain.

Namun untuk saat ini, lebih banyak nasabah yang menabung daripada yang meminjam. Karena tidak semua tabungan disalurkan dan menjaga untuk tekanan dana KSPPS BMT UMMI. Untuk nasabah yang menabung mayoritas juga dari pedagang dan sekolah.

Untuk mengetahui perkembangan suatu perusahaan dapat dilihat dari perkembangan laporan keuangan maupun laporan nasabah yang bergabung. Banyaknya jumlah nasabah yang bergabung di KSPPS BMT UMMI dimungkinkan adanya beberapa faktor. KSPPS BMT UMMI dapat dikatakan berkembang dengan baik, hal tersebut dapat dilihat dari tabel laporan pertanggungjawaban dibawah ini.

Tabel 1: Penghimpunan dan Penyaluran Dana KSPPS BMT UMMI Bagan Sinembah Kota Tahun 2017-2020

Tahun	Jumlah Anggota	Simpanan	Jumlah Anggota	Pembiayaan
2017	501	Rp. 633.264.094	113	Rp. 594.901.000
2018	705	Rp. 1.119.195.996	139	Rp. 1.017.268.000
2019	790	Rp. 1.435.457.026	156	Rp. 1.242.766.000
2020	166	Rp. 944.159.556	103	Rp. 854.945.000

Sumber Data: Laporan Pertanggungjawaban KSPPS BMT UMMI Bagan Sinembah Kota.

Dari tabel diatas terlihat bahwa penghimpunan dana dan penyaluran dana masyarakat terus meningkat di tahun 2017 hingga tahun 2019, namun dengan adanya wabah Covid19 yang terjadi di Indonesia membuat masyarakat mengurangi aktifitas termasuk anak sekolah, sehingga jumlah penghimpunan dan penyaluran dana masyarakat tahun 2020 menurun.

Dalam penghimpunan dana masyarakat, KSPPS BMT UMMI memberikan pelayanan tabungan dengan akad wadiah dan simpanan berjangka dengan akad bagi hasil. Pembiayaan merupakan aktifitas utama pada KSPPS BMT UMMI karena pembiayaan merupakan sumber pendapatan utama yang menjadi penunjang kelangsungan usaha. Salah satu masalah yang

harus menjadi perhatian utama KSPPS BMT UMMI dalam penyaluran dana pembiayaan adalah menekan angka adanya tunggakan nasabah.

Pendapatan yang diperoleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT UMMI selama beroperasi dalam tahun 2017 sejumlah Rp. 110.183.851, tahun 2018 sejumlah Rp. 222.494.332, tahun 2019 sejumlah Rp. 265.574.433, dan tahun 2020 sejumlah Rp. 194.657.800. Beban Usaha Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT UMMI selama beroperasi tahun 2017 sejumlah Rp. 98.310.000, tahun 2018 sejumlah Rp. 174.550.000, tahun 2019 sejumlah Rp. 215.628.065, dan tahun 2020 sejumlah Rp. 130.458.000. Sisa Hasil Usaha yang diperoleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT UMMI selama beroperasi dalam tahun 2017 sejumlah Rp. 11.873.851, tahun 2018 sejumlah Rp. 47.944.332, tahun 2019 sejumlah Rp. 49.946.368, dan tahun 2020 sejumlah Rp. 25.351.544. Sebagai bahan perbandingan berikut perkembangan pendapatan dan biaya empat tahun terakhir:

Tabel 2: Pendapatan dan Biaya

No.	Tahun	Pendapatan	Biaya	SHU
1.	2017	Rp. 110.83.851	Rp. 98.310.000	Rp. 11.873.851
2.	2018	Rp. 222.494.332	Rp. 174.550.000	Rp. 47.944.332
3.	2019	Rp. 265.574.433	Rp. 215.628.065	Rp. 49.946.368
4.	2020	Rp. 194.657.800	Rp. 130.458.000	Rp. 25.351.544

Sumber Data: Laporan Pertanggungjawaban KSPPS BMT UMMI Bagan Sinembah Kota.

Dari tabel di atas terlihat bahwa pendapatan dan biaya pada tahun 2017 hingga tahun 2019 meningkat cukup baik. Namun, dengan adanya wabah

Covid19 yang terjadi di Indonesia mempengaruhi pendapatan dan biaya pada tahun 2020. Sehingga pada tahun 2020 menurun.

Berikut perkembangan permodalan KSPPS BMT UMMI dalam tahun 2017 sampai tahun 2020.

Tabel 3: Perkembangan Permodalan KSPPS BMT UMMI Tahun 2017-2018

No.	Modal	Tahun 2017	Tahun 2018
1.	Modal Sendiri		
	- Simpanan Pokok	Rp. 20.119.667	Rp. 44.180.667
	- Simpanan Wajib	Rp. 3.485.000	Rp. 8.535.000
	- Simpokus	Rp. 40.000.000	Rp. 40.000.000
2.	Hibah	-	-
3.	Modal Penyertaan	Rp. 609.659.427	Rp. 1.066.460.329
	Total	Rp. 673.264.094	Rp. 1.159.175.996

Sumber Data: Laporan Pertanggungjawaban KSPPS BMT UMMI Bagan Sinembah Kota.

Dari tabel di atas, terlihat bahwa perkembangan modal pada tahun 2017 hingga tahun 2018 meningkat cukup baik. Dan berikut ini perkembangan permodalan tahun 2019 sampai tahun 2020.

Tabel 4: Perkembangan Permodalan KSPPS BMT UMMI Tahun 2019-2020

No.	Modal	Tahun 2019	Tahun 2020
1.	Modal Sendiri		
	- Simpanan Pokok	Rp. 54.582.667	Rp. 35.245.667
	- Simpanan Wajib	Rp. 12.304.500	Rp. 5.650.500
	- Simpokus	Rp. 40.000.000	Rp. 40.000.000
2.	Hibah	-	-
3.	Modal Penyertaan	Rp. 1.368.569.859	Rp. 980.630.547
	Total	Rp. 1.475.457.026	Rp. 1.061.526.714

Sumber Data: Laporan Pertanggungjawaban KSPPS BMT UMMI Bagan Sinembah Kota.

Dari tabel di atas, terlihat bahwa perkembangan modal pada tahun 2017 hingga tahun 2019 masih meningkat cukup baik. Namun, dengan adanya wabah Covid19 yang terjadi di Indonesia mempengaruhi pula untuk

perkembangan modal tahun 2020. Sehingga modal pada tahun 2020 menurun.

Permasalahan yang dihadapi oleh KSPPS BMT UMMI adalah kurangnya dana, diharapkan sumber dana/modal dapat ditingkatkan dalam bentuk peningkatan jumlah simpanan pokok dan wajib maupun melalui pihak pemerintah Kabupaten Rokan Hilir yang mensinergikan berbagai program untuk masyarakat yang disalurkan melalui KSPPS BMT UMMI.

Dan dalam perjalanan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT UMMI ini berdiri, total asset sampai akhir Desember 2017 sebesar Rp. 235.124.087, total asset sampai akhir Desember 2018 sebesar Rp. 765.393.827, total asset sampai akhir Desember 2019 sebesar Rp. 978.564.371, dan total asset sampai akhir Desember 2020 sebesar Rp. 451.264.674.

Dari penjelasan latar belakang diatas, fenomena yang ada di KSPPS BMT UMMI dari segi jumlah nasabah, jumlah simpanan dan jumlah pembiayaan, pendapatan dan biaya, permodalan, serta total asset terjadi peningkatan setiap tahunnya, namun dengan adanya wabah yang terjadi sehingga tahun 2020 mengalami penurunan, maka penulis tertarik untuk meneliti pengembangan potensi BMT dengan analisis SWOT di KSPPS BMT UMMI. Oleh karena itu penulis mengangkat persoalan ini dalam bentuk penelitian dengan judul **“Analisis SWOT untuk Melihat Potensi**

Pengembangan KSPPS BMT UMMI Kelurahan Bagan Sinembah Kota Kecamatan Bagan Sinembah Raya Kabupaten Rokan Hilir”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, untuk memudahkan penelitian ini nantinya dan agar peneliti memilih arah yang jelas, maka terlebih dahulu dilakukan perumusan masalah. Adapun yang menjadi perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI Kelurahan Bagan Sinembah Kota Kecamatan Bagan Sinembah Raya Kabupaten Rokan Hilir dianalisis menggunakan analisis SWOT?

C. Tujuan Penelitian

Sedangkan yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI Kelurahan Bagan Sinembah Kota Kecamatan Bagan Sinembah Raya Kabupaten Rokan Hilir dianalisis menggunakan analisis SWOT.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis sendiri, diharapkan melalui hasil penelitian ini dapat menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman selama dibangku kuliah untuk membandingkan ilmu teori dan ilmu praktek, serta pencapaian gelar Sarjana Strata-1 di Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau.

2. Memberikan pengetahuan serta wawasan kepada pembaca tentang Analisis SWOT untuk pengembangan potensi BMT.
3. Memberikan informasi tambahan khususnya bagi KSPPS BMT UMMI dan suatu kebijakan yang mendorong agar nasabah bergabung di KSPPS BMT UMMI Bagan Sinembah Kota.
4. Sebagai tambahan informasi dan menambah ilmu bagi pembaca terutama untuk pihak-pihak lain yang ingin melakukan penelitian tentang analisis SWOT terhadap KSPPS BMT UMMI Bagan Sinembah Kota.

E. Sistematika Penulisan

Untuk mengetahui secara keseluruhan terhadap masalah ini, penulisan pada penelitian ini disusun dengan suatu sistem yang diatur agar dapat mengarah kepada pembahasan serta sesuai dengan judul yang dikehendaki.

Adapun sistematika penulisan pada penelitian ini adalah:

BAB I: PENDAHULUAN

Dalam bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah; rumusan masalah; tujuan penelitian; manfaat penelitian; dan sistematika penulisan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Dalam bab ini menerangkan tentang analisis SWOT; Pengertian Analisis SWOT; Komponen Analisis SWOT; Matriks Strategi SWOT; Tujuan Penerapan Analisis SWOT; Manfaat Analisis SWOT; Faktor Eksternal dan Internal dalam Perspektif SWOT; Pengembangan; Potensi; BMT (*Baitul Maal Wat Tamwi*);

Pengertian dan Aspek Lembaga Koperasi Syariah BMT; Visi dan Misi BMT; Tujuan BMT; Fungsi dan Peranan BMT; Prinsip-Prinsip Utama BMT; Ciri-Ciri BMT; Produk-Produk BMT; Keunggulan BMT; Prosedur Pendirian BMT; Menjemput Bola; Kendala Pengembangan BMT; Landasan Hukum BMT; Penelitian Relevan; Konsep Operasional; dan Kerangka berpikir.

BAB III: METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan dijelaskan tentang Jenis Penelitian; Tempat dan Waktu Penelitian; Subjek dan Objek Penelitian; Populasi dan Sampel; Sumber Data Penelitian; Teknik Pengumpulan Data; Teknik Pengolahan Data; dan Teknik Analisis Data.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

Dalam bab ini akan membahas tentang Gambaran Umum Lokasi Penelitian; Sejarah KSPPS BMT UMMI; Visi, Misi dan Tujuan KSPPS BMT UMMI; Produk-Produk KSPPS BMT UMMI; Lambang KSPPS BMT UMMI; Struktur Organisasi KSPPS BMT UMMI; Deskripsi Data; Identitas Responden; Hasil Rekapitulasi Angket Analisis; Perumusan Matriks IFAS dan EFAS; Pencocokan Matrix SWOT dan Matrix IE; Matrix IE; Matrix QSPM; Analisis Data; dan Pembahasan.

BAB V: PENUTUP

Dalam bab ini akan menjelaskan tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

SWOT merupakan akronim dari *Strength* (kekuatan) dan *Weakness* (kelemahan) internal dari suatu perusahaan serta *Opportunities* (peluang) dan *Threat* (ancaman) lingkungan yang dihadapinya. Analisis SWOT (SWOT analysis) merupakan teknik historis yang terkenal di mana para manajer menciptakan gambaran umum secara cepat mengenai situasi strategis perusahaan. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif diturunkan dari “kesesuaian” yang baik antara sumber daya internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dengan situasi eksternalnya (peluang dan ancaman). Kesesuaian yang baik akan memaksimalkan kekuatan dan peluang perusahaan serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Jika diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini memiliki implikasi yang bagus dan mendalam bagi desain dan strategi yang berhasil (Pearce, 2018:156).

Agustin (2017:45) mengemukakan analisis dari *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (kesempatan), *Threat* (ancaman) atau SWOT merupakan perangkat analisis untuk mengetahui posisi usaha bisnis yang akan dipilih. Analisis ini terdiri dari analisis internal dan analisis eksternal.

Analisis internal merupakan elemen dari kekuatan (*strength*) merupakan segala sesuatu yang bagus yang dapat diperbuat oleh perusahaan,

atau suatu karakteristik yang memiliki kapabilitas penting dan kelemahan (*weakness*) adalah segala sesuatu yang merupakan kekurangan perusahaan, atau suatu kondisi yang tidak menguntungkan perusahaan. Analisis eksternal terdiri dari kesempatan (*opportunity*) yang menggambarkan peluang keberhasilan usaha bisnis dan ancaman (*threat*) yang menggambarkan tantangan, ancaman, dan kegagalan. Hasil analisis SWOT menjadi pedoman perusahaan dalam membuat analisis berikutnya, sehingga keberhasilan usaha bisnis tidak terlepas dari aspek kekuatan dan kesempatan untuk memberi daya gerak keberhasilan usaha bisnis tersebut.

Adapun kelemahan dan ancaman usaha harus diantisipasi perusahaan dengan membuat strategi untuk mencegah atau memperkecil kemungkinan kegagalan usaha tersebut. Berikut ini ada beberapa fakta dari analisis SWOT dikemukakan Agustin (2017:46) yaitu:

1. Kekuatan (*strength*)
 - a. Keunggulan dalam usaha
 - b. Keuangan usaha cukup
 - c. Reputasi usaha baik oleh stakeholder
 - d. Usaha menjadi pemimpin pasar
 - e. Mencapai skala ekonomi
 - f. Menggunakan teknologi canggih
 - g. Biaya usaha rendah
 - h. Periklanan lebih baik
 - i. Inovasi produk baik

- j. Pemilik berpengalaman
 - k. Pabrik lebih bagus
2. Kelemahan (*weakness*)
- a. Tidak mempunyai perencanaan usaha
 - b. Arah strategi usaha tidak jelas
 - c. Fasilitas usaha sudah banyak rusak
 - d. Profitabilitas cenderung turun
 - e. Manajemen kurang baik
 - f. Keahlian usaha masih kurang
 - g. Reputasi usaha kurang
 - h. Kurang riset dan pengembangan
 - i. Citra pasar jelek
 - j. Jaringan distribusi kurang besar
 - k. Pemasaran kurang agresif
 - l. Biaya usaha tinggi
3. Kesempatan (*opportunities*)
- a. Selera masyarakat masih tinggi
 - b. Target konsumen masih tinggi
 - c. Masuk pasar mudah
 - d. Mengisi kekosongan barang
 - e. Pertumbuhan usaha tinggi
 - f. Pesaing masih sedikit

4. Ancaman (*threat*)
 - a. Pesaing biaya rendah
 - b. Barang substitusi naik
 - c. Pertumbuhan pasar lambat
 - d. Perubahan peraturan
 - e. Perubahan selera konsumen

Perusahaan harus dapat menggunakan kekuatannya untuk kesuksesan usaha. Sedangkan kelemahan yang ada, harus diperbaiki. Strategi dibangun berdasarkan kekuatan perusahaan dan apa yang terbaik yang dapat diperbuat oleh perusahaan, serta berusaha menghindari kelemahan dan kekurangmampuan perusahaan.

Menurut Rangkuti (2019:19) Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT.

Menurut Zaibah (2015) dalam Arif, et.al. (Vol.4 No.1, 2020) Kekuatan (*strenghts*) adalah faktor-faktor yang dimiliki oleh suatu organisasi, seperti

keterampilan, produk dan lain-lain yang membuat lebih kuat dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Kelemahan (*weakness*) adalah kelemahan yang terdapat dalam suatu organisasi, seperti kelemahan dalam hal sumber daya, serta keterampilan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memenuhi. Peluang (*opportunity*) adalah berbagai kondisi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu bisnis. Ancaman (*threats*) adalah faktor-faktor yang tidak menguntungkan bagi suatu bisnis.

