

**IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI
STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING PADA
BMT DANA MENTARI PURWOKERTO**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

TRI MELIANA RAHMATIKA PUTRI

NIM. 2017202185

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN PROF K.H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO**

2024

PERNYATAAN KEASLIA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Tri Meliana Rahmatika Putri
NIM : 2017202185
Jenjang : S-1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Implikasi “Program Best Nabimas” sebagai Keunggulan Bersaing pada BMT Dana Mentari Purwokerto

Dengan ini menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian / karya saya sendiri kecuali bagian-bagian yan dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 19 Juni 2024
Saya yang menyatakan,



10000
MENERA
MENTARI
03073ALX223860500

Tri Meliana Rahmatika Putri
NIM. 2017202185



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553 website:febi.uinsaizu.ac.id

HALAMAN PEGESAHAN

Skripsi Berjudul

IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI KEUNGGULAN BERSAING PADA BMT DANA MENTARI PURWOKERTO

Yang disusun oleh Saudari **Tri Meliana Rahmatika Putri**, NIM **2017202185** Program Studi S-1 **Perbankan Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada **Kamis, 04 Juli 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji 1

Dr. H. Akhmad Fauzan, Lc., M.Ag.
NIP. 19741217 200312 1 006

Sekretaris Sidang/Penguji 2

Dr. M. Sulasih, S.E., M.Si
NIP. 19800119 202321 2 017

Pembimbing/Penguji

Hj. Yoiz Shofwa Shafrani, S.P., M.Si
NIP. 19781231 200801 2 027

Purwokerto, 04 Juli 2024

Mengesahkan,

Dean,

Dr. M. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwoerto
di -
Purwokerto.

Assalamu'alaikum wr.wb.

Disampaikan dengan hormat, setelah membaca, melakukan bimbingan, arahan, dan perbaikan terhadap naskah Skripsi berjudul :

**IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI KEUNGGULAN
BERSAING PADA BMT DANA MENTARI PURWOKERTO**

Yang ditulis oleh :

Nama : Tri Meliana Rahmatika Putri
NIM : 2017202185
Program : Perbankan Syariah

Saya berpendapat bahwa Skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syariah (S.E)

Demikian Nota Dinas Pembimbing ini disampaikan. Atas perhatian Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Purwokerto, 19 Juni 2024
Dosen Pembimbing,


Hj. Yoiz Shofwa Shafrani, S.P., M.Si.
NIP. 197812312008012027

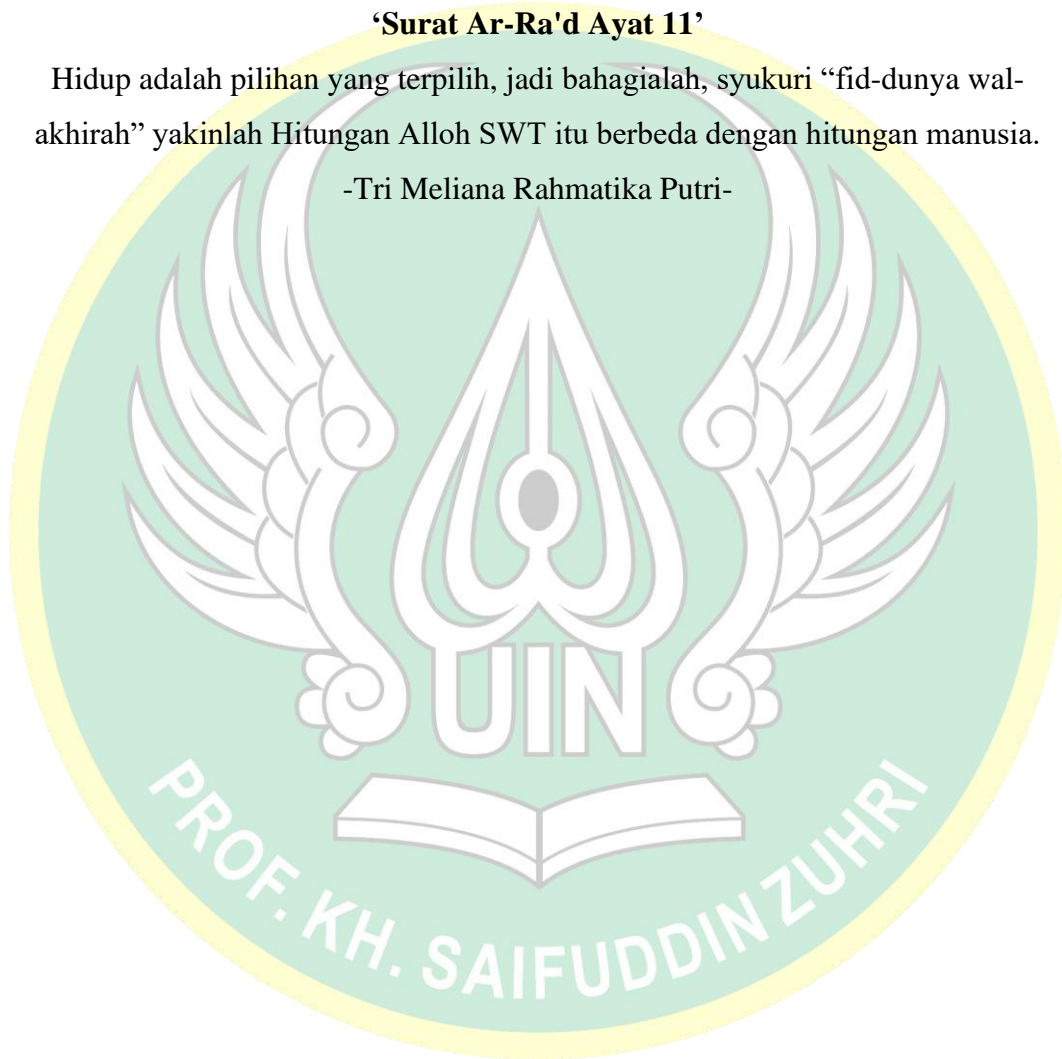
MOTTO

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri.”

‘Surat Ar-Ra'd Ayat 11’

Hidup adalah pilihan yang terpilih, jadi bahagialah, syukuri “fid-dunya wal-akhirah” yakinlah Hitungan Alloh SWT itu berbeda dengan hitungan manusia.

-Tri Meliana Rahmatika Putri-



IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI KEUNGGULAN BERSAING PADA BMT DANA MENTARI PURWOKERTO

Tri Meliana Rahmatika Putri
NIM. 2017202185

E-mail : 2017202185@mhs.uinsaizu.ac.id

Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Prof K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Program "Best Nabimas" menjadi strategi keunggulan untuk bersaing di BMT Dana Mentari. Program ini merupakan hasil dari penerapan teori keunggulan bersaing yang diimplementasikan pada Program Belajar Ekonomi Syariah Terpadu Penanganan Pembiayaan Bermasalah. Penelitian ini bertujuan mengetahui implikasi program dan implementasi strategi keunggulan bersaing yang diterapkan pada program di BMT.

Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*) metodologi kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan teknik pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan serta keabsahan data diuji dengan triangulasi. Informan penelitian ini adalah manajer marketing, manajer operasional kantor cabang, dai-daiyah atau marketing, dan anggota pembiayaan BMT.

Hasil penelitian ini bahwa: 1) Dalam pelaksanaannya Program Best Nabimas meningkatkan kualitas pembiayaan dibantu dengan Program Best Binamas untuk para anggota dalam pembiayaan bermasalah. 2) BMT Dana Mentari Purwokerto menghubungkan antara teori keunggulan bersaing menurut Porter (1985) dan strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang dikemukakan Abdullah (2017) pada BMT dengan menguatkan kualitas dai-daiyah meliputi layanan menangani pembiayaan bermasalah dengan beberapa strategi yakni: penagihan berulang, musyawarah atau pendekatan persuasive, penghapusan piutang, *Rescheduling*, dan *Reconditioning* secara Syariah Islam. 3) Kemampuan Dai-daiyah dalam menangani pembiayaan bermasalah semakin belum berkurang jumlahnya sehingga praktek program Best Nabimas belum terimplementasikan pada anggota. Temuan dari penelitian ini menunjukkan bahwa Program Best Nabimas secara keilmuan sudah kompeten dirasakan para Dai tetapi dalam praktek menangani pembiayaan bermasalah belum optimal sehingga Strategi Bersaing yang unggul BMT perlu optimalisasi dorongan dari konsistensi Dai-Daiyah.

Kata kunci: BMT, Program Best Nabimas, Keunggulan bersaing.

IMPLICATION OF "BEST NABIMAS PROGRAM" AS A COMPETITIVE ADVANTAGE AT BMT DANA MENTARI PURWOKERTO

Tri Meliana Rahmatika Putri
Student ID. 2017202185

E-mail : 2017202185@mhs.uinsaizu.ac.id

Sharia Banking Study Program Faculty of Economics and Islam Business
State Islamic University (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

The "Best Nabimas" program is a competitive advantage strategy at BMT Dana Mentari. This program is the result of the application of the theory of competitive advantage which is implemented in the Integrated Sharia Economic Learning Program for Handling Problem Financing. This study aims to determine the implications of the program and the implementation of competitive advantage strategies applied to programs at BMT.

This research uses qualitative methodology field research with data collection techniques through interviews, observation, and documentation. Data analysis was carried out with data collection techniques, data reduction, data presentation, and conclusions and data validity was tested by triangulation. The informants of this research are marketing managers, branch office operational managers, dai-daiyah or marketing, and BMT financing members.

The results of this study are that: 1) In its implementation, the Best Nabimas Program improves the quality of financing assisted by the Best Binamas Program for members in financing problematic financing. 2) BMT Dana Mentari Purwokerto connects the theory of competitive advantage according to Porter (1985) and the strategy of handling problem financing proposed by Abdullah (2017) at BMT by strengthening the quality of dai-daiyah including services to handle problem financing with several strategies, namely: repeated billing, deliberation or persuasive approach, writing off receivables, Rescheduling, and Reconditioning in Islamic Sharia. 3) The ability of Dai-daiyah in handling problematic financing has not decreased in number so that the practice of the Best Nabimas program has not been implemented on members. The findings of this study indicate that the Best Nabimas Program is scientifically competent for the Dai but in practice handling problematic financing is not optimal so that the BMT's superior Competitive Strategy needs to optimize the encouragement of Dai-Daiyah consistency.

Keywords: *BMT, Best Nabimas Program, Competitive advantage*

PEDOMAN *TRANSLITERASI*

Pedoman transliterasi didasarkan pada surat keputusan bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor: 158/1987/ dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. Konsonan

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	sa	S	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	h	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	z	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	T	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

2. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap karena syaddh ditulis rangkap

مُتَعِدِّدَةٌ	Ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عِدَّةٌ	Ditulis	'iddah

B. Ta' Marbutah

1. Bila dimatikan di tulis *h*

حِكْمَةٌ	Ditulis	<i>hikmah</i>
جِزْيَةٌ	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafadz aslinya)

2. Bila diikuti dengan kata sandang “*al*” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كِرَامَةُ الْأَوْلِيَاءِ	Ditulis	<i>Karamah al-auliya'</i>
--------------------------	---------	---------------------------

3. Bila *ta marbutah* hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan *t*.

زَكَاةُ الْفِطْرِ	Ditulis	<i>Zakat al-fitr</i>
-------------------	---------	----------------------

C. Vokal

1. Vokal Pendek

◌َ	Fathah	ditulis	A
◌ِ	Kasrah	ditulis	I
◌ُ	Dammah	ditulis	U

2. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif جَاهِلِيَّةٌ	ditulis ditulis	a jahiliyyah
2.	Fathah + ya'mati تَنْسَى	ditulis ditulis	a tansa
3.	Kasrah + ya'mati كَرِيمٌ	ditulis	i karim
4.	Dammah + waawu mati فُرُوضٌ	ditulis ditulis	u furd'

3. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya' mati بَيْنَكُمْ	ditulis ditulis	ai <i>bainakum</i>
2.	Fathah + wawu mati قَوْلٌ	ditulis ditulis	au <i>qaul</i>

4. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan Apostrof

أَنْتُمْ	ditulis	<i>a'antum</i>
أَعِدَّتْ	ditulis	<i>u'iddat</i>
لَيْنُ شَكَرْتُمْ	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

D. Kata Sandang *Alif + Lam*

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

الْقُرْآنُ	ditulis	<i>al-Qur'an</i>
الْقِيَاسُ	ditulis	<i>al-Qiyas</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *I (el)*-nya.

السَّمَاءُ	ditulis	<i>as-Sama'</i>
الشَّمْسُ	ditulis	<i>asy-Syams</i>

E. Penulisan kata-kata

dalam rangkaian kalimat ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذَوِي الْفُرُوضِ	ditulis	<i>zawi al-furud</i>
أَهْلُ السُّنَّةِ	ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur panjatkan ke-hadirat Allah SWT, Tuhan Semesta Alam, atas limpahan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya, untuk memungkinkan penulis menyelesaikan skripsi ini dengan judul

IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI KEUNGGULAN BERSAING PADA BMT DANA MENTARI PURWOKERTO

tepat pada waktunya dengan baik dan lancar tanpa halangan.

Proses penyusunan skripsi ini tidaklah mudah, penuh dengan rintangan dan hambatan. Namun, berkat dukungan, bimbingan, dan kerjasama dari berbagai pihak, semua rintangan tersebut dapat dilalui dengan baik. Penulis ingin mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., Rektor Pascasarjana UIN K.H Saifudin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sul Khan Chakim, M.M., selaku Wakil Rektor II UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., selaku Wakil Rektor III UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. H. Akhmad Faozan Lc., M.Ag., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.Pd., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Dr. H. Chandra Warsito, M.Si., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

9. Dr. H. Ahmad Dahlan, M.Si., Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Hastin Tri Utami, M.Si., Ak., Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah memberikan arahan dan semangat dalam proses.
11. Hj. Yoiz Shofwa Shafrani, S.P., M.Si., selaku Dosen Pembimbing saya dalam penyusunan skripsi ini. Terima kasih saya ucapkan atas segala bimbingan, arahan, serta memberikan semangat yang sangat luar biasa demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini, semoga Allah melipat gandakan kebaikan Ibu.
12. Dosen dan Staf Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto, yang telah memberikan pelayanan terbaik kepada penulis dari awal menempuh studi sampai saat ini.
13. Pihak BMT Dana Mentari Purwokerto telah memberikan izin tempat untuk menyelesaikan penelitian ini, semoga kelak hasil tulisan ini dapat dijadikan referensi dan insight baru sebagai bahan untuk mengambil dan mempertimbangkan keputusan bagi perusahaan.
14. Terkhusus kepada keluarga saya tercinta, Bapak Dachirin dan Ibu Tarmini, serta Mas Aan, Kaka Atun, Mas Teguh, Adik Ayun, keponakan Yasna gemoy, ponakan Nandut, Zikel dan kepada seluruh keluarga besar saya terima kasih atas cinta, kasih sayang, dan do'a yang selalu menyertai saya selama proses penyusunan skripsi ini.
15. Teruntuk Sahabat-sahabatku terkece Ervina (Pinoy) sipaling satset, Amira (Mireng) anak rantau, Yulia (Yulis) sisantuy semoga selalu diberi kemudahan untuk kesuksesan aamiin.
16. Team SKB-squardku Yulia Dwi Ratnasari, Nanda Anteng Pangestu, Septian Hasanain, Nur Adi Chandrawan, Ida Aprilia yang selalu gasken healing dan sebagai penyemangat dalam menyelesaikan tugas penulis.

17. Teman-teman Perbankan Syariah D angkatan 2020, terimakasih atas kebersamaan dan kerjasamanya dalam menempuh studi, semoga kita selalu kompak dalam kebaikan.
18. Untuk LSP-P2B Squad Team UIN SAIZU ada Ervina, Pak Sochimim, Bu Nisa, Bu Azizah, Bu Yoiz, Bu Rahmini, Bu Hastin, Pak Amri, Pak Asep dan Pak Saiful orang-orang keren ini penulis ucapkan terimakasih telah memberikan ilmu dan tuntunan pengalaman serta memberikan semangat dalam proses penyusunan skripsi ini. Semoga dapat pahala baik oleh Allah SWT.
19. Seluruh pihak yang telah memberikan bantuan dalam berbagai bentuk, namun tidak memungkinkan untuk disebutkan satu persatu dalam lembaran ini.
20. Kepada Tri Meliana Rahmatika Putri, yaa! Diri saya sendiri, Terimakasih sudah selalu berjuang sampai titik ini untuk jadi lebih baik dan bertanggung jawab menyelesaikan apa yang menjadi kewajiban serta tujuan.

Penulis hanya dapat mengucapkan terimakasih atas semua kebaikannya dan semoga segala bantuan, motivasi, bimbingan, simpati, dan kerjasama yang telah diberikan diterima oleh Allah SWT sebagai amal shalih. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis menerima kritik dan saran yang membangun demi perbaikan skripsi ini di masa depan.

Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan semua pihak yang berkepentingan.

Purwokerto, 19 Juni 2024

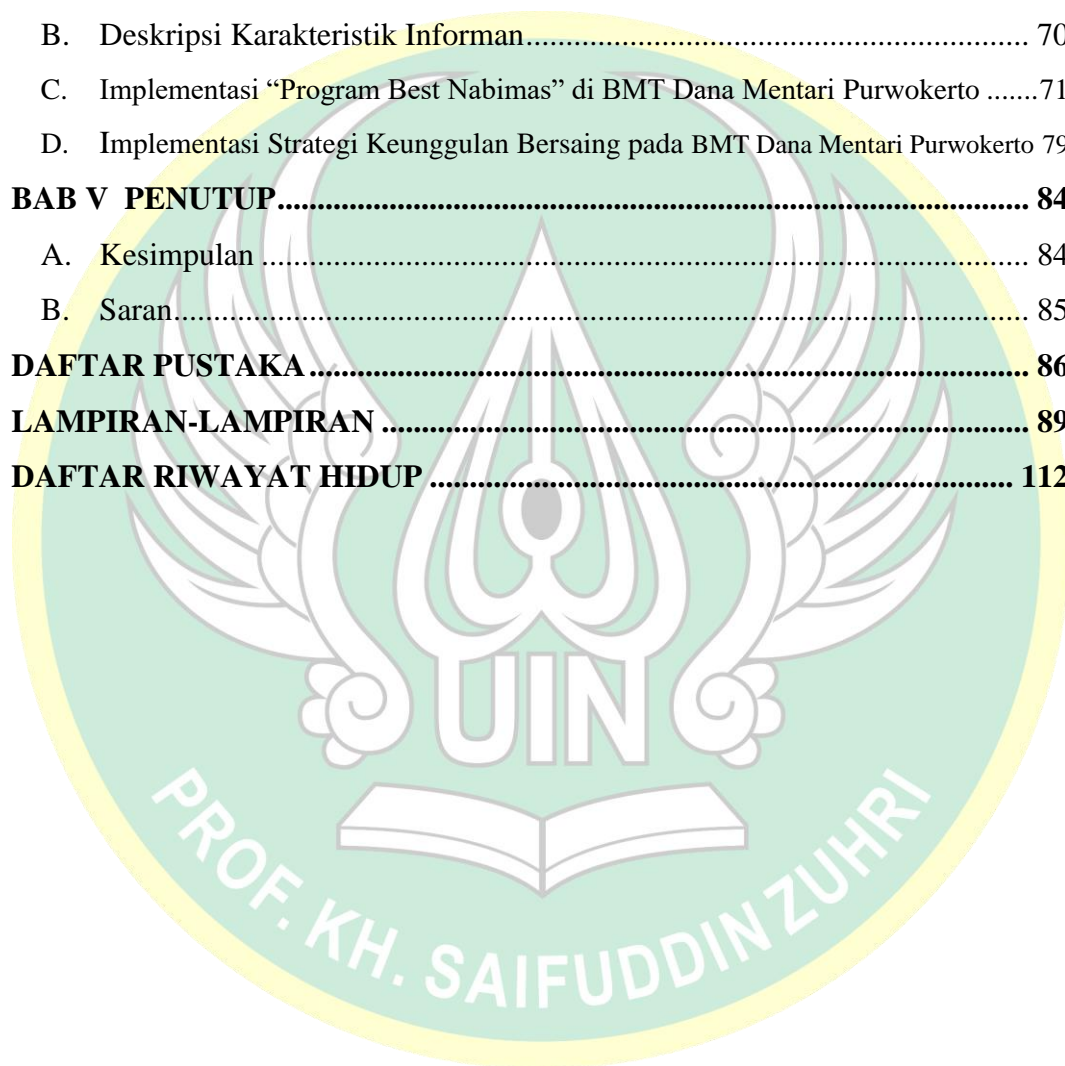
Penulis,


Tri Meliana Rahmatika Putri
NIM. 2017202185

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL SKRIPSI	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PEGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
PEDOMAN <i>TRANSLITERASI</i>	viii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Konseptual	8
C. Rumusan Masalah	10
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	10
E. Kajian Pustaka	12
F. Model Penelitian	18
BAB II LANDASAN TEORI	19
A. Implikasi “Program Best Nabimas”	19
B. Strategi Keunggulan Bersaing	21
C. Konsep BMT Dana Mentari Purwokerto	26
D. Landasan Teologis	28
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Jenis Penelitian	35
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	36
C. Subjek dan Objek Penelitian	36

D. Jenis dan Sumber Data	38
E. Teknik Pengumpulan Data.....	39
F. Uji Keabsahan Data Penelitian.....	41
G. Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	44
A. Deskripsi Umum BMT Dana Mentari Purwokerto.....	44
B. Deskripsi Karakteristik Informan.....	70
C. Implementasi “Program Best Nabimas” di BMT Dana Mentari Purwokerto	71
D. Implementasi Strategi Keunggulan Bersaing pada BMT Dana Mentari Purwokerto	79
BAB V PENUTUP.....	84
A. Kesimpulan	84
B. Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN-LAMPIRAN	89
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	112



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Karyawan BMT Dana Mentari Tahun 2023-2024.....	2
Tabel 1. 2 Kajian Pustaka dari Penelitian Terdahulu.....	14
Tabel 1. 3 Perkembangan Data Pembiayaan BMT.....	82



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Model Penelitian.....	18
Gambar 1. 2 Mintzberg's 5 Ps of Strategy	23
Gambar 1. 3 Teknik Pengumpulan Data	40
Gambar 1. 4 Prosedur Teknik Analisis Data	43
Gambar 1. 5 Logo BMT Dana Mentari	44
Gambar 1. 6 Kantor Pusat BMT Dana Mentari Purwokerto.....	49
Gambar 1. 7 Struktur Karyawan BMT Dana Mentari	52



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 PEDOMAN WAWANCARA	89
LAMPIRAN 2 HASIL WAWANCARA	90
Lampiran 2. 1 Draft Wawancara 1	90
Lampiran 2. 2 Draft Wawancara 2	97
Lampiran 2. 3 Draft Wawancara 3	100
Lampiran 2. 4 Draft Wawancara 4	104
Lampiran 2. 5 Draft Wawancara 5	107
Lampiran 2. 6 Draft Wawancara 6	108
LAMPIRAN 3 DOKUMENTASI.....	109
Lampiran 3. 1 Dokumentasi 1	108
Lampiran 3. 2 Dokumentasi 2	108
Lampiran 3. 3 Dokumentasi 3	108
Lampiran 3. 4 Dokumentasi 4	108
Lampiran 3. 5 Dokumentasi 5	108
Lampiran 3. 6 Dokumentasi 6	108
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	109



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Industri keuangan mikro syariah di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini didorong oleh berbagai faktor, seperti meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap keuangan syariah, dukungan pemerintah, dan kemudahan akses terhadap layanan keuangan mikro syariah.

