

Strategi Pengembangan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) *Baitul Maal Wa Tamwil (Bmt)* Rukun Abadi di Kabupaten Karawang

Sri Hayati

Universitas Singaperbangsa Karawang, Jl. HS. Ronggo Waluyo, Puseurjaya, Telukjambe Timur, Karawang, Jawa Barat
1910631020049@student.unsika.ac.id

Abstract

The poverty rate that continues to increase in Karawang Regency makes the Baitul Maal Wa Tamwil Islamic saving and loan cooperative institution have considerable potential in helping the community's economic development in the field of providing funds for the continuity of MSMEs in Karawang Regency. One of the efforts to develop BMT Rukun Abadi Islamic financial services in Karawang Regency requires studies to formulate the development strategy. This research uses descriptive qualitative analysis and Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT) analysis. The results of this study explain the strategies needed to overcome problems and to develop the BMT Rukun Abadi branch of Karawang Regency. These strategies include (1) product development strategy (2) location development strategy (3) HR development strategy (4) marketing development strategy. The strategy that has been prepared is intended to be able to increase competitiveness with other BMTs in the same region.

Keywords: BMT Rukun Abadi, Industrial Development, Karawang

Abstrak

Angka kemiskinan yang terus meningkat di Kabupaten Karawang menjadikan lembaga koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah Baitul Maal Wa Tamwil memiliki potensi yang cukup besar dalam membantu perkembangan ekonomi masyarakat dibidang penyedia dana guna kelangsungan UMKM di Kabupaten Karawang. Salah satu upaya untuk mengembangkan jasa keuangan syariah BMT Rukun Abadi di Kabupaten Karawang membutuhkan kajian untuk merumuskan strategi pengembangan tersebut. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan analisis Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats (SWOT). Hasil kajian ini menjelaskan strategi yang dibutuhkan untuk mengatasi permasalahan serta untuk mengembangkan BMT Rukun Abadi cabang Kabupaten Karawang strategi tersebut diantaranya (1) startegi pengembangan produk (2) startegi pengembangan lokasi (3) strategi pengembangan SDM (4) strategi pengembangan pemasaran. Strategi yang telah disusun diperuntukan mampu meningkatkan daya saing dengan BMT lain yang satu daerah.

Kata Kunci: BMT Rukun Abadi, Pengembangan Industri, Karawang

Copyright (c) 2023 Sri Hayati

Corresponding author: Sri Hayati

Email Address: 1910631020049@student.unsika.ac.id (Jl. HS. Ronggo W., Telukjambe T., Karawang, Jabar)

Received 04 February 2023, Accepted 10 February 2023, Published 11 February 2023

PENDAHULUAN

Kabupaten Karawang merupakan salah satu kabupaten dan kota di Provinsi Jawa Barat yang mempunyai peluang serta potensi dalam pengembangan jasa keuangan syariah. Potensi tersebut dapat dilihat melalui banyaknya pelaku jasa keuangan baik berbentuk syariah maupun umum yang aktif dalam mengembangkan jasa keuangan di kabupaten Karawang. Dengan penduduk yang berjumlah 2.370.488 jiwa pada tahun 2020 dan angka kemiskinan yang terus meningkat setiap tahunnya dimulai dari 2019 adalah 173,7 jiwa kemudian meningkat pada tahun 2020 adalah 195,4 jiwa dan 2021 meningkat sebesar 210,8 jiwa kemudian hal lain yang menjadikan BMT memiliki potensi dalam pengembangannya adalah perkembangan UMKM di Kabupaten Karawang. Beberapa alasan tersebut dapat memungkinkan masyarakat kabupaten Karawang membutuhkan suatu dana dalam melakukan

suatu pengembangan serta pembangunan SDM yang lebih baik. Namun sebagian masyarakat masih ragu dalam melakukan peminjaman dalam lembaga keuangan terutama dalam bentuk syariah hal tersebut karena beberapa alasan dari para nasabah.

Untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan peran BMT dalam pengembangan SDM yang lebih baik khususnya masyarakat Kabupaten Karawang perlu dilakukan percepatan pengembangan sektor jasa keuangan melalui lembaga keuangan syariah khususnya BMT Rukun Abadi cabang Kabupaten Karawang. Upaya ini bertujuan untuk memperkuat UMKM daerah, memberikan lebih banyak peluang usaha, meningkatkan peluang usaha dalam bentuk barang dan memberikan kemudahan dalam peminjaman dalam berbentuk barang. Salah satu upaya untuk mengembangkan jasa keuangan syariah BMT Rukun Abadi di Kabupaten Karawang membutuhkan kajian untuk merumuskan strategi pengembangan tersebut.

Beberapa peneliti lain telah mempelajari perkembangan serta produk pembiayaan jasa keuangan syariah. Namun berdasarkan penelusuran literatur, belum ada laporan mengenai perumusan strategi pengembangan produk jasa keuangan syariah dalam konteks BMT Rukun Abadi di Kabupaten Karawang. Studi yang telah dilakukan membahas membahas strategi pengembangan produk pembiayaan murabahah pada BMT Cendrawasih pasar Cendrawasih (Citra Nanda Apri Garini, 2017) sementara itu, (Sony Hendra Permana dan Masyithah Aulia Adhiem, 2019) strategi pengembangan baitul mal wattamwil sebagai sumber pembiayaan alternatif bagi usaha mikro, kecil, dan menengah. Kemudian (Wulan Fajariani, 2020) manajemen promosi produk pembiayaan mudharabah di koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah (kspps)baitul maal wa tamwil (bmt) surya abadi riyanto seputih banyak lampung tengah. Penelitian ini bertujuan menyusun strategi pengembangan BMT Rukun Abadi cabang Kabupaten Karawang.

METODE

Sekilas lokasi studi. Lokasi

Penelitian ini berada di Desa Kondangjaya, Kecamatan Karawang Timur, Kabupaten Karawang, Provinsi Jawa Barat, Indonesia, secara geografis terletak antara 107° 02' - 107° 40' BT dan 5°56' - 6°34' LS, yang termasuk daerah daratan yang relatif rendah yang memiliki variasi ketinggian wilayah antara 0-1.279 meter diatas permukaan laut. dengan komposisi penduduk pada tahun 2015 pria sebanyak 1.166.478 jiwa dan perempuan sebanyak 1.107.101 jiwa dan berdasarkan komposisi penduduk berdsarkan lapangan usaha tahun 2015 sebanyak 930.590 orang. 168.901 bekerja pada lapangan pekerjaan pertanian dan perikanan, perdagangan memberikan kontribusi sebesar 287.985 orang, kemudian lapangan industri berkontribusi 205.759 orang.

Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah berdasarkan observasi ke tempat dan wilayah BMT Rukun Abadi dan wawancara langsung bersama penanggung jawab BMT Rukun Abadi di wilayah di daerah Kondangjaya Kabupaten Karawang.

Analisis

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan analisis Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats (SWOT). Penggunaan analisis deskriptif dalam penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan kondisi pengelolaan BMT Rukun Abadi di Kabupaten Karawang. Sedangkan SWOT digunakan untuk merangkum beberapa permasalahan yang dihadapi dalam mengembangkan BMT Rukun Abadi di Karawang, berdasarkan faktor internal kekuatan dan kelemahan dan faktor eksternal peluang dan ancaman. Yang kemudian hasil akhir dari kedua analisis dapat digunakan sebagai masukan untuk membuat strategi pengembangan produk jasa keuangan BMT Rukun Abadi di Kabupaten Karawang.