2. Komponen Analisis SWOT

Menurut Pearch (2018:156) Analisis SWOT terdiri atas empat komponen dasar yaitu:

1. Kekuatan (*strength*)

Kekuatan (*strength*) merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dikendalikan oleh atau tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan muncul dari sumber daya dan kompetensi yang tersedia bagi perusahaan.

Adapun kekuatan yang ada dalam perusahaan yaitu:

- a. Manajemen yang berkompeten, manajemen yang berkompeten dapat dilihat juga dari fungsi manajemen perusahaan. Sebagaimana diterangkan oleh Nickels, McHugh and McHugh (1997) dalam Sule (2005:8) terdiri dari empat fungsi manajemen yaitu:

- Perencanaan atau *Planing*, yaitu proses yang menyangkut upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi kecenderungan di masa yang akan datang dan penentuan strategi dan taktik yang tepat untuk mewujudkan target dan tujuan organisasi.
- Pengorganisasian atau *Organizing*, yaitu proses yang menyangkut bagaimana strategi dan taktik yang telah dirumuskan dalam perencanaan didesain dalam sebuah struktur organisasi yang tepat dan tangguh.
- Pengimplementasian atau *Directing*, yaitu proses implementasi program agar bisa dijalankan oleh seluruh pihak dalam organisasi serta proses memotivasi agar semua pihak tersebut dapat menjalankan tanggung jawabnya dengan penuh kesadaran dan produktivitas yang tinggi.
- Pengawasan atau *Controlling*, yaitu proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan, diorganisasikan, dan diimplementasikan bisa berjalan sesuai dengan target yang diharapkan sekalipun berbagai perubahan terjadi dalam lingkungan dunia bisnis yang dihadapi.

b. Kinerja keuangan, dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2002) dalam Dangnga (2018:61) kinerja diartikan sebagai sesuatu yang dicapai, prestasi yang diperlihatkan dan kemampuan kerja. Sedangkan menurut Martono dan Harijito (2001) dalam Dangnga (2018:61) mengatakan bahwa kinerja keuangan adalah suatu

penilaian terhadap kondisi keuangan perusahaan yang dapat menjadi informasi baik masa lalu, sekarang maupun yang dapat menjadi informasi baik masa lalu, sekarang maupun yang akan datang. Selanjutnya menurut Sutrisno (2003) dalam Dangnga (2018:61) mengatakan bahwa kinerja keuangan adalah rangkaian aktivitas keuangan pada suatu periode tertentu yang dilaporkan dalam laporan keuangan diantaranya laporan laba rugi dan neraca.

Dan dalam fungsi BMT bagi masyarakat juga dikemukakan oleh Rusby (2015:42) yaitu:

- a. Melepaskan jeratan para rentenir, jadi BMT ini membantu masyarakat ekonomi kelas bawah agar mengurangi menggunakan riba.
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil, dan untuk masyarakat ekonomi kelas bawah yang membutuhkan modal untuk usaha di bantu pendanaannya dan di bina oleh BMT.

2. Kelemahan (*weakness*)

Kelemahan (*weakness*) merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya atau kapabilitas suatu perusahaan relatif terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif.

Adapun beberapa fakta kelemahan yang terjadi dalam perusahaan dikemukakan Agustin (2017:46) yaitu:

- a. Fasilitas usaha kurang

- b. Manajemen kurang baik
- c. Keahlian usaha masih kurang
- d. Pemasaran kurang agresif

3. **Peluang (*opportunity*)**

Peluang (*opportunity*) merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Kecenderungan utama merupakan salah satu sumber peluang. Identifikasi atas segmen pasar yang sebelumnya terlewatkan, perubahan dalam kondisi persaingan atau regulasi, perubahan teknologi, dan membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat menjadi peluang bagi perusahaan.

Adapun beberapa fakta peluang yang terjadi dalam perusahaan dikemukakan Agustin (2017:45) yaitu:

- a. Target nasabah masih tinggi
- b. Masuk pasar mudah
- c. Pesaing masih sedikit

4. **Ancaman (*threat*)**

Ancaman (*threat*) merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Ancaman merupakan penghalang utama bagi perusahaan dalam mencapai posisi saat ini atau yang diinginkan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lamban, meningkatnya kekuatan tawar-menawar dari pembeli atau pemasok utama, perubahan teknologi, dan direvisinya atau pembaruan peraturan dapat menjadi penghalang bagi keberhasilan suatu perusahaan.

Adapun beberapa fakta ancaman yang terjadi dalam perusahaan dikemukakan oleh Agustin (2017:45) yaitu:

- a. Pertumbuhan pasar lambat
- b. Perubahan peraturan

Dan kendala pengembangan BMT juga menjadi ancaman dalam perusahaan dikemukakan dalam Manan (2012:369) yaitu: Masyarakat Indonesia sudah lama mengenal perbankan konvensional yang beroperasi dengan sistem bunga, sehingga upaya mengenal sistem perbankan syariah membutuhkan waktu yang panjang.

3. Matriks Strategi SWOT

Menurut Assauri (2016:74) Perusahaan yang mempunyai keunggulan internal dengan peluang lingkungan eksternal, strategi yang sebaiknya ditetapkan adalah salah satu dari yang berikut, yaitu Strategi Pengembangan Pasar, Strategi Pengembangan Produk, Strategi Penetrasi Pasar, Strategi Pertumbuhan Konglomerasi, Strategi Integrasi Horizontal, dan Strategi Integrasi Ke Depan atau *Forward*.

Strategi Pengembangan Pasar merupakan strategi memperkenalkan produk baru atau produk yang ada di daerah atau segmen pasar yang baru. Strategi Pengembangan Produk adalah strategi peningkatan penjualan dengan menekankan perbaikan dari produk yang ada atau pengembangan produk baru. Strategi Penetrasi Pasar merupakan strategi peningkatan *share* pasar untuk produk yang ada melalui upaya-upaya pemasaran yang lebih intensif dan optimal. Strategi Pertumbuhan Konglomerasi adalah strategi ekspansi

aktivitas bisnis perusahaan, yang dapat berupa ekspansi secara internal, maupun ekspansi secara eksternal, melalui *merger* atau akuisisi. Strategi Integrasi Horizontal merupakan upaya untuk mencari kepemilikan atau meningkatkan kendali di atas para pesaing, dengan melakukan pengakuisisian satu atau lebih perusahaan, yang beroperasi sama, pada tahap rantai pemasaran produk yang merupakan *grand strategy*-nya. Strategi Integrasi Ke Depan adalah upaya untuk mendapatkan kepemilikan atau peningkatan pengendalian atas distributor dan pengecer.

Perusahaan yang mempunyai keunggulan internal dengan menghadapi ancaman lingkungan eksternal, strategi yang dapat ditetapkan adalah Strategi Diversifikasi yang terkait (*Related Diversification*), Diversifikasi yang tidak terkait (*Unrelated Diversification*), Diversifikasi Konglomerasi (*Conglomerate Diversification*), Integrasi Vertikal dan Integrasi Ke Belakang (*Backward Integration*).

Strategi Diversifikasi yang terkait merupakan strategi menambah lingkup bisnis baru, tetapi masih berhubungan dengan produk atau jasa yang sedang dioperasikan. Strategi Diversifikasi yang tidak terkait merupakan strategi menambah lingkup bisnis baru, tetapi tidak berhubungan dengan produk atau jasa yang sedang dioperasikan. Strategi Diversifikasi Konglomerasi adalah strategi menambah lingkup bisnis baru yang menjanjikan bagi pengembangan investasi yang masih berpeluang, guna menunjang penciptaan sinergi produk pasar. Strategi Integrasi Vertikal merupakan strategi mencari peluang, dengan berupaya untuk beroperasi

secara vertikal pada beberapa lokasi di dalam suatu rantai nilai. Strategi Integrasi Ke Belakang adalah strategi mengintegrasikan operasi ke belakang dalam suatu rantai nilai industri.

Perusahaan yang mempunyai peluang lingkungan eksternal, tetapi dengan lingkungan internal yang berupa sumber daya dan kapabilitas perusahaan yang lemah, strategi perusahaan yang dapat dilakukan adalah Strategi Penciutan (*Retrenchment*), Strategi Putar Haluan (*Turn around*), Strategi Aliansi dan Strategi Ventura Bersama (*Joint Venture*).

Strategi Penciutan atau *Retrenchment* merupakan strategi menghadapi tekanan untuk meningkatkan kinerja dengan mencoba menghilangkan kelemahan, melalui pengelompokan biaya dan aset yang sedang menurun, dan sekaligus menghambat penurunan penjualan dan laba. Strategi Putar Haluan atau *Turn around* merupakan strategi yang menekankan perbaikan efisiensi operasi perusahaan, sehingga dapat menembus dari batas-batas kritis. Strategi Aliansi adalah strategi partnership, di mana partner berkontribusi keterampilan atau skill dan pengalaman mereka bagi suatu pengembangan bisnis bersama. Strategi Ventura Bersama (*joint venture*) merupakan strategi untuk meningkatkan kemampuan dari komponen keberhasilan utama dalam keberhasilan bersaing.

Perusahaan yang menghadapi ancaman lingkungan eksternal, dengan lingkungan internal yang berupa sumber daya dan kapabilitas yang lemah, maka perusahaan sangat rumit menghadapi kondisi ini, strategi perusahaan yang dapat dilakukan adalah Strategi Divestasi, Strategi Likuiditas dan

Strategi *Bankruptcy*. Strategi Divestasi merupakan strategi menjual satu divisi atau bagian organisasi perusahaan. Strategi Likuidasi adalah strategi menjual seluruh aset perusahaan atau sebagian, tetapi hanya berupa nilai aset berwujud. Strategi *Bankruptcy* merupakan strategi pembangkrutan akibat terjadinya kegagalan bisnis, yang menyebabkan pendistribusian seluruh aset ke kreditor.

4. Tujuan Penerapan Analisis SWOT

Menurut Fahmi (2016) dalam Putri (2020:23) penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisa SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan pikir dan sebagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang yang mungkin bisa terjadi di masa-masa yang akan datang.

Tujuan lain diperlukan analisis SWOT adalah dimana setiap produk yang beredar dipasaran pasti akan mengalami pasang surut dalam penjualan atau yang dikenal dengan istilah daur hidup produk (*product life cycle*). Konsep daur hidup ini dirujuk berdasarkan keadaan realita yang terjadi dipasar, bahwa konsumen memiliki tingkat kejenuhan dalam memakai suatu produk.

5. Manfaat Analisis SWOT

Menurut Ismanto (2015) dalam Putri (2020:23) manfaat yang akan didapat bila menerapkan analisis SWOT dalam lembaga keuangan syariah adalah meningkatkan pengaruh dan pemahaman organisasi. Sesuai dengan

karakternya, para anggota organisasi akan mengetahui dan memahami kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan tantangan yang dihadapi.

6. Faktor Eksternal dan Faktor Internal dalam Perspektif SWOT

Menurut Fahmi (2016) dalam Putri (2020:24) faktor eksternal dan faktor internal dalam perspektif SWOT sebagai berikut:

- a. Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunities and threats* (O and P). Dimana faktor ini bersangkutan dengan kondisi-kondisi yang terjadi diluar perusahaan yang mempengaruhi pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri (*industry envireontment*), ekonomi, politik, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.
- b. Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *strengths and weeknesses* (S and W). Dimana faktor ini menyangkut kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (*decision making*) perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua ancaman manajemen fungsional: pemasaran, keuangan, oprasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*coorporate culture*).

B. Potensi

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (2011) bahwa potensi ialah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan, kekuatan dan kesanggupan.

Potensi merupakan kemampuan yang mempunyai kekuatan untuk berkembang melalui perencanaan dan terprogram yang direncanakan melalui strategi perencanaan yang tepat untuk mencapai hasil yang maksimal dari target (Zulfah, Vol.3 No.2, 2020). Potensi merupakan suatu kemampuan yang dapat dikembangkan melalui upaya perencanaan dan terprogram melalui strategi perencanaan yang tepat, sehingga diperoleh hasil yang maksimal sesuai dengan target.

C. Pengembangan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan. Pengembangan memiliki ruang lingkup yang lebih luas, yaitu berupa upaya peningkatan pengetahuan yang dapat langsung atau sering digunakan untuk kepentingan masa depan.

Menurut Hasibuan (2007) dalam Yanti (2019:10) pengembangan adalah upaya meningkatkan teknologi, teori, konsep, dan moral karyawan melalui pendidikan dan pelatihan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan. Selain itu, pengembangan dalam organisasi adalah untuk meningkatkan upaya organisasi dengan mengintegrasikan keinginan bersama untuk tumbuh dan berkembangnya tujuan organisasi tersebut. Sama halnya dengan manajemen dan pengembangan, yang dapat diartikan sebagai manajemen, manajemen berasal dari kata "*manage*" yang berarti "mengatur." Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur menurut urutan fungsi manajemen tersebut.

D. BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*)

1. Pengertian dan Aspek Lembaga Koperasi Syariah BMT

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu baitulmaal dan baitul tamwil. Baitulmaal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti zakat, infaq dan sedekah. Adapun baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam. (Huda, 2010: 363)

Secara bahasa baitul mal dibentuk dengan meng-*idhafah*-kan kata *bait* yang artinya ‘rumah’ kepada *al-mal* yang artinya ‘harta’. Kata *al-mal* mencakup semua jenis harta. Menurut jumhur ulama, *al-mal* adalah benda berharga, seperti emas dan perak yang kemudian digunakan untuk menyebut segala yang dimiliki. Sesuatu yang sudah diketahui menurut perkataan orang Arab serta apa saja yang dikumpulkan dan dimiliki juga disebut dengan *mal*. Menurut Ibn Al-Atsar, *mal* asalnya adalah emas dan perak yang dimiliki, lalu dimutlakkan untuk menyebar semua benda berharga yang dikumpulkan dan dimiliki. Dengan demikian, secara harfiah baitul mal artinya ‘rumah harta’, yaitu rumah untuk menyimpan harta berupa semua jenis benda berharga yang dikumpulkan dan dimiliki.

Adapun secara terminologis, sebagaimana uraian Abdul Qadim Zallum, baitul mal adalah lembaga atau pihak yang mempunyai tugas khusus

menangani segala harta umat, baik berupa pendapatan maupun pengeluaran negara. Jadi, setiap harta, baik berupa tanah, bangunan, barang tambang, uang, komoditas perdagangan, maupun harta benda lainnya-di mana kaum muslimin berhak memilikinya sesuai hukum syara' dan tidak ditentukan individu pemiliknya-walaupun telah tertentu pihak yang berhak menerimanya maka harta tersebut sudah dianggap sebagai pemasukan bagi baitul mal. Secara hukum, harta itu adalah hak baitul mal, baik yang sudah benar-benar masuk ke dalam tempat penyimpanan maupun yang belum (Huda, et.al. 2016:20).

Menurut Soemitra (2010:451) BMT adalah kependekan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Mal wat Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu:

- a. Baitul tamwil (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
- b. Baitul mal (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

Menurut Soemitra (2010) dalam Zulkifli, et.al. (Vol.16 No.1, 2019) Koperasi dan BMT adalah salah satu bentuk lembaga keuangan yang

dibutuhkan yang diyakini sesuai kondisi perekonomian rakyat saat ini. BMT diarahkan pada pelayanan dan pengembangan ekonomi masyarakat yang lemah dan terpuruk yang mana sering tidak terjamah atau tidak diperhatikan oleh lembaga keuangan lain. Dengan demikian, dapat dipahami bahwa BMT memiliki peluang besar dalam pengembangan ekonomi yang berbasis pada ekonomi kerakyatan.

Menurut Arifin (2000), Aziz (2001), dan Republika (2008) dalam Kamil (2016:199) Di Indonesia, Koperasi BMT berdiri pada tahun 1992 yang kemudian didukung Presiden RI yang meluncurkan BMT sebagai gerakan nasional pada tahun 1996. Sejak itu, BMT menapak momentumnya dengan berkembang secara nasional. Pada tahun 2000/2001, jumlah BMT yang beroperasi di Indonesia diperkirakan sekitar 3.000 unit.