BMT merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berperan penting dalam menyediakan akses keuangan bagi masyarakat yang tidak terlayani oleh perbankan konvensional. BMT Dana Mentari Purwokerto (BMT DMP) adalah salah satu BMT yang memiliki kinerja keuangan yang baik dan terus berkembang.

BMT kepanjangan dari Baitul Maal Wa Tamwil adalah lembaga keuangan mikro berbasis syariah yang didirikan dan dikelola oleh masyarakat dengan tujuan memberikan jasa keuangan mikro kepada masyarakat yang membutuhkan. Beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam, yaitu prinsip yang berlandaskan Al-Quran dan Sunnah Rasulullah SAW (OJK, 2022).

BMT Dana Mentari Purwokerto adalah lembaga keuangan mikro berbasis syariah yang berlokasi di Purwokerto, Kabupaten Banyumas, dan berfokus pada kegiatan ekonomi yang mengikuti prinsip-prinsip Islam, seperti mengelola dana, memberikan pinjaman, dan layanan keuangan lainnya. Tujuan BMT adalah untuk menyediakan layanan keuangan alternatif yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, seperti menghindari bunga dan mempromosikan keadilan ekonomi dalam lingkungan yang mendukung masyarakat lokal.

Menurut Indiyani (2021), BMT Dana Mentari Purwokerto yang bertepatan di Karanglewas ada sejak 15 September 1997 dan dilahirkan lebih awal pada 01 Oktober 1995. Keterkaitan antara strategi keunggulan bersaing antar BMT lain di Purwokerto dengan lama berdirinya BMT Dana Mentari di

Purwokerto serta memiliki 7 cabang menyatakan bahwa BMT Dana Mentari sebagai Lembaga Keuangan Mikro mempunyai strategi yang dapat menjadikan Lembaga Keuangannya berlanjut dari tahun ke tahun sehingga mampu bersaing dan berdiri lama di Purwokerto.

Kerja keras dan semangat bersaing karyawan adalah aset berharga bagi perusahaan (Fauzi, 2021). Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk menciptakan lingkungan kerja yang mendukung dan menghargai karyawan sehingga mampu membantu perusahaan mendorong perkembangan dan bertahan lama mengelola keuangannya.

Tabel 1. 1
Jumlah Karyawan BMT Dana Mentari Tahun 2023-2024

No	Nama Cabang	Jumlah Dai/Daiyah	Jumlah	Jenis Kelamin	
				L	P
1	Karang lewas	5	7	4	3
2	Karang Wangkal	4	6	4	2
3	Pasar Pon	4	8	6	2
4	Cilongok	4	6	4	2
5	Kembaran	3	5	3	2
6	Sokaraja	3	4	2	2
7	Ajibarang	2	3	2	1
Total		25	39	25	14

Sumber : *BMT Dana Mentari Purwokerto*

Berdasarkan tabel 1.1 menunjukkan bertambah jumlah anggota di setiap cabang BMT Dana Mentari Purwokerto dengan rincian seluruhnya 54 karyawan yang dibagi 4 jenis terdiri dari : 6 karyawan pusat, 39 karyawan tetap dibagi tiap cabang, 4 karyawan training dan 5 karyawan kontrak. Serta pembagian karyawan MO, Dai/daiyah, Teller, dan CS di setiap cabangnya. Signifikan karyawan mengartikan bahwa perusahaan berkembang dan lebih maju mencari pekerja, sehingga mampu mengelola layanan lebih luas.

Secara langsung karyawan mengelola beberapa program unggulan untuk perkembangan perusahaan salah satunya disebut Best Nabimas, kepanjangan dari Belajar Ekonomi Syariah Terpadu Penanganan Pembiayaan Bermasalah yang diadakan setiap Selasa pekan ke-dua untuk Dai dan Daiyah sebutan bagian marketing BMT.

Diadakannya program Best Nabimas ini untuk membantu para Dai menangani dan mengurangi pembiayaan bermasalah yang diterapkan melalui belajar ekonomi syariah sehingga baik pertumbuhan BMT kedepannya. Seiring dengan semakin kompetitifnya industri keuangan mikro, BMT menghadapi tantangan untuk membedakan diri mereka untuk menarik dan mempertahankan anggota. Program Best Nabimas, dengan penekanannya pada efisiensi operasional pembiayaan dan kepuasan anggota memiliki potensi yang sangat besar untuk memposisikan BMT sebagai tempat yang tepat dalam layanan lembaga keuangan.

Penelitian ini mempelajari implikasi Program Best Nabimas terhadap keunggulan kompetitif BMT Dana Mentari Purwokerto, mengeksplorasi dampaknya terhadap berbagai aspek operasional BMT dan hubungan dengan anggota. Meskipun Program Best Nabimas telah diimplementasikan secara luas di seluruh BMT, masih sedikit penelitian yang meneliti implikasi spesifiknya terhadap keunggulan kompetitif di masing-masing BMT. Studi ini membahas kesenjangan ini dengan memberikan analisis terfokus pada pengalaman BMT Dana Mentari Purwokerto, menawarkan wawasan yang berharga bagi BMT lain yang ingin memanfaatkan program ini untuk diferensiasi strategis.

Program Best Nabimas merupakan cara pimpinan memberikan pengalaman lapangan, metode atau review marketing yang dipraktikkan sehingga dapat disampaikan kepada karyawan secara bersama 7 Cabang BMT. Dimana program ini dapat membantu perusahaan dalam melanjutkan serta mendorong program marketing menjadi strategi yang berkelanjutan mudah kedepannya.

Stiap perusahaan memiliki aspek strategi untuk bersaing, begitu pula Bank Indonesia membuat strategi berupa Grand Strategi Pengembangan Pasar Perbankan Syariah. Untuk mengembangkan perbankan syariah di Indonesia yang mencakup beberapa aspek dengan membuat citra baru perbankan seperti aspek positioning, branding, dan differentiation (OJK, 2022).

Perbankan Islam mempunyai sejarah yang khas. Dianggap istimewa karena lembaga ini mempunyai perbedaan dengan perbankan konvensional karena memiliki keunikan tersendiri. Akibatnya, perbankan syariah lebih mengacu pada baitu tamwil dari pada perbankan konvensional. Baitulmal adalah organisasi keuangan bersejarah yang sudah ada sejak masa Nabi. Pada masa awal Islam, pengelolaan zakat, pajak, infaq, dan harta rampasan perang dilakukan oleh organisasi yang berfokus pada perlindungan aset negara. Seiring berkembangnya ekonomi dan kebutuhan masyarakat, Baitutamwil didirikan sebagai lembaga keuangan yang menampung dana rakyat dan menginvestasikannya dalam berbagai proyek dan perdagangan (Rofiqoh, N., Mufidah, N., & Kurniawan, 2021).

Pengembangan strategi yang tepat membutuhkan analisis yang mendalam dan pertimbangan yang matang. Berbagai faktor internal dan eksternal harus dikaji secara seksama untuk memastikan strategi yang dirumuskan dapat mencapai tujuan yang diinginkan (Boyd, H. et all, 2000). Strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan yang diambil oleh individu, organisasi, atau negara untuk mencapai tujuan tertentu. Strategi ini biasanya mencakup jangka waktu yang panjang dan membutuhkan sumber daya yang besar.

Strategi merupakan "penempatan" tujuan organisasi keuangan yang optimal dengan memanfaatkan kekuatan internal dan eksternal. Hal ini dilakukan untuk mencapai tujuan dan memastikan implementasi yang tepat, sehingga tujuan utama organisasi tercapai. Menurut Michael Porter (1985), strategi adalah alat untuk mencapai keunggulan bersaing. Strategi yang baik akan membantu organisasi keuangan mencapai tujuannya secara efektif dan efisien. menurut Abdullah (2017) Strategi ini harus mempertimbangkan berbagai faktor, seperti kekuatan dan kelemahan organisasi, peluang dan ancaman di pasar, serta tujuan jangka panjang dan jangka pendek. Menurut David Fred R (2009), strategi adalah alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi ini melibatkan tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya lembaga keuangan.

Menurut Ingg (2011), Pengembangan strategi yang tepat membutuhkan analisis yang mendalam dan pertimbangan yang matang. Berbagai faktor internal dan eksternal harus dikaji secara seksama untuk memastikan strategi yang dirumuskan dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Strategi adalah kunci untuk membuka peluang dan mencapai kesuksesan. Menurut Safrani (2014), Kesuksesan dan keberhasilan perbankan syariah di Indonesia tidak dapat terlepas dari peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS). Meskipun pada konsep awal berdirinya BMT diubah menjadi instansi yang bermanfaat bagi masyarakat. Namun dalam aplikasi di lapangan sering kali ada BMT yang keluar dari jalur syariah, pada umumnya pengelolaannya mempunyai orientasi berorientasi pada keuntungan. Dengan strategi yang tepat, organisasi keuangan dapat mengatasi berbagai tantangan dan mencapai tujuannya.

Dari pendapat para ahli di atas, Strategi adalah sebuah rencana yang terencana dan terpadu, yang mengarahkan kompetensi inti organisasi. Strategi ini menggunakan berbagai pola perencanaan yang dipertimbangkan, dipilih, diimplementasikan, dan dievaluasi untuk mencapai keunggulan dibandingkan dengan pesaing.

Sumber daya dan kekuatan organisasi yang unggul menjadi landasan keunggulan bersaing yang memungkinkan organisasi untuk mengungguli pesaingnya. Keunggulan bersaing tidak hanya bergantung pada sumber daya yang dimiliki, tetapi juga pada kemampuan organisasi untuk memanfaatkan sumber daya tersebut secara efektif dan efisien (Dalimunthe, 2017).

Persaingan bukan hal baru dalam dunia bisnis, yang terlihat dari bagaimana pertumbuhan suatu lembaga keuangan senantiasa diiringi oleh bisnis lain yang bergerak ke arah yang lebih positif. Setiap bisnis harus menghadapi persaingan dari bisnis lain. Dalam bahasa Inggris menggunakan kata *copetition* yang berarti Persaingan, memiliki makna kegiatan bersaing, kompetisi, dan pertandingan. Persaingan bisnis adalah perselisihan atau persaingan antara pengusaha yang dengan sendirinya bersaing untuk

mendapatkan pelanggan dengan menyediakan barang atau jasa dengan harga yang bersaing.

Tentang persaingan dalam Al-Qur'an juga dijelaskan, terdapat pada surat Al-Baqarah ayat 148:

﴿ وَلِكُلِّ وَّجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمُ اللَّهُ جَمِيعًا إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ۝ ١٤٨ ﴾

Artinya :

“Bagi setiap umat ada kiblat yang dia menghadap ke arahnya. Maka, berlomba-lombalah kamu dalam berbagai kebajikan. Di mana saja kamu berada, pasti Allah akan mengumpulkan kamu semuanya. Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.” (QS. AL Baqarah /2:148)

Berdasarkan ayat tersebut di atas, jelas terlihat bahwa pengusaha yang terburu-buru dalam berbuat kebaikan mendorong orang lain untuk melakukan persaingan dan berlomba-lomba berbuat baik. Pola pikir ini akan memupuk daya saing internal yang sehat. Persaingan positif, atau *fastabiqul khairat*, adalah nama lain dari persaingan ini. Al-Qur'an menghimbau para pebisnis untuk menunjukkan kasih sayang, umat Muslim selalu disarankan untuk berkontribusi secara *positif* dalam persaingan dan berusaha untuk melakukannya tanpa merugikan diri sendiri atau orang lain. selain itu, pemilik lembaga keuangan harus percaya bahwa persaingan bukanlah cara untuk melemahkan saingan, melainkan cara untuk mendorong diri mereka sendiri dan proyek mereka hingga batasnya. Sesuai dengan etika, saingan menahan diri untuk tidak serakah, dan bersaing untuk duniawi.

Ekonomi Islam tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial, tetapi juga menekankan pada nilai-nilai moral dan etika. Etika ini bersumber dari ajaran tauhid dan menjadi landasan bagi seluruh aktivitas ekonomi. Untuk membangun *kultur* bisnis yang sehat memerlukan komitmen terhadap etika. Etika ini membentuk norma perilaku yang mendasari semua tindakan dalam dunia bisnis (Azizah, 2021).

Lembaga Keuangan yang berkelanjutan secara finansial mampu menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutupi semua biaya

operasinya tanpa memerlukan bantuan dari pihak lain. Keberlanjutan finansial penting bagi stabilitas dan kesehatan Lembaga Keuangan, serta kepercayaan dan kepuasan nasabahnya (Kinde, 2012). Para pendukung pendekatan keberlanjutan finansial berpendapat bahwa penjangkauan dapat diperluas seiring dengan pencapaiannya keberlanjutan finansial. Keberlanjutan finansial digambarkan sebagai kemampuan Lembaga Keuangan Mikro untuk memenuhi seluruh biayanya dari pendapatan yang dihasilkan tanpa subsidi berkelanjutan (Nyamsogoro, 2010).

Program Best Nabimas dapat membantu BMT Dana Mentari Purwokerto mencapai keunggulan bersaing dengan menyediakan akses ke sumber daya dan kapabilitas yang berharga, langka, sulit ditiru, dan terorganisir dengan baik. Dengan demikian, Sumber daya yang dikelola dengan baik dapat membantu perusahaan untuk menekan biaya dan meningkatkan pendapatan. Strategi yang tepat dapat membantu perusahaan untuk memanfaatkan sumber dayanya secara maksimal dan mencapai keunggulan kompetitif (Barney, J. B., & Arian, 2001).

Ada banyak penelitian sebelumnya tentang Sumber daya. Penelitian-penelitian tersebut menunjukkan bahwa Sumber daya manusia yang kompeten membantu perusahaan dalam mengembangkan strategi yang inovatif (Learned, all 1969; Porter 1981) Menurut teori RBV, Perusahaan dengan sumber daya yang unggul memiliki peluang lebih besar untuk mencapai kesuksesan di pasar. Teori RBV menekankan pentingnya mengelola sumber daya secara efektif untuk memperoleh keunggulan kompetitif (Daft, 1983).

Penelitian-penelitian tersebut menunjukkan bahwa Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk menguji secara empiris bagaimana Program Best Nabimas benar-benar memengaruhi keunggulan bersaing BMT Dana Mentari Purwokerto. Penelitian dapat dilakukan dengan menganalisis data keuangan dan kinerja BMT sebelum dan setelah mengikuti program, serta melalui wawancara dengan staf dan nasabah. Diharapkan bahwa penelitian ini akan

memberikan bukti langsung tentang bagaimana Program Best Nabimas membantu BMT Dana Mentari Purwokerto mencapai keunggulan bersaing.

Uraian yang diberikan secara tidak langsung menunjukkan bahwa Studi penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui Program Best Nabimas dapat berdampak positif pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Dana Mentari Purwokerto, sehingga pada akhirnya akan dapat mengembangkan strategi yang akan membantu kemajuan dan pertumbuhan BMT. Serta implikasi dari Program Best Nabimas menjadi strategi unggul dalam bersaing, Untuk memberikan penjelasan lebih lanjut, penulis akan membahas masalah ini dalam penelitian skripsi dengan judul **“Implikasi “Program Best Nabimas” sebagai Strategi Keunggulan Bersaing pada BMT Dana Mentari Purwokerto”**.

B. Definisi Konseptual

Untuk menghindari timbulnya salah pengertian dalam memahami permasalahan dalam penelitian, maka untuk memperjelas istilah – istilah kunci dalam pengambilan judul skripsi **“Implikasi Program Best Nabimas sebagai Keunggulan Bersaing pada BMT Dana Mentari Purwokerto”**, penulis akan memberikan batasan istilah-istilah yang terkandung dalam judul tersebut yaitu sebagai berikut:

1. Implikasi

dalam KBBI, yaitu keterlibatan atau keadaan terlibat, yang termasuk atau tersimpul. Menurut Islamy, M. Irfan Drs., (1984) Implikasi adalah hasil dari segala sesuatu yang telah melalui proses perumusan kebijakan. Akibat- akibat atau efek yang ditimbulkan oleh pelaksanaan suatu kegiatan atau kebijakan juga disebut implikasi.

2. “Program Best Nabimas”

Salah satu program BMT Dana Mentari Purwokerto adalah Program Belajar Ekonomi Syariah Terpadu Penanganan Pembiayaan Bermasalah, yang dikenal sebagai BEST NABIMAS. Dai-Daiyah adalah salah satu peserta dari program ini (Indiyani Nc, 2021).

Program ini digagas oleh pendiri BMT Dana Mentari yang memiliki tujuan menangani dan mengurangi pembiayaan bermasalah para anggota pinjaman. Program ini juga dapat membantu BMT dalam meningkatkan kualitas kreditnya melalui beberapa cara, yaitu: Meningkatkan pemahaman nasabah tentang prinsip-prinsip syariah serta membantu marketing dalam permasalahan produk lending, Meningkatkan kemampuan BMT dalam mengelola risiko pembiayaan, dan Meningkatkan efektivitas proses penagihan

3. Strategi Keunggulan Bersaing

Strategi keunggulan bersaing adalah strategi yang digunakan oleh suatu organisasi untuk mencapai keunggulan atas pesaingnya di pasar. Strategi ini bertujuan untuk menciptakan nilai bagi pelanggan yang lebih tinggi daripada yang ditawarkan oleh pesaing, sehingga organisasi dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan pangsa pasarnya.

Keunggulan bersaing adalah segala sumber daya yang dimiliki oleh sebuah organisasi dan kekuatan kompetitifnya. Keunggulan sumber daya yang dimiliki menekankan pada aspek keunggulan dari sumberdaya tersebut juga keahlian dalam hal ini adalah kompetensi dan inovasi. Sedangkan kompetitif yang dimaksudkan adalah keunggulan dalam kinerja organisasi selama ini (Dalimunthe, 2017).

4. BMT Dana Mentari Purwokerto

BMT kepanjangan dari Baitul Maal Wa Tamwil adalah lembaga keuangan mikro berbasis syariah yang didirikan dan dikelola oleh masyarakat dengan tujuan memberikan jasa keuangan mikro kepada masyarakat yang membutuhkan. Beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam, yaitu prinsip yang berlandaskan Al-Quran dan Sunnah Rasulullah SAW.

BMT telah memainkan peran penting dalam membantu masyarakat di Purwokerto dan sekitarnya. BMT ini telah memberikan akses kepada layanan keuangan mikro bagi masyarakat yang sebelumnya tidak memiliki akses ke perbankan konvensional. BMT Dana Mentari Purwokerto juga

telah membantu masyarakat dalam meningkatkan taraf hidup mereka melalui berbagai program pemberdayaan ekonomi (Khomsah, 2016).

C. Rumusan Masalah

Rumusan masalah penelitian ini dibuat berdasarkan permasalahan penelitian yang bersumber dari *research gap* dan *gap fenomena* yang ada pada strategi BMT, yaitu "Bagaimana mengembangkan pendekatan teoritis baru berupa keunggulan bersaing dalam perannya mengurangi anggota pembiayaan bermasalah BMT". Dalam penelitian ini dibangun model konseptual dan model penelitian empiris untuk mengatasi kesenjangan (*gap*) antara inovasi program yang harus memiliki keunikan sehingga memiliki keunggulan bersaing untuk dapat meningkatkan kredibilitas sebuah BMT. Pengembangan konsep keunggulan bersaing diharapkan dapat meningkatkan keunggulan sebuah BMT.

1. Bagaimana implikasi "Program Best Nabimas" di BMT Dana Mentari Purwokerto?
2. Bagaimana implementasi strategi keunggulan bersaing yang diterapkan di BMT Dana Mentari Purwokerto?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah di atas, maka penelitian tentang "Implikasi "Program Best Nabimas" sebagai Strategi Keunggulan Bersaing pada BMT Dana Mentari Purwokerto" bertujuan:

- a) Untuk mengetahui implikasi "Program Best Nabimas" di BMT Dana Mentari Purwokerto
- b) Dapat mengetahui implementasi strategi keunggulan bersaing yang diterapkan di BMT Dana Mentari Purwokerto

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Praktis

1) Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan kepada penulis seputar Lembaga Keuangan syariah yang bergerak di bidang pembiayaan, pengkreditan dan pendanaan. Dimana mempunyai program penunjang strategi untuk bersaing yang unggul, selain itu memiliki banyak implikasi positif bagi BMT, anggotanya, dan masyarakat umum. Sehingga menjadi pengetahuan strategi cara perusahaan meningkatkan aset dan dananya, meningkatkan kualitas layanannya, dan meningkatkan kepercayaan masyarakat.

2) Bagi BMT Dana Mentari Purwokerto

Dapat di gunakan sebagai acuan mengidentifikasi cara-cara baru untuk meningkatkan keberlanjutan bisnis BMT. Dengan memahami bagaimana strategi keunggulan bersaing dapat berkontribusi pada keberlanjutan. Program ini juga dapat membantu BMT Dana Mentari Purwokerto meningkatkan aset dan dananya, meningkatkan kualitas layanannya, dan meningkatkan kepercayaan masyarakat. membantu anggota BMT Dana Mentari Purwokerto, serta dapat mendapatkan akses yang lebih mudah ke layanan keuangan dan produk, suku bunga dan biaya yang lebih kompetitif, serta pendidikan dan pelatihan keuangan. Program ini juga dapat membantu meningkatkan inklusi keuangan dan kesejahteraan masyarakat. Dalam menciptakan metode yang lebih baik untuk mengimbangi pertumbuhan bisnis dengan tanggung jawab sosial dan lingkungan. Serta Peningkatan Keputusan Strategis, Penelitian ini dapat memberikan wawasan yang lebih baik kepada BMT dalam mengambil keputusan strategis. Informasi yang diperoleh dari penelitian dapat membantu BMT memilih strategi yang paling sesuai dengan tujuan keberlanjutan jangka panjang.

3) Bagi Pemerintah

Sebagai dorongan untuk terus memperluas produk-produk Lembaga Keuangan Syariah dengan memperkenalkan produk atau jasa yang lain yang ada di Lembaga Keuangan syariah serta memberikan motivasi dalam penggunaan strategi bersaing yang tepat dapat menjadikan lembaga keuangan dapat bersaing di kancah wilayah sehingga masyarakat menengah kebawah dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat di Indonesia.

b. Manfaat teoritis

- 1) Penelitian ini dapat menambah pengetahuan para pembaca;
- 2) Penelitian ini dapat memberikan pengetahuan tentang bidang keuangan, khususnya strategi keunggulan bersaing dalam bisnis;
- 3) Penelitian ini bisa dijadikan sumber referensi bagi penelitian selanjutnya.

E. Kajian Pustaka

Penelitian ini menggunakan beberapa sumber referensi yang berasal dari buku, jurnal, skripsi, maupun sumber lainnya yang dimaksudkan agar peneliti mempermudah dalam menggali sumber informasi mengenai Implikasi “Program Best Nabimas sebagai Keunggulan Bersaing pada BMT Dana Mentari Purwokerto. Oleh karena itu, penulis memasukkan hasil penelitian sebelumnya yang berkorelasi dengan penelitian ini, antara lain:

Pertama, Jurnal karya Perera tahun 2021 dengan judul “Determinants of Financial Sustainability of the Microfinance Institutions in Sri Lanka”. Maksud penelitian ini memberikan gambaran bahwa mengusulkan untuk mengembangkan dan mengikuti strategi untuk mengurangi modal utang. Hasil dari penelitian bahwa produktivitas petugas pinjaman, usia lembaga keuangan, jenis organisasi, hasil portofolio pinjaman kotor, dan margin keuntungan mempunyai signifikansi positif dan kuat secara statistik pada tingkat signifikansi 1%. Faktor-faktor ini sangat mempengaruhi penentuan keberlanjutan finansial lembaga keuangan di Sri Lanka. dimana risiko

portofolio pada 30 hari berpengaruh negatif sebesar 5% dalam menentukan keberlanjutan keuangan.

