

**ANALISIS STRATEGI BAITUL TAMWIL MUHAMMADIYAH DALAM
MENINGKATKAN USAHA MIKRO KECIL**

(Study Kasus Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar)



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
MAKASSAR**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Syarat guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Pada Program Studi Pendidikan Agama Islam Universitas
Muhammadiyah Makassar*

Oleh

Herman

NIM : 105251106416

UPT PERPUSTAKAAN DAN PENERBITAN

PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

1442 H / 2021 M

**ANALISIS STRATEGI BAITUL TAMWIL MUHAMMADIYAH DALAM
MENINGKATKAN USAHA MIKRO KECIL
(Study Kasus Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar)**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Syarat guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Pada Program Studi Pendidikan Agama Islam Universitas
Muhammadiyah Makassar*

Oleh

Herman

NIM : 105251106416

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

1442 H / 2021 M

18/04/2022

Sup
Smb Aluma

R/0012/MES/2209

HER

9²



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kantor : Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. IV Telp. (0411) 851914 Makassar 90223



PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi saudara Herman, NIM. 105 251 103316 yang berjudul “Analisis Strategi Baitul Tamwil Muhammadiyah dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al Kautsar)” telah diujikan pada hari Senin, 29 Jumadil Akhir 1443 H / 31 Januari 2022 M, dihadapan tim penguji dan dinyatakan telah dapat diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

29 Jumadil Akhir 1443 H
Makassar,

31 Januari 2021 M

Dewan penguji :

- | | | |
|---------------|---------------------------------------|---------|
| Ketua | : Dr. Jr. H. Muchlis Mappangaja, MP | (.....) |
| Sekretaris | : Hasanuddin, SE.Sy., M.E | (.....) |
| Anggota | : Hurriah Ali Hasan, S.T., M.E., Ph.D | (.....) |
| | : Siti Walida Mustamin, S.Pd., M.Si | (.....) |
| Pembimbing I | : Saidin Mansyur, S.S., M.Hum | (.....) |
| Pembimbing II | : Ulil Amri, S.Sy., SH., M.H | (.....) |

Disahkan Oleh:

Dekan FAI Unismuh Makassar



Dr. Amira Mawardi, S.Ag., M.Si

NBM : 774 234



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Kantor : Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. IV Telp. (0411) 851914 Makassar 90223

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA MUNAQASYAH

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar telah mengadakan sidang Munaqasyah pada: Hari / Tanggal : Senin, 29 Jumadil Akhir 1443 H / 31 Januari 2022
1. Tempat: Kampus Universitas Muhammadiyah Makassar Jl. Sultan Alauddin No.259 Makassar Gedung Iqra Lantai 4 Fakultas Agama Islam.

MEMUTUSKAN

Sahwa Saudari
Nama : Herman
NIM : 105251103316
Judul Skripsi : Analisis Strategi Baitul Tamwil Muhammadiyah dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al Kautsar)

Dinyatakan: **LULUS**

Ketua

Sekretaris

Dr. Amirah Mawardi, S.Ag.,M.Si

Dr. M. Ilham Muehtar, Lc.,MA

NIDN : 0906077301

NIDN : 0909107201

Dewan Penguji

1. Dr. Ir. H Muchlis Mappangaja, MP (.....)
2. Hasanuddin, SE.Sy.,M.E (.....)
3. Hurriah Ali Hasan, S.T.,M.E.,Ph.D (.....)
4. Siti Walida-Mustamin, S.Pd.,M.Si (.....)

Disahkan Oleh:

Dekan FAI Unismuh Makassar



Dr. Amirah Mawardi, S.Ag.,M.Si

NBM: 774 234



FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Kantor : Jl. Sultan Alauddin, Gedung Iqra, Lt. 4 II/17 Fax/Tel. (0411) 851914 Makassar 90223

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisi Strategi Baitul Tamwil Muhammadiyah dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil (Study Kasus Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar)
: Herman
NIM : 105251103316
Fakultas/Prodi : Agama Islam/ Hukum Ekonomi Syariah

Setelah dengan seksama memeriksa dan meneliti, maka Proposal ini dinyatakan memenuhi syarat untuk diujikan didepan tim penguji ujian proposal pada prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar

Makassar, Rabiul Awal 1440 H
November 2020 M

Disetujui Oleh :

Pembimbing I

Saidin Mansyur, S.S.M.Hum
NIDN : 0916067103

Pembimbing II

Ulil Amri, S. Sy., SH., MH
NIDN : 0929098603

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Herman
NIM : 105251106416
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Agama Islam
Kelas : A

Dengan ini menyatakan hal sebagai berikut:

1. Mulai dari penyusunan proposal sampai selesai penyusunan skripsi, saya menyusun sendiri skripsi saya (tidak dibuatkan oleh siapapun).
2. Saya tidak melakukan penjiplakan (Plagiat) dalam menyusun skripsi ini.
3. Apabila saya melanggar perjanjian seperti pada butir 1, 2, dan 3 maka bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Demikian perjanjian ini saya buat dengan penuh kesadaran.

Makassar, 25 Jumadil Akhir
1443

27 Januari 2022

Yang Membuat Pernyataan



NIM 105251106416

ABSTRAK

Herman. 105 251 1064 16. 2021. *Analisis Strategi Baitul Tamwil Muhammadiyah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil (Study Kasus Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar).* Dibimbing oleh Bapak Saidin Mansyur dan Bapak Ulil Amri.

Penelitian ini bertujuan Untuk Mengetahui keunggulan Baitul Tamwil Muhammadiyah dengan metode peneltian kualitatif.

Penelitian ini dilaksanakan di kota Makassar yang berlangsung selama 2 bulan mulai dari Juni sampai Juli 2021. Teknik pengumpulan data yang dilakukan secara wawancara dan observasi terhadap Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Keunggulan Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar yaitu nasabah mendapatkan kemudahan dan keringanan dalam memperoleh pembiayaan. Strategi Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar terhadap Peningkatan pendapatan anggota yaitu: menciptakan lapangan kerja Strategi Baitul Tamwil Muhammadiyah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil yaitu: Strategi Produk, Strategi Harga, Strategi Distribusi, dan Strategi Promosi.

Kata Kunci: Strategi, Usaha, Mikro



ABSTRACT

Herman. 105 251 1064 16. 2021. *Strategy Analysis Baitul Tamwil Muhammadiyah In Improving The Micro And Small Enterprises (A Case Study Of The Cooperative Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar).* Guided by Mr. Saidin Mansur and Mr. Ulil Amri.

This study aims To Determine the advantages of Baitul Tanwil Muhammadiyah methods research qualitative.

This research was conducted in Makassar city, which lasted for 2 months starting from June to July 2021. Data collection techniques are done by interview and observation of the Cooperative Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar.

The results showed that the Advantages of the Cooperative Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar that customers get the ease in obtaining financing. Strategy Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar to Increase the income of members, namely: creating jobs. Strategy Baitul Tanwil Muhammadiyah In Improving Micro, Small, namely: Product Strategy, Price Strategy, Distribution Strategy, and Promotion Strategy.

Keywords: Strategy, Business, Micro



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah Rabbil 'Alamiin, puji dan syukur senantiasa saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang selalu memberikan saya rahmat dan hidayah-Nya. Shalawat serta salam tak lupa peneliti curahkan kepada Nabi Muhammad SAW, para sahabat dan keluarga serta ummat yang senantiasa istiqomah di jalan-Nya.

Tiada jalan tanpa rintangan, tiada puncak tanpa tanjakan, tiada kesuksesan tanpa perjuangan. Dengan kesungguhan dan keyakinan untuk terus melangkah, akhirnya sampai pada titik akhir penyelesaian skripsi. Saya menyadari bahwa penelitian ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak, baik moril maupun materil. Terima kasih untuk kedua orang tua saya tercinta, terkhusus ibu saya Hasnawati, Ayah saya Pakaruddin, kedua saudara perempuan saya Rismah, Herlina dan keluarga besar saya yang tiada henti-hentinya mendoakan, memberikan dukungan selama saya menempuh pendidikan. Ucapan terima kasih juga yang tak terhingga, peneliti hanturkan kepada:

Ucapan terima kasih yang tak terhingga, peneliti hanturkan kepada:

1. Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I, selaku Dekan Fakultas Agama Islam.
3. Dr. Ir. H. Muchlis Mappangaja, MP, selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah dan Sekretaris Prodi Hukum Ekonomi Syariah, dan para dosen Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Saidin Mansyur, S.S.M.Hum dan Ulil Amri, S. Sy.,SH.,MH selaku dosen pembimbing saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Teman dan sahabat saya di kelas HES 016 A, Arwinni, Ulya ramadhan, Ikma, Kiki, Dedeng, Sudirman, Yahya, Riri, Agie serta teman teman lainnya yang tidak sempat saya sebutkan namanya. Serta

teman-teman KKN yang selalu memberikan dukungan dan bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis senantiasa mengharapkan kritikan dan saran dari berbagai pihak yang sifatnya membangun karena penulis yakin bahwa suatu persoalan tidak akan berarti sama sekali tanpa adanya kritikan. Mudah-mudahan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca, terutama bagi pribadi penulis. Aamiin.

Makassar, 25 Jumadil Akhir 1443
27 Januari 2022



DAFTAR ISI

SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
SURAT PERNYATAAN.....	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRAC.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II KAJIAN TEORITIS.....	8
A. Strategi.....	8
B. Baitul Tanwil Muhammadiyah.....	12
C. Meningkatkan Usaha Kecil menengah.....	17
BAB III METODE PENELITIAN.....	26
A. Jenis Penelitian.....	26
B. Objek Penelitian.....	26
C. Fokus dan Deskripsi Penelitian.....	27
D. Jenis Data dan Sumber Data.....	28
E. Instrumen Penelitian.....	29
F. Teknik Pengumpulan Data.....	29
G. Analisi Data.....	30

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	32
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	32
B. Meningkatkan Keunggulan Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar	38
C. Meningkatkan Keunggulan Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar	36
D. Strategi Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar terhadap Peningkatan Pendapatan anggota.....	42
 BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	51
B. Saran	52
 DAFTAR PUSTAKA	53



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan lembaga-lembaga keuangan Islam tergolong cepat, dan salah satu alasannya ialah karena adanya keyakinan kuat di kalangan masyarakat Muslim bahwa perbankan konvensional itu mengandung unsur riba yang dilarang oleh agama Islam. Bahkan di tengah krisis moneter yang menerpa bangsa Indonesia tahun 1997, penerapan sistem bagi hasil lembaga keuangan syariah mampu bertahan dan masih dapat menunjukkan kinerja yang relatif lebih baik, sementara penerapan sistem bunga perbankan di Indonesia saat itu justru membuat perekonomian bangsa ini semakin terpuruk. Tingginya tingkat suku bunga berimbas pada naiknya biaya modal bagi sektor usaha yang pada akhirnya mengakibatkan merosotnya kemampuan usaha sektor produksi. Upaya pemulihan krisis ekonomi yang berkepanjangan ini juga membutuhkan waktu yang tidak sebentar dan perhatian yang besar tentunya dari para pelaku perbankan konvensional.¹

Sistem keuangan merupakan tatanan perekonomian dalam suatu Negara yang berperan dan melakukan aktivitas dalam berbagai jasa keuangan yang diselenggarakan oleh lembaga keuangan. Tugas utama sistem keuangan adalah mengalihkan dana yang tersedia (loanable funds) dari penabung kepada pengguna dana untuk kemudian digunakan membeli barang dan jasa-jasa di samping untuk

¹ Amalia Putri, "Pengaruh Efisiensi Modal Kerja dan Likuiditas PT Bank Syariah Mandiri Tahun 2012", Skripsi, Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2015.