Pada awal perkembangannya dikemukakan oleh Widodo (1999) dalam Kamil (2016:200), BMT memang tidak memiliki badan hukum resmi. BMT berkembang sebagai Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) atau Kelompok Simpanan Pinjam (KSP). Namun, kemudian oleh lembaga-lembaga pembina BMT yang ada, seperti PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) dan Dompot Dhuafa Republik, BMT diarahkan untuk berbadan hukum koperasi, selain sebagiannya juga Baitul Malnya mendapatkan pengesahan dari pemerintah sebagai badan hukum LAZIS (Lembaga Amil Zakat, Infak, dan Sedekah). Alasannya, karena BMT berkembang dari kelompok swadaya masyarakat. Selain itu, dengan berbentuk koperasi, BMT dapat berkembang ke berbagai sektor usaha seperti keuangan dan sektor riil. Bentuk ini juga

diharapkan dapat memenuhi tujuan memberdayakan masyarakat luas, sehingga kepemilikan kolektif BMT sebagaimana konsep koperasi akan lebih mengenai sasaran.

Karena itu, di Indonesia BMT dikenal sebagai koperasi syariah, salah satu lembaga keuangan Islam yang berkembang menyusul Bank Muamalat Indonesia, meski sesungguhnya koperasi syariah bisa saja tidak dalam bentuk BMT, melainkan koperasi biasa. Namun, dalam praktiknya harus memiliki karakteristik lembaga keuangan syariah dan sistem operasionalnya berdasarkan prinsip syariah, sebagaimana yang telah dijelaskan di atas (Kamil, 2016:200).

2. Visi dan Misi BMT

Visi BMT adalah mewujudkan kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT serta POKUSMA (Kelompok Usaha Muamalah) yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berkehati-hatian.

Misi BMT adalah mengembangkan POKUSMA dan BMT yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berkehati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera (Huda, et.al. 2016:38).

Menurut Soemitra (2010:453) Visi dan Misi BMT sebagai berikut:

- a. Visi BMT yaitu menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat dan kuat, yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa

sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian umat manusia pada umumnya.

- b. Misi BMT yaitu mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju serta gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil dan berkemakmuran berkemajuan, serta makmur maju berkeadilan berlandaskan syariah dan rida Allah SWT.

3. Tujuan BMT

Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, BMT memainkan peran dan fungsinya dalam beberapa hal, menurut Ridwan (2004:131) dalam Rusby, (2017:84) adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi, memobilisasi, dan mengorganisasi, mendorong serta mengembangkan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya.
2. Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
3. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.

4. Menjadi perantara keuangan antara *agniyah* sebagai *shohibul mal* dengan dhu'afah sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana social seperti zakat, infaq, sedeqah, wakaf, hibah dan lain-lain.
5. Menjadi perantara keuangan, antara pemilik dana, baik sebagai pemodal maupun menyimpan dengan pengguna dana untuk pengembangan usaha produktif.

4. Fungsi dan Peranan BMT

Secara konseptual, menurut Huda, et.al. (2016:37) BMT memiliki dua fungsi, yaitu baitul mal dan baitut tamwil. Berikut ini penjelasannya:

- a. Baitul mal (*bait* = rumah, *al-mal* = harta) menerima titipan dana ZIS (zakat, infak, dan sedekah) serta mengoptimalkan distribusinya dengan memberikan santunan kepada yang berhak (*ashnaf*) sesuai dengan peraturan dan alamat yang diterima.
- b. Baitut Tamwil (*bait* = rumah, *at-tamwil* = pengembangan harta) melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil, terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.

Menurut Ahmad Sumiyanto dalam Manan (2012:363), apabila dilihat dari ide awal lahir-nya BMT dan kemudian diatur dengan berbagai peraturan pemerintah, maka BMT mempunyai peranan sebagai berikut:

1. Mengumpulkan dana dan menyalurkannya pada anggota maupun masyarakat luas.

2. Menyejahterakan dan meningkatkan perekonomian anggota secara khusus dan masyarakat secara umum.
3. Membantu baitul al maal dalam menyediakan kas untuk alokasi pembiayaan non-komersial atau biasa disebut *qardh al hasan*.
4. Menyediakan cadangan pembiayaan macet akibat terjadinya kebangkrutan usaha nasabah bait at tamwil yang berstatus *al-Gharim*.
5. Menjadi lembaga sosial keagamaan dengan pemberian beasiswa, santunan kesehatan, sumbangan pembangunan sarana umum, peribadatan, dan lain-lain.

Secara bahasa Rusby (2015:42) mengungkapkan BMT mempunyai dua fungsi yaitu secara umum dan secara khusus. Secara umum dapat kita lihat sebagai berikut:

- a. Penghimpunan dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan kualitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit defisit (pihak yang kekurangan dana).
- b. Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.
- c. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.
- d. Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.

Sedangkan secara khusus BMT mempunyai fungsi:

- a. Fungsi BMT bagi masyarakat:
 1. Motor penggerak ekonomi dan social masyarakat banyak
 2. Ujung tombak pelaksanaan system ekonomi syariah
 3. Mengembangkan kesempatan kerja
 4. Mengokohkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota
 5. Mendorong sikap hemat dan gemar menabung
 6. Menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non syariah
 7. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil
 8. Melepaskan jeratan para rentenir
 9. Membantu para pengusaha lemah untuk mendapatkan modal
- b. Fungsi BMT bagi pemerintah:
 1. Membantu pemerataan pertumbuhan ekonomi
 2. Membantu pemerintah dalam membuka lapangan pekerjaan
 3. Menjadi lembaga keuangan alternative yang dapat menopang percepatan pertumbuhan ekonomi nasional.

5. Prinsip-Prinsip Utama BMT

Menurut Soemitra (2010:453) prinsip-prinsip utama BMT sebagai berikut:

- a. Keimanan dan ketakwaan pada Allah SWT dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata

- b. Keterpaduan (kaffah) dimana nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, adil, dan berakhlak mulia
- c. Kekeluargaan (kooperatif)
- d. Kebersamaan
- e. Kemandirian
- f. Profesionalisme
- g. Istikamah: konsisten, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maju ke tahap berikutnya, dan hanya kepada Allah berharap.

6. Ciri-Ciri BMT

Menurut Huda, et.al (2016:40) BMT sebagai lembaga usaha yang mandiri memiliki ciri-ciri berikut:

1. Berorientasi bisnis, yaitu memiliki tujuan mencari laba bersama dan meningkatkan pemanfaatan segala potensi ekonomi yang sebanyak-banyaknya bagi para anggota dan lingkungannya.
2. Bukan merupakan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengelola dana sosial umat seperti zakat, infak, sedekah, hibah dan wakaf.
3. Lembaga ekonomi umat yang dibangun dari bawah secara swadaya yang melibatkan peran serta masyarakat di sekitarnya.

4. Lembaga ekonomi milik bersama antara kalangan masyarakat bawah dan kecil serta bukan milik perorangan atau kelompok tertentu di luar masyarakat sekitar BMT.

7. **Produk-Produk BMT**

Dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya, yakni melayani masyarakat, kegiatan pokok BMT meliputi dua kegiatan, yaitu simpanan mudharabah dan pembiayaan (Rodoni, 2008:64).

1. Simpanan *Mudharabah*

Simpanan Mudharabah adalah simpanan yang dilakukan oleh pemilik dana/anggota (shahibul maal), yang selanjutnya akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan di muka berdasarkan prosentase pendapatan (nisbah), seperti 25-30% dari pendapatan per Rp. 1.000.000 pada setiap bulannya dan dapat disimpan atau diambil setiap saat pada waktu kantor buka (jam kerja).

Simpanan mudharabah terdiri dari beberapa macam bentuk simpanan, yaitu:

a. Simpanan Berguna (SIGUN)

Simpanan berguna yang dapat dilakukan sewaktu-waktu dan diambil kapan saja.

b. Simpanan Pendidikan (SIDIK)

Simpanan dana pendidikan yang dapat disetor sewaktu-waktu, diambil manakala akan melanjutkan sekolah/pendidikan.

c. Simpanan Hari Raya (SIHAR)

Simpanan untuk persiapan hari raya (lebaran) yang dapat disetor sewaktu-waktu dan diambil 10 hari sebelum hari raya tiba.

d. Simpanan Aqiqah (SIQOH)

Simpanan untuk persiapan berqurban dan aqiqah yang disetor sewaktu-waktu dan diambil 10 hari sebelum Idul Qurban.

e. Simpanan Walimah (SIWAL)

Simpanan yang dipersiapkan untuk mengadakan kegiatan walimah, baik khitanan, nikah, tasmiyah dan walimah lainnya.

f. Simpanan Ziarah (SIMPANAN HAJI)

Simpanan dari anggota/nasabah yang berencana melaksanakan ziarah ke Baitullah (ibadah haji) di Mekkah al-Mukarramah atau melaksanakan ibadah umrah.

g. Simpanan Wadi'ah

Titipan atau amanah dari pemilik dana kepada BMT, di mana BMT sebagai penerima amanat wajib menjaga keutuhannya dan keselamatan dana yang dititipkan dan tidak mendapatkan bagi hasil karena sifatnya hanyalah titipan biasa (amanat).

h. Deposito (MUDHARABAH BERJANGKA)

Simpanan dari nasabah pada BMT yang dapat diambil sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan prosentase yang telah disepakati, seperti:

a. 1-3 bulan, 40% depositan 60% BMT

- b. 1-6 bulan, 45% deposit 55% BMT
- c. 1-12 bulan, 50% deposit 50% BMT

2. Pembiayaan

Pembiayaan adalah kegiatan BMT dalam hal menyalurkan dana kepada umat melalui pinjaman untuk keperluan menjalankan usaha yang ditekuni oleh nasabah/anggota sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku serta kesepakatan bersama.

Produk pembiayaan terbagi dalam beberapa macam, yaitu:

a. Mudharabah

Menurut Rodoni (2008:66) mudharabah merupakan suatu perjanjian antara pemilik dana BMT (*Shahibul Maal*) dengan pengelola dana anggota (*mudharib*) yang keuntungannya dibagi menurut rasio/nisbah yang telah disepakati bersama di muka. Bila terjadi kerugian, maka *shahibul maal* menanggung kerugian dana, sedangkan *mudharib* menanggung kerugian pelayanan material dan kehilangan imbalan kerja.

b. Musyarakah

Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu. Masing-masing pihak dalam melakukan usaha dimaksud, memberikan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) berdasarkan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan ketika melakukan akad. Akad jenis ini disebut *profit & loss sharing* (Ali, 2010:28).

Musyarakah merupakan perjanjian kerjasama antara anggota dengan BMT di mana modal dari kedua belah pihak digabungkan untuk usaha tertentu yang akan dijalankan oleh anggota. Keuntungan dan kerugian ditanggung bersama sesuai kesepakatan di muka (Rodoni, 2008:67).

c. Bai Bitsaman Ajil

Bai bi as-saman 'Ajil adalah suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara bank dengan nasabahnya, yaitu pihak bank menyediakan dana untuk pembelian barang/aset yang dibutuhkan oleh nasabah untuk mendukung suatu usaha atau suatu proyek (Ali, 2010:28).

Bai Bitsaman Ajil merupakan proses jual beli di mana BMT menalangi terlebih dahulu kepada anggota dalam pembelian suatu barang tertentu yang dibutuhkan. Kemudian anggota akan membayar harga dasar barang dan keuntungan yang disepakati bersama kepada BMT secara angsur (Rodoni, 2008:67).

d. Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah penjual harus memberitahu harga pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan (Mujahidin, 2016:54).

e. Qardhul Hasan

Pembiayaan kebijakan berasal dari baitul mal dimana anggota yang menerimanya hanya membayar pokoknya dan dianjurkan untuk memberikan zakat infaq dan shodaqoh (ZIS) (Rodoni, 2008:67).

f. Ijarah

Pada dasarnya, ijarah didefinisikan sebagai hak untuk memanfaatkan barang/jasa dengan membayar imbalan tertentu. Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional, ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri (Karim, 2014:138).

g. At-ta'jir

Hampir sama dengan akad ijarah, bedanya At-ta'jir diakhiri dengan adanya hak kepemilikan. Bai ta'jir atau sewa beli adalah suatu kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan. Dalam kontrak ini pembayaran sewa telah diperhitungkan sedemikian rupa sehingga sebagian daripadanya merupakan pembelian terhadap barang secara berangsur (Rodoni, 2008:68).

8. Keunggulan BMT

Menurut Rodoni (2008:69) BMT memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya, yaitu:

- a. Adanya jaminan pelayanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah dan bebas dari praktik riba.

- b. Prinsip bagi hasil
- c. Masing-masing pihak antara BMT dan nasabah dapat berbagi risiko karena masing-masing memiliki hak dan kewajiban yang sama sesuai dengan proporsinya.
- d. Terhindarnya praktik-praktik manipulasi dan monopoli keuangan.
- e. Adanya pemerataan dan keseimbangan dalam perolehan keuntungan.

9. Prosedur Pendirian BMT

Berikut ini dikemukakan Huda, et.al. (2016:41) bagan yang menjelaskan tahap-tahap pendirian BMT/KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah)/UJKS (Unit Jasa Keuangan Syariah).

Gambar 1: Prosedur Pendirian BMT



Sumber: Huda, et.al, 2016:41

Agar lebih mudah dalam memahami bagan di atas, berikut ini dijelaskan mengenai prosedur pendirian BMT.

- a. Pemrakarsa menyiapkan diri, waktu, pemikiran, dan semangat untuk menjadi motivator pendirian BMT/KJKS/UJKS.
- b. Ide pendirian BMT/KJKS/UJKS disosialisasikan ke tokoh masyarakat untuk mencari dukungan dengan cara beranjangsana meyakinkan visi, misi, dan tujuan.
- c. Berdasarkan hasil sosialisasi dari berbagai pihak, dilaksanakan musyawarah rencana pendirian BMT/KJKS/UJKS dan dibentuk panitia penyiapan penyusunan anggaran dasar dengan jumlah anggota dua puluh orang.
- d. Penyusunan anggaran dasar adalah sesuatu yang paling penting dalam hal bidang, unit usaha, permodalan, simpanan, dan pembiayaan.
- e. Permohonan pengajuan badan hukum/anggaran dasar ke dinas koperasi setempat dilanjutkan ke notaris.
- f. Setelah mendapatkan persetujuan dan pengesahan akta anggaran dasar untuk memahami dan mempertajam pengelolaan secara syariah, perlu adanya pendampingan.
- g. Pendampingan dalam rangka mempertajam sistem pengelolaan sangat diperlukan, terutama pelatihan pengelola dan pengurus software akuntansi, serta pendampingan operasional.

10. Menjemput Bola

Sebagai lembaga keuangan yang belum lama lahir, BMT membutuhkan promosi dan sosialisasi yang optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produk merupakan komponen terpenting dalam menentukan tingkat keberhasilan BMT. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target pemasaran adalah dengan melakukan pendekatan “menjemput bola”. Pendekatan ini dilakukan dengan cara mendatangi calon anggota. Petugas BMT dapat dengan leluasa menjelaskan kepada calon anggota mengenai konsep keuangan syariah, sistem, dan prosedur operasional BMT. Dari perspektif syariah, menjemput bola dapat pula dipahami sebagai upaya mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut Rasulullah SAW dapat menambah rezeki, memanjangkan umur, serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian (Huda, et.al, 2016:202).

11. Kendala Pengembangan BMT

Meskipun lahirnya BMT di Indonesia cukup menggembirakan, bukan berarti tidak ada banyak masalah penting (*crusial problems*) yang perlu segera dicari solusinya terutama terkait dengan implementasi sistem pembukuan syariah dalam operasional BMT yang belum maksimal sehingga perlu terus dievaluasi untuk siap diperbaiki sewaktu-waktu, keadaan ini disebabkan karena prinsip-prinsip syariah yang menjadi *frame of reference* dalam operasional BMT belum sepenuhnya dipahami dengan baik oleh sebagian besar pengelola BMT itu sendiri (Manan, 2012:369).