Kedua, Jurnal karya Isnayanti Rofiqoh tahun 2021 dengan judul “Implementasi Nilai-Nilai Corporate Culture Pada Karyawan Di Bmt Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto” mengemukakan bahwa nilai – nilai budaya LKM di BMT Dana Mentari itu ada empat yaitu nilai agama, norma, kaidah, dan mutu kerja yang terbentuk dengan melekat di peraturan kerja, sehingga karyawan dituntut agar melaksanakannya. Penerapan nilai budaya sangat berpengaruh pada kinerja karyawan yaitu dengan keseharian karyawan di kantor menjadi lebih semangat, disiplin, tanggung jawab dan memiliki hubungan yang baik antar karyawan serta memiliki hubungan yang baik dengan atasan.

Selanjutnya, yang *ketiga*, Jurnal karya Maela Nil Fauzi tahun 2021 dengan judul “Analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats (Swot)* Dalam Strategi Bersaing Bisnis Pada Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dana Mentari Karanglewas” menunjukkan bahwa menunjukkan bahwa BMT Dana Mentari Karanglewas telah menerapkan strategi bersaing bisnis untuk mempertahankan eksistensinya. Walaupun berlandaskan syariah Islam penerapan strategi bersaing tetap ada, namun tetap menjunjung nilai *fastabikul khairaat* (berlomba-lomba dalam kebaikan) dengan para pesaingnya (BMT lainnya). Keunggulan lain yang dimiliki antara lain trust dari anggota, teknologi yang dipakai, produk yang ditawarkan, dan simpanan wajib serta simpanan pokok yang tidak memberatkan calon anggota. Berikutnya yang *keempat*, Jurnal karya Adila Sarah Qonita tahun 2022 dengan judul “Implikasi Branding Sekolah Adiwiyata terhadap Daya Saing SMPN 1 Wonotunggal Batang” Hasil dari penelitian ini ada proses perencanaan program adiwiyata harus memperhatikan potensi dan masalah yang dimiliki SMP N 1 Wonotunggal, setelah itu dilakukan perancangan program sesuai dengan standar pengelolaan, standar proses dan standar sarpras. Perencanaan program adiwiyata SMP N 14 Wonotunggal sudah matang namun untuk brandingnya belum terdapat dalam dokumentasi SMP N 1 Wonotunggal Batang.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Robbah Khunaifih, Nailis S. Tahun 2021 berjudul “Implikasi Program Linkage Pengelolaan Zis (Zakat, Infaq Dan Shodaqoh) Bmt Bina Ummat Sejahtera (Bus) Rembang Jateng dengan Bank Panin Syariah Cabang Surabaya.” Membahas tentang cara untuk mencapai program kemitraan (*linkage*) dengan Bank Panin Syariah, BMT BUS mengembangkan strategi melalui pengelolaan sistem manajemen yang terintegrasi. Peningkatan ZIS yang dilakukan oleh BMT BUS secara tahunan mengalami peningkatan tidak lepas dari sistem dan mekanisme manajemen BMT BUS. Dengan hasil penelitian membahas tentang Implikasi Linkage BMT BUS Rembang pada Kinerja Perolehan ZIS (Zakat, Infaq dan Shodaqoh). Sedangkan dalam penelitian ini penulis meneliti tentang implikasi Program Best Nabimas Strategi keunggulan bersaing.

Tabel 1. 2
Kajian Pustaka dari Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti, Tahun, dan Judul Penelitian	Hasil dan Pembahasan Penelitian	Perbedaan Penelitian
1.	Perera, H. S. C. (2021). Determinants of Financial Sustainability of the Microfinance Institutions in Sri Lanka. <i>Kelaniya Journal of Management</i> , 10(2), 91. https://doi.org/10.4038/kjm.v10i2.7694	Ditemukan bahwa produktivitas petugas pinjaman, usia lembaga keuangan, jenis organisasi, hasil portofolio pinjaman kotor, dan margin keuntungan mempunyai signifikansi positif dan kuat secara statistik pada tingkat signifikansi 1%. Faktor-faktor ini sangat mempengaruhi penentuan keberlanjutan finansial lembaga keuangan di Sri Lanka. dimana risiko	Hasil Penelitian Menunjukkan bahwa mengusulkan untuk mengembangkan dan mengikuti strategi untuk mengurangi modal utang. Sedangkan dalam penelitian ini penulis meneliti tentang implementasi Program Best Nabimassebagai

	Jurnal Manajemen Kelaniya 2021 Jil. 10 Edisi 02 (Perera, 2021)	portofolio pada 30 hari berpengaruh negatif sebesar 5% dalam menentukan keberlanjutan keuangan.	Strategi keunggulan bersaing
2.	Isnayanti Rofiqoh. 2021. Implementasi Nilai-Nilai Corporate Culture Pada Karyawan Di Bmt Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto (Rofiqoh, N., Mufidah, N., & Kurniawan, 2021)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa empat nilai budaya dimiliki oleh lembaga keuangan BMT Dana Mentari: agama, norma, kaidah, dan mutu kerja. Nilai-nilai ini dimasukkan ke dalam peraturan kerja dan harus dipatuhi oleh karyawan. Perilaku sehari-hari karyawan di kantor dipengaruhi oleh penerapan nilai budaya, yang berarti mereka lebih semangat, disiplin, dan bertanggung jawab, serta memiliki hubungan yang baik dengan atasan mereka.	Terdapat perbedaan dalam penelitian ini. Peneliti Isnayanti Rofiqoh meneliti bagaimana penerapan nilai-nilai budaya perusahaan berdampak pada karyawan BMT Dana Mentari, sementara penulis meneliti penerapan Program Best Nabimassebagai keunggulan bersaing di BMT Dana Mentari.
3.	Maela Nil Fauzi. 2021. Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman (Swot) dalam Strategi Bersaing Bisnis Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dana Mentari	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BMT Dana Mentari Karanglewas telah menerapkan strategi bersaing bisnis untuk mempertahankan eksistensinya. Walaupun berlandaskan syariah Islam penerapan strategi bersaing	Terdapat perbedaan dalam penelitian ini; peneliti Maela Nil Fauzi melihat analisis (Swot) sebagai bagian dari strategi saing bisnis BMT Dana Mentari, sedangkan penulis

	<p>Karanglewas (Fauzi, 2021)</p>	<p>tetap ada, namun tetap menjunjung nilai fastabikul khairaat (berlomba-lomba dalam kebaikan) dengan para pesaingnya (BMT lainnya). Keunggulan lain yang dimiliki antara lain trust dari anggota, teknologi yang dipakai, produk yang ditawarkan, dan simpanan wajib serta simpanan pokok yang tidak memberatkan calon anggota. Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Bersaing Bisnis, BMT Dana Mentari</p>	<p>meneliti penerapan Program Best Nabimassebagai keunggulan bersaing di BMT Dana Mentari.</p>
4.	<p>Adila Sarah Qonita. 2022. Implikasi Branding Sekolah Adiwiyata terhadap Daya Saing SMPN 1 Wonotunggal Batang (Qonita, 2022)</p>	<p>Hasil dari penelitian ini ada proses perencanaan program adiwiyata harus memperhatikan potensi dan masalah yang dimiliki SMP N 1 Wonotunggal, setelah itu dilakukan perancangan program sesuai dengan standar pengelolaan, standar proses dan standar sarpras. Perencanaan program adiwiyata SMP N 14 Wonotunggal sudah matang namun untuk brandingnya belum terdapat dalam</p>	<p>Penelitian ini mengimplikasikan branding sekolah adiwiyata terhadap daya saing. Sedangkan dalam penelitian ini penulis meneliti tentang implikasi Program Best Nabimasyg mempengaruhi Strategi keunggulan bersaing pada BMT.</p>

		dokumentasi SMP N 1 Wonotunggal Batang.	
5.	Robbah Khunaifih, Nailis S. 2021. Implikasi Program Linkage Pengelolaan Zis (Zakat, Infaq Dan Shodaqoh) Bmt Bina Ummat Sejahtera (Bus) Rembang Jateng dengan Bank Panin Syariah Cabang Surabaya. (Robbah, 2021).	Untuk mencapai program kemitraan (<i>linkage</i>) dengan Bank Panin Syariah, BMT BUS mengembangkan strategi melalui pengelolaan sistem manajemen yang terintegrasi. Peningkatan ZIS yang dilakukan oleh BMT BUS secara tahunan mengalami peningkatan tidak lepas dari sistem dan mekanisme manajemen BMT BUS.	Hasil Penelitian Membahas tentang Implikasi Linkage BMT BUS Rembang pada Kinerja Perolehan ZIS (Zakat, Infaq dan Shodaqoh). Sedangkan dalam penelitian ini penulis meneliti tentang implikasi Program Best Nabimas Strategi keunggulan bersaing.

Sumber: Kajian Pustaka dari Penelitian Terdahulu



F. Model Penelitian

Menurut Boulton (1984) untuk membuat proses analisis suatu kasus mudah dipahami oleh pembaca dan memudahkan peneliti untuk melakukannya, prosesnya harus dijelaskan dengan jelas.

Peneliti akan menggunakan kerangka berpikir berikut untuk menjelaskan bagaimana variabel independen dan variabel dependen berhubungan satu sama lain, sehingga penelitian ini lebih mudah dipahami berikut kerangka berpikir :



Gambar 1. 1 Model Penelitian

Bagan-bagan yang saling terkait membentuk dasar penelitian ini. Dalam penelitian ini, penulis akan memberikan penjelasan tentang kemunculan Masalah pada BMT Dana Mentari Purwokerto dengan teori-teori yang ada penulis menganalisis sehingga akan di dapat adanya implikasi dari Program Best Nabimas dengan keterkaitan strategi keunggulan bersaing pada BMT Dana Mentari Purwokerto sehingga BMT Dana Mentari sudah berdiri lebih lama dari BMT lain di Banyumas khususnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Implikasi “Program Best Nabimas”

Secara umum implikasi adalah akibat atau akibat dari sesuatu, seperti peristiwa, tindakan, keputusan, atau kebijakan. Dalam konteks penelitian, implikasi mengacu pada signifikansi yang lebih luas dari temuan penelitian. Hal ini mencakup potensi penerapan penelitian, kontribusi terhadap pengetahuan yang ada, dan kemajuan teoretis yang dicapai oleh penelitian tersebut. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), yaitu keterlibatan atau keadaan terlibat, yang termasuk atau tersimpul. Menurut Islamy, M. Irfan Drs., (1984) Implikasi adalah hasil dari segala sesuatu yang telah melalui proses perumusan kebijakan. Akibat-akibat atau efek yang ditimbulkan oleh pelaksanaan suatu kegiatan atau kebijakan juga disebut implikasi.

Mengidentifikasi implikasi suatu program atau studi penelitian merupakan proses berkelanjutan yang memerlukan pertimbangan cermat terhadap temuan penelitian, konteks penerapan program, dan potensi dampak terhadap berbagai pemangku kepentingan. Penting untuk mempertimbangkan implikasi positif dan negatifnya, serta menyadari keterbatasan penelitian atau program. Dengan memahami implikasinya, kita dapat membuat keputusan yang tepat mengenai implementasi, evaluasi, dan sosialisasi.

Program Belajar Ekonomi Syariah Terpadu Penanganan Pembiayaan Bermasalah, yang dikenal sebagai BEST NABIMAS menjadi salah satu program BMT Dana Mentari Purwokerto. Dai-Daiyah adalah salah satu peserta bidang Marketing dari program ini (Indiyani Nc, 2021).

Program Best Nabimas digagas oleh pendiri BMT Dana Mentari Purwokerto yang memiliki tujuan membantu Dai-daiyah menangani dan mengurangi pembiayaan bermasalah para anggota pinjaman. Program ini juga dapat membantu BMT dalam meningkatkan kualitas kreditnya melalui beberapa cara, yaitu: 1. Meningkatkan pemahaman nasabah tentang prinsip-prinsip syariah melalui bantuan marketing dalam permasalahan produk lending,

hal ini dapat membantu nasabah dalam memahami kewajibannya dan meningkatkan kemungkinan mereka untuk melunasi pinjaman tepat waktu, 2. Meningkatkan kemampuan BMT dalam mengelola risiko pembiayaan sehingga Best Nabimas yang dipraktikkan dai-daiyah dapat membantu BMT dalam mengidentifikasi peminjam yang berisiko tinggi dan mengembangkan strategi untuk memitigasi risiko tersebut, dan 3. Meningkatkan efektivitas proses penagihan, para Dai-daiyah mempraktikkan hasil diskusi saat Best Nabimas sehingga dapat membantu BMT dalam mengembangkan proses penagihan yang lebih efektif dan efisien, sehingga dapat meminimalkan kerugian akibat pembiayaan bermasalah.

Melalui upaya ini, Program Best Nabimas berperan dalam memperkuat pelayanan syariah dan memberdayakan ekonomi secara holistik, Staf pemasaran atau Dai diposisikan dalam struktur dibawah Manajer Kantor Layanan, sedangkan dalam fungsi utama Dai, yaitu (Indiyani, 2021):

1. Menerima permohonan pembiayaan, melakukan analisis kelayakan, dan membuat rekomendasi pengajuan berdasarkan hasil analisis.
2. Melayani permohonan penyimpanan dana (deposito dan tabungan) bekerja sama dengan bagian Layanan Mitra Usaha.
3. Melakukan sosialisasi produk KSU Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto atau bekerja sama dengan pihak lain.

Program Best Nabimas dapat menjadi strategi keunggulan bersaing yang efektif bagi BMT Dana Mentari Purwokerto dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan lainnya. Program ini sejalan dengan visi dan misi BMT Dana Mentari untuk memajukan ekonomi umat dengan sistem syariah.

Program Best Nabimas terdiri dari beberapa aspek, yaitu:

1. Pembinaan tata kelola BMT, seperti pembinaan struktur kepengurusan, pembinaan Rapat Anggota Tahunan (RAT), dan pembinaan pembukuan.
2. Pembinaan Manajemen BMT, seperti pembinaan manajemen risiko pembiayaan, pembinaan manajemen permohonan pembiayaan, dan pembinaan manajemen permohonan penyimpanan dana.

3. Pembinaan produk BMT, seperti pembinaan pengembangan produk syariah yang inovatif, dan sosialisasi produk KSU BMT Dana Mentari.

Implikasi dari Program Best Nabimas dapat membantu BMT dalam meningkatkan keunggulan bersaingnya melalui beberapa cara, yaitu:

1. Meningkatkan kualitas tata kelola BMT, sehingga BMT menjadi lebih transparan, akuntabel, dan kredibel.
2. Meningkatkan kualitas manajemen BMT, sehingga BMT menjadi lebih efisien, efektif, dan profesional.
3. Meningkatkan kualitas produk BMT, sehingga BMT dapat menawarkan produk syariah yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
4. Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap BMT, sehingga BMT dapat menarik lebih banyak nasabah.
5. Meningkatkan daya saing BMT di pasar keuangan mikro, sehingga BMT dapat mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

B. Strategi Keunggulan Bersaing

Strategi adalah alat yang digunakan untuk menuju tujuan penelitian. Konsep strategi sudah ada sejak bertahun-tahun yang lalu, dan para ahli berbeda-beda dalam pemahaman mereka tentang konsep ini (Fau`zi, 2021). Menurut para ahli, berikut adalah definisi strategi:

Dalam dunia bisnis yang penuh persaingan, keunggulan kompetitif bersaing menjadi kunci utama strategi bagi perusahaan untuk bertahan dan berkembang. Michael Porter (1985), pakar strategi bisnis ternama, mengemukakan teori yang mendasarinya dalam bukunya "Competitive Advantage" (1985). Teori ini memberikan kerangka kerja bagi perusahaan untuk menganalisis lingkungan industrinya, mengidentifikasi peluang, dan membangun strategi yang efektif untuk mencapai keunggulan kompetitif. Porter mendefinisikan keunggulan kompetitif sebagai kemampuan perusahaan untuk menciptakan nilai bagi pelanggan yang melebihi biaya yang dikeluarkan untuk menciptakannya. Keunggulan ini tercipta ketika

perusahaan mampu menawarkan produk atau layanan yang lebih menarik, lebih murah, atau keduanya, dibandingkan dengan pesaingnya.

Dalam bukunya yang ditulis oleh Habibi Sofwatama (Habibi S, 2016), "*5P Strategi*" (Mintzberg, H, 1994) menawarkan cara pandang yang lebih komprehensif untuk memahami dan merumuskan strategi organisasi. Dimensi-dimensi tersebut saling terkait dan membantu organisasi mencapai tujuannya dalam jangka panjang dan pendek, sebagai berikut:

1. *Strategy as a Plan (Rencana Strategi)*

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

2. *Strategy as a Ploy (Taktik Strategi)*

Strategi dalam hal ini sebagai suatu manuver yang spesifik untuk memberi isyarat mengancam kepada pesaing Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Misalnya keputusan yang dibuat oleh pemimpin pasar untuk memperbesar kapasitas pabrik tidak hanya merupakan strategi dalam arti "plan", melainkan strategi ini juga akan menjadi "ploy" sehingga dapat menyurutkan minat pendatang baru potensial (potential new entrants) untuk memasuki industri bersangkutan karena pendatang baru tersebut misalnya tidak memiliki skala ekonomi (economic of scale) yang sebanding dengan pemimpin pasar.

3. *Strategy as a Pattern (Pola Strategi)*

Strategi mengacu pada pola atau tren yang muncul dari sejarah tindakan dan keputusan sebelumnya. Pola ini memberikan wawasan tentang perilaku organisasi dan kecenderungan strategisnya, menunjukkan bahwa manajemen melakukan sejumlah tindakan untuk mencapai tujuan tertentu.

Dalam hal ini, Mintzberg H (1994), menjelaskan dimensi ini mencerminkan tindakan dan perilaku organisasi yang konsisten dan

berulang, yang membentuk identitas dan budaya organisasi. Sehingga membagi strategi ke dalam lima jenis strategi berdasarkan pola: strategi yang diinginkan (*intended strategy*), strategi yang disengaja (*deliberate strategy*), strategi yang belum terealisasi (*unrealized strategy*), strategi yang muncul (*emerging strategy*), dan strategi yang terealisasi (*realized strategy*).

4. *Strategy as a Position* (Posisi Strategi)

strategi dalam hal ini berkaitan dengan posisi relatif organisasi di pasar atau dalam lembaga keuangan tertentu. Hal ini melibatkan pemahaman tentang kekuatan dan kelemahan organisasi serta cara untuk memanfaatkannya secara strategis. Dimensi ini menunjukkan bagaimana organisasi menempatkan diri dalam pasar dan industri, termasuk target pasar, keunggulan kompetitif, dan diferensiasi.

5. *Strategy as a Perspective* (Perspektif Strategi)

Dalam hal ini, strategi menunjukkan pandangan para strategist (pembuat keputusan strategi) tentang dunia mereka. Strategi adalah ide yang kuat dalam pandangan atau paradigma yang membimbing pemikiran strategis organisasi. Perspektif menggambarkan bagaimana organisasi melihat dunia, pelanggan, dan dirinya sendiri dalam konteks strategis. Dimensi ini mencerminkan cara pandang dan cara berpikir organisasi, termasuk nilai-nilai, budaya, dan asumsi yang mendasari pengambilan keputusan.



Gambar 1. 2 Mintzberg's 5 Ps of Strategy
 Sumber : "5P Strategi" (Mintzberg, H, 1994)

Keunggulan bersaing mengacu pada seluruh sumber daya yang dimiliki sebuah organisasi dan kekuatan kompetitifnya yang membantunya unggul dari pesaing. Ini bukan hanya tentang memiliki sumber daya yang unggul, tetapi juga tentang bagaimana organisasi menggunakannya secara efektif dan efisien. Menurut Dalimunthe (2017), keunggulan dalam kinerja perusahaan adalah hasil dari serangan kompetitif yang dimaksudkan. Keunggulan bersaing sebuah organisasi dianggap sebagai hasil dari keahlian, sumber daya, dan inovasi luar biasa dalam pemasaran, manufaktur, dan bidang lainnya. kemampuan untuk menjadikan karyawan sebagai komponen penting dalam mencapai keunggulan bersaing menjadi strategi yang sulit ditiru oleh pesaing (Rahmadani, 2022).

Menurut Aziz, F. A., & Utami (2021), Sangat sulit untuk membuat strategi keunggulan bersaing, yang tidak memperhatikan pada faktor internal dan eksternal karena mempengaruhi keberhasilan kinerja bisnis seperti umur perusahaan, pendidikan pemilik, skala usaha dan juga daya saing perusahaan. Untuk mencapai keberhasilan, sebuah organisasi harus menggunakan pemikiran strategis dalam pengembangannya dan informasi tentang kondisi pesaing untuk tetap kompetitif. Menurut Rahmadani (2022), Sumber daya manusia (SDM) harus memiliki 4 karakter yaitu :

- a. Kompetensi dalam hal keterampilan, sikap dan prilaku serta pengetahuan.
- b. komitmen institusi
- c. efektifitas dalam kegiatan
- d. kegiatan dilakukan untuk mencapai tujuan organisasi.

Keempat karakter ini merupakan pilar fundamental bagi SDM yang berkualitas dan mampu mendorong organisasi mencapai tujuannya. Oleh karena itu, pengembangan SDM melalui pelatihan, pembinaan, dan menciptakan lingkungan kerja yang kondusif menjadi investasi penting bagi organisasi.

Sebuah institusi dapat mengelola sumber daya manusia secara kompetitif dalam empat cara:

a. Rekrutmen dan Seleksi:

Institusi harus menerapkan proses rekrutmen yang selektif dan terstruktur untuk menarik dan memilih kandidat terbaik dengan bakat, keterampilan, dan nilai yang sesuai dengan budaya dan tujuan organisasi.

Gunakan berbagai metode penilaian seperti tes, wawancara, dan simulasi kerja untuk memastikan kandidat yang dipilih memiliki potensi dan kemampuan yang dibutuhkan.

b. Pengembangan dan Pelatihan:

Berikan pelatihan dan pengembangan yang berkelanjutan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawan agar mereka dapat mengikuti perkembangan teknologi dan tren industri terbaru. Ciptakan program pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan dan tujuan individu dan organisasi, serta berikan kesempatan belajar dan pengembangan yang setara bagi semua karyawan.

c. Motivasi dan Keterlibatan:

Ciptakan budaya kerja yang positif dan suportif yang mendorong karyawan untuk memberikan kinerja terbaiknya. Berikan penghargaan dan pengakuan atas prestasi karyawan untuk meningkatkan motivasi dan loyalitas mereka. Libatkan karyawan dalam proses pengambilan keputusan dan berikan mereka kesempatan untuk berinovasi dan berkontribusi pada organisasi.

d. Pengukuran dan Evaluasi:

Implementasikan sistem pengukuran kinerja yang efektif untuk melacak kemajuan dan mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan. Lakukan evaluasi kinerja secara berkala untuk

memberikan umpan balik yang konstruktif kepada karyawan dan membantu mereka mencapai potensi terbaiknya.