HASIL DAN DISKUSI

Gambaran umum BMT Rukun Abadi di Kabupaten Karawang.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah peneliti lakukan jumlah KSPPS BMT Rukun Abadi yang memiliki pusat kantor di Kota Tangerang yang didirikan pada tahun 2011 dan memiliki 73 cabang yang tersebar di Indonesia dan Kabupaten Karawang merupakan cabang ke 67 yang didirikan pada tahun 2020 yang dimiliki BMT Rukun Abadi. Sebagian besar cabang menerapkan sistem yang sama sebagaimana yang telah tercantum dalam visi dan misi BMT Rukun Abadi. Pembiayaan yaitu pemberian fasilitas kepada pihak-pihak yang merupakan divisi unit berupa penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak tersebut (M. Syafi'i Antonio 2001;160) dalam buku "Bank Syariah dan Teori Praktek". Namun jika dilihat dari nilai jasa yang ditawarkan BMT Rukun Abadi dalam melakukan pembiayaan kepada nasabah mampu memberikan nilai yang cukup besar dengan maksimal Rp.600.000.000 dan dengan margin yang ditawarkan lebih minim jika dibandingkan BMT lain.

KSPPS BMT Rukun Abadi di Kabupaten Karawang tidak hanya memberikan peran sebagai jasa keuangan namun juga mampu menyerap tenaga kerja di beberapa wilayah di Indonesia. Dengan adanya beberapa cabang yang tersebar di Indonesia membuat BMT Rukun Abadi membutuhkan beberapa staff sehingga BMT Rukun Abadi melakukan perekrutan karyawan untuk bertanggung jawab di wilayah tersebut.

Secara garis besar terdapat beberapa produk simpanan dalam BMT Rukun Abadi. Jenis pertama adalah simpanan Wadiah (simpanan hasanah abadi) simpanan dengan akad wadiah Yad Dhomanah sebagai media transaksional yang fleksibel, dapat ditarik dan disetor kapan saja sesuai kebutuhan. Jenis kedua adalah simpanan Mudharabah terdapat (simpanan masalahah asa abadi) simpanan dengan akad mudharabah, sebagai media transaksional yang fleksibel, dapat ditarik dan disetor kapan saja sesuai kebutuhan dan (simpanan rencana asa abadi) simpanan dengan akad mudharabah untuk merencanakan semua keinginan dan impian nasabah (anggota) dengan sistem bagi hasil kemudian (simpanan berjangka barokah abadi) simpanan berjangka dengan akad mudharabah, aman dan barokah karena dikelola sesuai syariah.

Selain produk simpanan KSPPS BMT Rukun Abadi juga menyediakan 4 produk pembiayaan diantaranya pembiayaan dengan akad jual beli atau Murhabah dimana pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan keuntungan atau marjinyang disepakati oleh kedua belah pihak (KSPPS BMT Rukun Abadi sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli). Kemudian pembiayaan dengan akad sewa yaitu atas manfaat dari sebuah aset, dengan tambahan keuntungan atau marjin yang di sepakati oleh kedua belah pihak (KSPPS BMT Rukun Abadi sebagai penyewa dengan anggota sebagai pengelola aset tersebut). Kemudian yang ketiga pembiayaan dengan akad bagi hasil, yaitu untuk produk pembiayaan ini dibagi dalam dua jenis yaitu Mudharabah yaitu pembiayaan dengan akad kerjasama usaha/perniagaan antara KSPPS BMT Rukun Abadi penyedia dana dengan pihak anggota pengelola dana untuk diusahakan dengan porsi keuntungan akan dibagi bersama atau nisbah sesuai dengan kesepakatan dimuka dari kedua belah pihak. Kemudian jenis kedua yaitu Musyarakah yaitu kerjasama usaha antara kedua belah pihak dimana masing-masing pihak berkontribusi modal dan keahlian masing-masing, yang dimana bagi hasil akan disepakati dimuka. Kemudian produk pembiayaan yang trakhir adalah pembiayaan dengan akad kebajikan atau Qardul Hasan adalah pembiayaan dengan akad pinjaman dana kepada pihak yang layak untuk mendapatkannya, pinjaman hanya berkewajiban membayar kembali pokok pinjamannya.