Keadaan tersebut menurut Makhlul Ilmi dalam Manan (2012:369), disebabkan karena:

1. Lahirnya banyak devosi dalam praktik pengelolaan lembaga mikro keuangan syariah yang sering mengundang kritik.
2. Sampai sekarang BMT masih kesulitan mencari figur yang tepat untuk menempati posisi DPS sebab sebagian besar ulama masih bercorak tradisonal konservatif, sulit menerima perubahan serta tidak memiliki wawasan yang memadai di bidang perbankan.
3. Masyarakat Indonesia sudah sangat lama mengenal perbankan konvensional yang beroperasi dengan sistem bunga, sehingga upaya mengenal sistem perbankan syariah membutuhkan waktu yang panjang.
4. Implementasi prinsip-prinsip syariah dalam operasional BMT sampai sekarang masih dihadapkan pada kendala-kendala teknis, persiapan sumber daya insani yang belum maksimal dan dukungan masyarakat Islam sendiri yang masih setengah hati.
5. Lebih banyak BMT dalam pengelolaannya masih berorientasi kerjanya lebih diarahkan untuk mendapatkan keuntungan semata (*profit oriented*) dengan mengabaikan misi sosialnya.
6. Kedudukan BMT di tengah tata hukum perbankan nasional sangat baik. Dalam UU No.10 Tahun 1998 tentang BI belum mengatur hal-hal yang berhubungan dengan usaha lembaga mikroekonomi secara perinci.

Adapun beberapa solusi alternatif dari keadaan tersebut menurut Makhlul Ilmi dalam Manan (2012:369) adalah sebagai berikut:

1. Menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan tentang hal-hal yang berhubungan dengan BMT, keuangan syariah serta metodologi hukum Islam dan kaidah-kaidah fikih.
2. Mengembangkan Sekolah Tinggi Agama Islam dengan membuka jurusan-jurusan baru yang spesifik materi yang menyangkut BMT dan perbankan syariah.
3. Melaksanakan sosialisasi BMT secara terus menerus kepada masyarakat terutama daerah-daerah yang mayoritas penduduknya beragama Islam.
4. Pengurus BMT perlu mengajak para ulama melakukan kajian ilmiah atau diskusi-diskusi mengenai beberapa persoalan ekonomi (*mudzakaroh iqtishodiyah*) dengan kajian di seputar produk-produk penghimpunan dan penyaluran dana BMT agar mereka mengakui keabsahan tentang tata kerja BMT.
5. Menerbitkan buku-buku panduan yang dapat dijadikan referensi bagi pengelolaan BMT.
6. Pemerintah segera menerbitkan peraturan perundang-undangan yang khusus tentang lembaga mikro keuangan syariah.

12. Landasan Hukum BMT

- a. Al-Qur'an dalam surat Al- Baqarah Ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ
بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ
مِّن رَّبِّهِ فَاتْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ
فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: "Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri, melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan

riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehkannya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”.

b. HR. At-Tirmidzi dari Amr bin Auf

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

Artinya: “Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin, kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram, dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram” (Huda, et.al, 2016:149).

و حَدَّثَنِي مَالِكٌ عَنْ الْعَلَاءِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ أَنَّ عُثْمَانَ بْنَ عَفَّانَ أَعْطَاهُ مَالًا قِرَاضًا يَعْمَلُ فِيهِ عَلَى أَنْ الرَّبِيحَ بَيْنَهُمَا وَحَدَّثَنِي مَالِكٌ عَنْ الْعَلَاءِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ أَنَّ عُثْمَانَ بْنَ عَفَّانَ أَعْطَاهُ مَالًا قِرَاضًا يَعْمَلُ فِيهِ عَلَى أَنْ الرَّبِيحَ بَيْنَهُمَا

Artinya: “Telah menceritakan kepadaku Malik dari Al 'Ala` bin Abdurrahman dari Bapaknya dari Kakeknya bahwa Utsman bin Affan pernah memberinya pinjaman harta untuk berdagang dengan persyaratan; untungnya dibagi antara mereka berdua” (H.R. Malik No. 1196).

E. Penelitian Relevan

Adapun beberapa tinjauan penelitian relevan yang membahas tentang analisis SWOT pada BMT sebagai berikut:

Pertama: Roissatun Hidayah (2015) dengan penelitiannya “*SWOT Analysis Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) di Usaha Mikro Propinsi DIY 2012 - 2013 (Studi Kasus BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) Kota Gede Yogyakarta)*” penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi oleh BMT BIF untuk meningkatkan kualitas BMT di usaha mikro. Hasil dari penelitian analisis SWOT BMT BIF berada pada posisi pertumbuhan, hal ini dipertegas dengan kekuatan yang lebih besar, skor

kekuatan 2,45 dan sedikit kelemahan dengan skor -1,65. BMT BIF berada pada pertumbuhan pasar yang tinggi dengan total skor peluangnya sebesar 2,45 dan sedikit ancaman dengan skor -1,3. Faktor pendukung yaitu dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki BMT BIF sedangkan faktor penghambat dengan kelemahan dan ancaman yang dimiliki BMT BIF.

Adapun persamaan skripsi Roissatun Hidayah dengan penelitian penulis adalah sama-sama membahas analisis SWOT pada BMT. Sedangkan perbedaannya adalah pada objek penelitian.

Kedua: Biharudin Zakki Zamzami (2018) dengan penelitiannya "*Analisis SWOT Pada BMT Syuhada Yogyakarta Tahun 2017*". Hasil penelitian ini meliputi faktor internal dalam menentukan strategi bersaing pada BMT Syuhada Yogyakarta terdiri dari kekuatan meliputi: tata kelola dan budaya lembaga syariah yang baik, iklim investasi yang positif, kontribusi yang baik terhadap usaha mikro, dapat mengurangi kesempatan para rentenir untuk mengambil nasabah, memberi kesempatan kepada pengusaha kecil dalam pengembangan usaha. Dan kelemahan yang ada meliputi: tempat yang terbatas, jangkauan terhadap nasabah yang masih belum luas, ketepatan jam kerja yang masih kurang. Faktor eksternal dalam menentukan strategi bersaing pada BMT Syuhada Yogyakarta terdiri dari peluang: adanya nasabah yang potensial di sekitar wilayah Masjid Syuhada, adanya kerjasama dengan pihak sekolah Syuhada dalam memberikan produk tabungan siswa, adanya calon-calon nasabah yang terdiri dari pedagang-pedagang kecil di sekitar lingkungan Masjid. Dan ancaman meliputi: adanya lembaga lain seperti

lembaga perbankan konvensional yang memiliki jam kerja dan permodalan yang lebih besar, adanya anggapan terhadap sistem bagi hasil yang nilainya lebih besar dibandingkan bunga konvensional, adanya beberapa kredit macet yang menghambat target pemasukan. Strategi yang dapat digunakan adalah *Growth* (pertumbuhan).

Adapun persamaan skripsi Biharudin Zakki Zamzami dengan penelitian penulis adalah sama-sama membahas tentang strategi bersaing BMT dengan menggunakan analisis SWOT. Sedangkan Perbedaannya adalah pada objek penelitian.

Ketiga: Muhammad Arif, Marina Zulfa, Astri Ayu Purwati dengan penelitiannya tentang “*Potensi Pasar Modern Syariah dalam Pengembangan Ekonomi Masyarakat Kota Pekanbaru*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi pasar modern syariah dan mengetahui strategi yang paling tepat pasar modern syariah dalam mengembangkan ekonomi masyarakat Pekanbaru. Dari hasil analisis SWOT diketahui bahwa kekuatan lebih dominan daripada kelemahan dan peluang lebih dominan daripada ancaman. Dari hasil matriks IFAS diketahui bahwa terdapat nilai total yang lebih besar pengaruhnya dibandingkan dengan nilai matriks EFAS. Berdasarkan matriks IFAS dan EFAS dapat dikatakan bahwa Potensi Pasar Modern Syariah dalam Pengembangan Ekonomi Masyarakat Kota Pekanbaru masih berkembang dengan “baik” dan memerlukan inovasi yang kreatif. Berdasarkan analisis QSPM, strategi prioritas pertama yang harus dilakukan adalah meningkatkan kinerja system manajemen pasar modern Syariah,

laporan keuangan terbuka dan pembinaan sumber daya manusia. Strategi prioritas kedua adalah melakukan terobosan baru dalam penjualan dengan membuat aplikasi online untuk pasar Syariah modern.

Adapun persamaan penelitian ini dengan penulis adalah sama-sama menggunakan analisis SWOT dan QSPM. Sedangkan Perbedaan penelitian ini dengan penulis penelitian ini membahas tentang Potensi Pasar Modern Syariah dalam Pengembangan Ekonomi Masyarakat Kota Pekanbaru sedangkan penulis membahas tentang Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI.

F. Konsep Operasional

Berdasarkan teori di atas dapat dibuat konsep operasional dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 5: Konsep Operasional

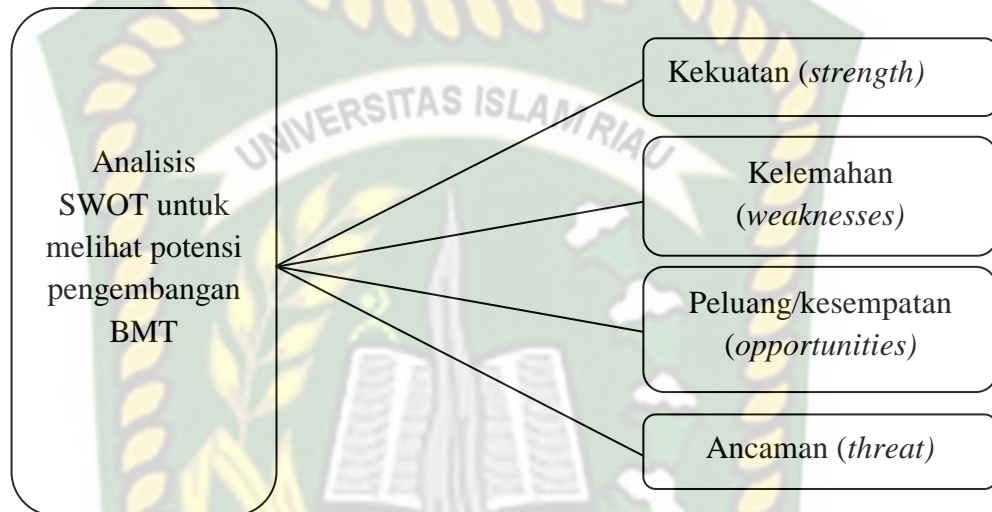
Konsep	Dimensi	Indikator
Analisis SWOT untuk melihat potensi pengembangan BMT	Kekuatan (<i>strength</i>) (Pearch, 2018:156)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen yang berkompeten (Pearch, 2018:3) 2. Kinerja keuangan (Dangnga, 2018:61) 3. Melepaskan jeratan para rentenir 4. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil (Rusby, 2015:42)
	Kelemahan (<i>weaknesses</i>) (Pearch, 2018:156)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fasilitas usaha kurang 2. Manajemen kurang baik 3. Keahlian usaha masih kurang 4. Pemasaran kurang agresif (Agustin, 2017:45)
	Peluang/kesempatan (<i>opportunities</i>) (Pearch, 2018:156)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Target nasabah masih tinggi 2. Masuk pasar mudah 3. Pesaing masih sedikit (Agustin, 2017:45)
	Ancaman (<i>threat</i>) (Pearch, 2018:156)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertumbuhan pasar lambat 2. Perubahan peraturan (Agustin, 2017:45) 3. Masyarakat sudah sangat lama mengenal perbankan konvensional (Manan, 2012:369)

Sumber: Data Olahan 2021

G. Kerangka Konseptual

Berdasarkan uraian di atas dapat digambarkan kerangka konseptual dalam penelitian ini sebagai berikut:

Gambar 2: Kerangka Konseptual



Sumber: Data Olahan 2021

Gambar di atas menunjukkan bahwa analisis SWOT untuk melihat potensi pengembangan BMT dimensinya terdiri dari Kekuatan (*strength*), Kelemahan (*weaknesses*), Peluang/kesempatan (*opportunities*), dan Ancaman (*threat*).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu dengan menggunakan penelitian kualitatif dan penelitian kuantitatif (*kombinasi*). Penelitian kualitatif merupakan sebuah metode penelitian yang digunakan dalam mengungkapkan permasalahan dalam kehidupan kerja organisasi pemerintah, swasta, kemasyarakatan, kepemudaan, perempuan, olah raga, seni dan budaya, sehingga dapat dijadikan suatu kebijakan untuk dilaksanakan demi kesejahteraan bersama (Gunawan, 2014:80). Sedangkan penelitian kuantitatif adalah penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2016:8).

Penelitian deskriptif adalah penelitian yang disusun dalam rangka memberikan gambaran secara sistematis tentang informasi ilmiah yang berasal dari subjek atau objek penelitian (Sanusi, 2017:13).

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Jl. Utama/Simpang Paket F Kelurahan Bagan Sinembah Kota Kecamatan Bagan Sinembah Raya Kabupaten Rokan Hilir. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Agustus sampai bulan

November 2021 yaitu empat bulan. Adapun rincian waktu penelitian sebagai berikut:

Tabel 6: Waktu Penelitian

No.	Jenis Kegiatan	Bulan															
		Agustus				September				Oktober				November			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Persiapan Penelitian																
2.	Pengumpulan Data Penelitian																
3.	Pengolahan Data dan Analisis Data																
4.	Penulisan Laporan																

Sumber: Data Olahan 2021

C. Subjek dan Objek Penelitian

Adapun yang menjadi subjek penelitian ini adalah KSPPS BMT UMMI. Sedangkan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan BMT.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian (Arikunto, 2013:173). Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2016:80).

Adapun sebagai populasi dalam penelitian ini yaitu 1 Direktur KSPPS BMT UMMI, 5 karyawan, dan 44 anggota/nasabah. Maka total keseluruhan populasi adalah 50.

2. Sampel

Sampel merupakan penggambaran dari suatu populasi dengan ukuran yang dapat diukur (Effendi, 2010:102). Dari populasi diatas, maka peneliti melakukan pengambilan sampel. Untuk menentukan sampel, peneliti menggunakan teknik pengambilan sampel yaitu sampling jenuh. Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel (Sugiyono, 2011:126).

Adapun sampel yang diambil dalam penelitian ini yaitu 1 Direktur KSPPS BMT UMMI, 5 karyawan, dan 44 anggota/nasabah. Maka total keseluruhan sampel adalah 50.

E. Sumber Data Penelitian

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh (Arikunto, 2013:172). Dalam penelitian ini penulis memperoleh data-data yang kongkrit yaitu data primer dan data sekunder yang benar-benar mendukung dalam mengumpulkan data. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data Primer adalah data yang dikumpulkan peneliti dari sumber asli. Dalam hal ini proses pengumpulan data perlu memperhatikan siapa sumber utama penelitian. Adapun data primer dalam penelitian ini adalah Direktur KSPPS BMT UMMI, karyawan, dan nasabah.
2. Data Sekunder merupakan data yang diperoleh dari pengolahan dan analisis data, data tersebut merupakan data yang dikumpulkan terlebih dahulu oleh pihak lain dan terkait dengan masalah penelitian. Data

sekunder juga dapat berupa bukti, dokumen, catatan atau laporan sejarah terbitan, buku teks literatur, dll. Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa literatur yang berkaitan dengan analisis SWOT serta literatur yang berkaitan dengan Baitul Maal wat Tamwil (BMT).

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden. Selain itu, kuesioner juga cocok digunakan bila jumlah responden cukup besar dan tersebar di wilayah yang luas. Kuesioner dapat berupa pertanyaan/pernyataan tertutup atau terbuka, dapat diberikan kepada responden secara langsung atau dikirim melalui pos atau internet (Sugiyono, 2016:142).