investasi sehingga ekonomi dapat tumbuh dan meningkat standar kehidupan. Oleh karena itu, sistem keuangan memiliki peran yang sangat prinsipil dalam perekonomian dan kehidupan. Berbagai studi menunjukkan bahwa sistem keuangan memainkan peran vital dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Perkembangan sistem keuangan mempengaruhi tingkat tabungan, investasi, inovasi teknologi, dan pertumbuhan ekonomi jangka panjang di suatu Negara, bahkan perkembangan sistem keuangan mampu memprediksi perkembangan ekonomi ke depan.²

Dunia perusahaan adalah dunia harta. Harta yang diputar untuk mengembangkan usaha disebut dengan modal. Dunia usaha berputar dalam rangka pengembangan harta dan mencari keuntungan, baik secara langsung maupun melalui investasi modal. Semua kegiatan ini terjadi melalui usaha mengelola modal dan kerja dalam mengembangkan harta dari waktu ke waktu. Harta tidak boleh diam. Namun harus berputar dalam bentuk investasi. Perhatikan firman Allah QS. Al-Hasyr (59) ayat 7:

مَا آفَاءَ اللَّهِ عَلَىٰ رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ
وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ ۚ لَكُمْ لَا يَكُونُ دُولَةً لِلرُّسُلِ ۗ وَالْأَغْنِيَاءُ مِنْكُمْ ۗ وَمَا أَتَكُمْ
الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۗ

Terjemahannya:

Harta rampasan (fai') dari mereka yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (yang berasal) dari penduduk beberapa negeri, adalah untuk Allah, Rasul, kerabat (Rasul), anak-anak yatim, orang-orang miskin dan untuk orang-orang yang

² Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), hlm. 10

dalam perjalanan, agar harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah sangat keras hukuman-Nya. "

Ayat ini mengisyaratkan bahwa harta harus terus diupayakan atau diputar, sehingga memberikan kemanfaatan dan kemaslahatan bagi semua pihak. Kemaslahatan pemanfaatan harta dalam bentuk modal dapat dicapai bila para pihak melakukan usaha yang memberikan nilai tambah secara riil. Dalam konsep Islam, pemanfaatan harta dalam suatu usaha yang dilakukan secara bersama, minimal dua orang dikenal dengan syirkah. Di dalam syirkah para pihak menyertakan modal untuk menjalankan suatu usaha tersebut. Tujuannya adalah harta menjadi berputar dan dapat memberikan keuntungan.³

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) sebagai lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun Dana dan menyalurkan dana masyarakat yang bersifat profit atau lembaga keuangan Syariah non-perbankan yang sifatnya informal. Disebut informal karena lembaga ini didirikan oleh kelompok swadaya masyarakat yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga lainnya. Oleh karena itu, dapat di pahami bahwa Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) adalah sebuah lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan ekonomi pengusaha kecil berdasarkan prinsip syariah dan prinsip koperasi

Koperasi Syariah adalah badan usaha yang beranggotakan orang-perorang atau badan hukum yang melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah

³ Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, terjemahaan Abu Umar Basyir, (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 150-151.

sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan. Koperasi sebagai gerakan ekonomi rakyat dan sebagai badan usaha mempunyai peran dalam mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur, maju dan sejahtera. Diharapkan koperasi membangun diri agar kuat dan mandiri sehingga dapat berperan sebagai soko guru perekonomian Indonesia. Untuk memperlancar peran tersebut, koperasi sebagai badan usaha memerlukan pengukuran kinerja yang tepat sebagai dasar untuk menentukan efektivitas kegiatan usaha terutama efektivitas operasional, bagian organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya.

Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Mal wat Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT mempunyai dua fungsi utama yaitu: (1) 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. (2) Baitul mal (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.⁴

Likuiditas sebagai suatu hal yang sangat penting bagi bank untuk dikelola dengan baik karena akan berdampak kepada profitabilitas serta business sustainability dan continuity. Hal itu juga tercermin dari peraturan Bank Indonesia

⁴ Andri Soemitra, Op. Cit. hlm. 451

yang menetapkan likuiditas sebagai salah satu dari delapan risiko yang harus dikelola oleh bank. Konsep likuiditas di dalam dunia bisnis diartikan sebagai kemampuan menjual asset dalam waktu singkat dengan kerugian yang paling minimal. Tetapi pengertian likuiditas dalam dunia perbankan lebih kompleks dibanding dengan dunia bisnis secara umum dari sudut aktiva, likuiditas adalah kemampuan untuk mengubah seluruh asset menjadi bentuk tunai (*cash*), sedangkan dari sudut pasiva, likuiditas adalah kemampuan bank memenuhi kebutuhan dana melalui peningkatan portofolio liabilitas. Likuiditas terdiri dari dua bagian, yaitu: pertama, memperkirakan kebutuhan dana, yang berasal dari penghimpun dana dan untuk menyalurkan dana. Kedua, likuiditas adalah bagaimana bank bisa memenuhi kebutuhan likuiditasnya. Pengelolaan likuiditas bank dimaksudkan untuk memenuhi tujuan dan terbentuknya likuiditas yang sehat.⁵

Pendapatan adalah penerimaan uang tunai yang diperoleh selama jangka waktu tertentu baik dari hasil penjualan barang atau jasa dan sumber-sumber lain. Dalam perusahaan memerlukan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan tersebut yang dengan mendapatkannya dengan jenis produk yang ditawarkan atau diperjual-belikan yang dijalankan dalam perusahaan tersebut sehingga mendapat pendapatan dalam perusahaan.⁶

⁵Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 157-158.

⁶Rindu Puspita Sari, "Pengaruh Pembiayaan dan Simpanan Terhadap Pendapatan BMT Laa-Roiba Kota Gajah Lampung Tengah Periode 2005-2015", Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung, 2017.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang menjadi pokok pembahasan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana meningkatkan keunggulan bersain Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar ?
2. Bagaimana Strategi Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar terhadap Peningkatan Pendapatan anggota?
3. Bagaimana startegi baitul tanwil muhammadiya dalam meningkatkan usaha mikro kecil.

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Untuk Mengetahui keunggulan Baitul Tanwil Muhammadiyah
2. Untuk Mengetahui Strategi Peningkatan Baitul Tanwil Muhammadiyah
3. Untuk megetahui starategi usaha mikri kecil

D. Manfaat Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Bagi penulis selain bahan masukan juga merupakan pengalaman yang dapat menambahkan pengetahuan penulis khususnya mengenai dunia Baitul Tanwil Muhammadiyah.
2. Bagi baitul tanwil muhammadiyah dapat menjadi salah satu sumbangan pemikiran dan informasih dalam mengambil keputusan baitul tanwil muhammadiyah.

3. Bagi Unismuh Makassar dapat menambahkan sarana informasi dan referensi bagi mahasiswa program studi Hukum Ekonomi Syariah pada khususnya dan sebagai bahan bacaan ilmiah di perpustakaan pada umumnya.



BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Strategi

I. Pengertian strategi

Kata strategi berasal dari kata *strategos* dalam bahasa Yunani merupakan gabungan dari *stratos* atau tentara dan *ego* atau pimpinan. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Menurut Marrus, strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.⁷

Strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan oleh manajemen, yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan sumber daya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah.

Strategi juga berarti menciptakan penyesuaian di antara aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh sebuah perusahaan. Keberhasilan suatu strategi tergantung pada melakukan banyak hal dengan baik, tidak hanya beberapa, dan

⁷ Marrus, *Desain Penelitian Manajemen Strategis*, (Jakarta:Rajawali Press, 2002), hlm.31

⁸ Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta:PT Asdi Mahasatya, 2004), hlm.339

mengintegrasikannya. Jika tidak ada penyesuaian, tidak akan ada strategi khusus dan tidak ada sedikitpun kelanggengan.⁹

2. Tujuan Strategi

Porter (1979) berpendapat bahwa tujuan utama pembuatan strategi oleh perusahaan (yang didalamnya mencakup berbagai keputusan strategis) adalah agar perusahaan mampu menghadapi perubahan lingkungan dalam jangka panjang. Mintzberg (1991) memperluas konsep strategi dan mendefinisikan strategi dengan memperhatikan berbagai dimensi dari konsep strategi. Mintzberg menamakannya "5 P's of strategy", yaitu:

a. Strategi as a Plan

Dalam hal ini terdapat dua karakteristik strategi yang sangat penting yakni pertama, strategi direncanakan terlebih dahulu secara sadar dan sengaja mendahului berbagai tindakan yang akan dilakukan berdasarkan strategi yang dibuat tersebut, kedua, strategi kemudian dikembangkan dan diimplementasikan agar mencapai suatu tujuan.

Strategi sebagai sebuah "plan" sesuai dengan rumusan strategi yang disampaikan oleh Gkueck, dimana menurutnya, "Strategi is a unified comprehensive, and integrated plan designed to ensure that the basic objectives of enterprise are achieved" (strategi merupakan suatu rencana yang terpadu, komprehensif dan terintegrasi yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan-tujuan pokok perusahaan dapat dicapai)

⁹A. Usmara, *Implementasi Manajemen Strategik: Kebijakan dan Proses*, (Yogyakarta: Amara Books, 2007), hlm.43

b. Strategi as a Ploy

Dalam hal ini strategi merupakan suatu maneuver yang spesifik untuk memberi isyarat mengancam kepada pesaing perusahaan. Misalnya keputusan yang dibuat oleh pemimpin pasar untuk memperbesar kapasitas pabrik tidak hanya merupakan strategi dalam arti sebuah "plan", melainkan strategi ini juga akan menjadi "ploy" sehingga dapat menyurutkan minat pendatang baru potensial untuk memasuki industri bersangkutan karena pendatang baru tersebut misalnya tidak memiliki skala ekonomi yang sebanding dengan pemimpin pasar.

c. Strategi as a Pattern

Strategi sebagai sebuah pola menunjukkan adanya serangkaian tindakan yang dilakukan oleh manajemen dalam mengejar sebuah tujuan. Dalam hal ini Mintzberg (1991) membagi strategi sebagai sebuah pola kedalam 5 kategori strategi, yaitu: *intended strategy*, *deliberate strategy*, *unrealized strategy*, *emerging strategy*, dan *realized strategy*. Berdasarkan pengamatan yang dilakukannya, Mintzberg menemukan fenomena bahwa strategi yang direncanakan perusahaan melalui proses perencanaan (*intended strategy*) yang diterjemahkan kedalam suatu tindakan strategi yang disengaja (*deliberate strategy*) sering kali berubah menjadi strategi yang tidak dapat direalisasikan (*unrealized strategy*) akibat terjadinya perubahan lingkungan perusahaan.

d. Strategi as apposition

Dalam hal ini strategi menunjukkan berbagai keputusan yang dipilih perusahaan untuk memosisikan organisasi perusahaan di dalam lingkungan

perusahaan. Menurut Ansoff (Doyle, 2000) perusahaan dapat meletakkan posisinya dalam product-market matrik.