Kesimpulannya dengan menerapkan keempat cara tersebut, institusi dapat membangun tim SDM yang kompetitif, adaptif, dan berkinerja tinggi, yang pada akhirnya akan mendorong kesuksesan dan pencapaian tujuan organisasi. Hanya jika karyawan yang dilatih diberi kesempatan untuk menerapkan keterampilan yang dipelajari akan ada manfaat dari pelatihan.

Dari pemahaman di atas, kita dapat mengatakan Strategi merupakan sebuah peta jalan yang mengarahkan seseorang atau perusahaan menuju tujuan yang telah ditetapkan.

C. Konsep BMT Dana Mentari Purwokerto

1. Sejarah Baitul Maal wat Tamwil (BMT)

Pemerintah baru mulai mendirikan Lembaga gadai pertama kali di kota sukabumi jawa barat dengan nama pegadaian. Pada tanggal 1 april 1901 dengan Wolf Von Westeroode yang berpangkat sebagai kepala pegadaian negeri pertama, dengan perkembangan zaman pegadaian telah merubah status nama nya menjadi berbagai nama mulai dari LKM jawatan pada tahun 1901, LKM negara pada tahun 1960, dan pada tahun 1969 berubah status menjadu perjan. Kemudian, pada tahun 1990 dampai dengan terbitnya PP103 2000 pegadaian berstatus sebagai perum yang merupakan bagian dari BUMN.

Terbitnya PP No. 10 Tanggal 1 April 1990 dapat dijadikan pondasi awal dari pegadaian, dikarenakan salah satu misi yang harus dijalankan oleh pegadaian aktifitas yang mencegah adanya riba, dan misi tersebut tidak berubah hingga terbitnya PP103/ Tahun 2000 yang dijadikan acuan kegiatan usaha pegadaian sampai dengan sekarang.

2. Pengertian Baitul Maal wat Tamwil (BMT)

Baitul maal wattamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul maal dan baitut tamwil. Baitul-mal merupakan lembaga pengumpulan

dana masyarakat yang disalurkan tanpa tujuan profit, seperti zakat, infaq dan shadaqah. Sedangkan baitut tamwil merupakan lembaga pengumpulan dana (uang) guna disalurkan dengan orientasi profit dan komersial. Usaha usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan prinsip syari'ah (Sudarsono, 2008).

BMT adalah lembaga keuangan mikro berbasis syariah yang didirikan dan dikelola oleh masyarakat dengan tujuan memberikan jasa keuangan mikro kepada masyarakat yang membutuhkan. Beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam, yaitu prinsip yang berlandaskan Al-Quran dan Sunnah Rasulullah SAW. Sedangkan baitul tanwil adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan (simpanan) maupun deposito dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa BMT merupakan lembaga keuangan yang berorientasi profit maupun non-profit yang menghimpun dana untuk tujuan sosial dan investasi (bisnis) dari masyarakat kemudian disalurkan kembali ke masyarakat untuk konsumsi (dana sosial) dan investasi.

3. BMT Dana Mentari Purwokerto

Menurut Khomsah, (2016) dalam website resmi BMT Dana Mentari Purwokerto didirikan pada tanggal 25 September 1995 atas prakarsa beberapa tokoh masyarakat dan aktivis Muhammadiyah di Purwokerto. Pendirian BMT ini dilandasi oleh keinginan untuk membantu masyarakat yang membutuhkan akses kepada layanan keuangan mikro yang adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.

Pada awal berdirinya, BMT Dana Mentari Purwokerto hanya memiliki satu kantor operasional dengan jumlah karyawan yang terbatas.

Modal awal BMT ini pun terbilang kecil, bersumber dari sumbangan para pendiri dan anggota.

Seiring dengan berjalannya waktu, BMT Dana Mentari Purwokerto terus berkembang dan menunjukkan kemajuan yang pesat. Hal ini terlihat dari beberapa indikator, seperti: Meningkatnya jumlah anggota dan nasabah, Meningkatnya jumlah aset dan omzet, Meningkatnya jumlah produk dan layanan yang ditawarkan, dan Meningkatnya jumlah kantor operasional.

BMT Dana Mentari Purwokerto juga telah meraih berbagai penghargaan, baik di tingkat lokal maupun nasional. Penghargaan ini menjadi bukti pengakuan atas kinerja dan komitmen BMT Dana Mentari Purwokerto dalam memberikan layanan keuangan mikro yang berkualitas kepada masyarakat.

Peran BMT telah memainkan peran penting dalam membantu masyarakat di Purwokerto dan sekitarnya. BMT ini telah memberikan akses kepada layanan keuangan mikro bagi masyarakat yang sebelumnya tidak memiliki akses ke perbankan konvensional. BMT Dana Mentari Purwokerto juga telah membantu masyarakat dalam meningkatkan taraf hidup mereka melalui berbagai program pemberdayaan ekonomi. Kontribusi BMT Dana Mentari Purwokerto telah memberikan kontribusi yang positif bagi perekonomian lokal di Purwokerto dan sekitarnya. BMT ini telah membantu dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan masyarakat. BMT Dana Mentari Purwokerto juga telah membantu dalam mendorong pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UKM) di daerah tersebut.

D. Landasan Teologis

Berakar pada Nilai-Nilai Islam, Operasional BMT Dana Mentari Purwokerto berpedoman pada prinsip-prinsip dasar Islam, memastikan bahwa layanannya tidak hanya sehat secara finansial tetapi juga selaras secara etika dengan ajaran Islam. Konsep penegakan prinsip-prinsip Islam untuk

inklusi keuangan yang adil dan pertumbuhan berkelanjutan didasarkan pada beberapa teori dan sumber Islam (Amarth, 2022). Berikut adalah beberapa landasan utama:

1. Larangan Riba (Usur): menurut Arta et al., (2024)

BMT Dana Mentari Purwokerto berpegang teguh pada larangan riba (riba), memastikan produk dan layanan keuangannya bebas dari beban bunga. Hukum Islam dengan tegas melarang riba, yang mengacu pada bunga atau keuntungan berlebihan yang diperoleh dari meminjamkan uang. Larangan ini bermula dari ayat (Al-Quran 2:275)

﴿ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾ (البقرة/2:275)

Artinya 275. "Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya." (Al-Baqarah/2:275)

2. Keadilan Sosial (Adl):

Islam menekankan pentingnya keadilan sosial, memastikan bahwa sumber daya keuangan didistribusikan secara adil dan bahwa semua individu memiliki akses terhadap peluang untuk kemajuan ekonomi. Prinsip ini tercermin dalam ayat (Al-Quran 16:90)

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾ (النحل/16:90)

Artinya 90. Sesungguhnya Allah menyuruh berlaku adil, berbuat kebajikan, dan memberikan bantuan kepada kerabat. Dia (juga) melarang

perbuatan keji, kemungkaran, dan permusuhan. Dia memberi pelajaran kepadamu agar kamu selalu ingat. (An-Nahl/16:90)

3. Perilaku Etis (Amanah):

BMT Dana Mentari Purwokerto menjunjung tinggi standar etika tertinggi dalam semua transaksinya, menumbuhkan kepercayaan dan transparansi di antara para pemangku kepentingannya. Islam sangat menekankan perilaku etis dalam semua aspek kehidupan, termasuk transaksi keuangan. Prinsip ini berakar pada konsep amanah yang mengacu pada sifat amanah dan tanggung jawab. Al-Qur'an menyatakan: (Quran 4:58)

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴾ (النساء/4:58)

Artinya 58. Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanah kepada pemiliknya. Apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia, hendaklah kamu tetapkan secara adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang paling baik kepadamu. Sesungguhnya Allah Maha Mendengar lagi Maha Melihat. (An-Nisa'/4:58)

4. Pengentasan Kemiskinan (Zakah):

Islam mengamanatkan pemberian zakat, sedekah wajib, untuk membantu orang miskin dan membutuhkan. Kewajiban ini berfungsi sebagai mekanisme redistribusi kekayaan dan pengentasan kemiskinan, yang memastikan bahwa sumber daya keuangan tidak terkonsentrasi di tangan segelintir orang. menyatakan (Al-Quran 98:4-8)

﴿ وَمَا تَفَرَّقَ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ إِلَّا مِنْ بَعْدِ مَا جَاءَتْهُمُ الْبَيِّنَةُ ۗ وَمَا أُمِرُوا إِلَّا لِيَعْبُدُوا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ ۗ حُنَفَاءَ وَيُقِيمُوا الصَّلَاةَ وَيُؤْتُوا الزَّكَاةَ وَذَلِكَ دِينُ الْقَيِّمَةِ ۗ إِنَّ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ وَالْمُشْرِكِينَ فِي نَارِ جَهَنَّمَ خَالِدِينَ فِيهَا أُولَٰئِكَ هُمْ شَرُّ الْبَرِيَّةِ ۗ ﴾ (البينة/98:8)

Artinya "4. Tidaklah terpecah-belah orang-orang Ahlulkitab, melainkan setelah datang kepada mereka bukti yang nyata. 5. Mereka tidak

diperintah, kecuali untuk menyembah Allah dengan mengikhhlaskan ketaatan kepada-Nya lagi hanif (istikamah), melaksanakan salat, dan menunaikan zakat. Itulah agama yang lurus (benar). 6. Sesungguhnya orang-orang yang kufur dari golongan Ahlulkitab dan orang-orang musyrik (akan masuk) neraka Jahanam. Mereka kekal di dalamnya. Mereka itulah seburuk-buruk makhluk. Dst.(Al-Bayyinah/98:4-8)

5. Keuangan Mikro sebagai Alat Islami:

Lembaga keuangan mikro Islam memainkan peran penting dalam mendorong inklusi keuangan dan memberdayakan masyarakat marginal. Lembaga-lembaga ini menawarkan produk dan layanan keuangan syariah, seperti pinjaman mikro, rekening tabungan, dan asuransi, kepada individu dan usaha kecil yang sering kali tidak termasuk dalam layanan perbankan tradisional.

Menurut Dr. Paisol Burlian, S.Ag (2017), Sumber-sumber hukum islam:

- a) Quran: Sumber utama hukum dan pedoman Islam, memberikan landasan bagi prinsip-prinsip dan nilai-nilai Islam.
- b) Hadis (Sunnah): Perkataan dan tindakan Nabi Muhammad, yang melengkapi dan memperjelas ajaran Al-Qur'an.
- c) Ijma: Konsensus para ulama Islam mengenai suatu masalah hukum atau praktik tertentu.
- d) Qiyas: Penalaran analogis, dimana suatu permasalahan baru dibandingkan dengan kasus serupa yang sudah ada untuk mendapatkan suatu keputusan.
- e) Ijtihad: Penalaran independen para ulama Islam yang memenuhi syarat untuk menafsirkan dan menerapkan hukum Islam terhadap isu-isu baru atau yang sedang berkembang.

Teori-teori dan sumber-sumber Islam ini memberikan landasan yang kuat bagi konsep penegakan prinsip-prinsip Islam untuk inklusi keuangan yang adil dan pertumbuhan berkelanjutan. Dengan berpegang pada prinsip-prinsip ini, lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT Dana Mentari Purwokerto dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pembangunan ekonomi dan kesejahteraan komunitasnya.

Best Nabimas menjadi Sebuah Bukti Nilai-Nilai Islam. Program Best Nabimas merupakan wujud dedikasi BMT Dana Mentari Purwokerto terhadap prinsip Islam dan komitmennya terhadap kesejahteraan nasabah. Fokus program pada transparansi, akuntabilitas, dan kepuasan pelanggan sejalan dengan nilai-nilai inti institusi dan berkontribusi terhadap pertumbuhan berkelanjutan dan keunggulan kompetitif menurut Robbins et al. (2020):

1. **Transparansi:** Program ini memastikan bahwa semua transaksi keuangan transparan dan mudah diakses oleh nasabah, menumbuhkan kepercayaan dan keyakinan.
2. **Akuntabilitas:** Lembaga ini menjaga disiplin keuangan yang ketat dan mematuhi standar akuntansi yang ketat, memastikan pengelolaan dana yang bertanggung jawab.
3. **Kepuasan pelanggan:** BMT Dana Mentari Purwokerto mengutamakan kepuasan pelanggan dengan memberikan layanan berkualitas tinggi, segera mengatasi kekhawatiran pelanggan, dan terus berupaya meningkatkan pengalaman pelanggan (Susilo, 2019).

Komitmen BMT Dana Mentari Purwokerto terhadap prinsip-prinsip Islam dalam sumber utama dari literatur keuangan Islam dan keuangan mikro. Berikut ini beberapa yang paling relevan dengan Prinsip-prinsip Keuangan Islam (Islamic Finance Principles)

Keuangan Islam menurut menurut Salim Refas, Kate Hunghes, Esmyra Javier, Ahmed Al-Qabany (2022), juga dikenal sebagai keuangan syariah, menganut prinsip-prinsip hukum Islam (Syariah), yang melarang riba (riba), mengedepankan perilaku etis, dan menekankan keadilan sosial. Operasional BMT Dana Mentari Purwokerto sejalan dengan prinsip-prinsip ini, memastikan bahwa layanan keuangannya tidak hanya layak secara ekonomi tetapi juga sehat secara etika dan bertanggung jawab secara sosial.

Landasan teoritis terkait dengan strategi keunggulan bersaing menurut agama Islam dapat dilihat dari beberapa perspektif. Berikut adalah beberapa contoh:

1. *Strategic Management*: Menurut Robbins et al. (2020), *strategic management* adalah seni dan ilmu merancang, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya. Dalam konteks Islam, strategi keunggulan bersaing dapat diintegrasikan dengan prinsip-prinsip Islam seperti kejujuran, keadilan, dan kerjasama untuk mencapai tujuan yang lebih tinggi dan berkelanjutan.
2. *Dynamic Capabilities*: Sudrajat (2013) menjelaskan bahwa *dynamic capabilities* adalah kemampuan organisasi untuk mendeteksi, mengambil kesempatan baru, serta merekonfigurasi dan melindungi pengetahuan, kompetensi, dan aset pelengkap. Dalam Islam, keahlian ini dapat diterapkan dalam meningkatkan kemampuan organisasi untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan dan mempertahankan keunggulan bersaing.
3. *Upper Echelons Theory*: Hambrick (2005) dalam Susilo (2019) menjelaskan bahwa teori upper echelons memberikan dasar penting dalam mempelajari karakteristik manajer pemasaran puncak yang mempengaruhi kinerja organisasi. Dalam Islam, karakteristik manajer pemasaran puncak yang efektif dapat diintegrasikan dengan nilai-nilai Islam seperti kejujuran dan keadilan untuk meningkatkan kinerja organisasi.
4. *Co-Creation*: Teori *co-creation* dapat diterapkan dalam meningkatkan kinerja organisasi dengan mempertahankan keunggulan bersaing. Dalam Islam, *co-creation* dapat diintegrasikan dengan nilai-nilai Islam seperti kerjasama dan kepedulian terhadap masyarakat untuk meningkatkan kinerja organisasi yang lebih berkelanjutan.

Dalam sintesis, landasan teoritis terkait dengan strategi keunggulan bersaing menurut agama Islam dapat dilihat dari perspektif strategi

manajemen, dynamic capabilities, upper echelons theory, dan co-creation. Dengan mengintegrasikan nilai-nilai Islam seperti kejujuran, keadilan, kerjasama, dan kepedulian terhadap masyarakat, organisasi dapat meningkatkan kinerja dan mempertahankan keunggulan bersaing yang berkelanjutan

Kesimpulannya Sebagai Baitul Maal wat Tamwil (BMT), sebuah lembaga keuangan mikro syariah, BMT Dana Mentari Purwokerto beroperasi dalam kerangka prinsip-prinsip Islam, menekankan keadilan sosial, inklusi keuangan, dan perilaku beretika. Program Best Nabimas, dengan penekanan pada transparansi, akuntabilitas, dan kesejahteraan pelanggan, selaras dengan nilai-nilai Islam dan memberikan landasan yang kuat untuk pertumbuhan berkelanjutan dan keunggulan kompetitif.

Komitmen BMT Dana Mentari Purwokerto yang teguh terhadap prinsip-prinsip Islam dan dedikasinya terhadap kesejahteraan nasabah melalui program Best Nabimas menjadikannya sebagai lembaga keuangan mikro terkemuka. Dengan menjunjung tinggi nilai-nilai ini dan menumbuhkan budaya perilaku etis, lembaga ini memberdayakan individu, mendorong inklusi keuangan, dan berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi masyarakat serta mengedepankan ekonomi yang Syariah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Memilih kalimat yang tepat untuk penelitian lapangan (*field research*) adalah hal yang penting untuk menyampaikan hasil penelitian dengan jelas dan efektif (Sugiyono, 2013). Dengan menggunakan kalimat yang tepat, peneliti dapat memastikan bahwa hasil penelitiannya dipahami dengan baik oleh pembaca. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metodologi kualitatif dan data lapangan yang ada. Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi BMT dalam mengembangkan dan meningkatkan keberlanjutan usaha anggotanya.

Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang bertujuan untuk memahami fenomena secara mendalam dan kontekstual. Penelitian ini menggunakan metodologi yang berfokus pada pengumpulan data non-numerik, seperti observasi, wawancara, dan fokus grup. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang valuable untuk mempelajari berbagai fenomena di berbagai bidang, seperti bisnis, pendidikan, dan kebijakan publik. Jenis penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang mendalam dan kontekstual tentang fenomena yang diteliti, yang tidak dapat dijangkau dengan penelitian kuantitatif.

Data penelitian dikumpulkan melalui observasi, wawancara mendalam dengan informan kunci (pengurus, karyawan, dan anggota BMT Dana Mentari), dan analisis dokumen terkait Program Best Nabimas. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas tentang implikasi Program Best Nabimas terhadap keunggulan bersaing BMT Dana Mentari.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

BMT Dana Mentari Purwokerto yang beralamat pusat di Karanglewes Lor, Kecamatan Purwokerto Barat, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53136, merupakan tempat yang dipilih dalam penelitian ini. Daerah ini dipilih karena BMT Dana Mentari Purwokerto memiliki ketersediaan dan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti, serta berkaitan dengan topik yang telah diteliti.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini direncanakan untuk dilakukan selama kurang lebih tiga bulan, dari bulan Maret hingga Mei 2024, atau hingga data yang diperlukan untuk menyusun skripsi tentang "Implikasi Program Best Nabimas sebagai Keunggulan Bersaing pada BMT Dana Mentari" telah tersedia.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Setiawan (2019), mendefinisikan subjek penelitian sebagai segala sesuatu yang menjadi titik perhatian dan terdapat dalam variabel penelitian. Jadi, dalam Subjek penelitian adalah sesuatu yang diteliti. Dalam penelitian ini, subjek penelitiannya adalah karyawan BMT Dana Mentari. Adapun kriteria informan yang disurvei dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Informan merupakan pihak yang telah mengikuti dan berperan dalam program Best Nabimas. Berdasarkan informan dalam penelitian ini memiliki kriteria sebagai berikut:
 - 1) Karyawan aktif yang terdaftar di BMT Dana Mentari Purwokerto.
 - 2) Karyawan BMT Dana Mentari Purwokerto yang terlibat sebagai peserta atau berperan dalam program Best Nabimas.

- 3) Informan berjumlah 6 orang, yaitu 1 (orang) Manajer Marketing Pusat, 1 (orang) MO Cabang, 2 (orang) Dai/daiyah dan 2 (orang) anggota aktif pembiayaan BMT Dana Mentari Purwokerto.
- b. Informan merupakan pihak yang terlibat dalam proses Program Best Nabimas, dalam hal ini adalah Dai/daiyah atau Marketing. Berdasarkan informan dalam penelitian ini memiliki kriteria sebagai berikut:
 - 1) Informan pernah melakukan dan mengikuti program Best Nabimas.
 - 2) Informan mendapatkan materi dan melakukan praktek dari program tersebut.
 - 3) Informan berjumlah 2 orang dai dan 2 orang anggota pembiayaan. Dalam kriteria tersebut, dapat ditentukan subjek penelitiannya adalah:
 - a) Dai yang aktif lebih dari 3 tahun melakukan penawaran untuk meningkatkan perkembangan.
 - b) Anggota pembiayaan yang lancar 3 tahun berturut-turut dan kategori anggota pembiayaan macet 1 tahun saat pandemi.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian, seperti yang dijelaskan oleh Sugiyono, (2013), merujuk pada karakteristik, nilai, atau sifat individu, benda, atau hal-hal yang dipilih oleh peneliti untuk diperhatikan dalam rangka mencapai kesimpulan. Sedangkan, objek penelitian adalah fokus penelitian. Dalam penelitian ini, objek penelitiannya adalah implikasi Program Best Nabimas terhadap kinerja keuangan, produktivitas, dan daya saing BMT Dana Mentari. Serta strategi bersaing yang digunakan BMT dalam bersaing melalui Program Best Nabimas.

D. Jenis dan Sumber Data

Sumber data adalah topik penelitian. Arikunto (2010) menyatakan bahwa sumber data utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah kata-kata dan tindakan, serta sumber data tambahan seperti dokumen. Menurut Sulasih, S.,all etc. (2022), data primer juga dikumpulkan melalui wawancara terstruktur dan tidak terstruktur yang dilakukan secara tatap muka atau melalui telepon. Penelitian ini akan menggunakan beberapa sumber data untuk mendapatkan informasi yang komprehensif :

- a) Data Primer: Data yang didapat langsung oleh peneliti dari lapangan.
Observasi: Peneliti akan melakukan observasi partisipan pada kegiatan Program Best Nabimas di BMT Dana Mentari.
Wawancara Mendalam: Peneliti akan melakukan wawancara mendalam dengan informan kunci, seperti pengurus BMT Dana Mentari, karyawan yang terlibat Program Best Nabimas, dan nasabah yang mengikuti program tersebut.
- b) Data Sekunder: Data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada.
Dokumen: Peneliti akan mengumpulkan dan menganalisis dokumentasi terkait Program Best Nabimas, akun media BMT Dana Mentari, dan materi promosi program tersebut.

Penelitian ini menggunakan kombinasi data primer dan data sekunder untuk mendapatkan gambaran yang lengkap tentang implikasi Program Best Nabimas. Menurut Sugiyono (2013), Data primer akan dikumpulkan melalui observasi partisipan dan wawancara mendalam dengan informan kunci. Sedangkan, Data sekunder akan diperoleh dari dokumen melalui studi dokumentasi dari buku-buku, dokumen lembaga keuangan, media massa, dan dokumen lainnya terkait Program Best Nabimas dan BMT Dana Mentari.

E. Teknik Pengumpulan Data

Metode berikut ini digunakan dalam penelitian ini untuk mengumpulkan data yang dapat diandalkan dan tepat bagi para peneliti :

1. Observasi Partisipan

Menurut Nasution, semua ilmu pengetahuan didasarkan pada observasi. Para ilmuwan hanya dapat bekerja dengan informasi yang dikumpulkan melalui observasi. Sementara itu, peralatan dasar dan canggih digunakan untuk mengumpulkan data, menurut Racmat (2017). Setelah dilihat, detail-detail kecil yang sebelumnya tidak mungkin diteliti dapat dipelajari secara menyeluruh. Sanafiah Faisal mengategorikan observasi ke dalam empat jenis yang berbeda: tak berstruktur, terang-terangan dan terselubung, dan keterlibatan.

Peneliti melakukan observasi di BMT Dana Mentari Karanglewas untuk mendapatkan data dan informasi penelitian. Dalam penelitian ini, Peneliti terlibat langsung dalam kegiatan Program Best Nabimasdi BMT Dana Mentari. Serta, mengamati dan mencatat interaksi antara pengurus, karyawan, dan nasabah terkait Program Best Nabimas. Observasi partisipan memungkinkan peneliti untuk memahami konteks dan nuansa Program Best Nabimassecara langsung.