Pernyataan yang dirancang untuk mengetahui pengembangan potensi KSPPS BMT UMMI menggunakan analisis SWOT dengan alternatif sebagai berikut:

1 = Sangat Kurang

2 = Kurang

3 = Cukup

4 = Baik

5 = Sangat Baik

2. Observasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lain (Sugiyono, 2016:145).

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode penyediaan dokumen dengan mencatat bukti akurat dari sumber informasi tertentu. Biasanya dilakukan untuk mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber, baik secara pribadi maupun kelembagaan. Data tersebut biasanya tersedia di lokasi penelitian seperti: laporan keuangan, rekapitulasi personalia, struktur organisasi, peraturan-peraturan, data produksi, surat wasiat, riwayat hidup, riwayat perusahaan, dan sebagainya (Sanusi, 2017:114).

G. Teknik Pengolahan Data

Pengolahan data merupakan kegiatan setelah pengumpulan data dilakukan. Dalam penelitian kualitatif dan kuantitatif, pengolahan data biasanya dilakukan melalui tahapan sebagai berikut (Narbuko, 2010:153):

1. Penyunting (*editing*)

penyunting adalah memeriksa daftar pertanyaan yang telah diserahkan oleh para pengumpul data. Kegiatan ini penting karena faktanya

terkadang data yang dikumpulkan tidak sesuai dengan harapan peneliti, bahkan ada yang diabaikan atau terlewatkan, tumpang tindih, berlebihan atau dilupakan.

2. Pengkodean (*coding*)

Pengkodean adalah mengklasifikasikan jawaban-jawaban dari para responden ke dalam kategori-kategori. Proses ini disebut penulis, memberikan kode atau simbol untuk data yang dikumpulkan, dan memeriksa apakah data tersebut sesuai dengan judul penelitian.

3. Pembeberan (*tabulasi*)

Pembeberan adalah bagian terakhir dari pengolahan data, yang dimaksud tabulasi atau pembeberan adalah membuat tabel. Kemudian masukkan jawaban yang telah diberikan kode kategori jawabannya pada tabel.

H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah mendeskripsikan teknik analisis apa yang akan digunakan oleh penulis untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan, termasuk pengujiannya (Sanusi, 2017:115).

Analisis data adalah bagian dari proses pengujian data yang hasilnya digunakan sebagai bukti yang memadai dan menarik kesimpulan penelitian. Dalam melakukan analisis data, dilakukan dengan mengumpulkan data sekunder dan data primer, kemudian dilakukan menggunakan analisis SWOT dan QSPM. Menurut Effendi (2011) dalam Ainun (Vol.4 No.1, 2018) Analisis SWOT adalah alat yang berguna untuk menganalisis status organisasi, yang dapat menyeimbangkan kondisi internal yang

direpresentasikan oleh keuntungan dan kerugian dengan peluang dan ancaman yang dibawa oleh lingkungan eksternal dan eksternal yang ada dengan hati-hati.

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan *Internal Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*opportunities*) dan Ancaman (*threats*) dengan faktor internal Kekuatan (*Strengths*) dan Kelemahan (*weaknesses*) (Rangkuti, 2019:20).

Gambar 3: Analisis SWOT



Sumber: Rangkuti, 2019:20

Kuadran 1: Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam

kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Kuadran 2: Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk pasar).

Kuadran 3: Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan *Question Mark* pada BCG Matrix. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4: Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal untuk memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), serta meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threat*) dalam sebuah perusahaan yaitu KSPPS BMT UMMI, khususnya yang berkaitan dengan strategi BMT dalam bidang usaha mikro, maka digunakan tabel EFAS (*External Factors Analysis Summary*) dan IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*).

Adapun berikut ini dapat dilihat tabel EFAS (*eksternal*) dan tabel IFAS (*internal*).

Tabel 7: External Factors Analysis Summary (EFAS)

Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
Peluang				
Ancaman				
Total				

Sumber: Rangkuti, 2019:26

Berikut ini adalah cara-cara penentuan faktor strategi eksternal (Rangkuti, 2019:25):

- a. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
- b. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstading*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu beraksi terhadap faktor-faktor strategi eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Tabel 8: Internal Factors Analysis Summary (IFAS)

Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
Kekuatan				
Kelemahan				
Total				

Sumber: Rangkuti, 2019:27

Berikut ini adalah cara-cara penentuan faktor strategi internal (Rangkuti, 2019:27):

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- b. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*),

berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata-rata industri, nilainya adalah 4.

- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f. Jumlahnya skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Menurut David (327:2009) matrix SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting dan membantu para manajer mengembangkan

empat jenis strategi yaitu: Strategi SO (kekuatan-peluang), Strategi WO (kelemahan-peluang), Strategi ST (kekuatan-ancaman), dan Strategi WT (kelemahan-ancaman). Mencocokkan faktor-faktor eksternal dan internal utama merupakan bagian tersulit dalam mengembangkan matrix SWOT dan membutuhkan penilaian yang baik serta tidak ada satu pun paduan yang paling benar.

SO Strategies, adalah memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal. Semua manajer tentunya menginginkan organisasi mereka berada dalam posisi dimana kekuatan internal dapat digunakan untuk mengambil keuntungan dari berbagai tren dan kejadian eksternal.

WO Strategies, bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Terkadang, peluang-peluang besar muncul, tetapi perusahaan memiliki kelemahan internal yang menghalanginya memanfaatkan peluang besar.

ST Strategies, adalah menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti bahwa suatu organisasi yang kuat harus selalu menghadapi ancaman secara langsung dalam lingkungan eksternal.

WT Strategies, merupakan taktik *defensif* yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal.

Berikut ini merupakan bentuk matrix SWOT:

Tabel 9: Matrik SWOT

	Faktor-faktor Internal (IFAS)	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor-faktor Eksternal (EFAS)			
Peluang (O)		Strategi SO Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Strategi yang memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan
Ancaman (T)		Strategi (ST) Strategi yang menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi (WT) Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Hunger, 2003:232

Matriks SWOT (dikenal juga dengan TOWS) menggambarkan bagaimana manajemen dapat mencocokkan peluang-peluang dan ancaman-ancaman eksternal yang dihadapi suatu perusahaan tertentu dengan kekuatan dan kelemahan internalnya, untuk menghasilkan empat rangkaian alternatif strategis. Metode ini mengarah pada *brainstorming* untuk menciptakan strategi-strategi pertumbuhan maupun pengurangan. Matriks SWOT dapat diaplikasikan baik pada perusahaan bisnis tunggal maupun multibisnis, dan bahkan untuk unit bisnis (Hunger, 2003:232).

Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)

QSPM merupakan alat rekomendasikan bagi ahli strategi untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternatif secara objektif, berdasarkan faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya. Matriks QSPM digunakan menentukan alternatif strategi mana yang di gunakan pada KSPPS BMT UMMI. Perhitungan QSPM dilakukan dengan mengalikan nilai bobot dari masing-masing faktor kunci dengan nilai daya tarik (*attractiveness score*) strategi yang disebut TAS (*Total Attractiveness Score*). Hasil perkalian tersebut kemudian dijumlah (Sofiyannurriyanti, Vol.18 No.01, 2017). Berdasarkan langkah-langkah di atas, maka QSPM diperoleh sebagai berikut:

Tabel 10: *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*

Alternatif Strategi					
Faktor-Faktor Utama	Bobot	Strategi 1	Strategi 2	Strategi 3	Strategi 4
Faktor-Faktor Eksternal					
S1					
S2					
S3					
S4					
W1					
W2					
W3					

W4					
Faktor-Faktor					
Internal					
O1					
O2					
O3					
T1					
T2					
T3					

Sumber : Sofiyannurriyanti, 2017.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah KSPPS BMT UMMI

BMT merupakan singkatan dari *Baitul Maal Wa Tamwil* yang terdiri dari dua suku kata yaitu *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. *Baitul Maal* lebih mengarah kepada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang *non profit/social* oriented seperti menerima zakat, infak dan sedekah yang disalurkan kepada yang berhak menerimanya, untuk tujuan produktif dalam bentuk pembiayaan yang dijalankan sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan *Baitul Tamwil* adalah profit oriented, mengembang usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi umat, serta mendorong kegiatan menabung masyarakat dengan sistem bagi hasil sesuai dengan landasan syariah.

Direktur KSPPS BMT UMMI yaitu bapak Ilham Taufiq Saragih,SE.Sy, sudah memprogramkan untuk mendirikan BMT sejak duduk dibangku perkuliahan. Karena untuk mendirikan langsung perbankan syariah (BPRS) membutuhkan modal yang cukup besar. Sedangkan mendirikan BMT bisa mengajak beberapa orang untuk bersama-sama mendirikan BMT dengan modal yang kecil.

Sebelum mendirikan BMT, bapak Ilham Taufiq Saragih,SE.Sy mencari ilmu dengan bekerja di perbankan syariah pada posisi jabatan

yang pernah dilalui yaitu bagian operasional, *marketing mikro*, dan *marketing lending* agar paham bagaimana manajemen yang baik untuk menjalani sebuah bisnis/usaha. Kemudian beliau mengajak beberapa teman yaitu bapak Rudy Darmawan, bapak Akhmad Fattah, dan ibu Roslamiah untuk mendirikan BMT dengan modal awal Rp. 40.000.000. Seiring berjalannya waktu hingga tahun 2021 ini dengan manajemen yang baik KSPPS BMT UMMI dapat mencapai *funding* (simpanan) hingga hampir Rp. 1.800.000.000. dan untuk *lending* (pembiayaan) mencapai hampir Rp. 1.000.000.000.

KSPPS BMT UMMI berdiri sejak 16 Juni 2016, dan masih bergabung dengan badan hukum koperasi konvensional. Namun pada tahun 2017 BMT UMMI resmi berbadan hukum koperasi syariah dengan Badan Hukum 003468/BH/M.KUKM.2/II/2017 tanggal 21 Februari 2017. Pembentukan dan penumbuhan KSPPS BMT UMMI di Rokan Hilir sebagai tindak lanjut dari keputusan bersama 3 Menteri (Menteri Keuangan, Menteri Dalam Negeri, Menteri Koperasi) dan Gubernur Bank Indonesia, Nomor: 351.1/KMK.010/2009, Nomor: 900-639A/Tahun 2009, Nomor: 01/SKB/M.KUKM/IX/2009 dan Nomor: 11/43A/Kep.GBI/2009.

KSPPS BMT UMMI beralamat di Jl. Utama/Simpang Paket F, RT 001 RW 001, Kelurahan Bagan Sinembah Kota, Kecamatan Bagan Sinembah Raya, Kabupaten Rokan Hilir.

2. Visi, Misi dan Tujuan KSPPS BMT UMMI

a. Visi

Mewujudkan Lembaga Keuangan Syariah yang kaffah, bersahabat dalam menumbuhkembangkan produktivitas usaha dan di Cintai Ummat.

b. Misi

1. Menerapkan akad-akad sesuai ekonomi syariah.
2. Mensosialisasikan BMT ke masyarakat secara rutin.
3. Aktif dalam aktifitas sosial kemasyarakatan.
4. Membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran berkemajuan.

c. Tujuan

Meningkatkan kesejahteraan jasmani dan rohani serta mempunyai posisi tawar (daya saing) anggota dan mitra binaan juga masyarakat pada umumnya melalui kegiatan pendukung lainnya.

3. Produk-Produk KSPPS BMT UMMI

KSPPS BMT UMMI sebagai lembaga keuangan syariah menyediakan berbagai produk kebutuhan masyarakat dengan pelayanan terpadu melalui pengembangan usaha yaitu:

1. Simpanan

a. Simpanan Mudharabah

Simpanan Mudharabah adalah simpanan yang dilakukan oleh pemilik dana/anggota (shahibul maal), yang selanjutnya akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan di muka berdasarkan persentase pendapatan (nisbah), pada setiap bulannya dapat disimpan atau diambil setiap saat pada waktu kantor buka (jam kerja).

b. Simpanan Pendidikan

Simpanan dana pendidikan yang dapat disetor sewaktu-waktu, diambil manakala akan melanjutkan sekolah/pendidikan.

c. Simpanan Haji/Umrah

Simpanan dari anggota/nasabah yang berencana ke Baitullah (ibadah haji) di Mekkah al-Mukarramah atau melaksanakan ibadah umrah.

d. Simpanan Walimah

Simpanan yang dipersiapkan untuk mengadakan kegiatan walimah, baik khitanan, nikah, tasmiyah dan walimah lainnya.

e. Simpanan Qurban

Simpanan untuk persiapan berqurban yang disetor sewaktu-waktu dan diambil 10 hari sebelum Idul Adha.

f. Deposito (Simpanan Berjangka)

Simpanan dari nasabah pada BMT yang dapat diambil sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan prosentase yang telah disepakati.

2. Pembiayaan

a. Mudharabah

Mudharabah merupakan suatu perjanjian antara pemilik dana BMT (*Shahibul Maal*) dengan pengelola dana anggota (*mudharib*) yang keuntungannya dibagi menurut rasio/nisbah yang telah disepakati bersama di muka. Bila terjadi kerugian, maka *shahibul maal* menanggung kerugian dana, sedangkan *mudharib* menanggung kerugian pelayanan material dan kehilangan imbalan kerja.

b. Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah penjual harus memberitahu harga pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan.

c. Ijarah

Ijarah sebagai hak untuk memanfaatkan barang/jasa dengan membayar imbalan tertentu. Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu

melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

d. Musyarakah

Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu. Masing-masing pihak dalam melakukan usaha dimaksud, memberikan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) berdasarkan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan ketika melakukan akad.

4. Lambang KSPPS BMT UMMI

Berikut ini adalah lambang dari KSPPS BMT UMMI:

Gambar 4: Lambang KSPPS BMT UMMI



Sumber: KSPPS BMT UMMI

Arti lambang:

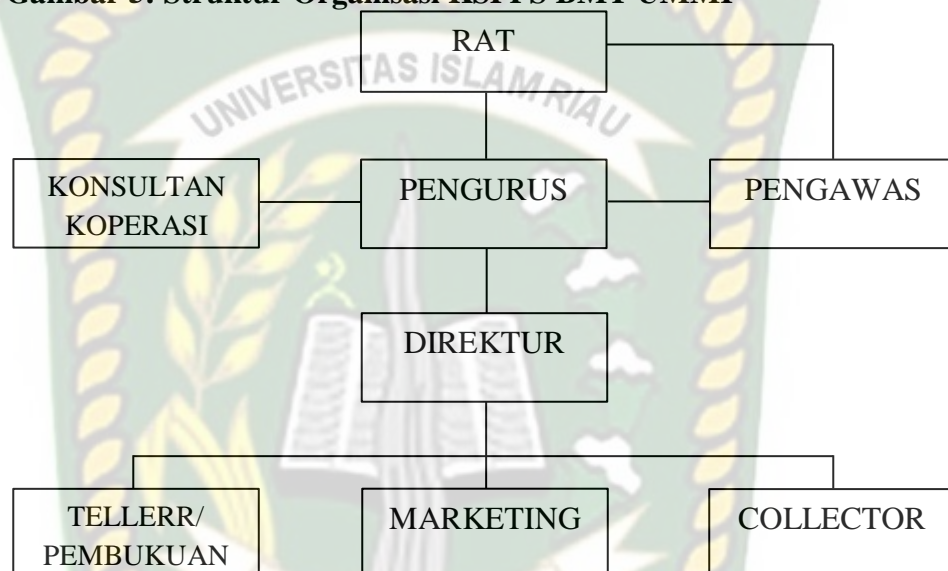
- Warna: Memiliki beberapa warna khas untuk KSPPS BMT UMMI yaitu ungu, kuning dan hijau.
- Bentuk: BMT UMMI berada di dalam bentuk lingkaran, dan kelopak dengan warna khas KSPPS BMT UMMI mengelilingi BMT UMMI memiliki makna yaitu masyarakat memiliki selera yang berbeda-beda,

dengan harapan masyarakat semua tujuannya berkontribusi pada KSPPS BMT UMMI.