Melalui penggunaan *product-market matrix*, perusahaan dapat mengembangkan 4 strategi yang menunjukkan posisi perusahaan, yaitu: Intensifikasi pasar, strategi ini dipilih oleh perusahaan bila perusahaan memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui intensifikasi pasar dengan menjual produk yang saat ini dimiliki perusahaan ke pasar yang saat ini dilayani oleh perusahaan. Untuk meningkatkan volume penjualan dalam strategi ini, perusahaan biasanya menggunakan program promosi. Pengembangan pasar, strategi ini dipilih oleh perusahaan bila perusahaan memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui penjualan produk yang dimiliki perusahaan saat ini ke pasar sasaran yang baru. Pengembangan produk, strategi ini dipilih oleh perusahaan bila perusahaan memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui penjualan 32 produk baru perusahaan ke pasar yang saat ini dilayani oleh perusahaan. Diversifikasi, melalui strategi ini perusahaan memutuskan untuk melakukan peningkatan volume penjualan melalui penjualan produk baru ke pasar yang baru.

e. Strategi as a Perspective

Dalam hal ini strategi menunjukkan perspektif dari para strategist (pembuat keputusan strategis) di dalam memandang dunianya. Strategi merupakan pemikiran yang hidup di dalam benak pembuat keputusan strategis

dan seperti halnya ideologi atau budaya kemudian berusaha untuk dijadikan nilai bersama di dalam organisasi.¹⁰

B. Baitul Tanwil Muhammadiyah

1. Pengertian Baitul Tanwil Muhammadiyah

BTM adalah kependekan Baitut Tanwil Muhammadiyah yaitu lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Prinsip syariah artinya, semua transaksi keuangan dilakukan dengan akad sesuai syariat syariah. Lembaga keuangan mikro yang selanjutnya disingkat LKM lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman maupun pembiayaan dalam usaha mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelola simpanan,¹¹ maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan. Sedangkan kedudukan lembaga keuangan tersebut merupakan Amal Usaha Ekonomi Muhammadiyah. Terdapat ayat dalam al qur'an yang berkaitan dengan Baitul Tanwil:

Surah Al-Jum'ah : 11

وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا اتَّخَذُوا إِلَيْهَا مِرْيَاتٍ مَّا قُلْنَا مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِّنَ
اللَّهْوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ ۗ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ ۝

Terjemahan

"Dan apabila mereka melihat perdagangan atau permainan, mereka segera

¹⁰ Ismail Solihin, *Manajemen Strategik*, (Bandung:Penerbit Erlangga, 2012).
hlm.25-28

¹¹ 2A. Djazuli, *Yadi Janwari, Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat, Sebuah Pengenalan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002), h. 183.

menuju kepadanya dan mereka tinggallah engkau (Muhammad) sedang berdiri (berkhotbah). Katakanlah, "Apa yang ada di sisi Allah lebih baik daripada permainan dan perdagangan," dan Allah pemberi rezeki yang terbaik".

Menurut bahasa, Baitut Tamwil Muhammadiyah berasal dari gabungan dua pengertian yaitu Bait yang artinya rumah dan tamwil (pengembangan harta kekayaan) yang asal katanya maal atau harta. Secara keseluruhan baitut tamwil dimaknai sebagai tempat untuk mengembangkan usaha atau tempat untuk mengembangkan harta kekayaan. Pengertian dua kata itulah yang kemudian digunakan sebagai penamaan untuk lembaga keuangan mikro, yaitu berfungsi sebagai lembaga pemberdayaan pedagang.¹²

BTM dibangun dengan mengambil konsep dasar Baitul Maal wat-Tamwil, yang merupakan gabungan antara Baitut Tamwil, unit yang menjalankan pembiayaan secara komersial dan Baitul Maal, unit yang menjalankan pembiayaan non komersial-sosial dengan dana yang bersumber dari titipan zakat, infaq, dan shodaqoh. Pada BTM, bidang sosial ditiadakan karena di Muhammadiyah sudah lebih dahulu ada lembaga amil zakat. Namun demikian, mekanisme kerja BTM dengan lembaga amil zakat Muhammadiyah dapat disinergikan.

Misalnya pengelolaan zakat, infaq dan sedekah untuk usaha produktif dikerjasamakan dengan BTM atau lembaga amil zakat dapat saja berkantor bersama dengan BTM supaya lebih hidup dll

BTM merupakan termasuk Jenis Koperasi dengan sistem KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah), BTM didirikan oleh warga Muhammadiyah

¹² Ma'had Alif Tarbiyah Mubalighhin Muhammadiyah, *Pedoman Pendirian BTM*, (Bandar Lampung, 2008), H. 4.

beranggotakan orang per orang (bukan badan hukum) yang bisa seluruhnya atau sebagian di antaranya adalah Persyarikatan Muhammadiyah, dan beroperasi dilingkungan Muhammadiyah, di mana terdapat para pengusaha kecil dan micro yang menjadi anggotanya. Oleh karena itu, BTM dapat melayani seluruh lapisan masyarakat. Ini sebagai bukti konsep rahmatan lil'alamin Muhammadiyah.

Untuk menjaga ruh atau ideologi Muhammadiyah, pengurus dan pengawas BTM merupakan representasi Muhammadiyah. Aturan ini tidak boleh tertera di dalam Anggaran Dasar BTM tetapi dapat diatur didalam Anggaran Rumah Tangga (ART). Disamping kepemilikan secara perorangan Muhammadiyah akan mendapat bagian dari laba/SHU sebagai Syirkah wujuh dan dana da'wah BTM atau sejenis CSR (*Corporate Sosial Responsibility*).

2. Karakteristik BTM

Baitut Tamwil Muhammadiyah sebagai salah satu jenis lembaga keuangan yang berbasis islam secara umum mempunyai ciri utama sebagai berikut:

- a. Berorientasi bisnis dan bertujuan mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi terutama bank anggota dan lingkungannya.
- b. Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan dada-dana sosial untuk kesejahteraan orang banyak dan dapat menyelenggarakan kegiatan kependidikan untuk pemberdayaan anggotanya dalam rangka menunjang kehidupan ekonomi.
- c. Di tumbuhkan dari bawah dari masyarakat dan untuk masyarakat.
- d. Milik masyarakat kecil bawah dan dari lingkungan BTM itu sendiri, bukan milik perorangan atau milik orang lain dari luar masyarakat itu.

e. Pola hubungan BTM dan anggotanya dalam aspek bisnis dan diatur dengan sistem bagi hasil.¹³

3. Fungsi Baitul Tamwil Muhammadiyah

Dalam rangka pencapaian tujuan di atas BTM juga mempunyai fungsi untuk

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggotanya
- b. Meningkatkan kualitas SDM anggotanya menjadi lebih profesional sehingga usaha dan asset usahanya semakin berkembang.
- c. Menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggotanya

4. Tujuan Baitul Tamwil Muhammadiyah

Tujuan didirikannya BTM, adalah untuk meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sekaligus sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari tatanan perekonomian nasional yang demokrasi dan berkeadilan.⁵ Menjadi gerakan ekonomi rakyat serta ikut membangun ekonomi daya kreasi dan kemampuan usaha anggota dalam meningkatkan kesejahteraan dan pendapatannya, meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya dikalangan usaha mikro, kecil melalui sistem syariah.

¹³ PINBUK, Pelatihan Pengelolaan BTM Usaha Mandiri Terpadu, (PINBUK : Jakarta, 1996), H.5

5. Manfaat Baitul Tamwil Muhammadiyah

BTM ditengah-tengah masyarakat tentunya dapat juga memberi manfaat, baik bagi anggota BTM sendiri maupun menfaat bagi lingkungan disekitar BTM, adapun manfaat BTM adalah sebagai berikut:

a. Manfaat bagi anggota

- 1) Meningkatkan kesejahteraan hidup/perekonomian rumah tangga anggota
- 2) Mendidik anggota untuk hidup benar, ekonomi dan berpandangan kedepan melalui sikap dan kebiasaan menyimpan
- 3) Anggota dapat memperoleh pelayanan modal dagang
- 4) Anggota diarahkan untuk mengembangkan usaha yang produktif dan menguntungkan
- 5) Adanya akad pembiayaan yang berpola bagi hasil akan melatih anggota berfikir kualitatif dan musyawarah
- 6) Meningkatkan kepercayaan pihak lain ketika akan mengajukan pembiayaan.

b. Manfaat bagi Lingkungan Luar

BTM dapat didirikan dilokasi manapun termasuk Kota Negara, Ibu Kota Provinsi, Ibu Kota Kotamadya atau Kabupaten Maupun Ibu Kota Kecamatan, juga dapat di instansi kantor pemerintahan atau swasta, pasar, rumah sakit, sekolah, balai desa, atau tempat lain yang padat penduduknya. Dengan begitu BTM memiliki pasar yang luas dan potensial. Kondisi ini sangat menguntungkan dalam strategi promosi karena akan terbentuk pemahaman yang sama pada masyarakat luas.

C. Meningkatkan Usaha Kecil Menengah

Usaha mikro, kecil dan menengah merupakan perusahaan ataupun usaha yang dimiliki oleh Warga Negara Indonesia(WNI) , memiliki total aset tidak lebih dari Rp.600 juta (Di luar area perumahan dan perkebunan). UMKM termasuk sub sektor ekonomi yang banyak menyerap tenaga kerja dan banyak diminati oleh masyarakat kota.UMKM juga berperan dalam perekonomian nasional sangat vital, karena UMKM masih bisa survive di tengah perkembangan dan krisis ekonomi yang melanda Indonesia. ¹⁴

Dalam berbisnis atau usaha yang berbasis syariah tentu ada anjuran anjuran yang harus anda lakukan dan anda hindari. Apalagi jika anda seorang muslim, tentu harus bersumber pada kitab suci al quran. Terdapat ayat dalam al qur'an menjelaskan tentang kegiatan bisnis dan usaha: Surah An-Nisa : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahan:

"Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu".

Sedangkan menurut Keputusan Presiden RI no.99 tahun 1998,UMKM didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu di lindungi untuk mencegah dari persaingan saha yang tidak sehat. Sedangkan definisi yang digunakan oleh Biro Pusat Statistik (BPS) lebih mengarah pada skala usaha dan

dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menjadi dinamisator

pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional, UMKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran. UMKM bergerak di berbagai sektor ekonomi namun yang paling dominan bergerak di bidang pertanian (agribisnis).

1. Persoalan – Persoalan Yang Dihadapi UMKM

UMKM di Indonesia kurang mendapatkan perhatian dari pemerintah, sehingga UMKM sulit berkembang dan kalah bersaing dengan produk-produk import dari luar negeri. Padahal UMKM itu sendiri berpotensi sangat besar dan berpeluang untuk memasuki pasar baik regional maupun internasional, menjadi unit usaha kecil yang modern dan kompetitif, sehingga UMKM bisa bersaing di pasar domestik maupun internasional.

Penyebab sulit berkembangnya UMKM di Indonesia ada dua pandangan yang berbeda yaitu:

- a. Pandangan Kultural, yang menyebutkan bahwa Usaha kecil (ekonomi rakyat) kurang berkembang pesat karena adanya nilai –nilai atau tradisi suatu kelompok masyarakat yang memang tidak mampu mendinamisasi keadaan masyarakat. Karena ketidak sanggupannya inilah yang membuat UMKM tidak bisa berkembang dan kurang diminati oleh masyarakat. Banyak UMKM yang hidup di bawah rata-rata bahkan hidup dalam kemiskinan karena tidak

sanggup beradaptasi dengan masyarakat. Sifat malas dan tidak memiliki etos kerja menyebabkan timbulnya kemiskinan yang tinggi, karena dengan menganggur tidak akan memperoleh pendapatan, sehingga kemiskinan semakin banyak. Solusi yang bisa di tawarkan adalah perlu adanya suatu usaha yang dapat membangkitkan semangat orang-orang agar mau bekerja, diantaranya dengan terciptanya lapangan kerja yang mampu menampung skill nya dan upah yang memadai, sehingga bisa memenuhi kebutuhannya.

- b. Pendekatan Struktural, disebutkan bahwa UMKM sulit berkembang disebabkan oleh struktur sosial-ekonomi masyarakat yang timpang, yang menyebabkan adanya sekelompok tertentu yang sulit bahkan UMKM tidak bisa mengembangkan usahanya. Karena pengaruh struktur perekonomian Indonesia yang tidak menentu ini dan seringnya terjadi resesi, menyebabkan banyaknya pengangguran yang tinggi akibat terjadinya kenaikan biaya produksi sedangkan selera pasar menurun karena terjadinya inflasi, maka perusahaan banyak yang melakukan PHK. Untuk mengatasi masalah perekonomian yang seperti ini harus di rombak struktur sosial-ekonomi masyarakat secara signifikan. Termasuk dalam struktur sosial-ekonomi yang berhubungan dengan pelaku ekonomi, kekuasaan, dan sebagainya.