2. Wawancara mendalam

Salah satu metode umum dalam mengumpulkan data untuk penelitian, khususnya penelitian kualitatif, adalah dengan melakukan wawancara. Peneliti dapat memperoleh informasi yang rinci dan dapat dipercaya dari sumbernya - yang juga dikenal sebagai informan - dengan menggunakan strategi ini. Wawancara berfungsi sebagai sarana pengumpulan data ketika seorang peneliti ingin melakukan investigasi awal untuk mengidentifikasi masalah yang sedang diselidiki atau ketika ukuran sampel terbatas.

Peneliti melakukan wawancara dengan informan kunci, seperti:

- a) Pengurus BMT Dana Mentari yang terlibat dalam Program Best Nabimas.

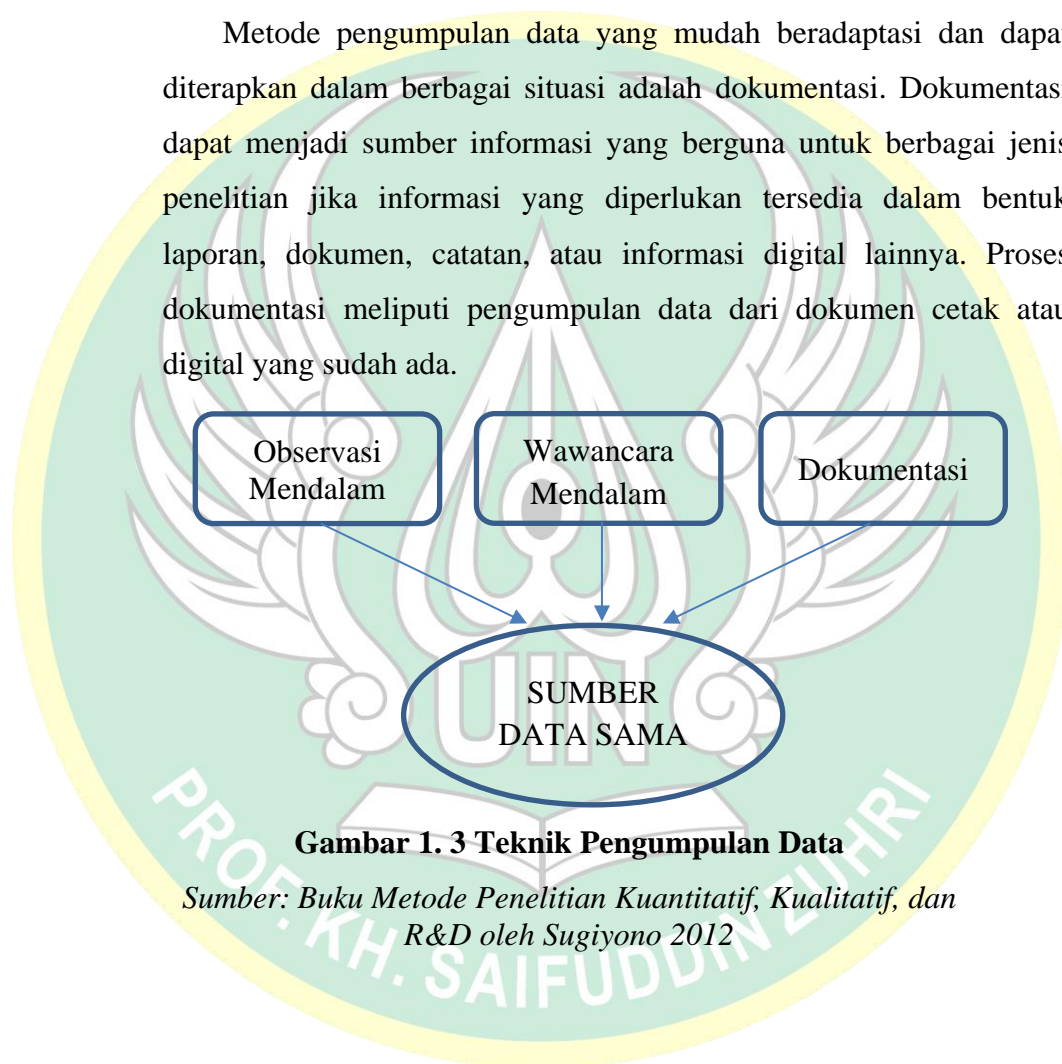
b) Karyawan yang bertanggung jawab atas pelaksanaan Program Best Nabimas.

c) Nasabah yang mengikuti Program Best Nabimas.

Wawancara mendalam memungkinkan peneliti untuk menggali informasi dan pengalaman informan terkait Program Best Nabimas.

3. Dokumentasi

Metode pengumpulan data yang mudah beradaptasi dan dapat diterapkan dalam berbagai situasi adalah dokumentasi. Dokumentasi dapat menjadi sumber informasi yang berguna untuk berbagai jenis penelitian jika informasi yang diperlukan tersedia dalam bentuk laporan, dokumen, catatan, atau informasi digital lainnya. Proses dokumentasi meliputi pengumpulan data dari dokumen cetak atau digital yang sudah ada.



Gambar 1. 3 Teknik Pengumpulan Data

Sumber: Buku Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D oleh Sugiyono 2012

F. Uji Keabsahan Data Penelitian

Pada penelitian kualitatif, uji keabsahan data adalah langkah penting untuk memastikan hasil penelitian yang kredibel dan dapat dipertanggungjawabkan. Menurut Sugiyono (2017) beberapa teknik uji keabsahan data:

1. Uji Kredibilitas (*Credibility Uji*): Peneliti meminta informan untuk mengkonfirmasi hasil transkrip wawancara dan memberikan masukan untuk meningkatkan akurasi.
2. Uji Dependabilitas: Peneliti mendokumentasikan proses penelitian dalam buku catatan lapangan dan transkrip wawancara.
3. Uji Konfirmabilitas: Peneliti menggunakan teknik analisis data yang sistematis dan logis untuk menganalisis data hasil wawancara dan observasi.
4. Uji Transferabilitas: Peneliti menjelaskan konteks penelitian secara detail dalam laporan penelitian, termasuk profil informan, setting penelitian, dan kondisi ekonomi makro saat penelitian dilakukan.

Teknik uji Keabsahan data diatas yang dipakai dalam penelitian ini yaitu Uji Kredibilitas karena relevan dan sesuai dengan penelitian, dengan menguji keabsahan data kepada Dai-daiyah BMT Dana Mentari Purwokerto. Dalam penelitian kualitatif ini digunakan Uji Kredibilitas (*Credibility Uji*) yang menggunakan Triangulasi Metode. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan berbagai informan dari pengurus BMT, nasabah, dan pemangku kepentingan lainnya, observasi lapangan di kantor BMT Dana Mentari, dan analisis dokumen keuangan BMT Dana Mentari. Tujuan penggunaan triangulasi metode merupakan untuk meningkatkan pada kekuatan teoritis, metodologis, maupun interpretatif dari hasil penelitian (Mekarisce, 2020). Uji Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini menguji keabsahan data pegawai BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

G. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mengatur dan mengklasifikasikan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar. Menemukan tema dan merumuskan hipotesis kerja berdasarkan rekomendasi data adalah tujuan dari analisis data. Karena pentingnya pengumpulan data dalam penelitian, seorang peneliti harus terampil dalam metode pengumpulan data untuk menghasilkan data yang akurat. Menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, seperti catatan lapangan dengan pengamatan, surat-surat resmi, dokumen pribadi, gambar, dan foto, merupakan langkah awal dalam proses analisis data (Marto, 2014).

Penelitian ini menggunakan analisis tematik untuk mengidentifikasi tema dan pola yang muncul dari data hasil wawancara, observasi, dan analisis dokumen. Tema-tema yang dianalisis meliputi:

- a) Persepsi informan tentang Program Best Nabimas.
- b) Pengaruh Program Best Nabimas terhadap kinerja BMT Dana Mentari.
- c) Strategi BMT Dana Mentari dalam memanfaatkan Program Best Nabimas untuk meningkatkan keunggulan bersaing.

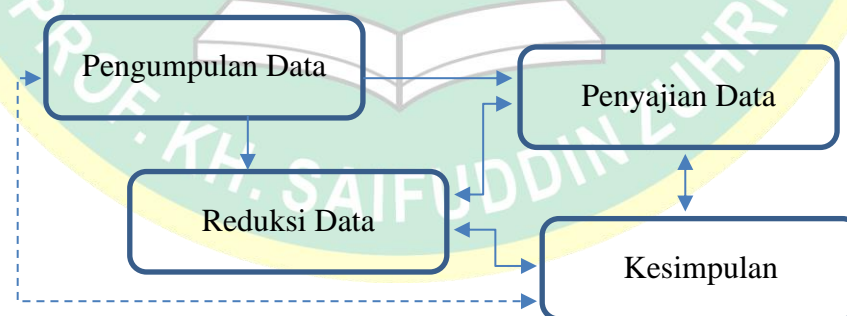
Hasil analisis data diharapkan dapat memberikan pemahaman yang komprehensif tentang implikasi Program Best Nabimas sebagai strategi keunggulan bersaing BMT Dana Mentari.

Menurut Miles and Huberman et al., (2014) dalam jurnal Zulfirman (2022), ada empat langkah yang digunakan dalam prosedur analisis data penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

- a) Pengumpulan data (*Data Collection*): data yang dikumpulkan berupa dokumen seperti transkrip wawancara dan data observasi dapat digunakan dalam pengumpulan data. Berdasarkan tujuan penelitian, klasifikasi dapat digunakan untuk mengumpulkan data ini. Pengumpulan data lebih lanjut juga dapat meningkatkan kualitas data yang dikumpulkan. Hal ini menunjukkan bagaimana data dapat dikumpulkan selama proses penelitian dengan menggunakan berbagai

pendekatan dan sumber yang bekerja sama untuk memberikan pengetahuan yang menyeluruh.

- b) Mereduksi data (*Data Reduction*): dengan menggunakan abstraksi untuk meringkas dan memprioritaskan data yang relevan. Upaya untuk membuat ringkasan yang sederhana dan menantang praktik-praktik yang sudah mapan dikenal sebagai abstraksi. Hasilnya, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk mendapatkan data selanjutnya.
- c) Penyajian Data (*Data Display*): Ketika data diberikan dalam format kualitatif, teks naratif membantu pembaca memahami apa yang akan terjadi. Hal ini memungkinkan untuk merencanakan tindakan berdasarkan pengetahuan sebelumnya. Memverifikasi keakuratan data dilakukan terakhir setelah perangkat dirakit.
- d) Kesimpulan (*Verification*): Informasi baru diperoleh dari penelitian. Hasil dapat berupa deskripsi atau penjelasan tentang sesuatu yang sebelumnya tidak jelas tetapi telah dibuat jelas dan spesifik oleh penelitian. Bisa berupa teori, hipotesis, atau hubungan kasual dan partisipatif. Di sini, interpretasi data dimulai dengan menerapkan teknik-teknik tertentu untuk mengubah temuan-temuan awal menjadi hipotesis yang bermakna.



Gambar 1. 4 Prosedur Teknik Analisis Data
 Sumber : Miles and Huberman (Moleong, 2007)

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Umum BMT Dana Mentari Purwokerto

1. Sejarah BMT Dana Mentari Purwokerto

Pemerintah baru mulai mendirikan Lembaga gadai pertama kali di kota Sukabumi Jawa Barat dengan nama pegadaian. Pada tanggal 1 april 1901 dengan Wolf Von Westerode yang berpangkat sebagai kepala pegadaian negeri pertama, dengan perkembangan zaman pegadaian telah merubah status nama nya menjadi berbagai nama mulai dari LKM jawatan pada tahun 1901, LKM negara pada tahun 1960, dan pada tahun 1969 berubah status menjadu perjan. Kemudian, pada tahun 1990 dampai dengan terbitnya PP103 2000 pegadaian berstatus sebagai perum yang merupakan bagian dari BUMN.

Terbitnya PP No. 10 Tanggal 1 April 1990 dapat dijadikan pondasi awal dari pegadaian, dikarenakan salah satu misi ynag harus dijalankan oleh pegadaian aktifitas yang mencegah adanya riba, dan misi tersebut tidak berubah hingga terbitnya PP103/ Tahun 2000 yang dijadikan acuan kegiatan usaha pegadaian sampai dengan sekarang.



Gambar 1. 5 Logo BMT Dana Mentari

Sumber: website BMT Dana Mentari

Identitas BMT Dana Mentari Muhammadiyah terletak pada logonya, sebuah lambang cemerlang yang merangkum komitmen teguh organisasi ini dalam melayani masyarakat dan mendorong pemberdayaan

ekonomi. Motif utama logo, matahari yang bergaya, membangkitkan rasa hangat, vitalitas, dan bimbingan yang tak tergoyahkan, seperti bola langit yang menerangi dunia kita. Representasi simbolik ini menegaskan cita-cita BMT Dana Mentari Muhammadiyah untuk menjadi mercusuar harapan dan kesejahteraan bagi masyarakat yang dilayaninya.

Penonjolan matahari pada logo ini semakin menandakan posisi organisasi ini sebagai kekuatan penting dalam lanskap keuangan Banyumas. Sebagaimana matahari berfungsi sebagai pusat gravitasi tata surya, BMT Dana Mentari Muhammadiyah berupaya menjadi landasan stabilitas keuangan dan kemajuan bagi masyarakat di wilayah tersebut. Komitmennya yang tak tergoyahkan terhadap praktik keuangan yang beretika dan sesuai syariah selaras dengan nilai-nilai dan dedikasi organisasi yang mengakar dalam membangun masyarakat yang adil dan setara.

Dari pusat matahari terpancar dua belas pancaran sinar yang masing-masing melambangkan keteguhan hati dan semangat tak tergoyahkan BMT Dana Mentari Muhammadiyah. Sinar-sinar ini melambangkan pendekatan multifaset organisasi ini terhadap layanan keuangan, yang mencakup beragam produk dan inisiatif yang dirancang untuk memenuhi beragam kebutuhan masyarakat. Hal ini juga merupakan wujud komitmen teguh organisasi tersebut untuk menjangkau setiap sudut Banyumas, memastikan bahwa kekuatan transformatif inklusi keuangan menjangkau masyarakat yang paling terpencil dan kurang terlayani sekalipun.

Intinya, logo BMT Dana Mentari Muhammadiyah berfungsi sebagai representasi visual yang kuat dari misi dan nilai-nilainya. Hal ini merupakan bukti komitmen teguh organisasi ini untuk menjadi mercusuar harapan, kemakmuran, dan praktik keuangan yang beretika bagi masyarakat Banyumas. Sebagaimana pancaran sinar mentari menyinari bumi, demikian pula BMT Dana Mentari Muhammadiyah berupaya menerangi jalan menuju masa depan yang lebih cerah dan sejahtera bagi semua.

Baitul maal wattamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul maal dan baitut tamwil. Baitul-mal merupakan lembaga pengumpulan dana masyarakat yang disalurkan tanpa tujuan profit, seperti zakat, infaq dan shadaqah. Sedangkan baitut tamwil merupakan lembaga pengumpulan dana (uang) guna disalurkan dengan orientasi profit dan komersial. Usaha usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan prinsip syari'ah (Sudarsono, 2008).

Menurut Khomsahtun, (2016) dalam website resmi BMT Dana Mentari Purwokerto didirikan pada tanggal 25 September 1995 atas prakarsa beberapa tokoh masyarakat dan aktivis Muhammadiyah di Purwokerto. Pendirian BMT ini dilandasi oleh keinginan untuk membantu masyarakat yang membutuhkan akses kepada layanan keuangan mikro yang adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.

Pada awal berdirinya, BMT Dana Mentari Purwokerto hanya memiliki satu kantor operasional dengan jumlah karyawan yang terbatas. Modal awal BMT ini pun terbilang kecil, bersumber dari sumbangan para pendiri dan anggota. Seiring dengan berjalannya waktu, BMT Dana Mentari Purwokerto terus berkembang dan menunjukkan kemajuan yang pesat. Hal ini terlihat dari beberapa indikator, seperti: Meningkatnya jumlah anggota dan nasabah, Meningkatnya jumlah aset dan omzet, Meningkatnya jumlah produk dan layanan yang ditawarkan, dan Meningkatnya jumlah kantor operasional.

BMT Dana Mentari Purwokerto juga telah meraih berbagai penghargaan, baik di tingkat lokal maupun nasional. Penghargaan ini menjadi bukti pengakuan atas kinerja dan komitmen BMT Dana Mentari Purwokerto dalam memberikan layanan keuangan mikro yang berkualitas kepada masyarakat.

Adapun hasil dari keputusan YBMM yang tertuang dalam surat pengesahan dan lampiran berupa susunan pengurus dan tercatat sebagai berikut:

- a) Pembina: Yayasan Baitul Maal Muhammadiyah Jakarta.
- b) Penanggung Jawab: PCM Purwokerto Barat.
- c) Badan Pengawas
 - 1) Ketua: H. Gunawan
 - 2) Anggota: Saechun Saeradji
- d) Badan Pengurus
 - 1) Ketua: Achmad Sobirin
 - 2) Wakil Ketua: Sutopo Aji
 - 3) Sekretaris: Maryoto
 - 4) Bendahara: Khomsatun
- e) Pemasaran
 - 1) Nanang Yulianto
 - 2) Sudiro Husodo

Di dalam SK tersebut tertulis jangka waktu dua tahun, yang akan berakhir pada 25 September 1997. Itu dapat diubah atau disesuaikan dengan Anggaran Dasar BMT Dana Mentari. Setelah peresmian dimulai, kami enam orang setuju untuk membuka kantor operasional dan menyewa ruang tamu Bapak KH. Syamsuri Ridwan, ketua MUI Kabupaten Banyumas saat itu. Selama pembukaan kantor operasional, ada kendala yang membuat Achmad Sobirin dan Waryoto meninggalkan BMT Dana Mentari dalam waktu kurang dari satu minggu. Setelah mundurnya, tinggal empat pengurus, dan Sutopo Aji dipilih sebagai ketua karena dia adalah wakilnya. Kantor tetap berjalan dan buka, dengan Sutopo Aji, Sudiro Husodo, dan Nanang yang bertanggung jawab bertugas diluar, sedangkan Khomsatun yang mengelola di dalam kantor.

Dalam perjalanannya, Sudiro dan Nanang meninggalkan BMT Dana Mentari yang masih dalam tahap pengembangan awal. Lalu, Sutopo Aji dan Khomsatun mengambil inisiatif untuk memperluas tim dengan

menambah pengurus atau karyawan. Rachmat Sofyan bergabung pada bulan November 1995, disusul Indiyani Nurchasanah pada bulan Desember 1995, dan Suyatman pada bulan Maret 1996. Meskipun ada penambahan karyawan, kegiatan operasional tetap berjalan dengan sumber daya keuangan dan kemampuan manajerial yang terbatas. Namun demikian, didorong oleh semangat ketekunan dan akuntabilitas, manajemen tetap menjalankan tugas-tugasnya dalam memenuhi tugas-tugas mereka.

Pada bulan Mei 1997 menambah lagi satu karyawan Bapak Paryanti. Dalam perjalanan itu perjuangan mendapat dukungan dan pembinaan Dompot Dhuafa Republika yang waktu itu merangkul BMT Dana Mentari dengan mengajak kerjasama dalam hal Tebar Hewan Kurban dan pelatihan – pelatihan training bagi Manajer dan Karyawan. Setelah berjalan hampir 2 tahun kemudian membuat Badan Hukum / Legalitas Usaha yang pada saat itu ada beberapa alternatif yaitu PT, CV atau Koperasi. Dan dari ke 3 bentuk alternatif termudah adalah koperasi dan resmi terbentuk Koperasi dengan nama KSU (Koperasi Serba Usaha Dana Mentari) dengan SK dari Kemenkop sebagai berikut: No 13246/BH/KWK.11/IX/1997 Tanggal: 15 September 1997. Pengurus di Anggaran Dasar sebagai berikut: a. Ketua : M. Sutopo Aji b. Wakil Ketua : Drs. Zaenuri Ahmad c. Sekretaris : Indayani Nurchasanah d. Bendahara I : Khomsatun e. Bendahara II : Eko Suprpto

Dengan demikian, setelah menerima surat keputusan dari Dinas Koperasi, manajemen BMT Dana Mentari menerima bantuan manajemen dan keuangan. Ini termasuk mendapatkan dana untuk proyek P2 KER pada awalnya sebesar Rp 5.000.000,00. Kemudian pada tahun 1998, mereka mendapatkan dana untuk proyek P3 T, di mana para karyawan, termasuk Khomsatun, Indiyani NC, dan Paryanto, terlibat dalam proyek tersebut dan mendapatkan kompensasi sebesar Rp 300.000,00 per bulan selama tujuh bulan.

Berikut daftar jumlah karyawan di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yang berada di Karanglewas, yaitu:

- a) Khomsatun : Manager Akuntansi
- b) Indiyani Nurchasanah : Manager Marketing
- c) Paryanto : Manager Layanan
- d) Ritam : Umum
- e) Ade Rahmi Sita : Admin
- f) Drajat Aji S : Da'i / Marketing
- g) Wahyu Yuliarto : Da'i / Marketing
- h) Reni Yuliatuti : Teller
- i) Syaefudin Labib : Da'i / Marketing
- j) Muhammad Iqbal : IT
- k) Sahal Kurniawan : Da'i / Marketing
- l) Gagas Tri S : Da'i / Marketing
- m) Alfina Rahmanika : Teller
- n) Safira Erfiyani : Da'i / Marketing

Dalam struktur organisasi tersebut, jumlah karyawan di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto tepatnya di Karanglewas adalah 14 orang. Kemajuan BMT dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan yang signifikan.

2. Alamat BMT Dana Mentari Purwokerto



Gambar 1. 6 Kantor Pusat BMT Dana Mentari Purwokerto

Sumber: BMT Dana Mentari

BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yang beralamat di Jl. Kapt. Patimura No. 392 Karanglewas merupakan kantor pusat dan pada saat ini memiliki lima kantor cabang disekitar wilayah Purwokerto, diantaranya:

- a) Kantor Cabang Karang Lewas Jl. Kapt. Pattimura No. 392 Karanglewas.
- b) Kantor Cabang Pasar Pon Kios Pasar Pon No. 11 -12 Bantarsoka Purwokerto Barat.
- c) Kantor Cabang Karang Wangkal Jl. Dr. Soeparno No. 90 Karangwangkal Purwokerto Utara.
- d) Kantor Cabang Cilongok Jl. Raya Cilongok – Pernasidi
- e) Kantor Cabang Kembaran Jl. Larangan – Kembaran (Utara Pasar Larangan).
- f) Kantor Cabang Sokaraja Jl. Menteri Supeno RT 03 Sokaraja Tengah – Sokaraja.
- g) Kantor Cabang Ajibarang Jl. Pandansari No. 834, Kauman, Ajibarang Wetan.

Peran BMT telah memainkan peran penting dalam membantu masyarakat di Purwokerto dan sekitarnya. BMT ini telah memberikan akses kepada layanan keuangan mikro bagi masyarakat yang sebelumnya tidak memiliki akses ke perbankan konvensional. BMT Dana Mentari Purwokerto juga telah membantu masyarakat dalam meningkatkan taraf hidup mereka melalui berbagai program pemberdayaan ekonomi. Kontribusi BMT Dana Mentari Purwokerto telah memberikan kontribusi yang positif bagi perekonomian lokal di Purwokerto dan sekitarnya. BMT ini telah membantu dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan masyarakat. BMT Dana Mentari Purwokerto juga telah membantu dalam mendorong pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UKM) di daerah tersebut.