5. Struktur Organisasi KSPPS BMT UMMI

Berikut ini struktur organisasi KSPPS BMT UMMI:

Gambar 5: Struktur Organisasi KSPPS BMT UMMI



Sumber: Laporan Pertanggungjawaban KSPPS BMT UMMI

a. Pengurus

Adapun susunan Pengurus KSPPS BMT UMMI adalah sebagai berikut:

Ketua : Rudy Darmawan

Sekretaris : Akhmad Fattah

Bendahara : Roslamiah

b. Pengawas

Adapun susunan Pengawas KSPPS BMT UMMI adalah sebagai berikut:

Ketua : Ustad Oloan Ritonga, Lc

Anggota : M. Muhyidin, SE.Sy

c. Konsultan Koperasi

Konsultan KSPPS BMT UMMI sejak pertama kali berdiri adalah BMT Bina Swadaya Duri. Tetapi KSPPS BMT UMMI tidak memiliki konsultan resmi.

d. Pengelola

Jumlah Pengelola KSPPS BMT UMMI berjumlah 6 (lima) orang. Adapun rinciannya sebagai berikut:

Tabel 11: Pengelola KSPPS BMT UMMI

No.	NAMA	JABATAN	PENDIDIKAN
1.	Ilham Taufiq Saragih,SE.Sy	Direktur	S-1
2.	Aminah Gamal	Teller	S-1
3.	Anggun Sahara	Marketing	SMA
4.	Ike Fatma	Marketing	D3 Kebidanan
5.	Sadiyah	Marketing	SMA
6.	Burhanuddin	Marketing	S-1

Sumber: Laporan Pertanggungjawaban KSPPS BMT UMMI

➤ **Bidang Organisasi**

1. Pengurus

- a. Menerbitkan SK yang berkaitan dengan kebijakan-kebijakan baru dalam pengembangan KSPPS BMT UMMI.
- b. Melaksanakan rapat rutin dengan pengelola yang diselenggarakan secara periodik.
- c. Meningkatkan sosialisasi dalam hal penghimpunan dana dengan menarik penanam modal dengan mengadakan pendekatan kepada Lurah, LPM, Sekolah, Perwiridan dan Pengajian, dan Camat serta pihak lain yang terkait.

d. Meningkatkan kinerja dan peran masing-masing agar dalam pengelolaan KSPPS BMT menjadi tanggung jawab bersama dan berjalan baik.

e. Membuka jaringan kerjasama pembiayaan yang menguntungkan.

f. Memperketat komite pembiayaan dan pemecahan pembiayaan bermasalah.

2. Pengawas

a. Memeriksa administrasi organisasi koperasi dan kegiatan pengurus.

b. Pengawasan terhadap aspek syariah.

c. Melakukan analisa keuangan secara berkala.

d. Melakukan rapat rutin dan evaluasi kinerja dalam pencapaian target.

3. Pengelola

a. Menjaga agar KSPPS BMT UMMI dapat mencapai target kuantitatif dan kualitatif serta mampu memberikan tingkat pelayanan yang tinggi dengan tetap menjaga segala resiko.

b. Meningkatkan profesionalisme kerja pengelola pada masing-masing unit kerja.

c. Mengakses dana-dana untuk bantuan usaha kecil dan menengah.

- d. Membangun jaringan usaha yang menghubungkan antara konsumen, pengusaha dan pasar.
- e. Menjaga dan membina silaturahmi antara Pengurus, Pengawas, Pengelola dan Anggota.
- f. Mengembangkan kemampuan diri melalui program pelatihan dan pengembangan yang terencana.
- g. Pembuatan laporan bulanan dan tahunan tepat waktu.

➤ **Bidang Usaha**

1. Unit Usaha Simpan Pinjam
 - a. Meningkatkan sosialisasi kepada anggota dalam hal menarik anggota untuk meningkatkan simpanannya.
 - b. Meningkatkan pelayanan pada anggota.
 - c. Menaikkan plafond pembiayaan apabila kondisi keuangan memungkinkan.
 - d. Memperluas pemasaran sehingga anggota KSPPS BMT UMMI tidak hanya tersebar di wilayah Bagan Batu saja melainkan seluruh wilayah Kab. Rokan Hilir.
 - e. Meningkatkan kedisiplinan dan menindaklanjuti bagi pembinaan anggota yang mengalami kemacetan bukan karena kegagalan usaha tapi karena faktor kesengajaan.
 - f. Meningkatkan kinerja terutama menjaga hubungan baik dengan anggota.

2. Bidang Administrasi dan Akuntansi
 - a. Meningkatkan sistem pencatatan dan pengelompokan data anggota.
 - b. Mengoptimalkan sistem survey pembiayaan.
 - c. Mengarsip dengan baik bukti-bukti transaksi.
 - d. Menyediakan tempat pengarsipan data-data nasabah.
 - e. Mengontrol arus masuk keluar kas.
 - f. Mengoptimalkan brankas dan jaminan.
3. Bidang Baitul Maal
 - a. Mengoptimalkan penghimpunan dana Baitul Maal.
 - b. Menyalurkan dana baitul maal pada masyarakat yang membutuhkan dan tepat sasaran.

B. Deskripsi Data

1. Identitas Responden

Identitas responden dalam kegiatan penelitian sangat penting untuk mengetahui jenis kelamin, usia, pendidikan, pekerjaan, dan penghasilan yang dijadikan sampel. Identitas responden nantinya akan menjadi pedoman dalam pengambilan kesimpulan hasil penelitian. Berdasarkan apa yang ada di angket diidentifikasi karakteristik yaitu jenis kelamin, umur, pendidikan, pekerjaan, dan penghasilan diambil dari sudut pandang masyarakat. Karakteristik identitas responden KSPPS BMT UMMI dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Jenis Kelamin

Jenis kelamin responden KSPPS BMT UMMI dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 12: Jenis Kelamin Responden KSPPS BMT UMMI

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase
Laki-Laki	19	38%
Perempuan	31	62%
Jumlah	50	100

Sumber: Data Olahan 2021

Tabel 11 menunjukkan bahwa responden KSPPS BMT UMMI berjenis kelamin perempuan lebih banyak dari pada jenis kelamin laki-laki yaitu berjumlah 31 orang atau 62% sedangkan jenis kelamin laki-laki berjumlah 19 orang atau 38%.

b. Umur

Umur responden KSPPS BMT UMMI dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 13: Umur Responden KSPPS BMT UMMI

Umur	Jumlah (Orang)	Persentase
17-29 tahun	13	26%
30-39 tahun	25	50%
40-49 tahun	9	18%
>50 tahun	3	6%
Jumlah	50	100

Sumber: Data Olahan 2021

Tabel 12 terlihat jelas bahwa tingkat umur responden KSPPS BMT UMMI yaitu umur 17-29 tahun berjumlah 13 orang atau 26%, sedangkan umur 30-39 tahun berjumlah paling banyak yaitu 25 orang atau 50%, umur 40-49 tahun berjumlah 9 orang atau 18%, dan umur

>50 tahun berjumlah 3 orang atau 6%. Dengan demikian sebagian besar responden KSPPS BMT UMMI adalah usia produktif.

c. Pendidikan

Pendidikan responden KSPPS BMT UMMI dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 14: Pendidikan Responden KSPPS BMT UMMI

Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase
SD/MI	3	6%
SMP/MTS	2	4%
SMA/SMK/MA	33	66%
Akademi/Diploma	3	6%
Sarjana	9	18%
Pasca Sarjana	0	0
Jumlah	50	100

Sumber: Data Olahan 2021

Tabel 13 menunjukkan bahwa jumlah pendidikan responden KSPPS BMT UMMI pada tingkat SD/MI berjumlah 3 orang atau 6%, tingkat SMP/MTS berjumlah 2 orang atau 4%, sedangkan tingkat SMA/SMK/MA berjumlah paling banyak yaitu sebesar 33 orang atau 66%, tingkat Akademi/Diploma berjumlah 3 orang atau 6%, dan tingkat Sarjana berjumlah 9 orang atau 18%.

d. Pekerjaan

Pekerjaan responden KSPPS BMT UMMI dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 15: Pekerjaan Responden KSPPS BMT UMMI

Pekerjaan	Jumlah (Orang)	Persentase
Pelajar/Mahasiswa	2	4%
Karyawan	9	18%
Direktur	0	0
Wiraswasta	28	56%
PNS	0	0

TNI/POLRI	0	0
Lain-lain	11	22%
Jumlah	50	100

Sumber: Data Olahan 2021

Tabel 14 terlihat bahwa pekerjaan responden KSPPS BMT UMMI yaitu Pelajar/Mahasiswa 2 orang atau 4%, karyawan berjumlah 9 orang atau 18%, sedangkan wiraswasta berjumlah paling banyak yaitu sebanyak 28 orang atau 56%, dan pekerjaan lain seperti guru, dan ibu rumah tangga berjumlah 11 orang atau 22%.

e. Penghasilan

Penghasilan responden KSPPS BMT UMMI dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 16: Penghasilan Responden KSPPS BMT UMMI

Penghasilan	Jumlah (Orang)	Persentase
<Rp. 1.000.000	4	8%
Rp. 1.000.000 – Rp. 3.000.000	21	42%
Rp. 3.000.000 – Rp. 5.000.000	18	36%
>Rp. 5.000.000	7	14%
Jumlah	50	100

Sumber: Data Olahan 2021

Tabel 15 menunjukkan bahwa penghasilan responden KSPPS BMT UMMI yaitu penghasilan kurang dari Rp. 1.000.000 berjumlah 4 orang atau 8%, penghasilan Rp. 1.000.000 – Rp. 3.000.000 berjumlah paling banyak yaitu sebanyak 21 orang atau 42%, penghasilan Rp. 3.000.000 – Rp. 5.000.000 berjumlah 18 orang atau 36%, dan penghasilan lebih dari Rp. 5.000.000 berjumlah 7 orang atau 14%.

2. Hasil Rekapitulasi Angket Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI

Dari hasil penelitian mengenai analisis SWOT untuk melihat potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI, yang mana mencakup tentang kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), ancaman (*threats*). Adapun tanggapan responden tentang analisis SWOT untuk melihat potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI adalah sebagai berikut:

a. Kekuatan (*strengths*)

Berikut ini adalah data olahan dari tanggapan responden tentang kekuatan (*strengths*):

Tabel 17: Rekapitulasi Hasil Angket Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI

No.	Kekuatan					Total
	SK	K	C	B	SB	
1	0	0	0	20	30	50
2	0	0	6	39	5	50
3	0	0	5	42	3	50
4	0	0	0	29	21	50
Jumlah	0	0	11	130	59	200
Nilai Skor	1	2	3	4	5	
Total Skor	0	0	33	520	295	848
Persentase Skor	0	0	3,90	61,10	34,78	100
Rata-rata						57,68

Sumber: Data Olahan 2021

Berdasarkan hasil rekapitulasi angket diatas dapat dilihat dari butir pernyataan tabel kekuatan dapat diketahui bahwa sebagian besar responden menjawab baik dengan persentase skor 61,10%. Selanjutnya responden yang menjawab sangat baik sebesar 34,78%, responden yang menjawab cukup dengan persentase skor 3,90% dan untuk persentase

skor kurang yaitu 0% kemudian untuk sangat kurang dengan persentase skor 0%. Jumlah butir pernyataan sebagai indikator kekuatan adalah 4 butir pernyataan.

b. Kelemahan (*weaknesses*)

Berikut ini adalah data olahan dari tanggapan responden tentang kelemahan (*weaknesses*):

Tabel 18: Rekapitulasi Hasil Angket Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI

No.	Kelemahan					Total
	SK	K	C	B	SB	
1	0	0	34	16	0	50
2	0	0	1	39	10	50
3	0	0	0	37	13	50
4	0	0	19	28	3	50
Jumlah	0	0	54	120	26	200
Nilai Skor	1	2	3	4	5	
Total Skor	0	0	162	480	130	822
Persentase Skor	0	0	21,00	62,17	16,83	100
Rata-rata						54,45

Sumber: Data Olahan 2021

Berdasarkan hasil rekapitulasi angket diatas dapat dilihat dari butir pernyataan tabel kelemahan dapat diketahui bahwa sebagian besar responden menjawab baik dengan persentase skor 62,17%. Selanjutnya responden yang menjawab cukup sebesar 21,00%, responden yang menjawab sangat baik dengan persentase skor 16,83%, dan untuk persentase skor kurang yaitu 0%, kemudian untuk sangat kurang dengan persentase 0%. Jumlah butir pernyataan sebagai indikator kelemahan adalah 4 butir pernyataan.

c. Peluang (*opportunities*)

Berikut ini adalah data olahan dari tanggapan responden tentang peluang (*opportunities*):

Tabel 19: Rekapitulasi Hasil Angket Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI

No.	Peluang					Total
	SK	K	C	B	SB	
1	0	0	0	33	17	50
2	0	0	0	44	6	50
3	0	0	0	26	24	50
Jumlah	0	0	0	103	47	150
Nilai Skor	1	2	3	4	5	
Total Skor	0	0	0	412	235	647
Persentase Skor	0	0	0	63,70	36,32	100
Rata-rata						51,44

Sumber: Data Olahan 2021

Berdasarkan hasil rekapitulasi angket diatas dapat dilihat dari butir pernyataan tabel peluang dapat diketahui bahwa sebagian besar responden menjawab baik dengan persentase skor 63,70%. Selanjutnya responden yang menjawab sangat baik sebesar 36,32%, responden yang menjawab cukup dengan persentase skor 0%, dan untuk responden yang menjawab kurang dengan persentase skor 0%, kemudian untuk sangat kurang dengan persentase 0%. Jumlah butir pernyataan sebagai indikator peluang adalah 3 butir pernyataan.

d. Ancaman (*threats*)

Berikut ini adalah data olahan dari tanggapan responden tentang ancaman (*threats*):

Tabel 20: Rekapitulasi Hasil Angket Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI

No.	Ancaman					Total
	SK	K	C	B	SB	
1	0	0	22	27	1	50
2	0	10	35	4	1	50
3	0	0	23	26	1	50
Jumlah	0	10	80	57	3	150
Nilai Skor	1	2	3	4	5	
Total Skor	0	20	77	228	15	340
Persentase Skor	0	5,88	22,64	67,05	4,41	100
Rata-rata						36,46

Sumber: Data Olahan 2021

Berdasarkan hasil rekapitulasi angket diatas dapat dilihat dari butir pernyataan tabel ancaman dapat diketahui bahwa sebagian besar responden menjawab baik dengan persentase skor 67,05%. Selanjutnya responden yang menjawab cukup dengan persentase skor 22,64%, responden yang menjawab kurang dengan persentase skor 5,88%, dan untuk persentase sangat baik dengan skor 4,41%, kemudian untuk sangat kurang dengan persentase skor 0%. Jumlah butir pernyataan sebagai indikator ancaman adalah 3 butir pernyataan.

C. Analisis Data

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang disusun dalam rangka memberikan gambaran secara sistematis tentang informasi ilmiah yang berasal dari subjek atau objek penelitian (Sanusi, 2017:13).

1. Perumusan Matriks IFAS dan EFAS

a. Pembobotan dan Pemberian Rating

Untuk pembobotan dan pemberian rating digunakan untuk mengetahui nilai IFAS dan EFAS yang nanti akan digunakan untuk melihat potensi menggunakan matrix IE. Untuk itu, menggunakan cara sebagai berikut:

1. Menghitung jumlah jawaban per pertanyaan indikator.

Menghitung semua total jawaban per pertanyaan untuk total responden.

2. Menghitung bobot indikator

Menghitung bobot indikator menggunakan cara total jumlah dibagi dengan jumlah responden.

3. Mencari bobot item

Cara mencari bobot item menggunakan untuk menyetarakan nilai pada setiap indikator. Nilai setiap indikator tidak ada yang lebih dari 4. Caranya adalah dengan membagi bobot indikator dengan total bobot faktor internal (kelemahan dan kekuatan) atau eksternal (peluang dan ancaman).

4. Pemberian rating

Pemberian rating digunakan untuk melihat potensi bahaya dari per indikator. Seperti untuk indikator (Kekuatan) pemberian nilai rating adalah yang bersifat positif semua variabel yang masuk kategori kekuatan +1 sampai +4 sangat baik, sedangkan

indikator (Kelemahan) pemberian nilai rating jika bersifat negatif maka diberi rating +1 namun kelemahan jika tidak terlalu besar maka diberi nilai rating +4, begitupun dengan indikator untuk (Peluang) jika bersifat positif atau peluangnya semakin besar maka diberi rating +4, tetapi jika peluangnya semakin maka diberi rating +1, dan untuk indikator (Ancaman) adalah kebalikannya misalnya faktor bersifat negatif dan nilai ancamannya sangat besar maka diberi nilai rating +4.