UMKM jika dilihat secara mendalam sudah berkembang pesat dan menyumbang sebagian besar GDP Indonesia. Namun seiring perubahan waktu banyak terjadi perubahan secara struktural yang terlihat pada pergeseran dalam distribusi pendapatan dan ketenagakerjaan di antara sektor-sektor ekonomi yang ada. Perkembangan ekonomi modern semakin menggeser

perekonomian tradisional. Pokok permasalahan yang dihadapi UMKM di bedakan menjadi dua: Faktor Eksternal:

- 1) Pengakuan dan jaminan keberadaan UMKM. Unit usaha ekonomi rakyat yang pengelolaannya secara tradisional seharusnya mendapat perlakuan yang selayaknya unit usaha yang di kelola secara modern. UMKM seharusnya mendapat fasilitas yang sama seperti usaha besar, begitu juga dalam peletakan lokasi UMKM juga harus di tempatkan di tempat yang strategis di daerah khalayak ramai seperti pasar swalayan.
- 2) Data persebaran UMKM yang tidak jelas. Keterbatasan data persebaran ini menghambat upaya pembinaan maupun penyuluhan yang diberikan pihak swasta, pemerintah maupun masyarakat. Sehingga UMKM sulit berkembang karena tidak adanya informasi yang jelas mengenai pangsa pasar, kualitas produk, manajemen keuangan usahanya, dan lain sebagainya.
- 3) Alokasi kredit sebagai pembiayaan yang timpang. Tidak meratanya distribusi pendanaan antarwilayah, antarsektor, antar golongan, dan antar desa-kota. Hambatan birokratis yang tidak bisa di hadapi UMKM dalam memperoleh kredit dan di persulit dalam perizinan maupun pengembangannya. Oleh sebab itu, persyaratan untuk memperoleh kredit harus disederhanakan agar UMKM tidak sulit dalam meminjam modal.
- 4) Produk yang dihasilkan UMKM memiliki cirri dan karakteristik sebagai produk fashion dan kerajinan tangan life time yang pendek. Padahal selera konsumen selalu berubah-ubah, oleh sebab itu perlu adanya inovasi desaindesain produk yang sesuai dengan pangsa pasar dan sesuai dengan

selera konsumen perlu dilakukan dalam periode yang cepat, karena keterlambatan mengantisipasi keinginan pasar bisa menghambat daya dukung perkembangan UMKM.

- 5) Rendahnya nilai tukar komoditi yang dihasilkan usaha rakyat. Produk industry rakyat selalu dinilai berkualitas rendah. Hal ini adalah pandangan keliru dan bisa menghambat perkembangan UMKM karena belum tentu pola produksi tradisional akan menghasilkan produk yang bermutu rendah. Banyak sekali hasil produk industry kerajinan rakyat yang mampu bersaing dengan di pasar internasional. Rendahnya nilai tukar UMKM ini disebabkan karena rendahnya modal yang diperlukan sehingga dijual dengan system ljan seperti dalam produk pertanian.
 - 6) Terbatasnya akses pasar bagi UMKM yang ingin memperluas pangsa pasarnya dan ingin mengembangkan usahanya. Hal ini disebabkan oleh modal besar domestik maupun asing yang menerobos segmentasi pasar yang sebelumnya dikuasai pengusaha dalam negeri termasuk UMKM.
 - 7) Pungutan-pungutan atau biaya siluman yang tidak proporsional. Ketidaksiapan birokrasi yang bertubungan langsung dengan UMKM menyebabkan permasalahan dalam pengembangan UMKM.
2. Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah

Sasaran dan arah kebijakan pemberdayaan koperasi dan UMK tersebut dijabarkan dalam program-program pemberdayaan UMK dengan skala prioritas sebagai berikut:

- a. Program penciptaan iklim usaha UKM. Program ini dimaksudkan untuk memfasilitasi terselenggaranya lingkungan usaha yang efisien, sehat dan persaingan, dan nondiskriminatif bagi kelangsungan dan peningkatan kinerja UMK.
- b. Program pengembangan system pendukung usaha UKM. Program tersebut dimaksudkan untuk mempermudah, memperlancar dan memperluas akses UKM kepada sumber-sumber daya produktif agar mampu memanfaatkan kesempatan yang terbuka dan potensi sumber daya local dalam meningkatkan skala usaha.
- c. Program pengembangan dan daya saing UKM. Program ini dimaksudkan untuk mengembangkan perilaku kewirausahaan serta meningkatkan daya saing UKM
- d. Program pemberdayaan usaha mikro. Program ini dimaksudkan untuk mengintegrasikan upaya peningkatan dan pendapatan masyarakat yang bergerak dalam kegiatan usaha di sector informasi berskala mikro, termasuk keluarga miskin dalam rangka memperoleh pendapatan yang tetap dengan upaya peningkatan kapasitas usahanya menjadi unit usaha yang lebih mapan, berkelanjutan dan siap untuk tumbuh.
- e. Program peningkatan kualitas kelembagaan koperasi sehingga mampu tumbuh dan berkembang secara sehat dan berorientasi pada efisiensi.¹⁷

Khusus untuk peningkatan akses UMKM terhadap sumber-sumber pendanaan dilakukan upaya-upaya sebagai berikut:

¹⁷ Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam, Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009),h. 240.

- a. Pengembangan berbagai skim Perkreditan untuk UMKM
- b. Program pembiayaan produktif koperasi dan usaha mikro (P3KUM) dalam bentuk dana bergulir pola syariah dan konvensional.
- c. Program pembiayaan wanita usaha mandiri dalam rangka pemberdayaan perempuan, keluarga sehat dan sejahtera (PERKASA) pola konvensional dan syariah.
- d. Program skim pendanaan komoditas UMKM melalui Resi Gudang.
- e. Kredit bagi usaha mikro dan kecil yang bersumber dari dana Surat Utang Pemerintah Nomor 005 (SUP-005).
- f. Pengembangan Lembaga Kredit Mikro (LKM) baik bank maupun nonbank.
- g. Pemberdayaan usaha mikro dan usaha kecil melalui program sertifikasi tanah dari Resi Gudang.
- h. Bantuan perkuatan secara selektif pada sector usaha tertentu sebagai stimulan.
- i. Penjamin kredit oleh pemerintah melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR).¹⁸

Poin terakhir ini amat penting bagi pengembangan UKM karena berkaitan dengan upaya memberikan perlindungan bagi UMKM sendiri, terutama karena keterbatasan akses mereka kepada sumber pendanaan. Arah kebijakan dan program pemberdayaan KUKM tersebut dalam pelaksanaannya tentu harus merujuk pada sejumlah peraturan yang telah dibuat oleh pemerintah. Berikut antara lain sejumlah peraturan terkait pengembangan KUKM dari pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) dalam bentuk Koperasi Jasa

¹⁸ Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam, Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009),Ibid h. 241.

Keuangan Syariah (KJKS) atau lebih populer disebut Baitul maal wa at Tamwil (BMT), yakni program pembinaan dan pemerkuatan.¹⁹ Fenomena ini mendorong tumbuhnya lembaga keuangan mikro berbasis syariah seperti Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) dan Baitul Maal wa at Tamwil (BMT) sebagai bagian dalam rangka pengembangan bisnis syariah, terutama dalam menjangkau pembiayaan usaha menengah, kecil, dan mikro yang merupakan segmentasi terbesar dalam tata perekonomian masyarakat Indonesia.



¹⁹ Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam, Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009),Ibid h. 241

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif menurut pengertiannya adalah pengertian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalkan perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll. Secara holistik dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan sebagai metode alamiah²⁰. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang dimaksudkan menggali data dan informasi tentang proses dan mekanisme. Selain itu, penelitian ini merupakan paduan dari penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan, karena diawali dengan telaah bahan pustaka dan literatur.

B. Lokasi dan Objek Penelitian

Penulis akan melakukan penelitian pada koperasi syarah baitul tanwil muhammadiyah, Jl. Tamalate 1 No.66. adapun waktu penelitian dilakukan selama 2 bulan dimana objek penelitian adalah analisis perencanaan dan strategi memajukan baitul tanwil muhammadiyah dalam meningkatkan pendapatan anggota.

²⁰Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006).

C. Fokus dan Deskripsi Penelitian

Fokus penelitian adalah garis besar dari penelitian, jadi observasi serta analisa hasil penelitian akan lebih terarah. Fokus dalam penelitian ini adalah bagaimana perencanaan dan satrategi memajukan baitul tanwil muhammadiyah dalam pendapatan anggota

Deskripsi penelitian adalah salah satu jenis penelitian yang tujuannya untuk menyajikan gambaran lengkap mengenai setting social atau dimaksudkan eksplorasi dan klarifikasi mengenai suatu fenomena atau kenyataan social dengan cara mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan sejumlah masalah dan unit yang diteliti anatar fenomena yang diuji dalam penelitian ini, penelitian telah memiliki definisi yang jelas tentng subjek penelitian dan akan menggunakan who dalam menggali informasi yang dibutuhkan.

Deskripsi tentang implementasi jelang barang jaminan adalah proses membeli dan menjual barang atau jasa dengan cara menawarkan kepada penawar, menawarkan tawaran harga lebih tinggi, dan kemudian menjual barang kepada penawar harga tertinggi.

Tujuan dari penelitian deskripsi adalah menghasilkan gambaran yang akurat tentang sebuah kelompok, memberikan gambaran lengkap dengan bentuk variabel, menyajikan informasi dasar akan suatu hubungan, menciptakan seperangkat kategori dan mengklarifikasikan subjek penelitian, menjelaskan seperangkat tahapan atau proses, serta untuk menyimpan informasi yang bersifat kontradiktif mengenai subjek penelitian.

D. Jenis Data dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis data yaitu data kualitatif berupa kata-kata atau gambar bukan angka-angka, walaupun ada angka-angka sifatnya hanya sebaga penunjang²¹. Data kualitatif ini merupakan data yang pada umumnya sukar diukur atau menunjukkan kualitas tertentu²². Menghasilkan prosedur analis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistic atau cara kuantifikasi lainnya. Ada dua sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Data Primer

Merupakan sumber data yang memberikan data kepada pengumpul data. Data yang diperoleh langsung dari hasil wawancara dengan pihak baitul tanwil muhammadiya. Koia Makassar yang berkompeten dan ahli mengenai konsep dalam memajukan baitul tanwil muhammadiya dalam meningkatkan usaha anggota

2. Data Sekunder

Merupakan sumber data yang tidak langsung diberikan data kepada pengumpul data. Data yang diperoleh dari literatur kepustakaan seperti buku-buku, majalah, artikel atau literatur lainnya yang relevan dengan pembahasan dengan penelitian ini.

²¹ Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2002), hlm. 51

²² Taliziduhu Ndraha, *Research Teori Metodologi Administrasi*, (Jakarta: PT. Bina Aksara, 1985),

E. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah sisi yang digunakan untuk mengumpulkan, memeriksa, menyelidiki suatu masalah, mengolah, menganalisis dan menyajikan data-data secara sistematis serta objektif dengan tujuan memecahkan suatu persoalan atau menguji suatu hipotesis Instrumen penelitian digunakan untuk mengukur nilai variabel yang akan diteliti.

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrument atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri sehingga peneliti harus di "validasi". Validasi terhadap peneliti meliputi: pemahaman metode penelitian kualitatif, penguasaan wawasan terhadap bidang yang diteliti, kesiapan peneliti untuk memasuki objek baik secara akademik maupun logikanya. Peneliti kualitatif sebagai human instrument berfungsi menetapkan focus penelitian, memilih informasi sebagai sumber data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya.

F. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penulisan ini, maka teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Penelitian Kepustakaan

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari data-data atau bahan-bahan dan berbagai daftar kesusteraan yang ada. Dengan cara membaca, mempelajari, mencatat, dan merangkum teori-teori yang ada kaitanya dengan masalah pokok pembahasan melalui buku-buku, skripsi

terdahulu, internet dan medi lainnya yang berhubungan dengan pembahasan penelitian ini.

2. Penelitian Lapangan (*field research*)

Penulis melakukan peninjauan langsung ke lokasi Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar dalam hal ini menggunakan beberapa metode:

- a. Observasi
- b. Wawancara
- c. Dokumentasi

G. Analisis Data

Analisis data adalah proses menyusun data agar tersebut ditafsirkan. Menyusun data berarti menggolongkannya ke dalam pola, tema atau kategori. Berikut adalah langkah-langkah model analisis data Miles dan Huberman menyatakan sebagai berikut :

1. *Reduksi* data, data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya sangat banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, maka lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data makin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis dan melalui reduksi kata. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting. Dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. *Display data*, setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori. Kategori *flowchat* dan sejenisnya. Dengan mendisplaykan data maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.
3. Penarikan kesimpulan atau *Verication*, kesimpulan awal yang di kemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, di dukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten pada saat penelitian kembali.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Koperasi syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar

Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar merupakan lembaga keuangan mikro, berbadan hukum koperasi jasa keuangan syariah, serta menjadi alat dakwah bil haal di bidang ekonomi. Secara organisasi keberadaan Baitul Tamwil Muhammadiyah merupakan amanat muktamar 43 di Jakarta, SK No. 1. 19/SKPP/IA/1995 tanggal 15 Rabiul Awal 1416 H/ 10 September 1995 M. Badan hukum BTM merupakan koperasi yang proses pendiriannya sederhana, sehingga mudah bagi perserikatan pada semua level untuk mendirikan. Baitul Tamwil Muhammadiyah beroperasi dengan sistem syariah sementara badan hukum koperasi yang ada adalah sistem koperasi yang ada adalah koperasi simpan pinjam (Konvensional) sehingga ada ketidaksinkronan. Agar landasan hukum operasi Baitul Tamwil Muhammadiyah sesuai dengan sistem syariah maka bentuk KSP (Koperasi Simpan Pinjam) diubah sesuai keputusan Menteri Negara Koperasi dan UKM Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 menjadi Koperasi Jasa keuangan Syariah (KJKS BTM).

Empat pilar bangunan Baitul Tamwil Muhammadiyah yaitu:

1. Pimpinan Daerah/cabang Muhammadiyah sebagai Pemilik urama bersama Anggota,

2. Pengurus dan Pengawas
3. Pengelola (Manajer dan Karyawan)
4. Pengguna layanan Baitul Tamwil muhammadiyah (deposan dan pemanfaatan pembiayaan).

Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar didirikan pada hari sabtu tanggal 15 Agustus 2009 Pukul 19.30 wita bertempat di Masjid Ridha Muhammadiyah Jl.Tamalate 1 No.62, Kelurahan Bontomakkio kecamatan Rappocini kota Makassar setelah melaksanakan rapat pendirian Wadah Amal Usaha "Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM)" yang diharapkan dapat menjadi suatu lembaga pendukung kegiatan ekonomi makro dan mikro yang berlandaskan syariah. Pelaksanaan ini berdasarkan atas surat undangan pengurus takmir mesjid Ridha Muhammadiyah Cabang Karunrung yang ditanda tangani oleh H. Abd Razak, MT, BA dan diketahui oleh pimpinan Cabang Muhammadiyah cabang Karunrung Drs. Yamin Data MS. Pada tanggal 13 Agustus 2009. Rapat dipimpin oleh Drs. Anwar yang dihadiri 15 orang peserta diantaranya:

1. Drs. Muh. Yamin Data MS
2. H. Abd Razak MT.BA
3. Drs. Ismail Nurdin Asrun
4. Drs. Rizal Gabel
5. Drs. H. Djahariah A. Hamid
6. Drs. Syawal Kamar
7. Zainuddin Tayang

8. Abd. Karim Lata
9. Muh. Muclis Ismail
10. Muhtar Bolis. Pd. I
11. Drs. H. Njamuddin
12. Drs. Anwar
13. Drs. H. Dessiaming
14. M. Jhohan
15. H. Hamza Karim

Rapat dibuka oleh pemimpin rapat dan menjelaskan maksud dan tujuan pertemuan dilaksanakan antara lain agar terbentuk suatu lembaga sebagai wadah untuk meningkatkan kesejahteraan anggota jamaah masjid ridha dan masyarakat yang wadah memperkuat Ukhuwah Islamiyah untuk mencapai keridhaan Allah SWT. Wadah yang diperlukan adalah wadah yang berlandaskan syariah dalam mewujudkan peningkatan ekonomi keluarga dan kesejahteraan masyarakat baik dalam bentuk koperasi syariah maupun baitul mall wal tamwil (BMT).

Berdasarkan hasil rapat pimpinan cabang, Pimpinan ranting muhmmadiyah, Ketua Takmil Masjid Ridha dan masyarakat setempat, maka di sepakati sebagai berikut:

1. Karena BTM Al-Kautsar belum memenuhi persyaratan untuk badan hukum koprasi, maka di kelompok swadaya masyarakat oleh karena itu BTM AlKautsar merupakan prakoperasi.

2. Peserta menyetujui terbentuknya baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) dengan nama "BTM Al-Kautsar sebagai prakoperasi.
3. Susunan pengurusan yang disetujui yaitu, sebagai berikut:

Pembina	1. Drs. Muh. Yamin Data, MS 2. H. Abd. Razak Muh. Tahir, BA 3. Nurhayati Siddiq, S.Pd
Pengurus	Ketua Drs. : Drs. H. Ismail Nurdin Azrun Sekretaris : Drs. Rizal U. Van Gobel Bendahara : Zainuddin Dg. Tayang
Pengawas (syariah)	1. Drs. Anwar 2. Drs. H. Djakaria A. Hamid 3. Drs. H. Najamuddin

2. **Visi dan Misi koperasi Baitul Tamwil Muhammadiyah syariah Al-Kautsar, yaitu:**

a. Visi BTM Al-Kautsar adalah

1. Mengusahakan pemupukan modal yang berasal dari simpanan anggota dengan system syariah dan usaha lain yang tidak bertentangan dengan visi BTM
2. Memberikan pembiayaan untuk tujuan produktif dengan system pelayanan yang tepat, cepat dan sasaran yang layak.
3. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan usaha bagi anggota
4. Melaksanakan pembinaan keagamaan.

b. Misi BTM Al-Kautsar adalah

1. Meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan kemajuan lingkungan kerja pada umumnya
2. Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah
3. Mengembangkan sikap hemat dan mendorong kegiatan simpan pinjam
4. Menumbuhkan usaha-usaha produktif anggota
5. Memperkuat posisi tawar, sikap amanah, dan jaringan komunikasi para anggota
6. Meningkatkan pemasaran hasil produksi anggota

3. Produk Koperasi Syariah BTM Al-Kautsar

Ada 3 produk yang ditawarkan koperasi syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar pada anggotanya, yaitu:

1. Akad Mudharabah

Akad mudharabah merupakan akad kerjasama usaha antara shahibul maal (pemilik modal) dan mudharib (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan.

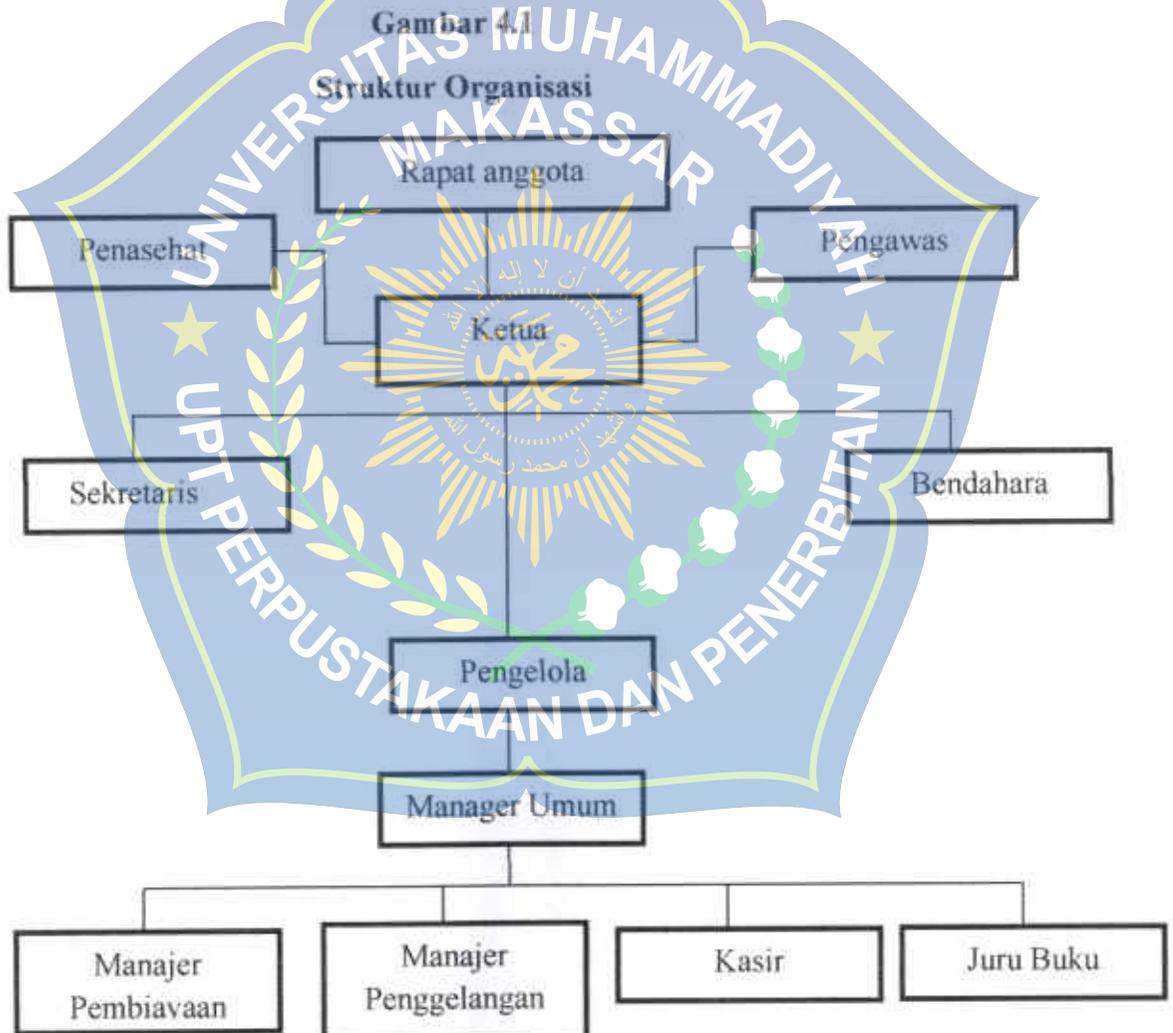
- a. Mudhorobah Muthlaqah: pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dan dalam pengelolaan investasinya.
- b. Mudhorobah Muqayyadah: pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana mengenai tempat, cara, dan obyek investasi.

2. Akad Murabahah

Akad murabahah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

3. Qordhul hasan (Non Profit) adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.

4. Susunan organisasi pada koperasi Syariah BTM dijelaskan susunan gambar dibawah ini :



B. Meningkatkan Keunggulan Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar

Koperasi syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) adalah suatu lembaga keuangan yang menjalankan prinsip kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Pada awal berdirinya koperasi syariah BTM yakni bertujuan untuk membantu mengembangkan usaha kecil serta melayani kebutuhan keuangan bagi golongan ekonomi lemah yang tidak terjangkau oleh bank umum yaitu menjadi lembaga yang akan memberikan layanan keuangan kepada masyarakat dan memberi solusi permodalan bagi sektor riil, yaitu bagi usaha kecil dan menengah seperti pedagang, petani, pegawai dan rekan-rekan koperasi dan juga menjadi perantara kerjasama antar Shahibul Mal (pemilik dana) dan Mudarib (pelaksana usaha) secara konsisten berperan aktif dalam pembangunan nasional.