3. Visi dan Misi BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

- a) Visi
Menjadi Lembaga Keuangan Ekonomi Yang Handal
- b) Misi
 - 1) Pemberdayaan Ekonomi Syariah
 - 2) Peningkatan Sumber Daya Manusia
 - 3) Penggunaan Informasi Teknologi Berbasis Syariah

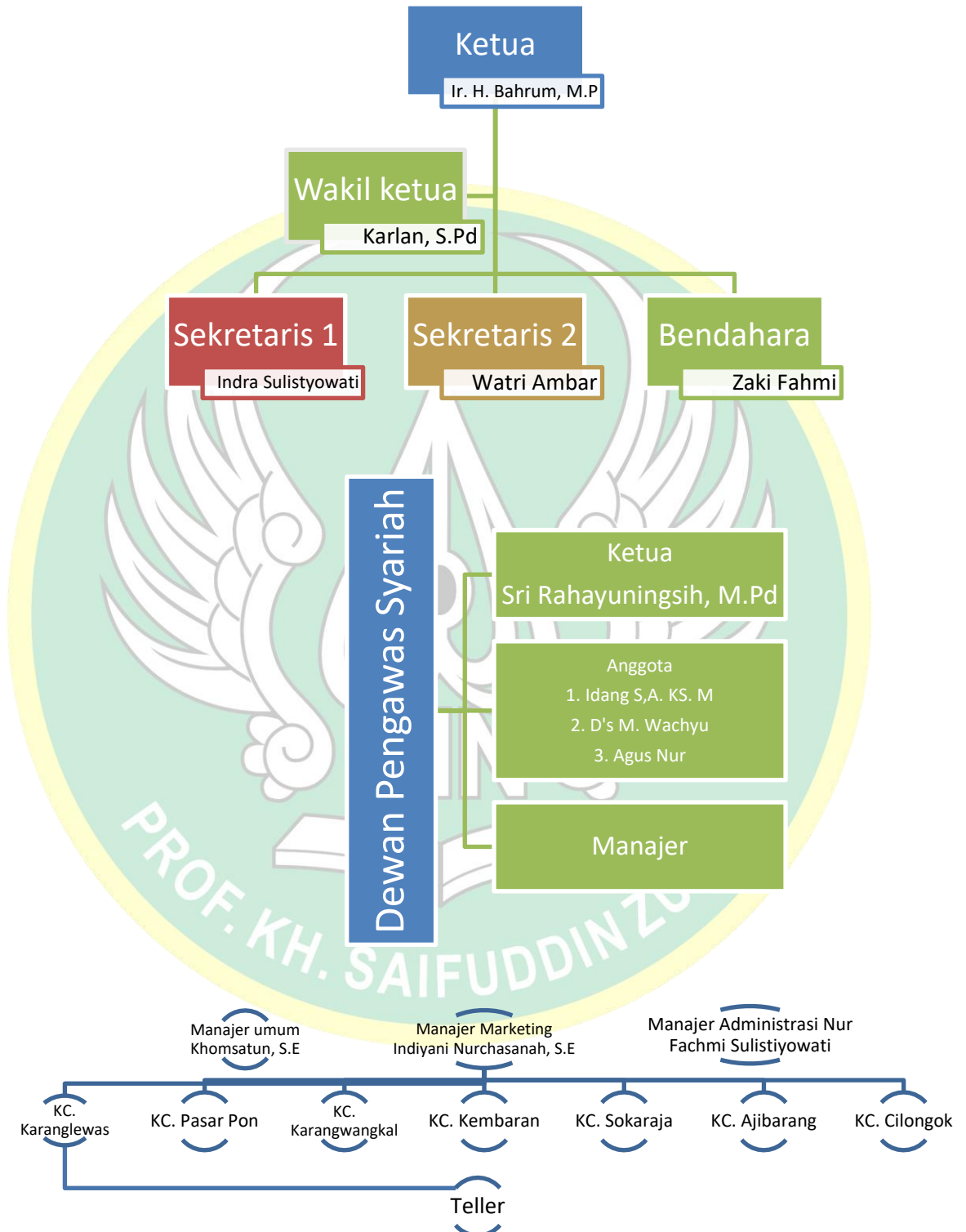
4. Tujuan pendirian BMT Dana Mentari Purwokerto

- a. Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya dikalangan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi melalui sistem syariah
- b. Melaksanakan syariat Islam
- c. Membantu program pemerintah dalam menanggulangi kemiskinan
- d. Memberikan pelayanan kepada masyarakat
- e. Meminimalisir adanya praktek rentenir di pasar-pasar
- f. Meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya
- g. Meningkatkan kestabilan perekonomian nasional

5. Struktur organisasi BMT Dana Mentari Purwokerto

Kapabilitas perusahaan merupakan cerminan dari nilai-nilai inti perusahaan, yang dijunjung tinggi oleh para eksekutif dan tenaga kerjanya. Struktur organisasi yang didefinisikan dengan jelas membantu setiap komponen memahami tanggung jawab dan wewenang spesifiknya. Hasilnya, pekerjaan dapat diselesaikan dengan cepat dan efektif.

Berikut ini adalah struktur BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto:



Gambar 1. 7 Struktur Karyawan BMT Dana Mentari
 Sumber : BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto, 2024

Dari gambar struktur diatas terdapat 7 cabang BMT Dana Mentari Purwokerto yang dikoordinir oleh masing-masing Manajer Operasional (MO) yakni: KC Pasar Pon oleh M. Rosyad Nurdin, KC Karanglewas Endah Priatin, S.E, KC Karangwangkal Paryanto, S.E, KC Cilongok Dedy Febrianto, KC Kembaran Yoni Setiawan, KC Sokaraja Sintia Trisanti, dan KC Ajibarang Fathurrohman. Dibantu 3 manajemen pusat yang berpusat di Karanglewas lantai 2 sehingga dapat dikoordinir dengan baik.

Rapat Anggota Tahunan (RAT) merupakan forum tertinggi dalam BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto, di mana para anggotanya, terdiri dari individu-individu yang telah menyetorkan simpanan pokok, wajib, dan khusus, memegang kekuasaan tertinggi dalam menentukan arah kemajuan BMT. RAT menjadi wadah bagi anggota untuk menyuarakan aspirasinya dan bersama-sama menentukan kebijakan strategis BMT melalui musyawarah untuk mufakat. Kewenangan RAT meliputi pengesahan laporan pertanggungjawaban pengurus dan pengawas, penetapan kebijakan strategis BMT, pemilihan dan pemberhentian pengurus dan pengawas, serta perubahan anggaran dasar dan anggaran rumah tangga BMT. Prinsip demokrasi ditegakkan dalam RAT, di mana setiap anggota memiliki hak suara yang sama dan keputusan diambil berdasarkan kebersamaan dan kepentingan bersama.

Tugas dan fungsi masing-masing bagian dalam struktur organisasi BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sebagai berikut:

- a. Badan Pengurus, dibentuk dalam rapat anggota atau melalui persetujuan rapat anggota untuk menunjuk seseorang yang bertanggung jawab untuk melaksanakan tugas-tugas kepemimpinan sehari-hari dalam operasional BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.
- b. Badan pengawasan, melakukan pengawasan atau kontrol terhadap semua kegiatan usaha operasional dan pembiayaan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dalam mengamankan dan mengembangkan asset dapat dicapai dengan sebaik-baiknya.

c. Manager marketing, memegang posisi di dalam organisasi dibawah Badan Pengurus, bertugas dan bertanggungjawab merencanakan, mengendalikan, mengkoordinasikan, dan melaksanakan proses pemasaran untuk mencapai target dan mengembangkan pasar secara efektif dan efisien.

1) Fungsi Utama dari peran Manager marketing adalah untuk menyusun strategi, mengawasi, dan menilai tujuan penggalangan dana dan pembiayaan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto, memastikan penggunaan strategi yang tepat untuk mencapai target, termasuk mengatasi masalah pembiayaan bermasalah.

2) Tugas Pokok

- a) Mencapai tujuan pemasaran baik untuk pendanaan maupun penyaluran kredit
- b) Menetapkan target yang dapat dicapai berdasarkan kemampuan Account Officer (AO) yang ada.
- c) Memantau kinerja AO terhadap target yang telah ditetapkan.
- d) Mengevaluasi kinerja AO berdasarkan target yang telah ditetapkan.
- e) Memberikan masukan dan saran perbaikan bila diperlukan.
- f) Memfasilitasi pertemuan marketing dan menangani masalah di tingkat marketing.
- g) Menyusun jadwal rutin untuk rapat marketing dan memastikan agenda-agenda utama telah dibahas.
- h) Memastikan semua bahan rapat yang diperlukan telah disiapkan dan lengkap (data, daftar masalah, dll).
- i) Memimpin rapat secara efektif.
- j) Memastikan bahwa memperoleh solusi dan mendiskusikan masalah yang belum terselesaikan pada akhir pertemuan
- k) Memastikan notulen rapat yang akurat dan komprehensif dicatat dan didokumentasikan dengan baik.
- l) Menilai dan mengevaluasi kinerja bagian marketing.

- m) Mengembangkan alat kontrol untuk membantu mengevaluasi kinerja bagian marketing.
 - n) Melakukan penilaian secara berkala terhadap kinerja bagian marketing, termasuk target yang dicapai per Account Officer/Funding Officer dan mendokumentasikan setiap pelanggaran pada bagian marketing yang dilakukan oleh Account Officer/Funding Officer.
 - o) Mengevaluasi potensi pasar dan peluang pengembangan pasar.
 - p) Melakukan kunjungan pasar secara berkala dan terencana untuk mengidentifikasi dan menilai area yang potensial untuk dikembangkan
 - q) Berkolaborasi dengan manajer untuk mengeksplorasi peluang pasar yang ada dan mendiskusikan strategi pengembangan yang potensial
- d. Manager Accounting

Manager bagian accounting memegang posisi dalam organisasi di bawah Badan Pengurus, yang bertugas dan merencanakan, mengarahkan, memantau dan mengevaluasi sistem akuntansi untuk mengelola data keuangan dan neraca serta laporan laba rugi perusahaan. Peran ini melibatkan analisis dan perhitungan semua aspek yang berkaitan dengan keuangan dan laporan keuangan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

1) Fungsi Utama

Jabatan Fungsi utama dari posisi Manager akuntansi adalah menyusun strategi, mengawasi, mengontrol, dan menilai semua kegiatan operasional yang berkaitan dengan pihak internal dan eksternal. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan profesionalisme BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto, khususnya dalam melayani mitra dan anggota organisasi.

2) Tugas Pokok

- a) Memastikan terselenggaranya pelayanan yang memuaskan (pelayanan prima) kepada mitra/anggota BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.
- b) Mengawasi kinerja Customer Service (CS) dalam memberikan pelayanan kepada mitra BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.
- c) Memberikan masukan dan arahan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan pelayanan untuk meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan kepada mitra.
- d) Memperhatikan masukan dan keluhan mitra terkait layanan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dan mendiskusikannya dalam rapat operasional untuk mencari solusi
- e) Menangani setiap kasus yang berkaitan dengan mitra dengan segera
- f) Mengevaluasi dan menyelesaikan segala permasalahan operasional di lingkungan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.
- g) Menyelenggarakan dan memimpin rapat operasional bulanan untuk membahas rencana kerja, target, evaluasi secara keseluruhan, dan permasalahan yang ada di bagian operasional.
- h) Mendokumentasikan hasil rapat bulanan sebagai bahan referensi untuk kegiatan selanjutnya.
- i) Memastikan bahwa kesepakatan dan keputusan yang diambil dalam rapat ditindaklanjuti dan dilaksanakan.
- j) Membuat laporan keuangan, laporan perkembangan pembiayaan, dan laporan penggalangan dana masyarakat secara akurat, lengkap, dan sesuai dengan ketentuan hukum, baik harian, bulanan, maupun dalam jangka waktu tertentu.
- k) Memeriksa dan mengesahkan laporan harian dan bulanan

- l) Menganalisa laporan perkembangan pembiayaan, kelancaran operasional pembiayaan, dan laporan mitra yang bermasalah.
- m) Menyusun dan mengirimkan laporan keuangan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yang telah disetujui oleh manajer kepada pihak-pihak terkait.
- n) Mengelola pengarsipan seluruh dokumen keuangan, catatan kelembagaan, dokumen pembiayaan dan dokumen penting lainnya.
- o) Membuat peraturan dan mengawasi sistem pengarsipan seluruh bagian operasional.
- p) Menyimpan dokumen-dokumen kelembagaan, antara lain akta pendirian lembaga, laporan pajak, surat keputusan, berita acara, surat-surat perjanjian kerjasama dan lain-lain
- q) Menerapkan mekanisme/sistem peminjaman dokumen-penting sesuai kebutuhan.
- r) Mengevaluasi sistem pengarsipan yang ada pada saat ini untuk mengidentifikasi bidang-bidang yang perlu diperbaiki.
- s) Terarsipkannya surat masuk dan keluar, serta notulen rapat manajemen dan operasional.
- t) Memberikan nomor urut pada surat keluar dan mengarsipkannya.
- u) Menerima surat-surat masuk dan memberikan informasi yang relevan kepada pihak-pihak terkait.
- v) Menunjuk seorang anggota staff operasional untuk membuat notulen dalam rapat manajemen dan rapat operasional.
- w) Membagikan hasil rapat kepada pihak-pihak terkait atau para pemangku kepentingan.
- x) Mengarsipkan notulen rapat dengan baik ditempat yang telah ditentukan.

- y) Menyusun anggaran rumah tangga BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dan menyerahkannya kepada pengurus.
- z) Menyusun evaluasi karyawan setiap akhir semester, dengan menggunakan dokumentasi pendukung yang ada sebagai bahan evaluasi karyawan yang bersangkutan

e. Manager Cabang

Manager cabang posisi dalam organisasi di bawah Badan Pengurus membawahi langsung bagian marketing, bagian pembiayaan dan teller.

1) Fungsi Utama

- a) Memimpin BMT Dana Mentari Muhammadiyah dalam wilayah operasionalnya sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan dan kebijakan umum yang telah ditetapkan oleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.
- b) Menyusun strategi, mengkoordinasikan dan mengawasi seluruh kegiatan lembaga, termasuk penghimpunan dana dari anggota dan sumber-sumber lain dan penyaluran dana fungsi inti lembaga serta kegiatan-kegiatan yang terkait langsung dengan fungsi inti tersebut, yang bertujuan untuk mencapai target yang telah ditetapkan.
- c) Memastikan perlindungan dan pemeliharaan aset perusahaan yang berada dalam tanggung jawabnya.
- d) Membina hubungan dengan anggota, calon anggota, dan pemangku kepentingan lainnya (customer) yang dilayani dengan tujuan untuk meningkatkan pelayanan.

2) Tugas Pokok

- a) Menjabarkan kebijakan umum BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yang telah ditetapkan oleh pengurus dan manajemen

- b) Melaksanakan usulan anggaran BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto beserta rencana jangka pendek, dan jangka panjang, serta proyeksi (keuangan / non keuangan) untuk disampaikan kepada pengurus dan selanjutnya disampaikan pada saat Rapat Anggota.
 - c) Menyetujui permohonan pembiayaan dalam batas kewenangan manajemen.
 - d) Merekomendasikan penambahan, pengangkatan, promosi, dan pemberhentian karyawan pada kantor cabang/unit.
 - e) Mengawasi dan mengelola pengeluaran dan pemasukan harian, serta memastikan tercapainya target yang telah ditetapkan.
 - f) Memastikan terlindunginya aset BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dari risiko kebakaran, pencurian, perampokan, dan kerusakan.
 - g) Menyelenggarakan evaluasi kinerja karyawan dan membuat laporan secara berkala
 - h) Menandatangani dan menyetujui atas permohonan pembiayaan dalam batas kewenangan yang ditentukan pada bidangnya masing-masing.
 - i) Meningkatkan perolehan pendapatan, menekan biaya, dan mengawasi operasional kantor wilayah.
- f. Marketing atau Staf Pemasaran (Dai-Daiyah)
- Unit Kerja: Bagian Pemasaran
- Posisi Dalam Organisasi : Dibawah Manajer Kantor Layanan
- Fungsi Utama Jabatan :
- 1) Melayani pengajuan pembiayaan, melakukan analisis kelayakan serta memberikan rekomendasi atas pengajuan pembiayaan sesuai dengan hasil analisis yang telah dilakukan
 - 2) Melayani permohonan penyimpanan dana (tabungan dan deposito) bekerjasama dengan bagian Layanan Mitra Usaha

- 3) Melakukan sosialisasi seluruh produk KSU Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dan melakukan upaya kerjasama atau sindikasi dengan pihak/lembaga lainnya.

Tanggung Jawab :

- 1) Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses yang sebenarnya
- 2) Memastikan analisis pembiayaan telah dilakukan dengan tepat dan lengkap sesuai dengan kebutuhan dan mempresentasikan dalam rapat komite
- 3) Memastikan proses pembiayaan dana telah dilakukan dengan tepat dan lengkap serta sesuai dengan sistem dan prosedur yang dimiliki
- 4) Membantu terselesainya pembiayaan bermasalah
- 5) Melihat peluang dan potensi pasar yang ada dalam upaya pengembangan pasar (funding dan lending)
- 6) Melakukan monitoring atas ketepatan alokasi dana serta ketepatan angsuran pembiayaan mitra

Tugas-tugas Pokok :

- 1) Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses yang sebenarnya
 - a) Melayani pengajuan pembiayaan dan memberikan penjelasan mengenai produk pembiayaan
 - b) Melakukan pengumpulan informasi mengenai calon mitra melalui kegiatan wawancara dan on the spot (kunjungan lapangan) baik tempat usaha maupun jaminannya
 - c) Mengupayakan kelengkapan syarat yang dibutuhkan dari calon mitra
- 2) Memastikan analisis pembiayaan telah dilakukan dengan tepat dan lengkap sesuai dengan kebutuhan dan mempresentasikan dalam rapat komite
 - a) Membuat analisis pembiayaan secara tertulis dari hasil wawancara dan kunjungan lapangan

- b) Memberikan penjelasan secara jelas dan lengkap atas pertanyaan dan saran peserta komite
- 3) Membantu terselesaikannya pembiayaan bermasalah
 - a) Melakukan analisis bersama Kabag Pemasaran dan Staf Penagihan atas pembiayaan-pembiayaan yang bermasalah
 - b) Membantu proses penyelesaian pembiayaan bermasalah
- 4) Melihat peluang dan potensi pasar yang ada dalam upaya pengembangan pasar (funding dan lending)
 - a) Memberikan masukan untuk pengembangan pasar dengan memberikan gambaran mengenai potensi pasar yang ada
 - b) Menghimpun data-data yang diperlukan yang relevan dengan kebutuhan untuk pengembangan pasar
 - c) Melakukan langkah-langkah secara terencana dan terkoordinasi dengan Kabag. Pemasaran dan bagian pemasaran lainnya dalam kaitannya dengan pengembangan pasar
- 5) Melakukan monitoring atas ketepatan alokasi dana serta ketepatan angsuran pembiayaan mitra
 - a) Melakukan monitoring pasca dropping, untuk melihat ketepatan alokasi dana
 - b) Melakukan monitoring terhadap angsuran mitra
 - c) Melakukan peringatan baik secara lisan maupun secara tertulis dari administrasi pembiayaan atas keterlambatan angsuran mitra

Wewenang :

- 1) Memberi usulan untuk pengembangan pasar kepada Manajer Kantor Layanan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto
- 2) Menentukan target funding dan lending bersama dengan Manajer Kantor Layanan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto
- 3) Ikut menentukan dan mengatur agenda rapat di bagian pemasaran
- 4) Melakukan koordinasi dengan staf penagihan untuk target penyelesaian pembiayaan bermasalah

g. Staf Penagihan (Kolektor)

Unit Kerja: Bagian Pemasaran

Posisi Dalam Organisasi : Dibawah Manajer Kantor Layanan

Fungsi Utama Jabatan :

- 1) Melakukan penagihan terhadap angsuran/pembayaran pembiayaan baik untuk mitra usaha yang tidak bermasalah maupun yang bermasalah serta melakukan pengambilan terhadap mitra usaha funding
- 2) Memberikan jalan keluar dan langkah-langkah penyelesaian bagi mitra usaha yang bermasalah serta melakukan tindakan penarikan, penyitaan, penjualan jaminan dan lain-lain yang berhubungan dengan aspek hukum.

Tanggung Jawab :

- 1) Memastikan angsuran yang harus dijemput telah ditagih sesuai dengan waktunya
- 2) Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan dana yang disetorkan ke KSU Dana mentari Muhammadiyah Purwokerto
- 3) Menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah

Tugas-tugas Pokok :

- 1) Memastikan angsuran yang harus dijemput telah ditagih sesuai dengan waktunya a. Membuat rencana/jadwal penagihan harian, mingguan, dan bulanan. b. Menyiapkan peralatan administrasi yang dibutuhkan untuk menjemput tabungan/angsuran pembiayaan
- 2) Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan dana yang disetorkan ke KSU Dana mentari Muhammadiyah Purwokerto a. Menghitung seluruh uang yang dijemput b. Membuat daftar angsuran seluruh mitra yang menyetorkan uangnya c. Menyerahkannya kepada teller dan memastikan seluruh setoran tidak ada yang tertinggal dan tidak terjadi selisih antara catatan dengan uang yang diserahkan

- 3) Menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah Membantu memberikan jalan keluar dan solusi bagi mitra usaha yang bermasalah, melakukan penjualan jaminan, dan upaya-upaya lainnya baik secara kekeluargaan maupun hukum yang berlaku

Wewenang :

- 1) Menerima setoran dana atas nama BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto terhadap mitra-mitra pembiayaan maupun mitra penabung (sesuai dengan Kebijakan yang ada)
- 2) Melakukan tindakan-tindakan yang berhubungan dengan aspek hukum terhadap mitra yang bermasalah

6. Produk-produk BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

a. Pelayanan dan Pembiayaan

- 1) Murabahah adalah transaksi yang melibatkan penjualan dan pembelian barang pada harga perolehan awal ditambah margin keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Transaksi ini ditandai dengan penjual mengungkapkan harga pembelian produk dan menentukan margin keuntungan yang akan ditambahkan ke dalamnya.
- 2) Ijārah adalah pengaturan di mana satu pihak memiliki aset dan menyewakan manfaatnya kepada pihak lain dengan imbalan pembayaran. Secara sederhana, ini adalah bentuk penyewaan. Di sisi lain, sewa beli (Ijārah wa Iqtina), juga disebut Ijārah Muntahiya bi Tamlik, adalah jenis Ijārah tertentu di mana sewa berakhir dengan pengalihan kepemilikan kepada penyewa setelah menyelesaikan persyaratan pembayaran.
- 3) Mudhārabah adalah kontrak kemitraan usaha antara pemilik dana (shahibul māl), yang menyediakan 100% modal, dan pengelola modal (mudharib). Dalam pengaturan ini, keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya antara kedua belah pihak.