5. Mencari nilai IFAS dan EFAS

Caranya dengan mengalikan bobot item per indikator dengan rating. Selain itu mentotalkan semuanya dan menyesuaikan kelompok indikator (IFAS atau EFAS) untuk memasukkan nilai tersebut pada matrix IE.

Berikut ini indikator bobot kekuatan berdasarkan data olahan rekapitulasi hasil angket analisis SWOT untuk melihat potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI:

Tabel 21: Indikator Bobot Kekuatan

No	Indikator	Jumlah	Bobot	Bobot Item	Rating	Bobot Item X Rating
1	Manajemen KSPPS BMT UMMI yang berkompeten.	230	0,92	0,1056	4	0,4222
2	Kinerja keuangan KSPPS BMT UMMI yang baik.	199	0,80	0,0851	3	0,2552
3	KSPPS BMT UMMI melepaskan masyarakat dari	198	0,79	0,0847	3	0,2540

	jeratan para rentenir.					
4	KSPPS BMT UMMI melakukan pembinaan dan membantu pendanaan pada usaha kecil.	221	0,88	0,0945	4	0,3779
Rata-rata bobot		1,01				

Sumber: Data Olahan 2021

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa hasil perkalian dari bobot item per indikator dengan rating yaitu indikator pertama dengan jumlah yang paling tinggi sebesar 0,6670, indikator kedua sebesar 0,2552, indikator ketiga sebesar 0,2540, dan indikator keempat sebesar 0,3779.

Berikut ini indikator bobot kelemahan berdasarkan data olahan rekapitulasi hasil angket analisis SWOT untuk melihat potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI:

Tabel 22: Indikator Bobot Kelemahan

No	Indikator	Jumlah	Bobot	Bobot Item	Rating	Bobot Item X Rating
1	Fasilitas yang dimiliki KSPPS BMT UMMI kurang mencukupi.	166	0,66	0,0710	2	0,1419
2	Manajemen pelayanan KSPPS BMT UMMI kurang baik.	209	0,84	0,0894	3	0,2681
3	Kurangnya pengurus KSPPS BMT UMMI yang paham mengenai BMT.	184	0,74	0,0787	3	0,2360
4	Kurangnya promosi KSPPS BMT UMMI	772	3,09	0,3301	3	0,9902

	kepada masyarakat.					
Rata-rata bobot		1,33				

Sumber: Data Olahan 2021

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa hasil perkalian dari bobot item per indikator dengan rating yaitu indikator pertama sebesar 0,1419, indikator kedua sebesar 0,2681, indikator ketiga sebesar 0,2360, dan indikator keempat dengan jumlah yang paling tinggi sebesar 0,9902.

Berikut ini indikator bobot peluang berdasarkan data olahan rekapitulasi hasil angket analisis SWOT untuk melihat potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI:

Tabel 23: Indikator Bobot Peluang

No	Indikator	Jumlah	Bobot	Bobot Item	Rating	Bobot Item X Rating
1	Target anggota/nasabah untuk bergabung pada KSPPS BMT UMMI masih tinggi.	217	0,87	0,1887	4	0,7548
2	Mudahnya KSPPS BMT UMMI untuk masuk dalam lingkungan masyarakat.	206	0,82	0,1791	4	0,7165
3	Pesaing KSPPS BMT UMMI masih sedikit.	224	0,90	0,1948	4	0,7791
Rata-rata bobot		0,86				

Sumber: Data Olahan 2021

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa hasil perkalian dari bobot item per indikator dengan rating yaitu indikator pertama sebesar 0,7548,

indikator kedua sebesar 0,7165, dan indikator ketiga dengan jumlah yang paling tinggi sebesar 0,7791.

Berikut ini indikator bobot ancaman berdasarkan data olahan rekapitulasi hasil angket analisis SWOT untuk melihat potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI:

Tabel 24: Indikator Bobot Ancaman

No	Indikator	Jumlah	Bobot	Bobot Item	Rating	Bobot Item X Rating
1	Masih kurangnya pemahaman masyarakat akan BMT.	179	0,716	0,1557	3	0,4670
2	Sering adanya perubahan peraturan pada KSPPS BMT UMMI tentang simpanan dan pembiayaan.	146	0,584	0,1270	2	0,2539
3	Masyarakat sudah sangat lama mengenal lembaga konvensional daripada lembaga syariah.	178	0,71	0,1548	3	0,4643
Rata-rata bobot		0,67				

Sumber: Data Olahan 2021

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa hasil perkalian dari bobot item per indikator dengan rating yaitu indikator pertama dengan jumlah yang paling tinggi sebesar 0,4670, indikator kedua sebesar 0,2539, dan indikator sebesar 0,4643.

b. Matrix IFAS

Untuk mengetahui hasil dari indikator kekuatan dan kelemahan dilihat dari bobot item dikali dengan rating dan melihat hasil total akhir untuk penentuan di matrix IE.

Tabel 25: Matrix IFAS

Faktor Strategi Internal		Bobot	Bobot Item	Rating	Bobot Item X Rating
Kekuatan					
1	Manajemen KSPPS BMT UMMI yang berkompeten.	0,92	0,1056	4	0,4222
2	Kinerja keuangan KSPPS BMT UMMI yang baik.	0,80	0,0913	3	0,2740
3	KSPPS BMT UMMI melepaskan masyarakat dari jeratan para rentenir.	0,79	0,0909	3	0,2726
4	KSPPS BMT UMMI melakukan pembinaan dan membantu pendanaan pada usaha kecil.	0,88	0,1014	4	0,4057
Kelemahan					
1	Fasilitas yang dimiliki KSPPS BMT UMMI kurang mencukupi.	0,66	0,0762	2	0,1524
2	Manajemen pelayanan KSPPS BMT UMMI kurang baik.	0,84	0,0959	3	0,2877

3	Kurangnya pengurus KSPPS BMT UMMI yang paham mengenai BMT.	0,74	0,0844	3	0,2533
4	Kurangnya promosi KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat.	3,09	0,3543	3	1,0629
Total		3,13			

Sumber: Data Olahan 2021

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa hasil total dari bobot item dikali dengan rating yaitu berjumlah 3,13.

c. Matrix EFAS

Untuk mengetahui hasil dari indikator peluang dan ancaman yang dilihat dari bobot item dikali dengan rating dan melihat hasil total akhir untuk penentuan di matrix IE.

Tabel 26: Matrix EFAS

	Faktor Strategi Internal	Bobot	Bobot Item	Rating	Bobot Item X Rating
Peluang					
1	Target anggota/nasabah untuk bergabung pada KSPPS BMT UMMI masih tinggi.	0,87	0,1887	4	0,7548
2	Mudahnya KSPPS BMT UMMI untuk masuk dalam lingkungan masyarakat.	0,82	0,1791	4	0,7165
3	Pesaing KSPPS BMT UMMI masih sedikit.	0,90	0,1948	4	0,7791

Ancaman					
1	Masih kurangnya pemahaman masyarakat akan BMT.	1,47	0,1557	3	0,4670
2	Sering adanya perubahan peraturan pada KSPPS BMT UMMI tentang simpanan dan pembiayaan.	1,12	0,1270	2	0,2539
3	Masyarakat sudah sangat lama mengenal lembaga konvensional daripada lembaga syariah.	0,71	0,1548	3	0,4643
Total		3,44			

Sumber: Data Olahan 2021

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa hasil total dari bobot item dikali dengan rating yaitu berjumlah 3,44.

2. Pencocokan Matrix SWOT dan Matrix IE

Berdasarkan hasil dari IFAS dan EFAS maka dapat dilakukan formulasi arah strategi dengan menggunakan matrix SWOT. Strategi yang dapat dihasilkan dari beberapa unsur –unsur IFAS dan EFAS adalah sebagai berikut:

a. Strategi SO (*strengths dan opportunities*)

Strategi yang memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal dengan cara meningkatkan kualitas KSPPS BMT UMMI untuk membantu

perekonomian masyarakat karena mudahnya masuk dalam lingkungan masyarakat dan pesaing masih sedikit.

b. Strategi WO (*weaknesses dan opportunities*)

Strategi bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal dengan cara mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat yang lebih luas dengan melakukan seminar atau sosialisasi rutin ke masyarakat desa.

c. Strategi ST (*strengths dan threats*)

Strategi yang menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal dengan cara memaksimalkan peran BMT dalam penerapan syariah untuk mengembangkan KSPPS BMT UMMI.

d. Strategi WT (*weaknesses dan threats*)

Strategi yang merupakan taktik *defensif* yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal dengan cara lebih giat melakukan sosialisasi untuk lebih mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat.

Berikut ini merupakan tabel Matrix SWOT:

Tabel 27: Matrik SWOT

<p>Faktor-faktor Internal (IFAS)</p>	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen KSPPS BMT UMMI yang berkompeten. 2. Kinerja Keuangan KSPPS BMT UMMI yang baik. 3. KSPPS BMT UMMI melepaskan masyarakat dari jeratan para rentenir. 4. KSPPS BMT UMMI melakukan pembinaan dan membantu pendanaan pada usaha kecil. 	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fasilitas yang dimiliki KSPPS BMT UMMI kurang mencukupi. 2. Manajemen pelayanan KSPPS BMT UMMI kurang baik. 3. Kurangnya pengurus KSPPS BMT UMMI yang paham mengenai BMT. 4. Kurangnya promosi KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat.
<p>Faktor-faktor Eksternal (EFAS)</p>	<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Target anggota/nasabah untuk bergabung pada KSPPS BMT UMMI masih tinggi. 2. Mudah nya KSPPS BMT UMMI untuk masuk dalam lingkungan masyarakat. 3. Pesaing KSPPS BMT UMMI masih sedikit. 	<p>Strategi SO</p> <p>Meningkatkan kualitas KSPPS BMT UMMI untuk membantu perekonomian masyarakat karena mudah nya masuk dalam lingkungan masyarakat dan pesaing masih sedikit.</p> <p>Strategi WO</p> <p>Mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat yang lebih luas dengan melakukan seminar atau sosialisasi rutin ke masyarakat desa.</p>
<p>Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Masih kurangnya pemahaman masyarakat akan BMT. 2. Sering adanya 	<p>Strategi (ST)</p> <p>Memaksimalkan peran BMT dalam penerapan syariah untuk mengembangkan</p>	<p>Strategi (WT)</p> <p>Lebih giat melakukan sosialisasi untuk lebih mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat.</p>

perubahan peraturan pada KSPPS BMT UMMI tentang simpanan dan pembiayaan.	KSPPS BMT UMMI.	
3. Masyarakat sudah sangat lama mengenal lembaga konvensional daripada lembaga syariah.		

Sumber: Data Olahan 2021

3. Matrix IE (IFAS DAN EFAS)

Matrix IE adalah penentuan hasil total dari matrix IFAS dan EFAS yang menentukan nilai berpotensi atau tidaknya dari hasil nilai total tabel IFAS dan EFAS.

Tabel 28: Matrix IE

		Tabel nilai IFAS		
		Kuat 4.0	Rata-rata 3.0	Lemah 2.0
Tabel nilai EFAS	tinggi 3.0	Sel I	Sel II	Sel III
	Sedang 2.0	Sel IV	Sel V	Sel VI
	Rendah 1.0	Sel VII	Sel VIII	Sel IX

Sumber: Data Olahan 2021

Matrix IE diatas menunjukkan bahwa berdasarkan total bobot nilai IFAS adalah 3,13 dan bobot nilai EFAS adalah 3,44. Sehingga jika ditarik sumbu X (IFAS) dan sumbu Y (EFAS) maka potensi KSPPS BMT UMMI berada pada sel IV. Artinya potensi KSPPS BMT UMMI

dalam kategori “baik” sehingga dapat meningkatkan kualitasnya namun perlu usaha lebih keras lagi dalam pengembangannya.

4. *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*

Tahap akhir setelah tahap pencocokan adalah tahap keputusan. Pada tahap ini, pemilihan strategi dapat dilakukan dengan memberi peringkat strategi pada skala 1 hingga 4, sehingga daftar prioritas strategi terbaik dapat dihasilkan. Memilih dan menentukan strategi terbaik dan paling tepat melalui pendekatan analisis *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)* dimungkinkan. Langkah-langkah penggunaan Matrix QSPM di dalam proses penetapan keputusan adalah sebagai berikut:

- a. Membuat daftar peluang atau ancaman eksternal kunci dan kekuatan atau kelemahan internal kunci dari usaha di kolom kiri QSPM.
- b. Memberi bobot pada setiap faktor eksternal dan internal.
- c. Mengevaluasi matrix-matrix pada tahap pencocokan dan identifikasi alternatif strategi yang harus dipertimbangkan perusahaan untuk diterapkan.
- d. Menentukan Nilai Daya Tarik atau *Atractiveness Score (AS)* yang didefinisikan sebagai angka yang menunjukkan daya tarik relatif masing-masing strategi pada suatu rangkaian alternatif tertentu.
- e. Jangkauan untuk nilai Daya Tarik adalah 1 = tidak menarik, 2 = menarik, 3 = cukup menarik, 4 = sangat menarik. Menghitung Total Nilai Daya Tarik atau *Total Atractiveness Skore (TAS)*. TAS diperoleh dari hasil perkalian antara bobot dengan nilai AS.

- f. Menghitung penjumlahan Total Nilai Daya Tarik atau *Sum Total Attractiveness Skore* (STAS) Nilai STAS tertinggi menyatakan strategi yang lebih menarik dari masing-masing rangkaian alternatif strategi yang ada.

Berdasarkan langkah-langkah di atas maka didapatkan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) sebagai berikut:

Tabel 29: Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)

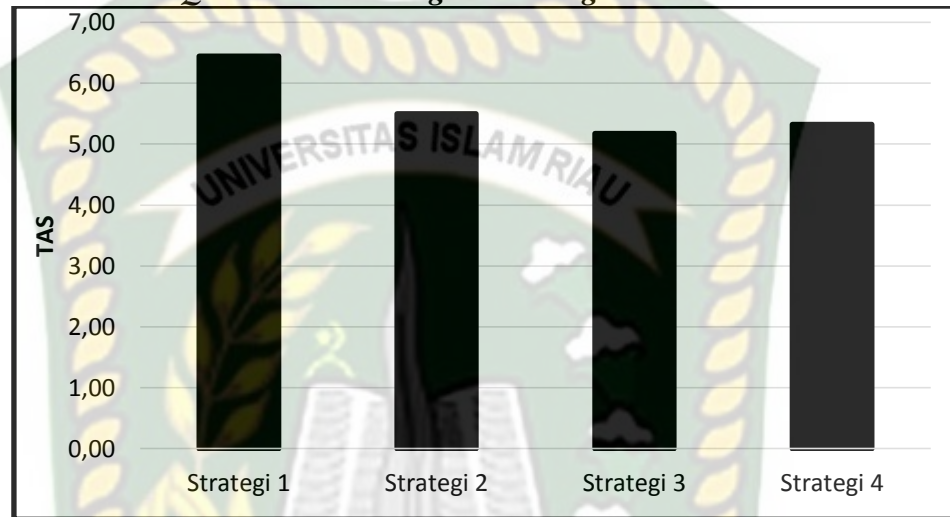
Faktor Strategis	Bobot	Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
S1	0,1056	4	0,4222	3	0,3167	4	0,4222	3	0,3167
S2	0,0913	3	0,2740	2	0,1827	3	0,2740	4	0,3653
S3	0,0909	3	0,2726	4	0,3635	2	0,1817	3	0,2726
S4	0,1014	4	0,4057	4	0,4057	3	0,3043	4	0,4057
W1	0,0762	2	0,1524	3	0,2285	3	0,2285	2	0,1524
W2	0,0959	3	0,2877	4	0,3837	3	0,2877	3	0,2877
W3	0,0844	3	0,2533	4	0,3378	3	0,2533	3	0,2533
W4	0,3543	3	1,0629	2	0,7086	2	0,7086	2	0,7086
	1,00								
O1	0,1887	4	0,7548	4	0,7548	3	0,5661	4	0,7548
O2	0,1791	4	0,7165	2	0,3583	2	0,3583	3	0,5374
O3	0,1948	4	0,7791	3	0,5843	3	0,5843	2	0,3896
T1	0,1557	3	0,4670	2	0,3113	2	0,3113	2	0,3113
T2	0,1270	2	0,2539	2	0,2539	3	0,3809	2	0,2539
T3	0,1548	3	0,4643	2	0,3096	2	0,3096	2	0,3096
	2,00		6,5664		5,4992		5,1708		5,3188

Sumber: Data Olahan 2021

Tahapan terakhir dalam analisis strategi Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI adalah pemilihan strategi yang sesuai dan dapat dijalankan oleh pihak perusahaan. Alat analisis yang digunakan dalam penentuan strategi adalah Matrix Perencanaan Strategi Kuantitatif. Tahap

terakhir ini merupakan tahap penyusunan QSPM yang akan menghasilkan urutan prioritas strategi yang diusulkan, berdasarkan dari hasil matrix SWOT sebelumnya.