Kepemilikan atau apabila masyarakat ingin mendaftarkan diri sebagai anggota maka calon anggota perlu mengisi formulir keanggotaan dengan melampirkan photocopy identitas diri yang sah seperti KTP, SIM, PASPOR. Kemudian meyetorkan simpanan pokok sekali diawal sebesar yang telah ditentukan lalu menyettor simpanan wajib setiap bulan sebesar yang telah di tentukan.

Secara kelembagaan BMT Rukun Abadi telah mendapatkan legalitas dari kementrian koperasi dan usaha kecil menengah No:1103/BH/M.KUKM.2/X/2012 kemudian adanya pembaruan menjadi No:223/PAD/M.KUKM.2/111/2016 BMT Rukun Abadi juga mendapatkan rekomendasi surat dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) di Tangerang saat tanggal 05 Februari 2013.

Upaya pengembangan yang dilakukan untuk BMT Rukun Abadi yaitu telah didukung oleh ketersediaan infrastruktur yang memadai, kemudian mengembangkan usaha yang dirintis melalui pembuatan cabang di beberapa wilayah di Indonesia, yang kemudian membuka lapangan pekerjaan untuk pelayanan nasabah atau masyarakat yang ingin menjadi anggota di BMT Rukun Abadi.

Strategi Pengembangan Industri.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan berbagai hal mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi dalam mengembangkan BMT Rukun Abadi dengan menggunakan analisis SWOT (Tabel 1). Secara teoritis analisis SWOT merupakan hasil pemikiran manusia guna untuk memkasimalkan kelebihan dan peluang meminimalisirkan kekurangan serta ancaman (Freddy 2013).

Tabel 1.Matriks SWOT Perkembangan KSPPS BMT Rukun Abadi di Kabupaten Karawang

Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
---------------------	----------------------

<p>Produk</p> <ul style="list-style-type: none"> - Produk yang ditawarkan mempunyai berbagai macam jenis simpanan - Menawarkan produk yang bebas riba - Biaya buku simpanan cukup murah - Dijalankan sesuai syariat islam - Memiliki beberapa cabang yang tersebar di Indonesia - SDM - Pelayanan yang baik, BMT bersikap ramah dan aktif - Memiliki kemampuan yang bagus saat menjelaskan tentang BMT Rukun Abadi 	<p>Pemasaran</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kurangnya informasi masyarakat mengenai BMT Rukun Abadi. - Sistem dalam pemasaran hanya dilakukan saat ada event islami dan <i>word of mouth</i> - SDM - Kurangnya komunikasi dengan masyarakat dalam memasarkan produk kepada masyarakat. - TEMPAT - Lokasi BMT cabang Kabupaten Karawang yang susah dijangkau masyarakat. - Produk - Terlalu banyak persyaratan yang harus dipenuhi dalam mendaftarkan sebagai anggota. - Pinjaman berupa barang bukan uang secara langsung - Prinsip bagi hasil masih terdengar asing bagi masyarakat
Peluang (O)	Ancaman (T)
<p>Pasar</p> <ul style="list-style-type: none"> - BMT memiliki peluang yang cukup besar pada era sekarang, hal ini di perkuat dengan adanya trend positif pertumbuhan ekonomi berbasis syariah di Indonesia - Produk - Secara tidak langsung BMT mampu membantu pemerintah tentang programnya - Krisis moneter tidak berimbas bagi BMT - Produsen - Masyarakat Indonesia mayoritas islam hal itu menjadi peluang untuk sistem syariah - Masyarakat Indonesia sebagian besar menempati status ekonomi golongan menengah kebawah sangat cocok dalam menggunakan jasa BMT 	<ul style="list-style-type: none"> - Banyaknya pesaing yang memiliki sistem yang sama yaitu berbasis syariah - Lokasi pesaing cukup strategis serta mudah di jangkau - 2023 resesi global

Setelah melakukan pengelompokan untuk kekuatan, kelemahan, peluang dan acaman bagi BMT Rukun Abadi maka perlu dilakukan strategi pengembangan untuk mencegah kelemahan dan ancaman.