Pada umumnya lembaga keuangan maupun lembaga keuangan syariah dalam menjalankan usahanya dalam bidang pembiayaan. Pembiayaan itu sendiri mempunyai pengertian suatu usaha lembaga keuangan untuk menyediakan dan menyalurkan modal untuk di kelola nasabah. Modal tersebut juga berasal dari masyarakat yang menabung atau menandatangani dananya di lembaga keuangan.

Sebagai mana yang di jelaskan oleh Bapak Drs. H. Ismail Nurdin

Azrun bahwa:

“Baitulmaal wat Tamwil (BMT) merupakan lembaga ekonomi atau lembaga keuangan syariah non perbankan yang sifatnya informal, disebut bersifat informal karena lembaga keuangan ini didirikan oleh kelompok swadaya masyarakat yang berbeda dengan

lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan formal lainnya”²³

Kegiatan BMT adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha makro dan kecil, antara lain mendorong kegiatan menabung dan pembiayaan kegiatan ekonominya, sedangkan kegiatan bait al-mal menerima titipan dari dana zakat, infaq, dan shodaqah dan menjalankannya sesuai dengan peraturan dan amanah yang dititipkan. Berdasarkan dua pengertian diatas BMT dapat disimpulkan sebagai lembaga keuangan mikro yang didirikan untuk membiayai dan membantu perkembangan usaha mikro berdasarkan prinsip syariah.

Manfaat bagi masyarakat dengan adanya Koperasi Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar adalah masyarakat dan anggota merasa terbantu atas memenuhi kebutuhan yang bersifat primer, sekunder dan tersier yang artinya kebutuhan primer adalah kebutuhan yang kesehariannya untuk kelangsungan hidupnya, kebutuhan sekunder adalah kebutuhan yang mendukung kelangsungan hidup misalkan kendaraan dan perabotan rumah tangga.

Bapak Drs. H. Ismail Nurdin Azrun memaparkan bahwa:

“Keberadaan Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar adalah sebuah badan amal usaha yang bersifat otonomi,

²³ Ismail Nurdin, Direktur Baitul Tanwil Muhammadiyah Al-KAuser Makassar, (wawancara 31 juli 2021)

bertujuan untuk memandirikan seseorang atau suatu lembaga atau suatu daerah. Lembaga-lembaga tersebut haruslah mampu mengurus dirinya sendiri. Dan pemberdayaan merupakan usaha dalam rangka mencapai tujuan kemandirian tersebut.”²⁴

BTM Al-Kautsar merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang berada di jl. Tamalate dimana tempatnya yang sangat strategis. BMT ini merupakan mitra dari para pengusaha UMKM tepatnya UMKM yang bergerak di bidang perdagangan, seperti pedagang-pedagang di pasar tradisional Makassar serta toko-toko sembako yang berada di lingkungan Koperasi BTM Al-Kautsar

Salah satu keunggulan dari koperasi syariah BTM Al-Kautsar yaitu mudahnya mendapat pembiayaan ketika sudah menjadi anggota sehingga masyarakat yang telah menjadi anggota tidak perlu lagi bersusah payah ketika ingin mendapatkan pembiayaan di koperasi syariah. Ibu Diana juga menambahkan kalau beliau menunggunakan pembiayaan yang di dapat dari koperasi syariah untuk keperluan dan pembayaran sekolah anaknya.

Adapun hasil wawancara dari ibu Diana mengungkapkan bahwa:

“Saya menggunakan pembiayaan dari koperasi syariah untuk keperluan pembayaran sekolah anakku dan bagi ibu dalam pengembangan BTM Al-Kausar ini menggunakan produk pembiayaan yang namanya akad mudharabah yang diberikan kepada ibu maupun nasabah yang lain yang membutuhkan tambahan modal. Koperasi ini toh nak bisaki nakasih pinjaman mulai dari Rp. 1.000.000 dan cara pengembaliannya itu bisa jaki ansurki perhari, mingguan, atau perbulan tergantung dari kesepakatan antar pihak jii”²⁵

²⁴ Ismail Nurdin, Direktur Baitul Tanwil Muhammadiyah Al-KAuser Makassar,(wawancara 31 juli 2021)

²⁵ Ibu Diana, Nasabah Tanwil Muhammadiyah Al-KAuser Makassar (wawancara 23 juli 2021)

Pemanfaatan pembiayaan yang di dapatkan anggota dapat di gunakan sesuai keinginan anggota selama anggota dapat mengembalikan pembiayaan pada saat tanggal jatuh tempo. Bahkan anggota koperasi menggunakan pembiayaan yang di dapat untuk pembayaran biaya sekolah.

Kesanggupan yang telah diterapkan oleh BTM Al-Kautsar dalam Penguatan Usaha Kecil Menengah telah memberikan dampak positif terhadap perkembangan Usaha Kecil Menengah tersebut. Dimana kesanggupan tersebut mengandung prinsip-prinsip yang sesuai Islam dan nasabah merasa puas dan nyaman dalam berhubungan baik dengan jasa penyimpanan dana maupun pembiayaan. Nasabah mendapatkan kemudahan dan keringanan dalam memperoleh pembiayaan dengan mendapatkan pelayanan yang memuaskan.

Dari segi prinsip yang diterapkan oleh BTM Al-Kautsar pedagang kecil menyatakan bahwa BTM Al-Kautsar telah sesuai dengan cara Islam seperti tidak melakukan perbuatan yang tidak memakan riba, tidak membiayai usaha yang haram, tidak melakukan kezoliman (rentenir).

Bapak Zainuddin Dg. Tayang selaku pengurus mengatakan bahwa:

“Dilihat dari sisi persepsi membuat produk unggulan BTM Al-Kautsar pada dasarnya mempunyai tiga produk pembiayaan yaitu: murabahah, ijarah, dan mudharabah. Akan tetapi produk yang paling diminati oleh para pedang kecil adalah pembiayaan murabahah”²⁶.

²⁶ Bapak Zainuddin Dg. Tayang, Bendahara Tanwil Muhammadiyah Al-KAUSAR Makassar (wawancara 23 juli 2021).

Adapun alasan mereka lebih memilih pembiayaan murabahah dikarenakan²⁷:

1. Jangka waktu pembiayaan singkat

Maksudnya jangka waktu yang akan diperoleh pedagang kecil tidak terlalu lama/panjang, sehingga pedagang merasa ringan untuk mengembalikan pinjaman. Dengan jangka waktu pembiayaan yang singkat pedagang bisa berlomba untuk lebih giat berusaha mengembalikan pinjaman tersebut.

2. Kebutuhan langsung diperoleh

Maksudnya pembiayaan murabahah ini, dimana para pedagang bisa memperoleh secara tunai untuk kebutuhannya.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Koperasi Syariah BTM Al-Kautsar sangat membantu masyarakat dalam menyelesaikan permasalahan keuangan yang di hadapi para anggotanya tergantung dari anggota tersebut bagaimana dia mengelola pembiayaan yang telah di berikan koperasi syariah.

C. Strategi Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar terhadap Peningkatan Pendapatan anggota

Strategi merupakan langkah yang diambil oleh pemimpin untuk mengatasi suatu masalah yang terjadi dalam suatu organisasi. Strategi dalam penelitian ini merujuk pada, bagaimana koperasi Syariah BTM Al-Kautsar mampu menjadi koperasi syariah yang unggul dan berhasil. Keberhasilan yang dicapai koperasi ini berkat kemampuan koperasi dalam menyusun strategi

²⁷ Bapak Zainuddin Dg. Tayang, Bendahara Tanwil Muhammadiyah Al-KAuser Makassar (wawancara 23 juli 2021).

yang digunakan dalam mengatasi suatu masalah-masalah yang sedang di hadapi.

Koperasi sangat berperan penting ditengah masyarakat terutama dalam proses berlangsungnya perekonomian ditengah-tengah masyarakat. Hampir semua lapisan masyarakat mengenal koperasi, walaupun mendefinisikan koperasi dipahami secara berbeda-beda tetapi secara umum koperasi dikenal sebagai suatu perbankan yang mempunyai hubungan erat dengan ekonomi kerakyatan. Ekonomi kerakyatan biasa dikenal sebagai ekonomi yang berpihak pada rakyat yaitu rakyat miskin, tentunya ekonomi kerakyatan sangat diminati oleh kalangan menengah kebawah, ekonomi kerakyatan berpihak pada rakyat miskin dan koperasi memperjuangkan kebutuhan ekonomi para anggotanya dan memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan para anggotanya.

Koperasi syariah adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah sekaligus gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan. Koperasi bertujuan untuk mensejahterakan anggotanya, yang meliputi, antara lain: Perorangan, yaitu orang yang secara sukarela menjadi anggota koperasi, badan Hukum Koperasi, yaitu suatu koperasi yang menjadi anggota yang memiliki lingkup lebih luas.

Kesejahteraan itu sendiri merupakan suatu kondisi aman, damai tenang, dalam konteks penelitian ini, sejahtera yang di maksud yaitu suatu kondisi dimana anggota koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah

Makassar dapat tercukupi kebutuhannya baik dari sisi materi (pendapatan) maupun non-materi (kemampuan membeli barang). Al-Qur'an juga menjelaskan tentang bentuk dari kesejahteraan itu. Hal inilah yang menjadi ukuran dalam melihat peningkatan kesejahteraan yang dirasakan oleh anggota koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar.

“Umumnya koperasi, termasuk koperasi syariah dikendalikan secara bersama oleh seluruh anggotanya, dimana setiap anggota memiliki hak suara yang sama dalam setiap keputusan yang diambil koperasi. Pembagian keuntungan koperasi biasa disebut Sisa Hasil Usaha (SHU) dihitung berdasarkan andil anggota tersebut dalam koperasi. Koperasi syariah di Indonesia sering disebut dengan Baitul Maal Wa At -Tamwil atau BMT, karena dalam realitanya Koperasi Syariah banyak yang berasal dari konversi Baitul Maal Wa At Tamwil²⁸”

Secara umum, prinsip operasional koperasi syariah atau Baitul Maal Wa At-Tamwil adalah membentuk kesejahteraan para anggota dalam bentuk gotong royong dan tentunya prinsip tersebut tidak menyimpang dari sudut pandang prinsip syariah yaitu prinsip gotong royong (Ta'awun ala al- Birri) dan bersifat kolektif (Berjamaah) dalam membangun kemandirian hidup. Melalui hal inilah perlu adanya proses internalisasi terhadap pola pemikiran, tata cara pengolaan, produk-produk, dan hukum yang diperlukan harus sesuai dengan syariat.

²⁸ Ismail Nurdin, Direktur Baitul Tanwil Muhammadiyah Al-Kausar Makassar,(wawancara 31 juli 2021).

Dalam meningkatkan pendapatan anggota koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar memiliki beberapa startegi untuk membangun perekonomian anggotanya yaitu:²⁹

1. Meningkatkan Pendapatan Anggota

Sisa Hasil Usaha (SHU) yang diperoleh BTM merupakan keuntungan para anggota. Makin besar jasa seorang anggota terhadap koperasi makin besar pula penghasilan yang diperoleh anggota itu.

2. Menciptakan Lapangan Pekerjaan

BTM bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan para anggota dan juga masyarakat pada umumnya, dalam mencapai tujuan tersebut, koperasi berusaha melakukan kegiatan sesuai dengan jenis koperasi, seperti di bidang kerajinan, pertanian, dan pertokoan. Dibukanya lapangan usaha koperasi berarti memberi kesempatan kepada tenaga kerja dan menyerap sumber daya manusia pada umumnya.