Gambar 6: *Quantitative Strategic Planning Matrix*



Sumber: Data Olahan 2021

Hasil kuesioner tentang pemilihan alternatif strategi menunjukkan tentang alternatif strategi yang paling diminati oleh responden. Alternatif strategi dengan nilai *Sum Total Attractiveness Score* (STAS) tertinggi merupakan strategi yang menjadi prioritas utama bagi perusahaan. Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan Matrix QSPM, diperoleh tingkat prioritas strategi Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas KSPPS BMT UMMI untuk membantu perekonomian masyarakat karena mudahnya masuk dalam lingkungan masyarakat dan pesaing masih sedikit. Nilai STAS strategi ini merupakan nilai yang paling prioritas yaitu 6,5664.

2. Mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat yang lebih luas dengan melakukan seminar atau sosialisasi rutin ke masyarakat desa. Strategi mendapat nilai STAS 5,4992.
3. Memaksimalkan peran BMT dalam penerapan syariah untuk mengembangkan KSPPS BMT UMMI. Strategi ini mendapat nilai STAS 5,1708.
4. Lebih giat melakukan sosialisasi untuk lebih mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat. Strategi ini mendapat nilai STAS 5,3188.

D. Pembahasan

Penelitian ini tentang potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yang digunakan untuk menganalisis secara gambaran umum tentang latar belakang penelitian sebagai bahan penelitian dan dengan menggunakan metode analisis SWOT dan menggunakan matrix SWOT, matrix IFAS dan matrix EFAS dan matrix IE, serta QSPM.

Sebelum memasuki topik pembahasan, penulis mengemukakan kembali apa itu potensi, menurut Zulfah (Vol.3 No.2, 2020) potensi merupakan kemampuan yang mempunyai kekuatan untuk berkembang melalui perencanaan dan terprogram yang direncanakan melalui strategi perencanaan yang tepat untuk mencapai hasil yang maksimal dari target.

Pada penelitian ini terdapat empat komponen analisis SWOT yang terdiri dari faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman. Serta memiliki

pengaruh kepada faktor indikator potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI, keempat indikator dari empat komponen analisis SWOT merupakan gambaran dari hasil analisis SWOT yang ada di KSPPS BMT UMMI.

Adapun komponen analisis SWOT pada KSPPS BMT UMMI yaitu:

1. Kekuatan (*Strength*)

KSPPS BMT UMMI memiliki kualitas yang baik untuk dapat berkembang. Dengan mendorong sikap masyarakat agar hemat dan gemar menabung, melepaskan masyarakat dari jeratan para rentenir, memberi pendapatan pada pegawai, nasabah/masyarakat, dan melakukan pembinaan serta membantu pendanaan pada usaha kecil.

Seperti yang dijelaskan dalam Pearch (2018:156) kekuatan (*strength*) merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dikendalikan oleh atau tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan muncul dari sumber daya dan kompetensi yang tersedia bagi perusahaan.

2. Kelemahan (*Weakness*)

KSPPS BMT UMMI juga memiliki kendala fasilitas yang kurang mencukupi, dan jangkauan terhadap nasabah yang masih belum luas. Sehingga KSPPS BMT UMMI membutuhkan dukungan dari pemerintah Kabupaten Rokan Hilir dengan cara mensinergikan berbagai program untuk masyarakat yang disalurkan melalui KSPPS BMT UMMI.

Seperti yang dijelaskan dalam Pearch (2018:156) kelemahan (*weakness*) merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya atau kapabilitas suatu perusahaan relatif terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif.

3. Peluang (*Opportunity*)

KSPPS BMT UMMI memiliki peluang yang cukup besar, dengan target nasabah untuk bergabung yang masih tinggi, untuk masuk dalam lingkungan masyarakat juga mudah, dan pesaing yang masih sedikit membantu KSPPS BMT UMMI untuk dapat mengembangkan potensinya.

Seperti yang dijelaskan dalam Pearch (2018:156) peluang (*opportunity*) merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Kecenderungan utama merupakan salah satu sumber peluang. Identifikasi atas segmen pasar yang sebelumnya terlewatkan, perubahan dalam kondisi persaingan atau regulasi, perubahan teknologi, dan membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat menjadi peluang bagi perusahaan.

4. Ancaman (*Threat*)

KSPPS BMT UMMI harus lebih giat melakukan sosialisasi untuk lebih mengenalkan BMT kepada masyarakat karena masih kurangnya pemahaman masyarakat akan BMT, dan masyarakat sudah sangat lama mengenal lembaga konvensional daripada lembaga syariah.

Seperti yang dijelaskan juga dalam Pearch (2018:156) ancaman (*threat*) merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Ancaman merupakan penghalang utama bagi perusahaan dalam mencapai posisi saat ini atau yang diinginkan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lamban, meningkatnya kekuatan tawar-menawar dari pembeli atau pemasok utama, perubahan teknologi, dan direvisinya atau pembaruan peraturan dapat menjadi penghalang bagi keberhasilan suatu perusahaan.

Berdasarkan analisis secara analisis SWOT peneliti melakukan penelitian ini maka dapat dijelaskan bahwa ada pengaruh positif yang dapat dilihat dari matrix IE, dari keempat indikator SWOT antara indikator kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Dapat dilihat bahwa potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI mampu berkembang dengan baik, baik dari kemampuannya untuk menerapkan sistem syariah dan lainnya. Ini telah di buktikan dari tabel matrix IFAS dengan nilai total 3,13 dan tabel matrix EFAS dengan nilai total 3,44.

Penulis juga telah melakukan pengujian antara matrix IFAS dan matrix EFAS merupakan bentuk lain yang digunakan untuk menentukan nilai atau *cell* di matrix IE untuk mengetahui hasil antara dari potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI. Diketahui bahwa besar nilai total dari tabel EFAS di matrix IE berada di Sel IV dengan nilai 3,44 lebih besar dari pada tabel IFAS di matrix IE berada di sel IV dengan nilai sebesar 3,13 ini menunjukkan bahwa hasil pembobotan terhadap faktor-faktor yang berpengaruh, diperoleh

hasil bahwa faktor-faktor eksternal EFAS (peluang dan ancaman) dengan nilai yaitu 3,44 lebih besar pengaruhnya dibandingkan dengan faktor internal IFAS (kekuatan dan kelemahan) dengan nilai 3,13.

Dengan demikian, penjelasan secara teori dari hasil penghitungan dengan matrix IFAS dan EFAS dengan hasil akhir menggunakan matrix IE memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI sehingga dapat meningkatkan serta mengembangkan potensi KSPPS BMT UMMI. Dan ini juga telah didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Arif, et.al. (2020) yang menunjukkan hasil bahwa analisis SWOT pada potensi pasar modern syariah dalam pengembangan ekonomi masyarakat kota Pekanbaru adalah memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pengembangan potensi pasar modern dalam pengembangan ekonomi masyarakat kota Pekanbaru.

Berdasarkan analisis QSPM, strategi prioritas pertama yang harus dilakukan adalah meningkatkan kualitas KSPPS BMT UMMI untuk membantu perekonomian masyarakat karena mudahnya masuk dalam lingkungan masyarakat dan pesaing masih sedikit. Strategi prioritas kedua adalah mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat yang lebih luas dengan melakukan seminar atau sosialisasi rutin ke masyarakat desa. Strategi prioritas ketiga lebih giat melakukan sosialisasi untuk lebih mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat. Strategi prioritas keempat adalah memaksimalkan peran BMT dalam penerapan syariah untuk mengembangkan KSPPS BMT UMMI.

Perbedaan penelitian Roissatun Hidayah (2015) dengan penelitian penulis, penelitian ini membahas tentang SWOT Analysis Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) di Usaha Mikro Propinsi DIY 2012 – 2013, sedangkan penelitian penulis membahas tentang Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI. Dan penulis tidak melihat pada teknik analisis data penelitian Roissatun Hidayah menggunakan matrix IE dan QSPM untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternatif secara objektif.

Dan perbedaan penelitian Biharudin Zakki Zamzami (2018) dengan penelitian penulis, penelitian ini membahas tentang Analisis SWOT Pada BMT Syuhada Yogyakarta Tahun 2017, sedangkan penelitian penulis membahas tentang Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI. Dan penulis tidak melihat pada teknik analisis data penelitian Biharudin Zakki Zamzami menggunakan matrix IE dan QSPM untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternatif secara objektif.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya yang membahas Analisis SWOT untuk Melihat Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI, maka penulis dapat menyusun beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil matrix EFAS diketahui bahwa terdapat nilai total yang lebih besar pengaruhnya dibandingkan dengan nilai matrix IFAS. Ini menunjukkan bahwa potensi pengembangan KSPPS BMT UMMI dapat meningkat dengan baik.
2. Dari hasil matrix IE (IFAS dan EFAS) diketahui bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI. Maka dapat disimpulkan bahwa KSPPS BMT UMMI dapat lebih giat melakukan sosialisasi untuk mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat yang lebih luas.
3. Berdasarkan matrix IFAS dan EFAS dapat dikatakan bahwa Potensi Pengembangan KSPPS BMT UMMI dalam kategori “baik”. Artinya KSPPS BMT UMMI dapat meningkatkan kualitas dan meningkatkan jangkauan terhadap nasabah yang masih belum luas.
4. Berdasarkan analisi QSPM, strategi prioritas pertama yang harus dilakukan adalah meningkatkan kualitas KSPPS BMT UMMI untuk membantu perekonomian masyarakat karena mudahnya masuk dalam

lingkungan masyarakat dan pesaing masih sedikit. Strategi prioritas kedua adalah mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat yang lebih luas dengan melakukan seminar atau sosialisasi rutin ke masyarakat desa. Strategi prioritas ketiga lebih giat melakukan sosialisasi untuk lebih mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat. Strategi prioritas keempat adalah memaksimalkan peran BMT dalam penerapan syariah untuk mengembangkan KSPPS BMT UMMI.

B. Saran

Beberapa saran yang dapat penulis berikan diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Pemerintah Kabupaten Rokan Hilir harus lebih banyak melihat perkembangan BMT yang ada di Bagan Batu dengan cara mensinergikan berbagai program untuk masyarakat yang disalurkan melalui KSPPS BMT UMMI.
2. Potensi KSPPS BMT UMMI lebih diperhatikan dan dikembangkan agar masyarakat lebih paham tentang BMT.
3. KSPPS BMT UMMI harus lebih meningkatkan kualitas untuk membantu perkenomian masyarakat dan lebih giat dalam melakukan sosialisasi untuk mengenalkan KSPPS BMT UMMI kepada masyarakat yang lebih luas.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Buku :

- Al-Qur'an. (2017). *Kementrian Agama RI Al-Hikmah Al-Qur'an Perkata Terjemah Bahasa Inggris*. Bandung: CV. Mikraj Khasanah Ilmu.
- Agustin, Hamdi. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis Syariah*. Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Ali, Zainuddin. (2010). *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Arikunto, Suharsimi. (2013). *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Assauri, Sofjan. (2016). *Strategic Management*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Burhanuddin S. (2010). *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Dangnga, Taslim dan Ikhwan Maulana Haeruddin. *Kinerja Keuangan Perbankan: Upaya untuk Menciptakan Sistem Perbankan yang Sehat*. CV. Nur Lina.
- David, Fred R. (2009). *Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.
- Effendy, Khasan. (2010). *Memadukan Metode Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: CV. Indra Prahasta.
- Gunawan, Imam. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Huda, Nurul dan Mohammad Haykal. (2010). *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: PT Fajar Interpretama Mandiri.
- Huda, Nurul, Purnama Pratama, Novarini, Yosi Mardoni. (2016). *Baitul Mal Wat Tamwil*. Jakarta: Amzah.
- Hunger, J. David dan Thomas L. Wheelen. (2003). *Management Strategis*. Yogyakarta: Andi.
- Kamil, Sukron. (2016). *Ekonomi Islam, Kelembagaan, dan Konteks Keindonesiaan dari Politik Makro Ekonomi Hingga Realisasi Mikro*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Karim, Adiwarmanto A. (2014). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo.

- Manan, Abdul. (2012). *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri.
- Mujahidin, Akhmad. (2016). *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi. (2010). *Metode Penelitian*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Pearch II, John A. dan Richard B. Robinson, Jr. (2018). *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rangkuti, Freddy. (2019). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka.
- Rodoni, Ahmad dan Abdul Hamid. (2008). *Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.
- Rusby. (2015). *Lembaga Keuangan Syariah*. Pekanbaru: Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR.
- Rusby. (2017). *Manajemen Bank Syariah*. Pekanbaru: Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR.
- Sanusi, Anwar. (2017). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemitra, Andri. (2010). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Pranada Media Group.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sule, Ernie Tisnawati dan Kurniawan Saefullah. (2005). *Pengantar Manajemen*. Depok: Prenadamedia Group.

Skripsi :

- Hidayah, Roissatun. (2015). *SWOT Analysis Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) di Usaha Mikro Propinsi DIY 2012 - 2013 (Studi Kasus BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) Kota Gede Yogyakarta)*. *Skripsi*. Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Putri, S. Y. (2019). Analisis Swot Pembiayaan Warung Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (KC) Bandar Jaya. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Institut Agama Islam Negeri Metro.

Yanti, Fitri. (2019). Potensi Pengembangan Objek Wisata Syariah (Studi Kasus Wisata Dakwah Okura Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru). *Skripsi*. Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau.

Zamzami, Biharudin Zakki. (2018). Analisis SWOT Pada BMT Syuhada Yogyakarta Tahun 2017. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Jurnal :

Arif, M., Zulfa, M., & Purwati, A. A. (2020). Potensi Pasar Modern Syariah dalam Pengembangan Ekonomi Masyarakat Kota Pekanbaru. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 4(1), 182-195.

Asnawi, H. S., Suhendri, A., & Ambariyani, A. (2020). Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Dengan Analisis SWOT. *KHOZANA: Journal of Islamic Economic and Banking*, 1-23.

Bakhri, B. S. (2011). Sistem Ekonomi Islam dalam Perbandingan. *Al-Hikmah: Jurnal Agama dan Ilmu Pengetahuan*, 8(1), 42-49.

Sofiyannurriyanti, S. (2017). Penerapan Model Strategi Bisnis Pada Koperasi Syariah. *Jurnal Teknik Industri*, 18(1), 74-85.

Zaibah, A., & Zulkifli, Z. (2018). Analisis SWOT Dalam Pengelolaan Tempat Wisata Dikabupaten Rokan Hulu Oleh Dinas Kebudayaan Dan Pariwisata Rokan Hulu. *PUBLIKA: Jurnal Ilmu Administrasi Publik*, 4(1), 1-16.

Zulfa, M., & Arif, M. (2020). Potensi Wakaf Tunai Dalam Mendorong Pengembangan Umkm Di Kota Pekanbaru. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 3(2), 173-184.

Zulkifli, Z., Bakhri, B. S., & Rahmawati, R. (2019). Analisis Penyajian laporan Keuangan Koperasi Syariah BMT Al-Ittihad Pekanbaru. *Al-Hikmah: Jurnal Agama dan Ilmu Pengetahuan*, 16(1), 1-22.

Zulkifli. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bergabung di BMT Mutiara Sakinah Pekanbaru. *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 2(2), 16-30.