Tabel 2.Strategi Pengembangan BMT Rukun Abadi cabang Kabupaten Karawang

Kekuatan-Peluang (SO)	Kekuatan-Ancaman (ST)
<p>Strategi pengembangan produk</p> <ul style="list-style-type: none"> - Memanfaatkan produk jasa yang beragam 	<p>Strategi pengembangan lokasi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Melakukan analisis daerah yang ingin

dengan keunggulan yang dimiliki kemudian di pasarkan kepada masyarakat.	<p>dujadikan cabang.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Memindahkan lokasi cabang ke tempat yang lebih mudah di jangkau dan mudah ditemukan masyarakat.
Kelemahan-Peluang (WO)	Kelemahan-Ancaman (WT)
<p>Strategi pengembangan SDM</p> <ul style="list-style-type: none"> - Meningkatkan kemampuan SDM dalam melakukan pemasaran dengan metode pemasaran yang berbeda serta lebih mempermudah penjangkauan lokasi BMT kepada masyarakat yang memiliki potensi untuk menjadi anggota pada BMT tersebut. 	<p>Strategi pengembangan pemasaran</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menawarkan produk yang dimiliki dengan menjelaskan keunggulan jika dibandingkan BMT lain. - Menyelesaikan masalah terlalu banyak persyaratan dengan lebih meminimilasikan persyaratan menjelaskan prinsip bagi hasil dengan sederhana kepada masyarakat. - Untuk mengatasi resesi BMT dapat memberikan perlindungan bagi anggotanya dengan cara mempermudah cara untuk melakukan transaksi pada BMT tersebut.

KESIMPULAN

Kajian ini menjelaskan strategi yang dibutuhkan untuk mengatasi permasalahan serta untuk mengembangkan BMT Rukun Abadi cabang Kabupaten Karawang strategi tersebut diataranya (1) startegi pengembangan produk (2) startegi pengembangan lokasi (3) strategi pengembangan SDM (4) strategi pengembangan pemasaran. Strategi yang telah disusun diperuntukan mampu meningkatkan daya saing dengan BMT lain yang satu daerah.

REFERENSI

- Fabiana Meijon Fadul. *Strategi Pengembangan BMT/KSPPS Di Depok Dengan Metode Analisis Swot*. 2019.
- Fatah, Dede Abdul, et al. "Strategi Pengembangan Bmt/Kspps Di Depok Dengan Metode Analisis Swot." *Ekonomi & Bisnis*, vol. 19, no. 1, 2020, pp. 89–96, doi:10.32722/eb.v19i1.3011.
- Permana, Sony Hendra, and Masyithah Aulia Adhiem. "Strategi Pengembangan Baitul Mal Wattamwil Sebagai Sumber Pembiayaan Alternatif Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah." *Kajian*, vol. 24, no. 2, 2019, pp. 103–12.
- Riyani, Ade, et al. "Analisis Sistem Pengelolaan Keuangan Pembiayaan Syariah Dengan Akad Murabahah." *Ecobankers : Journal of Economy and Banking*, vol. 3, no. 1, 2022, p. 1,

doi:10.47453/ecobankers.v3i1.672.

SIMONARAMAH. Letak Geografis. <http://simonaramah.karawangkab.go.id/geografis>. 28 November 2022

Widyawati. Sambut 2023, Koperasi SBW Siapkan Strategi Hadapi Resesi Global. <https://lenteratoday.com/sambut-2023-koperasi-sbw-siapkan-strategi-hadapi-resesi-global/>. 08 Desember 2022