- 4) Musyārahah, Pembiayaan musyārahah adalah jenis perjanjian kerjasama usaha dimana beberapa pemilik modal menyumbangkan dana untuk suatu usaha. Dalam perjanjian ini, setiap pihak memiliki hak untuk berpartisipasi dalam proses manajemen dan pengambilan keputusan bisnis.
 - 5) Qardh, Pinjaman kebajikan (Qardh) adalah suatu bentuk pembiayaan di mana aset dipinjamkan kepada orang lain tanpa mengharapkan imbalan atau keuntungan.
 - 6) Ar Rahn, Harta (mahrum) dari nasabah (rahin) kepada bank (murtahin) sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang.
- b. Pelayanan Simpanan
- 1) Simpanan dengan Bagi Hasil
 - a) Simpanan ummat adalah simpanan dana pihak ketiga yang dapat dimanfaatkan oleh BMT (Baitul Maal wa Tamwil), di mana nasabah menerima bagi hasil dari dana tersebut. Simpanan ini dapat diakses dan diambil oleh nasabah setiap saat.
 - b) Simpanan Pendidikan adalah tabungan yang dirancang khusus untuk pelajar yang ingin mengumpulkan dana untuk biaya pendidikan.
 - c) Simpanan Persiapan Qurban Tabungan Qurban adalah tabungan yang khusus diperuntukkan untuk keperluan penyembelihan hewan qurban. Tabungan ini dapat dilakukan oleh perorangan atau kelompok seperti majelis ta'lim. Penarikan dari tabungan ini biasanya hanya dapat dilakukan pada saat menjelang Idul Adha, hari raya kurban.
 - d) Simpanan Walimah Tabungan Walimah adalah simpanan yang diperuntukkan bagi persiapan pernikahan calon suami atau istri. Nasabah yang menyetorkan dana ke rekening ini akan mendapatkan bagi hasil setiap bulannya. Dana tersebut dapat diambil sebelum hari pernikahan.

- e) Simpanan Hari Tua Tabungan ini dirancang untuk tujuan mengamankan sumber daya keuangan untuk masa pensiun atau hari tua di masa depan. Bagi hasil dalam tabungan ini biasanya dihitung dan didistribusikan setiap bulan.
 - f) Simpanan Haji/Umrah adalah tabungan khusus yang diperuntukkan bagi anggota yang berencana untuk melaksanakan ibadah haji atau umroh. Tabungan ini memungkinkan anggota untuk mengumpulkan dana khusus untuk biaya ibadah haji atau umrah.
 - g) Simpanan Ibu Bersalin ini diperuntukkan untuk ibu-ibu yang akan menjalani persalinan pada buah hatinya.
 - h) Simpanan berjangka Deposito ini merupakan simpanan dana pihak ketiga untuk perorangan, yayasan, lembaga pendidikan, masjid, dan lain-lain, dengan jumlah dan jangka waktu tertentu. Penarikan hanya dapat dilakukan pada tanggal yang telah ditentukan, jika tidak maka akan dikenakan biaya penalti sebesar 25% dari bagi hasil yang dibagikan pada bulan sebelumnya. Jangka waktu deposito berkisar antara 1 hingga 12 bulan.
- 2) Simpanan Wadiah dan ZIS
- a) Simpanan Wadiah Yadh Dhammanah Perorangan atau badan hukum yang menitipkan dana untuk dijaga dan dikembalikan sesuai dengan kehendaknya. Pemilik dana tidak berhak meminta imbalan dari BMT. BMT semata-mata hanya memberikan bonus kepada pemilik dana.
 - b) ZIS Simpanan Amanah adalah simpanan berbasis amanah yang terdiri dari kontribusi zakat, infak, sedekah, dan wakaf. BMT akan mendistribusikan dana tersebut kepada penerima yang berhak (mustahik) di akhir hari.

3) Pelayanan Lain-Lain

BMT Dana Mentari melayani pembayaran rekening Listrik, ledeng, telepon. Dengan sistem online serta dengan pembayaran yang cepat dan pastinya mudah.

7. Proses Pengajuan Pembiayaan pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan kepada seluruh anggota jika sebelum melakukan proses pembiayaan akan diwajibkan untuk mendaftarkan diri sebagai anggota sehingga diperlukan pendaftaran anggota. Dengan demikian, ketika ada orang lain yang akan mengajukan pembiayaan jika belum menjadi anggota BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto maka tidak bisa mengajukan pembiayaan.

Dengan hal ini jika terdapat anggota yang akan melakukan registrasi menjadi anggota BMT Dana Mentari Muhammadiyah maka harus memahami proses pengajuan pembiayaan. Proses pengajuan pembiayaan pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yaitu:

a. Proses Pembiayaan Adapun proses pembiayaan dalam mengajukan pembiayaan pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto bagi nasabah sebagai berikut:

1) Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan yang dibutuhkan kepada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan menyerahkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan dan menentukan barang yang diinginkan. Sebagai contoh, jika calon nasabah membutuhkan kendaraan, maka BMT dan nasabah akan melakukan kesepakatan mengenai spesifikasi kendaraan yang dibutuhkan.

- a) Fotocopy KTP Suami//Istri/Orang Tua
- b) Fotocopy Kartu Keluarga
- c) Fotocopy Surat Jaminan
- d) Pas foto berwarna (3x4 sebanyak 1 lembar)

- 2) Jika nasabah telah memberikan rincian spesifik mengenai spesifikasi kendaraan yang diinginkan, BMT kemudian melakukan survei dengan dealer. Barang yang dibeli harus sesuai dengan keinginan nasabah dan sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan oleh nasabah. Sebagai contoh, jenis dan model sepeda motor yang diminta oleh nasabah harus benar-benar didapatkan oleh BMT
 - 3) BMT secara transparan mengkomunikasikan harga kendaraan kepada nasabah.
 - 4) Setelah nasabah mengetahui harga kendaraan yang tepat, BMT mencatatnya dalam daftar pembiayaan.
 - 5) BMT dan nasabah melakukan negosiasi dan menyepakati margin keuntungan, cara perhitungan, dan jangka waktu angsuran.
 - 6) BMT membayar ke dealer.
 - 7) Setelah pembayaran ke dealer, dilakukan akad antara BMT dan nasabah dengan mengedepankan musyawarah.
 - 8) Anggota melakukan pembayaran angsuran.
- b. Proses Perhitungan Margin Metode yang digunakan untuk pembiayaan Murabahah oleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto meliputi metode flat (tetap) dan anuitas. Biasanya, metode flat digunakan untuk jumlah pembiayaan di bawah 5 juta, sedangkan metode anuitas diterapkan untuk pembiayaan di atas 5 juta.
- c. Jumlah Nominal (Plafond) Jumlah nominal yang diberikan oleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto tidak memiliki batasan tertentu. Selama nasabah memiliki penghasilan yang cukup untuk melunasi pembiayaan, nasabah dapat mengajukan berapapun jumlahnya.
- d. Jangka Waktu BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto menetapkan jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun dan minimal 1 bulan. Jangka waktu pembiayaan mempengaruhi penentuan margin dalam pembiayaan Murabahah. Jangka waktu pembiayaan yang lebih lama menimbulkan risiko pembiayaan yang lebih tinggi, sehingga margin yang diterima BMT juga meningkat. Sebaliknya, jangka waktu

pembiayaan yang lebih pendek menghasilkan margin yang lebih rendah bagi BMT. Pada syarat pengajuan tersebut maka anggota yang akan mengajukan pembiayaan Murabahah harus mengetahui mekanismenya, dan ketika sebelum proses pencairan pembiayaan maka anggota juga perlu menyepakati beberapa persiapan kebutuhan proses pembiayaan seperti biaya proses pengajuan pembiayaan, biaya ta'awun, biaya materai, dan biaya simpanan pokok.

8. Kegiatan dan Program BMT

Beberapa kegiatan dan program yang ada pada BMT Dana Mentari Purwokerto untuk karyawan dan anggota.

a) Best Nabimas

Program Belajar Ekonomi Syariah Terpadu Penanganan Pembiayaan Bermasalah, yang dikenal sebagai Best Nabimas menjadi salah satu program BMT Dana Mentari Purwokerto untuk para Dai-Daiyah peserta program yang biasa disebut bidang Marketing. Program ini menjadikan tempat para Dai untuk membantu menyelesaikan tugas menangani pembiayaan melalui FGD, *Sharing* dengan senior atau yang sudah berpengalaman dan lainnya.

b) Best Binamas

Program Belajar Ekonomi Syariah Terpadu Pembinaan Anggota Pembiayaan Bermasalah disingkat Best Binamas, dimana program ini untuk para anggota yang mengambil pembiayaan tetapi bermasalah.

Program Best Binamas merupakan solusi inovatif dan komprehensif yang membantu BMT Dana Mentari dan para anggotanya dalam mengatasi pembiayaan bermasalah. Dengan meningkatkan pemahaman anggota tentang ekonomi syariah, mendorong komitmen pembayaran, dan menyediakan berbagai solusi pembiayaan, program ini berkontribusi pada stabilitas dan pertumbuhan BMT Dana Mentari.

c) Silaturahmi dan Arisan

Kegiatan untuk menjalin silaturahmi dan arisan merupakan dua kegiatan yang umum dilakukan dalam komunitas BMT (Baitul Maal wa Tamwil). Kegiatan-kegiatan ini memiliki manfaat yang beragam, baik bagi anggota BMT maupun bagi BMT itu sendiri. Kegiatan-kegiatan ini dapat meningkatkan rasa kebersamaan, kekeluargaan, dan kepercayaan antar anggota BMT. Selain itu, kegiatan-kegiatan ini juga dapat membantu meningkatkan motivasi, semangat, dan perekonomian anggota BMT. BMT perlu terus mendorong dan memfasilitasi kegiatan silaturahmi dan arisan agar anggota BMT dapat merasakan manfaatnya secara maksimal.

d) Darur Arkom

Darur Arkom adalah program pesantren kilat khusus untuk anggota laki-laki yang diselenggarakan oleh BMT Dana Mentari. Program ini biasanya diadakan selama beberapa hari dan bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan pengamalan agama Islam bagi para pesertanya.



B. Deskripsi Karakteristik Informan

Penelitian ini melibatkan 6 informan yang dikelompokkan berdasarkan karakteristiknya. Karakteristik informan disajikan untuk memberikan gambaran yang jelas tentang profil informan yang terlibat dalam penelitian dan membantu pembaca memahami konteks penelitian. Data karakteristik informan diperoleh dari data diri yang diisi oleh informan pada bagian identitas informan. Data ini meliputi informasi seperti nama, jenis kelamin, dan karakteristik. Untuk memperjelas karakteristik informan, tabel berikut disajikan:

No	Nama	Jenis Kelamin	Karakteristik
1	Indiyani Nurchasanah	P	Manajer Marketing Kantor Pusat
2	Dedy Febrianto	L	Manajer Operasional Kantor Cabang Cilongok
3	Fuad Aghni Permana	L	DAI atau Marketing Kantor Cabang Karanglewas
4	Drajat Aji Saputra	L	DAI atau Marketing Kantor Cabang Cilongok
5	Suherni	P	Anggota (lancar) Pembiayaan BMT
6	Rochmat	L	Anggota (kurang lancar) Pembiayaan BMT

Tabel di atas menunjukkan karakteristik informan yang terlibat dalam penelitian ini. Dari tabel tersebut, dapat dilihat bahwa informan dari beberapa karakteristik yang dapat membantu memberikan informasi terkait penelitian. Informan berjumlah 6 orang, yaitu 1 (orang) Manajer Marketing Pusat, 1 (orang) Manajer Operasional (MO) Cabang, 2 (orang) Dai/daiyah dan 2 (orang) anggota aktif pembiayaan BMT Dana Mentari Purwokerto. Informan merupakan pihak yang terlibat dalam proses Program Best Nabimas, sebagai peserta program adalah Dai/daiyah atau Marketing serta yang bertugas memberikan materi yaitu MO dan Manajer Marketing, untuk keabsyahan data dengan nasabah pembiayaan lancar dan kurang lancar.

C. Implementasi “Program Best Nabimas” di BMT Dana Mentari Purwokerto

Pada hasil penelitian yang peneliti lakukan dalam pengumpulan data dengan menggunakan metode wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi yang dilakukan di BMT Dana Mentari Purwokerto, peneliti dapat menyajikan data berupa teks yang bersifat deskriptif yang menjelaskan tentang tujuan, manfaat dan pelaksanaan Program Best Nabimas terhadap Strategi bersaing pada BMT.

Program Belajar Ekonomi Syariah Terpadu Penanganan Pembiayaan Bermasalah, yang dikenal sebagai Best Nabimas menjadi salah satu program BMT Dana Mentari Purwokerto untuk para Dai-Daiyah atau karyawan bidang Marketing. Dilaksanakan pada hari selasa pekan ke-2 setiap pukul 08.00-12.00. Program ini menjadikan tempat para Dai untuk membantu menyelesaikan tugas menangani pembiayaan melalui FGD, *form* dan *Sharing*, dengan senior atau yang sudah berpengalaman serta lainnya.

Berdasarkan hasil yang peneliti peroleh dilapangan dengan infoman sebagai berikut :

1. Tujuan Program Best Nabimas

Program Best Nabimas dirancang untuk dengan tujuan yang komprehensif bagi BMT Dana Mentari khususnya para Dai untuk membantu anggotanya. Dengan mencapai tujuan-tujuannya, program ini diharapkan dapat meningkatkan stabilitas dan pertumbuhan BMT Dana Mentari, serta membantu para anggotanya mencapai kesejahteraan finansial dengan metode syariah.

Tujuan program ini membina para dai-daiyah dalam menangani anggota pembiayaan yang bermasalah sedangkan anggota simpanan dibina untuk komitmen agar tetap lancar yang dikuatkan wawancara dengan Ibu Indiyani Nurchasanah, pada Senin, 13 Mei 2024 selaku Manajer Marketing BMT Pusat.

“Tujuan Best Nabimas berarti pembinaan para dai-daiyah untuk membantu menangani pembiayaan anggota bermasalah agar

lancar itu klo anggota pinjaman kalo anggota simpanan kita bina agar tetap komitmen dengan kita”.

Pernyataan yang sama juga dikemukakan oleh Dedy Febrianto, pada Selasa 14 Mei 2024. Menginformasikan sama dengan Ibu Indiyani tujuan program ini adalah memecahkan masalah pada anggota yang bermasalah dalam pembiayaan, menyatakan sebagai berikut:

“Dan tujuan adalah untuk memecah persoalan atau permasalahan yang ada sebenarnya pada anggota, khususnya anggota pembiayaan.”

2. Manfaat Program Best Nabimas

Program Best Nabimas (Belajar Ekonomi Syariah Terpadu Pembinaan Anggota Pembiayaan Bermasalah) di BMT Dana Mentari terbukti efektif dalam menurunkan MPF (Mikrofinance Portfolio Quality). MPF sebagai indikator penting untuk menilai kesehatan keuangan suatu BMT (Baitul Maal wa Tamwil).

Menurut Informan Fuad Aghni Permana, pada Selasa, 14 Mei 2024.

“intinya menurunkan MPF lah menurunkan MPF itu kan nilai atau dari kemacetan suatu anggota tapi sesuai dengan prosedur dan syariah seperti itu kita diajarin nya di Best Nabimas ini pelatihannya di sini ya tadi mengelompokkan dari cara bicara wajah karakter itu argunan dan lain-lain.”

MPF mengukur proporsi pembiayaan yang diberikan BMT yang berjalan lancar dan sesuai dengan kesepakatan awal, berikut beberapa manfaat program ini dalam kaitannya dengan penurunan MPF:

- a) Mengurangi Pembiayaan Bermasalah:
 - 1) Program Best Nabimas membantu para Dai-Daiyah BMT Dana Mentari menyelesaikan pembiayaan bermasalah mereka dengan cara yang konstruktif dan bertanggung jawab sesuai Syariah Islam.
 - 2) Hal ini dapat dicapai melalui edukasi tentang ekonomi syariah, pendampingan individu, konsultasi *solusion*, restrukturisasi pembiayaan, dan pemberdayaan ekonomi.

- 3) Dengan berkurangnya pembiayaan bermasalah, MPF BMT Dana Mentari akan mengalami penurunan.
- b) Memperkuat Kepercayaan Investor:
- 1) Penurunan MPF menunjukkan bahwa Dai dapat memparaktekan materi program Best Nabimas BMT Dana Mentari sehingga mampu mengelola portofolio pembiayaannya dengan baik.
 - 2) Hal ini meningkatkan kepercayaan investor terhadap BMT Dana Mentari, sehingga BMT Dana Mentari lebih mudah mendapatkan pendanaan untuk menyalurkan pembiayaan kepada para anggotanya.
 - 3) Dengan semakin mudah mendapatkan pendanaan, BMT Dana Mentari dapat membantu lebih banyak anggota untuk mencapai tujuan finansial mereka.
- c) Meningkatkan Kinerja Keuangan BMT Dana Mentari:
- 1) Penurunan MPF berarti bahwa BMT Dana Mentari memiliki lebih sedikit kredit macet karena cara Dai sesuai dengan prosedur.
 - 2) Hal ini dapat meningkatkan pendapatan BMT Dana Mentari dan mengurangi beban kerugian piutang.
 - 3) Peningkatan kinerja keuangan ini memungkinkan BMT Dana Mentari untuk menyediakan layanan yang lebih baik kepada para anggotanya dan meningkatkan kesejahteraan mereka.

Pada khususnya manfaat Program Best Nabimas menambah keilmuan para Dai-Da'iyah serta secara kompetisi mempunyai nilai yang kompetitif untuk bersaing secara sehat antar Dai-Da'iyah (Indiyani Nurchasanah, Senin, 13 Mei 2024).

“manfaatnya Best Nabimas tentunya para dai-da'iyah ini secara keilmuan bertambahnya, secara pahaman mereka terhadap bagaimana cara menangani kemuliaan bermasalah itu tambah kemudian secara perhitungan presentasi MPF pun kadang turun karena juga naik ya itu namanya faktor seperti itu kan bukan hanya karena pendidikan dari para da'iyah saja tapi juga faktor lainnya ada tapi yang yang utama itu dari sisi penanganannya anggota pembiayaannya diharapkan bisa turun Oke, terus secara kompetisi juga kan mereka bisa punya nilai yang kompetitif”

Untuk para anggota bermasalah mendapat bantuan solusi yang diberikan oleh Dai-Da'iyah berupa inovasi baru untuk usahanya atau saran lainnya secara keilmuan syariah. Hal ini dikuatkan pernyataan dari Fuad Aghni Permana selaku Dai Kantor Cabang Karnglewas dalam wawancaranya sebagai berikut:

“Membantu menangani dan mencari solusinya contohnya mungkin gambarannya jenengn misalkan punya usaha jualan dawet misalkan tapi rumahnya di dalam gang yang kayaknya sepi seperti ini mengeluh yang akhirnya angsurannya tidak lancar jadi disini tuh bisa memberikan solusi mungkin nanti menyerangkan keliling punya kenalan sini ada tempat di sewa nanti ditawarkan dengan disana dengan sewa berapa 300 per minggu atau 300 per bulan itu kan nggak tahu harganya di sewa Nah disitu bisa pemanfaatan syukur-syukur anggotanya jadi ramai hanya seperti itu harus menyelesaikan masalah tapi karena kita syariah ya dengan cara ya seperti ini”

Jadi Kesimpulannya, program Best Nabimas ini membantu para Dai-Da'iyah dalam menangani anggota pembiayaan yang bermasalah dan para anggota dibantu Dai-Dai'iyah memecahkan solusi dalam menangani pembiayaan secara keilmuan syariah islam. Sehingga keilmuan para Dai bertambah tetapi dari sisi penanganannya anggota pembiayaannya diharapkan bisa turun terus secara kompetisi nilai juga kompetitif.

3. Pelaksanaan Program Best Nabimas

Dalam pelaksanaan Program Belajar Ekonomi Syariah Terpadu Pembinaan Anggota Pembiayaan Bermasalah di BMT Dana Mentari telah diluncurkan sejak tahun 2021. Seiring berjalannya waktu, program ini telah mengalami beberapa kali perubahan dan evolusi untuk meningkatkan efektivitasnya dalam mencapai tujuannya.

Menurut Pak Dedy Febrianto selaku Manajer Operasional (MO) Kantor Cabang Cilongok menyampaikan:

“Nah, di sini kan dikumpulkan semua para da'i di semua cabang. Ada tujuh kantor cabang, nah itu nanti setiap para da'i atau marketing itu nanti menyampaikan anggota-anggota yang pembiayaan bermasalah pada berapa, dan permasalahannya

bagaimana, dan juga, nanti akan dibahas juga mengenai penanganannya bagaimana. Di situ, nanti di sini lah, nanti pembaiknya bisa dilihat, nanti di sini dipaparkan sebenarnya permasalahannya seperti apa. Nanti karena itu sebenarnya juga tujuannya adalah untuk bisa semua cabang juga bisa mengetahui sebenarnya persoalannya seperti apa, dan solusinya juga sebenarnya hampir sama, nanti cuma tekniknya aja akan dilakukan. Ya, tujuan ini juga tentang juga menyampaikan sharing- sharing persoalannya bagaimana”.

Dalam praktiknya para Dai-dai'yah sudah dipraktekan karena sangat dirasakan membantu dalam menangani anggota, tetapi dalam menurunkan jumlah anggota yang bermasalah belum tercapai hal ini dikuatkan oleh Manajer Marketing Ibu Indiyani Nurchasanah, pada Senin, 13 Mei 2024 sebagai berikut:

“Belum Mbak. Saya melihat belum. Saya menyatakan diri saya belum berhasil ya. Jauh dari kata berhasil lah. Karena terbukti dari anggota pembeliannya itu. Kok saya ini semakin kesini malah semakin besar. Banyak kan Apakah faktornya karena Analisa surveinya yang Belum pas. Atau karena faktor luar yang memang betul-betul Di dunia usaha itu mereka betul-betul sulit. Kunci utama penyebab bermasalahnya itu apa? Saya cari dari karakter. Saya masih harus belajar terus itu. Saya menyatakan diri saya belum berhasil”

Dalam pelaksanaan meningkatkan kualitas pembiayaan dibantu dengan program Best Binamas untuk para anggota dalam pembiayaan pembiayaan bermasalah:

- 1) Program Best Binamas meningkatkan pemahaman anggota tentang kewajiban pembayaran dan kesadaran konsekuensi keterlambatan melalui pertemuan dari undangan pendampingan.
- 2) Hal ini mendorong anggota untuk lebih disiplin dan bertanggung jawab dalam mengelola keuangan mereka.
- 3) Peningkatan kualitas pembiayaan ini berkontribusi pada penurunan MPF BMT Dana Mentari.

Hal ini disampaikan oleh Marketing Ibu Indiyani Nurchasanah, pada Senin, 13 Mei 2024 sebagai berikut:

“penyeimbangannya ada yang namanya "Best Binamas" kalo ini untuk anggota yg bermasalah, klo ini pembinaan anggota kalo yg "Best Nabimas" untuk para dai- daiyah.”

Dari beberapa strategi BMT Dana Mentari sudah dilakukan penuh untuk menangani pembiayaan bermasalah dan sebagai pembeda dari BMT ini ada Team yang ditugaskan Khusus menangani jika anggota bermasalah sudah melampaui dan masuk kategori macet. Hal ini disampaikan oleh Fuad Aghni Permana sebagai berikut:

“Tim khusus yang benar-benar menang. Ini pemainnya yang bermasalah yang sudah kategori macet. Macetnya biasanya satu kantor dua orang. Biasanya kalau lancar kan udah. Lancar udah tugasnya DI itu. Cuma ingetin gitu ya. Engga. Lancar ingetin juga. Satu kali tunggakan kan masih lancar. Kategorinya minimal. Tiga kali tunggakan. Itu kurang lancar. Jadi tiga kali sampai enam kali tunggakan. Itu masih diharap tim itu.”