3. Meningkatkan Taraf Hidup Masyarakat

BTM dapat meningkatkan penghasilan para anggota koperasi. Ini berarti sekaligus meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dengan memperoleh penghasilan yang tinggi kemungkinan akan lebih mudah memenuhi kebutuhan hidup yang beraneka ragam.

²⁹ Ismail Nurdin, Direktur Baitul Tanwil Muhammadiyah Al-KAuser Makassar,(wawancara 31 juli 2021)

4. Mempersatukan dan mengembangkan Daya Usaha

BTM merupakan kekuatan yang dapat dipergunakan untuk mencapai tujuan bersama. Misalnya, BTM pertanian dalam melakukan kegiatan usahanya dapat mempersatukan usaha para petani untuk memenuhi kebutuhannya, seperti usaha pengadaan pupuk, bibit, alat pertanian, dan menjual bersama produksi pertanian.

5. Menyelenggarakan Kehidupan Ekonomi

Pada setiap kegiatan, BTM bertindak bukan atas kehendak pengurus, melainkan berdasarkan keinginan para anggota, yaitu terlebih dahulu harus dimusyawarahkan. Hal ini merupakan pencermatan dari pelaksanaan demokrasi ekonomi.

D. Strategi Baitul Tanwil Muhammadiyah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil.

Koperasi syariah mempunyai prinsip saling menolong dan tidak dibenarkan mencari keuntungan di antara keduanya, karena setiap transaksi (Tasarruf) didasarkan atas penggunaan yang efektif apakah untuk pembiayaan ataupun kebutuhan sehari-hari, kedua hal tersebut diperlukan secara berbeda. Untuk Usaha produktif, misalnya anggota mau berdagang maka dapat menggunakan prinsip bagi hasil (Musharakah atau Mudarabah) sedangkan untuk pembelian alat transportasi atau pun alat-alat lainnya dapat menggunakan prinsip jual-beli (Murabahah). Prinsip tersebut diterapkan untuk

anggota koperasi, dan salah satunya adalah pelaku usaha mikro dan menengah.

Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah bahwa yang dimaksud usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam UU ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan badan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dalam Undang-Undang.

Asas dan tujuan dalam Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menurut ketentuan UU berdasarkan pada sistem kekeluargaan, demokrasi ekonomi, kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional.

Bapak Ismail Nurdin Mengungkapkan Bahwa:

“Tujuan pemberdayaan usaha Mikro, Kecil yaitu mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan; menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha Mikro, kecil dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri, meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan pengentasan rakyat dari kemiskinan”³⁰.

³⁰ Ismail Nurdin, Direktur Baitul Tanwil Muhammadiyah Al-Kausar Makassar, (wawancara 31 juli 2021)

Salah satu lembaga keuangan syariah yang menyediakan pembiayaan untuk UMKM adalah Baitul Mal wa Tamwil (BMT). Baitul Mal wa Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan yang menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya, selain itu, BTM juga bisa menerima titipan zakat, infak dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya.

Usaha Kecil dan Menengah, baik skala mikro, kecil, dan juga menengah, telah memiliki peranan penting dalam kehidupan di masyarakat, istilah Usaha Mikro Kecil (UMK) lebih populer dengan sebutan usaha informal, disebut berperan penting karena jumlah UMK begitu banyak (berarti menyerap tenaga kerja yang banyak pula), dan lebih tahan terhadap situasi negara. UMK telah mempunyai strategi tersendiri, dengan cara membuat produk khusus dan unik agar tidak bersaing dengan perusahaan besar bahkan berperan sebagai partner perusahaan besar.

Adapun beberapa strategi Baitul Tanwil Muhammadiyah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil diantaranya³¹:

1. Strategi Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapat perhatian, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi, yang meliputi

³¹ Ismail Nurdin, Direktur Baitul Tanwil Muhammadiyah Al-KAuser Makassar, (wawancara 31 juli 2021)

barang secara fisik, jasa, kepribadian, tempat organisasi dan gagasan atau buah pikiran.³²

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitas usaha, memerlukan strategi pemasaran yang pada dasarnya menunjukkan bagaimana sasaran pemasaran dari produk yang dihasilkan tersebut dapat tercapai. Produk adalah hal penting yang perlu diperhatikan dalam strategi bauran pemasaran, karena tanpa adanya produk, strategi bauran pemasaran lainnya tidak dapat dilakukan. Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan.

Penerapan strategi pemasaran produk pada BTM Al-Kautsar dilakukan dengan syarat yang mudah dan bagi hasil yang adil sesuai dengan Syariat Islam. Produk yang ada sesuai dengan kebutuhan para pengusaha UMKM, dan kemudahan yang diberikan bagi setiap nasabah yang ingin menjadi nasabah BTM Al-Kautsar.

2. Strategi Harga

Harga merupakan satu-satunya unsur marketing mix yang menghasilkan penerimaan penjualan, sedangkan unsur lainnya hanya unsur biaya saja. Walaupun penetapan harga merupakan persoalan penting, masih banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalahan penetapan harga tersebut.

Dalam penetapan harga dalam hal ini biaya administrasi yang ditetapkan oleh BTM Al-Kautsar tidak memberatkan nasabah yang ingin

³² Sofjan Assauri. *Manajemen Pemasaran, Dasar Konsep dan Strategi*. (Jakarta:PT. RajaGrafindo Persada, 2004), Cet. 7 h.200

menjadi mitra BTM Al-Kautsar. Dan biaya administrasi tersebut sesuai dengan Syariat Islam.

3. Strategi Distribusi

Distribusi merupakan kegiatan penyampaian produk sampai ke tangan si pemakai atau konsumen pada waktu yang tepat. Oleh karena itu, kebijakan distribusi merupakan salah satu kebijakan pemasaran terpadu yang mencakup penentuan saluran pemasaran (marketing channels) dan distribusi fisik (physical distribution).³³

Mengenai strategi distribusi yang dilakukan oleh BTM Al-Kautsar adalah dengan cara mendatangi para nasabah, dalam hal ini pedagang-pedangan pasar, kemudian pihak BTM Al-Kautsar menjelaskan tentang produk UMKM yang ada di BTM Al-Kautsar.

Dengan adanya pihak BTM yang mendatangi, nasabah dapat mempermudah nasabah yang ingin menjadi mitra BTM Al-Kautsar.

4. Strategi Promosi

Promosi yang dilakukan oleh BTM Al-Kautsar dalam mengembangkan UMKM di Makassar adalah dengan cara:

- a. Menawarkan produk UMKM kepada nasabah atau mitra secara langsung
- b. Membuat brosur dan spanduk dengan tampilan semenarik mungkin, dengan susunan layout brosur dan spanduk yang menggunakan tata warna, desain, kata-kata dan grafis yang baik agar menimbulkan kesan eksklusif, sehingga nasabah atau mitra tertarik untuk membaca.

³³ Sofjan Assauri. *Manajemen Pemasaran, Dasar Konsep dan Strategi*. h.223-234

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Strategi Baitul Tanwil Muhammadiyah dalam meningkatkan Usaha Mikro Kecil (Study Kasus Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar) maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Keunggulan Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar yaitu nasabah mendapatkan kemudahan dan keringanan dalam memperoleh pembiayaan dengan mendapatkan pelayanan yang memuaskan dan BTM Al- Kautsar sangat membantu dalam menyelesaikan permasalahan keuangan yang di hadapi para anggotanya.
2. Strategi Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar terhadap Peningkatan Pendapatan anggota yaitu: 1) Meningkatkan Pendapatan Anggota, 2) Menciptakan lapangan kerja, 3) Meningkatkan taraf hidup masyarakat, 4) Mempersatukan dan mengembangkan Daya Usaha, 5) Menyelenggarakan Kehidupan Ekonomi.
3. Strategi Baitul Tanwil Muhammadiyah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil yaitu: 1) Strategi Produk, 2) Strategi Harga, 3) Strategi Distribusi, dan 4) Strategi Promosi.

B. Saran

1. Kian bertambahnya pedagang yang menjadi nasabah BTM Al-Kautsar harus menjadikan BTM ini untuk semakin meningkatkan kinerja serta memaksimalkan pelayanan yang ada.
2. Jika dimungkinkan untuk menambah produk baru dan mengembangkan produk yang ada agar fungsi BMT dapat kian dimaksimalkan.
3. Adanya lembaga keuangan mikro syariah seperti BTM Al-Kautsar ini, harus dapat dimanfaatkan dengan baik, khususnya bagi masyarakat ekonomi menengah ke bawah.



DAFTAR PUSTAKA

- Al Quranul Karim 1989. Al-Quran dan Terjemahannya. Departemen Agama.
- A. Djazuli, Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat, Sebuah Pengenalan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002), h. 183.
- A. Usmara, *Implementasi Manajemen Strategik: Kebijakan dan Proses*, (Yogyakarta: Amara Books, 2007), hlm.43
- Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam, terjemahaan Abu Umar Basyir*, (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 150-151.
- Amalia Putri, "Pengaruh Efisiensi Modal Kerja dan Likuiditas PT Bank Syariah Mandiri Tahun 2012", Skripsi, Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2015.
- Andri Soemitra, Op. Cit. hlm. 451
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), hlm. 10
- Badan Pusat Statistik Indonesia. *Berita Resmi Statistik: Perkembangan Indikator Makro UKM Tahun 2008. No. 28/05/Th XI*, diakses 12 Juli 2021.
- Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam, Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009),h. 240.
- Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam, Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009),h. 241.
- Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam, Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009),h. 241
- Ismail Solihin, *Manajemen Strategik*, (Bandung: Penerbit Erlangga, 2012), hlm.25-28
- Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006),
- Ma'had Alif Tarbiyah Mubalighhin Muhammadiyah, *Pedoman Pendirian BTM*, (Bandar Lampung, 2008), H. 4.
- Marrus, *Desain Penelitian Manajemen Strategis*, (Jakarta: Rajawali Press, 2002), hlm.31

Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 157-158.

Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta:PT Asdi Mahasatya, 2004), hlm.339

PINBUK, *Pelatihan Penngelolaan BTM Usaha Mandiri Terpadu*, (PINBUK : Jakarta, 1996), H.5

Rindu Puspita Sari, "Pengaruh Pembiayaan dan Simpanan Terhadap Pendapatan BMT Laa-Roiba Kota Gajah Lampung Tengah Periode 2005-2015", Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung, 2017.

Saefullah, *Manajemen Pendidikan Islam*(Cet. I; Bandung: Pustaka Setia. 2012) h. 214.

Sondang P. Siagian, *Fungsi-Fungsi Manajerial*, h. 51

Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2002), hlm. 51

Taliziduhu Ndraha, *Research Teori Metodologi Administrasi*, (Jakarta: PT. Bina Aksara, 1985).

http://zanikhan.multiply.com/journal/item/3524/LEMBAGA_KEUANGAN_MIKRO_SYARIAH

<http://www.forumzakat.net/index.php?act=viewartikel&id=55di> akses 12 Juliv2021

<http://nayyaseangat.blogspot.com/2002/10peranan-lembaga-keuangan-mikrosyariah.html> di akses 12 Juli 2021.

DOKUMENTASI



LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana meningkatkan keunggulan Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar ?
2. Bagaimana Strategi Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Makassar terhadap Peningkatan Pendapatan anggota?
3. Bagaimana startegi baitul tanwil muhammadiya dalam meningkatkan usaha mikro kecil?
4. Darimana bapak mendapatkan dana untuk bmt dan disalurkan kepada masyarakat?
5. Produk apa saja yang ada di BMT yang Bapak kelola dan apakah ada produk inti dari BMT? Jika ada apa saja produknya?
6. Apakah ada syarat-syarat tertentu bagi masyarakat untuk meminjam dana BMT?
7. Bagaimana bapak menyalurkan dana kepada masyarakat setelah syarat-syarat dari BMT tersebut telah dipenuhi oleh masyarakat?
8. Seandainya masyarakat tidak mampu membayar pinjamannya di koperasi apalagi dengan kondisi pandemi covid-19 yang berimbas kepada perekonomian nasabah, apakah jaminan yang diserahkan oleh nasabah secara otomatis diambil oleh pihak koperasi?

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

LEMBAGA PENELITIAN PENGEMBANGAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Telp. 866972 Fax. (0411) 865588 Makassar 90221 E-mail: lp3munismuh@plpva.com



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Nomor : 2893/05/C.4-VIII/VI/40/2021
Jumlah : 1 (satu) Rangkap Proposal
Jenis : Permohonan Izin Penelitian

12 Dzulqa'dah 1442 H
22 June 2021 M

Kepada Yth.

Kepala Koperasi Baitul Tanwil Muhammadiyah
Koperasi Baitul Tanwil Muhammadiyah
di -

Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar, nomor: 437/FAL/05/A.2-II/VI/42/21 tanggal 22 Juni 2021, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : HERMAN
No. Stambuk : 10525 11033 116
Fakultas : Fakultas Agama Islam
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Pekerjaan : Mahasiswa

Bermaksud melaksanakan penelitian/pengumpulan data dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul :

"Analisis Strategi Baitul Tanwil Muhammadiyah Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Menengah"

Yang akan dilaksanakan dari tanggal 25 Juni 2021 s/d 25 Agustus 2021

Sehubungan dengan maksud di atas, kiranya Mahasiswa tersebut diberikan izin untuk melakukan penelitian sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan Jazakumullahu khaeran katziraa.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



Dr. Ir. Abubakar Idhan, MP.

NBM 101 7716



KOPERASI SYARIAH BAITUL TAMWIL MUHAMMADIYAH
 (KOPRSYAH BTM AL-KAUTSAR CABANG KARUNRUNG)
 SK. MENKOP DAN UKM. RI NO. 724/KOP-UKM/BH/V/2010
 Kantor Jl. Tamalate 1 No.66 Makassar Tlp. (0411) 863478



No : 26/VII/BTM/2021
 Lampiran : -

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Makassar

Di-

Tempat

Perihal : Izin/Rekomendasi Penelitian

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Merujuk surat dari Universitas Muhammadiyah Makassar No. 437 / FAI / 05 / A 2-II / VII / 1442 / 2021, tanggal 26 Juli 2021 Perihal Permohonan Izin Penelitian, maka pada prinsipnya kami dapat menyetujui permohonan tersebut dengan syarat-syarat sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan oleh mahasiswa dari universitas muhammadiyah makassar dengan data sebagai berikut:

Nama	: Herman
NIM	: 10525 110316
Fakultas/Prodi	: Agama Islam/Hukum Ekonomi Syariah
2. Menyerahkan 1 (satu) rangkap hasil kegiatan penelitian kepada pihak koperasi syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah BTM Al-Kautsar Kota Makassar
3. Bersedia dan berjanji menjaga kerahasiaan koperasi
4. Surat izin / rekomendasi ini agar digunakan sebagaimana mestinya

Demikian surat ini kami sampaikan atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih banyak.

Makassar, 16 Dzulhijja 1442 H
 26 Juli 2021 M

Mengetahui,

PIMPINAN BAITUL TAMWIL MUHAMMADIYAH
 (KOPSYAH BTM AL-KAUTSAR)



Drs. H. Ismail Nurdin Azruq

NBM : 1075102

RIWAYAT HIDUP



Herman, Lahir di Ballaparang pada tanggal 26 Oktober 1998. Putra kedua dari pasangan Pakaruddin dan Hasnawati. Penulis menyelesaikan jenjang pendidikannya di SDN, Inp Malakaya tepatnya di Gowa pada tahun 2010. Peneliti melanjutkan pendidikan sekolah menengah pertama di

SMPN 3 Bajeng dan tamat tahun 2013. Setelah itu peneliti melanjutkan sekolah menengah atas di SMAN 1 Galesong dan tamat pada tahun 2016. Kemudian pada tahun 2016 penulis melanjutkan pendidikan di Perguruan Tinggi Swasta Universitas Muhammadiyah Makassar fakultas Agama Islam program studi Hukum Ekonomi Syariah.

Atas ridho Allah SWT dan kerja keras, pengorbanan serta kesabaran pada tahun 2020 penulis mengakhiri masa perkuliahan S1 dengan judul: **"ANALISIS STRATEGI BAITUL TAMWIL MUHAMMADIYAH DALAM MENINGKATKAN USAHA MIKRO KECIL (Study Kasus Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar)"**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

UPT Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar,
Menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini:

Nama : Herman

NIM : 105251103316

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Dengan nilai:

No	Bab	Nilai	Ambang Batas
1	Bab 1	9 %	10 %
2	Bab 2	12 %	25 %
3	Bab 3	10 %	10 %
4	Bab 4	10 %	10 %
5	Bab 5	0 %	5 %

Dinyatakan telah lulus cek plagiat yang diadakan oleh UPT- Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar Menggunakan Aplikasi Turnitin.

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Makassar, 4 Februari 2022

Mengetahui

Kepala UPT- Perpustakaan dan Penerbitan,

Nursinik S.Hum, M.I.P
NBM. 964 591

AB I HERMAN 105251103316

by Tahap Skripsi



Submission date: 04-Feb-2022 08:00AM (UTC+0700)

Submission ID: 1754515797

File name: BAB_1_-_2022-02-04T090339.266.docx (19.19K)

Character count: 1142

Word count: 7460

QUALITY REPORT

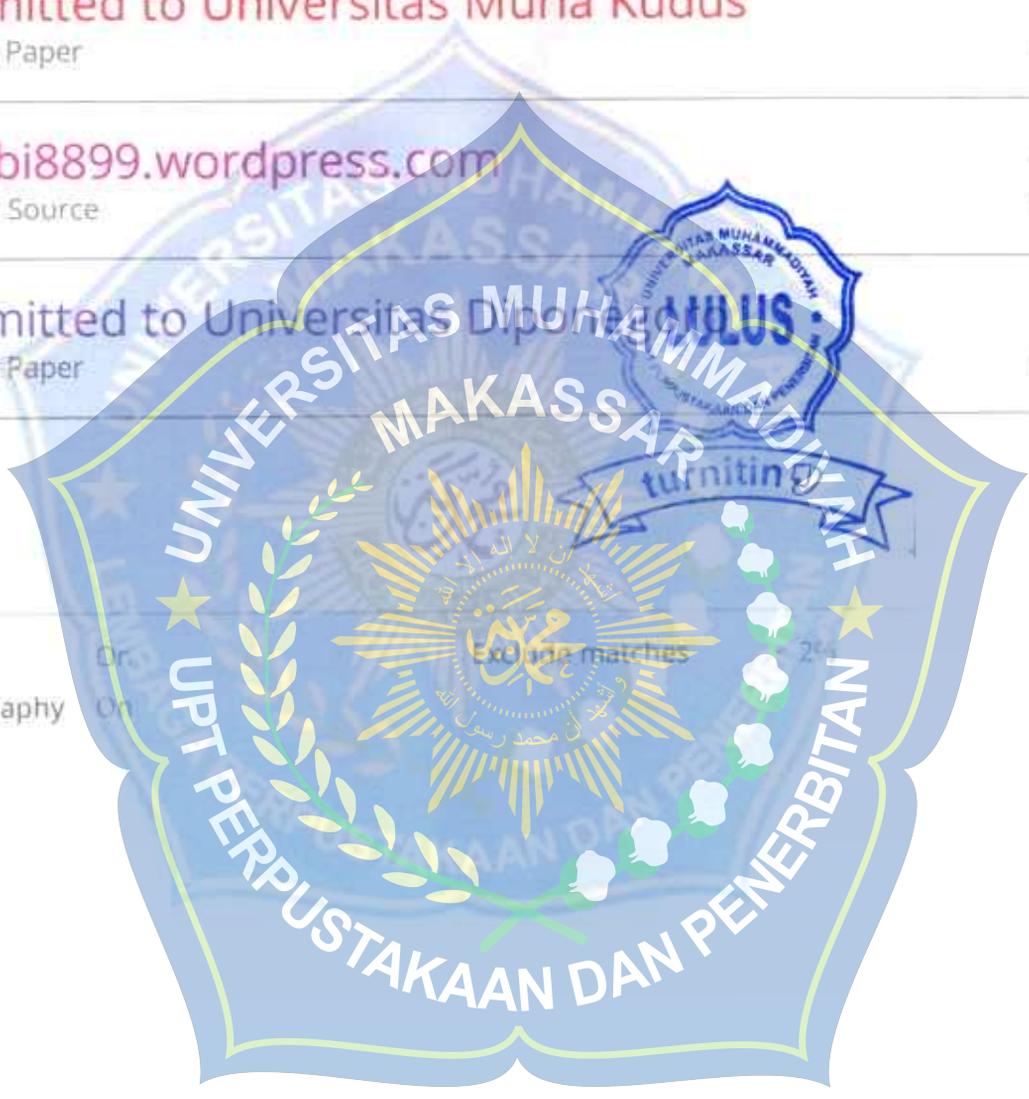
9%	2%	9%
PLAGIARISM INDEX	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

Submitted to Universitas Muria Kudus Student Paper	3%
habibi8899.wordpress.com Internet Source	3%
Submitted to Universitas Diponegoro Student Paper	3%

Exclude quotes
Exclude bibliography

Or
On



Exclude matches

2%

AB II HERMAN 105251103316

by Tahap Skripsi



Submission date: 04-Feb-2022 08:00AM (UTC+0700)

Submission ID: 1754516035

File name: BAB_II_-_2022-02-04T090342.725.docx (27.01K)

Page count: 3187

Character count: 20476

QUALITY REPORT

2%	11%	2%	9%
CLEARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

123dok.com Internet Source	6%
Submitted to Forum Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia Jawa Timur Student Paper	2%
Submitted to UIN Baden Intan Lampung Student Paper	2%
etheses.iainponorogo.ac.id Internet Source	2%

Exclude quotes Exclude matches

Exclude bibliography



AB III HERMAN 105251103316

by Tahap Skripsi



Submission date: 04-Feb-2022 08:01AM (UTC+0700)

Submission ID: 1754516341

Filename: BAB_III_-_2022-02-04T090344.353.docx (18.78K)

Page count: 961

Character count: 6479

QUALITY REPORT

0%	7%	0%	10%
LITERATURE INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

Submitted to State Islamic University of Alauddin Makassar	3%
Student Paper	
conference.upgris.ac.id	3%
Internet Source	
Submitted to UIN Badeng Intan Lamping	3%
Student Paper	
etheses.iainkediri.ac.id	2%
Internet Source	

Exclude quotes On
Exclude bibliography On

Exclude matches On



BAB IV HERMAN 105251103316

by Tahap Skripsi



Submission date: 04-Feb-2022 08:02AM (UTC+0700)

Submission ID: 1754516623

Filename: BAB_IV_-_2022-02-04T090500.505.docx (190.9K)

Page count: 3247

Character count: 21169

QUALITY REPORT

0%
PLAGIARISM INDEX

12%
INTERNET SOURCES

0%
PUBLICATIONS

0%
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

digilibadmin.unismuh.ac.id
Internet Source



10%

Exclude quotes

On

Exclude matches

2%

Exclude bibliography

On



AB V HERMAN 105251103316

by Tahap Skripsi



Submission date: 04-Feb-2022 08:02AM (UTC+0700)

Submission ID: 1754516984

Filename: BAB_V_-_2022-02-04T090501.561.docx (15.77K)

Page count: 210

Character count: 1412

QUALITY REPORT

0%	0%	0%	0%
LITERATURE INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

Include quotes On
Include bibliography On

Exclude duplicates 2%