Penulis menyimpulkan bahwa pelaksanaan program Best Nabimas belum sepenuhnya diterima atau dipraktikkan oleh Dai sehingga belum sesuai dengan tujuan menangani anggota bermasalah, akan tetapi dibantu dengan program Best Binamas serta team khusus lending untuk menangani anggota sehingga dapat lebih maksimal penanganannya.

Hubungan antara teori keunggulan bersaing dan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada BMT (Baitul Maal wa Tamwil):

1. Teori Keunggulan Bersaing:

- a) Teori ini menekankan pentingnya perusahaan memiliki karakteristik dan sumber daya yang membedakannya dari pesaing, sehingga dapat mencapai kinerja lebih baik dan memperoleh laba yang lebih tinggi. Hal ini terpraktikkan dalam Program Best Nabimas menjadi salah satu cara bertahan lama dan bersaing mempertahankan anggotanya.

Dikuatkan oleh Ibu Indiyani Nurchasanah, pada Senin, 13 Mei 2024 sebagai berikut:

“Sumber Daya dan Kapabiliti perusahaan sangat penting karena ternyata apapun programnya kelembagaannya dan sebagainya kalau tidak memiliki SDM yang berkualitas apalah jadinya jadi tetap SDM berkualitas itu sangat-sangat utama.”

- b) Keunggulan bersaing dapat diperoleh melalui faktor seperti inovasi produk, efisiensi operasional, kualitas layanan, dan branding yang kuat. Salah satu strategi BMT melalui produk dan layanan yang dikemas menarik dan asas kekeluargaan sehingga menciptakan kenyamanan dan lama dalam menggunakan layanan, Ibu Indiyani Nurchasanah menyampaikan:

“mengembangkan produk dan layanan yang inovatif iy termasuk, kalo selama ini kita pakai istilah yang ada paling yg beda kita di funding ada simbakota, siro mekkah, sajadah, kalo pembiayaan kita menggunakan istilah yang ada.”

2. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah:

- a) Ketika BMT menghadapi pembiayaan bermasalah, ada beberapa strategi yang dapat digunakan:
- 1) Penagihan Berulang: Melakukan penagihan secara berulang melalui telepon, surat penagihan, atau pesan singkat.
 - 2) Musyawarah dan Pendekatan Persuasif: Berkomunikasi dengan anggota secara persuasif atau dengan pendekatan kekeluargaan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah.
 - 3) Penghapusan Piutang: Termasuk dalamnya adalah hapus buku dan hapus tagih.
 - 4) Rescheduling (Penjadwalan Kembali): Mengatur ulang jadwal pembayaran agar lebih sesuai dengan kemampuan anggota.
 - 5) Reconditioning (Persyaratan Kembali): Memperbarui persyaratan atau kontrak pembiayaan.

Strategi-strategi tersebut menjadi solusi trakhir mencari jalan memecahkan masalah sehingga pengurangan anggota bermasalah dapat terkurangi dengan baik terkhusus cara yang digunakan BMT ini

menggunakan patokan prinsip Syariah Islam. Begitu pula dinyatakan oleh Fuad Aghni Permana:

“Dari Program Best Nabimas kita lebih koordinasinya lebih mudah, dan juga, untuk penanganan permasalahan juga lebih bertahap, tertata dengan by step. atau dengan seperti ini kan kita bisa tahu nih, permasalahan setiap anggota, anggota maupun para da'i ketika untuk penanganan pembiayaan bermasalah itu, sudah tahapnya seperti apa.

Nah, dia jadi tahapnya juga menangani si anggota A, sudah sampai mana, terus akan dipantau terus, diekultasi. Dengan seperti ini juga kan mereka bisa, para anggota atau da'inya juga, untuk mengelokasi perkembangannya juga mereka paham. Sambil belajar, misalkan itu nakih secara syarhi itu bagaimana, nggak boleh seperti ini, seperti ini, juga ada tata cara gitu. Jadi, tidak sembarang kita nagih itu juga, jangan sampai jauh dari kaedah-kaedah syarhi.

Ya, nggak boleh kata kasar, nggak boleh seperti, nggak boleh. Karena kita kan ngandung ekonomi syariah, terus disesuaikan dengan juga tata cara dengan besar.”

3. Hubungan:

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh Baitul Maal wa Tamwil (BMT). Ketidakmampuan anggota dalam menyelesaikan kewajibannya dapat berakibat pada kerugian finansial, penurunan kualitas portofolio pembiayaan, dan rusaknya reputasi BMT. Oleh karena itu, strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang efektif menjadi kunci bagi BMT untuk mempertahankan keunggulan bersaing di pasar.

Strategi penanganan pembiayaan bermasalah dapat membantu BMT mempertahankan keunggulan bersaing. Dengan mengelola pembiayaan bermasalah secara efektif, BMT dapat meminimalkan dampak negatif pada kinerja dan reputasi, sehingga tetap kompetitif di pasar. Ibu Indiyani Nurchasanah menyampaikan:

“Seharusnya menjadi keunggulannya itu ya. Bisa menangani minimal bisa bertambahnya pengetahuan para dai-daiyah sehingga meningkatnya kompetitif bersaing baik para da' untuk menanganii”.

Secara pandangan Ibu Indiyani Nurchasanah bahwa:

“Mereka mengatakan program ini sangat mudah. Sangat berguna bagi mereka. Tapi secara hasil. Itu Mbak yang saya belum. Apakah mungkin karena mereka sebatas merasa menerima ilmu baru gitu ya. Ya jadi ada upgrade pengetahuan. Tapi secara keberhasilan praktek menangani orang bermasalah itu belum. Cuma mereka sudah merasakan ini ya. Ya merasakan adanya tambahan ilmu. Iya Makanya mereka berani menjawab. Sangat bermanfaat. Tapi kalau secara real penanganan belum. Terbukti yang seharusnya 42 ini turun menjadi 20 orang. Eh mulai naik ke 60. Astagfirullah”

D. Implementasi Strategi Keunggulan Bersaing pada BMT Dana Mentari Purwokerto

Program Belajar Ekonomi Syariah Terpadu Pembinaan Anggota Pembiayaan Bermasalah (Program Best Nabimas) merupakan implementasi strategi di BMT Dana Mentari Purwokerto ditujukan untuk para Dai-dai'yah, strategi yang diterapkan untuk mencapai keunggulan bersaing di pasar. Program ini dirancang untuk membantu anggota yang memiliki pembiayaan bermasalah menyelesaikan kewajibannya dan meningkatkan kualitas portofolio pembiayaan BMT.

Dengan menerapkan program ini secara konsisten dan berkesinambungan. Program Best Nabimas dapat menjadi strategi keunggulan bersaing yang efektif bagi BMT Dana Mentari Purwokerto dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan lainnya. Program ini sejalan dengan visi dan misi BMT Dana Mentari untuk memajukan ekonomi umat dengan sistem syariah islam.

Berdasarkan hasil yang peneliti peroleh dilapangan strategi penanganan pembiayaan bermasalah dapat menjadi faktor kunci dalam memperoleh keunggulan bersaing bagi BMT (Baitul Maal wa Tamwil) Dana Mentari. Berikut beberapa strategi yang dapat digunakan:

1. Penagihan Berulang, menurut Mulyadi, (2016) melakukan penagihan secara berulang melalui telepon, surat penagihan, atau pesan singkat. Metode ini sudah dipakai oleh Dai-dai'yah dalam menangani dengan pesan bulanan untuk mengingatkan tagihan.

2. Musyawarah dan Pendekatan Persuasif disampaikan oleh Fisher S., dkk. (2001), berkomunikasi dengan anggota secara persuasif atau dengan pendekatan kekeluargaan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah. komunikasi persuasi adalah sebagai suatu alat untuk mempengaruhi masyarakat dan mengubah sikap para penerimanya. Dan yang perlu diperhatikan adalah komunikator yaitu orang yang menyampaikan pesan sangat menentukan keberhasilan komunikasi.

Praktek Musyawarah dalam Dai-dai'yah sudah dilaksanakan dengan cara menanyakan permasalahan dan disolusikan dalam program BMT yang diberi nama program Best Binamas. Menurut Fisher S., dkk. (2001), komunikasi persuasi adalah sebagai suatu alat untuk mempengaruhi masyarakat dan mengubah sikap para penerimanya. Dan yang perlu diperhatikan adalah komunikator yaitu orang yang menyampaikan pesan sangat menentukan keberhasilan komunikasi.

3. *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali) menurut Wangsawidjaja (2012), dalam kontek ini mengatur ulang jadwal pembayaran agar lebih sesuai dengan kemampuan anggota. strategi penting yang diterapkan oleh BMT Dana Mentari Purwokerto dalam menangani pembiayaan bermasalah. Strategi ini tidak hanya memberikan manfaat bagi BMT Dana Mentari Purwokerto, tetapi juga memberikan kesempatan bagi anggota untuk menyelesaikan kewajibannya, meningkatkan kemampuan finansial, dan menjaga keanggotaan mereka di BMT. *Rescheduling* merupakan cara yang dilakukan dengan mengubah jangka waktu pembiayaan, jangka waktu pembayaran, dan mengubah jumlah pembayaran.
4. *Reconditioning* (Persyaratan Kembali): Memperbarui persyaratan atau kontrak pembiayaan. Strategi ini bertujuan untuk memperbarui persyaratan atau kontrak pembiayaan agar lebih sesuai dengan kemampuan dan kondisi keuangan anggota saat ini.
5. Eksekusi Jaminan menurut Abdullah (2017), Jika langkah-langkah di atas tidak berhasil, melakukan eksekusi jaminan yang telah diberikan oleh anggota.

Hubungan antara teori keunggulan bersaing dan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada BMT (Baitul Maal wa Tamwil):

1. Teori Keunggulan Bersaing Menurut Porter (1985):

- a) Teori ini menekankan pentingnya perusahaan memiliki karakteristik dan sumber daya yang membedakannya dari pesaing, sehingga dapat mencapai kinerja lebih baik dan memperoleh laba yang lebih tinggi. Hal terpraktikan dalam Program Best Nabimas menjadi salah satu cara bertahan lama dan bersaing mempertahankan anggotanya.
- b) Keunggulan bersaing dapat diperoleh melalui faktor seperti inovasi produk, efisiensi operasional, kualitas layanan, dan branding yang kuat. Salah satu strategi BMT melalui produk dan layanan yang dikemas menarik dan asas kekeluargaan sehingga menciptakan kenyamanan dan lama dalam menggunakan layanan.

2. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah menurut Abdullah (2017):

Ketika BMT menghadapi pembiayaan bermasalah, ada beberapa strategi yang dapat digunakan:

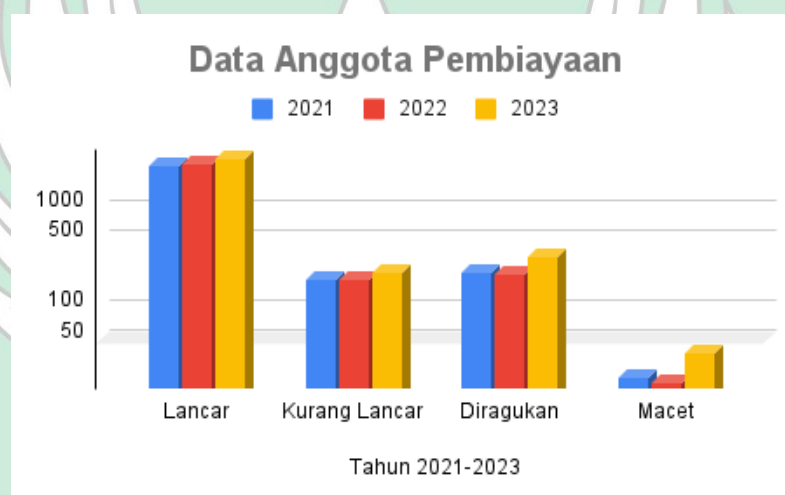
- a) Penagihan Berulang: Melakukan penagihan secara berulang melalui telepon, surat penagihan, atau pesan singkat.
- b) Musyawarah dan Pendekatan Persuasif: Berkomunikasi dengan anggota secara persuasif atau dengan pendekatan kekeluargaan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah.
- c) Penghapusan Piutang: Termasuk dalamnya adalah hapus buku dan hapus tagih.
- d) *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali): Mengatur ulang jadwal pembayaran agar lebih sesuai dengan kemampuan anggota.
- e) *Reconditioning* (Persyaratan Kembali): Memperbarui persyaratan atau kontrak pembiayaan.

Strategi-strategi tersebut menjadi solusi terakhir mencari jalan memecahkan masalah sehingga pengurangan anggota bermasalah dapat berkurang dengan baik terkhusus cara yang digunakan BMT ini menggunakan patokan prinsip Syariah islam.

3. Hubungan Implementasi Strategi Keunggulan bersaing dengan Program Best Nabimas pada BMT Dana Mentari

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh Baitul Maal wa Tamwil (BMT). Ketidakmampuan anggota dalam menyelesaikan kewajibannya dapat berakibat pada kerugian finansial, penurunan kualitas portofolio pembiayaan, dan rusaknya reputasi BMT. Oleh karena itu, strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang efektif menjadi kunci bagi BMT untuk mempertahankan keunggulan bersaing di pasar. Sehingga Program Best Nabimas ini menjadi bagian strategi pendukung keunggulan bersaing.

Tabel 1. 3 Perkembangan Data Pembiayaan BMT



Sumber: BMT Dana Mentari Purwokerto 2021-2023

Dari tabel 1.3 perkembangan data pembiayaan menunjukkan semakin tahun bertambah jumlah anggota pembiayaan lancar serta bertambahnya kategori pembiayaan macet atau pembiayaan yang bermasalah, sehingga dapat peneliti simpulkan bahwa secara keilmuan para Dai bertambah mencari anggota pembiayaan tetapi dalam keberhasilan praktek menangani anggota bermasalah belum tercapai sesuai tujuan diadakan program.

Kurang optimalnya dalam memaksimalkan praktek penanganan pembiayaan bermasalah membuat tidak terealisasi tujuan dari program Best Nabimas, sehingga dibuat Program Best Binimas untuk membantu membina anggota pembiayaan yang bermasalah. Strategi penanganan

pembiayaan bermasalah dapat membantu BMT mempertahankan keunggulan bersaing, dengan mengelola anggota pembiayaan bermasalah secara efektif, dibekali keilmuan dari program Best Nabimas.

Maka dari itu perlu ditingkatkan optimalisasi para Dai menerapkan strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang komprehensif, efektif, dan factor lain yang dari internal. Tetapi keunggulan keilmuan para dai dalam mengelola pembiayaan bermasalah dapat menjadi nilai tambah bagi BMT dalam menarik dan mempertahankan anggota, serta meningkatkan kepercayaan investor.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa pembahasan mengenai implikasi “Program Best Nabimas” sebagai keunggulan bersaing pada BMT, yaitu:

1. Implikasi dari Program Best Nabimas yakni bertujuan membina Dai-Da’iyah dalam menangani anggota pembiayaan bermasalah sedangkan anggota simpanan dibina untuk komitmen lancar, sedangkan Manfaat Program Best Nabimas membantu Dai-Da’iyah dalam menangani anggota pembiayaan yang bermasalah dan para anggota dibantu memecahkan solusi dalam menangani pembiayaan secara syariah islam. Dalam pelaksanaannya Program Best Nabimas dalam meningkatkan kualitas pembiayaan dibantu dengan Program Best Binimas untuk para anggota dalam pembiaanaan pembiayaan bermasalah.
2. Implementasi strategi keunggulan bersaing dilapangan dalam penanganan pembiayaan bermasalah dapat menjadi faktor kunci dalam memperoleh keunggulan bersaing bagi BMT (Baitul Maal wa Tamwil). BMT Dana Mentari Purwokerto menghubungkan antara teori keunggulan bersaing menurut Porter (1985) dan strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang dikemukakan Abdullah (2017) pada BMT dengan menguatkan kualitas dai-daiyah meliputi layananan menangani pembiayaan bermasalah dengan beberapa strategi yakni: penagihan berulang, musyawarah atau pendekatan persuasive, penghapusan piutang, Rescheduling, dan Reconditioning secara Syariah islam

Hubungan antara teori keunggulan bersaing dan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada BMT terletak pada Teori keunggulan bersaing yang menekankan pentingnya perusahaan memiliki karakteristik dan sumber daya yang membedakannya dari pesaing, sehingga dapat mencapai kinerja lebih baik dan memperoleh laba yang

lebih tinggi. Terpraktikan dalam Program Best Nabimas menjadi salah satu cara bertahan lama dan bersaing mempertahankan anggotanya.

Kemampuan Dai-daiyah dalam menangani pembiayaan bermasalah belum optimal karena beberapa faktor lain dari strategi keunggulan untuk bersaing menangani anggota bermasalah belum tercapai sesuai tujuan dia

dakan program. Temuan dari penelitian ini menunjukkan bahwa Program Best Nabimas secara keilmuan sudah kompeten dirasakan para Dai tetapi dalam praktek menangani pembiayaan bermasalah belum optimal sehingga Strategi Bersaing yang unggul BMT perlu optimalisasi dorongan dari konsistensi Dai-Daiyah.

B. Saran

Berlandaskan kesimpulan yang ada, maka terdapat beberapa saran kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan penelitian ini, dengan harapan bisa bermanfaat dan menjadi salah satu landasan dalam perbaikan. Adapun saran-saran yang dapat penyusun berikan yaitu:

1. Bagi BMT

Temuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga bagi BMT Dana Mentari Purwokerto, sehingga dapat lebih mengoptimalkan dalam mengimplementasi program Best Nabimas dan memaksimalkan keunggulan kompetitifnya. Selain itu, temuan penelitian ini juga dapat menjadi masukan bagi BMT lain yang ingin memanfaatkan program pengembangan untuk meningkatkan kinerja dan diferensiasi mereka dalam lanskap keuangan mikro yang kompetitif

2. Bagi Peneliti selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya lebih mengembangkan penelitian mengenai peningkatan strategi dari program. Diharapkan peneliti harus memahami tentang fokus kajian yang akan diteliti dengan memperbanyak studi literatur yang berkaitan dengan dengan fokus kajian yang akan diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, J. (2017). Pelaksanaan Eksekusi Jaminan Fidusia Dalam Perjanjian Pembiayaan Di KSPS Logam Mulia Kecamatan Klambu Kabupaten Grobogan. *Jurnal Pemikiran Hukum Dan Hukum Islam YUDISIA*, 8(2), p. 4.
- Amarth, T. (2022). *5 Prinsip Keuangan Syariah yang Wajib Diketahui*. <https://doi.org/doi:10.31949/mar.v7i1.5792> diakses pada 9 Juni 2024
- Arta, A., Faizatul Ainur Rohmah, Z., Huda, Q., & Nurrohman, D. (2024). The Role Of Regulation As A Legal Basis For The Growth Of Islamic Financial Institutions In Indonesia: Opportunities And Challenges. *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis*, 7(1), 1–13. <https://doi.org/10.31949/mar.v7i1.5792>
- Aziz, F. A., & Utami, H. T. (2021). Analysis of Factors Affecting The Success of Business Performance in Leading Products of Micro and Small Medium Enterprises in Central Java. *Ijtima' Iyya Journal of Muslim Society Research*, 6(1), 74–88.
- Azizah, M. H. (2021). *Implementasi Etika Bisnis Islam terhadap Konsep Green Economics* Mabarroh Azizah, 1 Hariyanto 2 1,2. Vol. 10.(2), 237–252. <https://doi.org/10.14421/sh.v10i2.2392>
- Barney, J. B., & Arian, A. M. (2001). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 27(6), 661–686.
- Boyd, H. W., Walker, O. C., & Larreche, J. C. (2000). *Marketing management: A strategic approach*. McGraw-Hill.
- Daft, R. L. (1983). The process of organization design: A review of theory and research. In *Research in Organizational Behavior* (Vol. 5, Pp. 1–46). Greenwich, CT: JAI Press., 5, 1–46.
- Dalimunthe, M, B. (2017). *Jurnal Konsep Bisnis dan Manajemen*. Vol 3 No.(1), 18–31.
- David, F. R. (2009). *Manajemen Strategi*. Buku 1. Edisi ke-12/Fred R. David; alih bahasa Dono Sunardi (-). Jakarta: Salemba Empat. <http://kin.perpusnas.go.id/DisplayData.aspx?pId=111376&pRegionCode=UNNTAR&pClientId=650>
- Dr. Paisol Burlian, S.Ag, M. H. (2017). *Hukum Islam* (Vol. 4, Issue 2). <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=aOztDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=hukum&ots=x6P1GhNWzI&sig=ZLWYZfLYnQKoVYYlCpaiedTtCmY>
- Fauzi, M. N. (2021). *Analisis Strengths, Weakness, Opportunities, Threats (SWOT) Dalam Strategi Bersaing Bisnis Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dana Mentari Karanglewas*.
- Fisher S., Jawed L., Steve W., D. I. A., & W., R. S. dan S. (2001). *Mengelola Konflik, Ketrampilan dan Strategi untuk Bertindak*. The British Council Indonesia. Jakarta.
- H, M. (1994). *The rise and fall of strategic planning*. Englewood cliffs, New York, Prentice Hall.
- Habibi S. (2016). Keberhasilan Kinerja Usaha Lembaga Keuangan Mikro Syariah-Baitul Maal Wat Tamwil (Lkms Bmt) Di Provinsi Lampung. *Universitas Lampung*.
- Indiyani. (2021). *SOP Lembaga KSU Dana Mentari Purwokerto bagian*

- Pemasaran (Dai)*. <https://www.scribd.com/presentation/534873410/BEST-NABIMAS-I> diakses pada Februari 2024. <https://www.scribd.com/presentation/534873410/BEST-NABIMAS-I>
- Indiyani Nc. (2021). *Standar Operasional Prosedur (SOP) Kelembagaan KSU Dana Mentari Purwokerto bagian Pemasaran (DAI)*. <https://www.scribd.com/presentation/534873410/BEST-NABIMAS-I>
- Ingga, D. I. (2011). Manajemen Strategi. In *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents* (Vol. 7, Issue 2).
- Islamy, M. Irfan Drs., M. (1984). *Prinsip-prinsip Perumusan Kebijakan Negara* / M. Irfan Islamy. <http://inlis.kedirikota.go.id:8123/inlislite3/opac/detail-opac?id=5952>
- KBBI. (n.d.). *Kamus Besar Bahasa Indonesia Online*. <https://doi.org/diakses pada; Sabtu; 1 Juni 2024>
- Khomsahtun. (2016). *SEJARAH SINGKAT BMT-KSU DANA MENTARI PURWOKERTO*. <https://danamentaripurwokerto.blogspot.com/2015/11/sejarah-singkat-bmt-ksu-dana-mentari.html>
- Kinde, B. A. (2012). Financial Sustainability of Microfinance Institutions (MFIs) in Ethiopia. *European Journal of Business and Management*, 4(15), 1–11.
- Marto, N. (2014). METODE PENELITIAN KUANTITATIF Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder. *Jakarta: Rajawali Pers*, 207.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis*. SAGE Publications. <https://books.google.co.id/books?id=3CNrUbTu6CsC>
- Moleong, L. J. (2007). *Metodologi penelitian kualitatif edisi revisi*.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi (Edisi Keempat)*. Salemba Empat.
- Nyamsogoro, G. D. (2010). *Financial Sustainability of Rural Microfinance Institutions (MFIs) in Tanzania Ganka Daniel Nyamsogoro requirements of the University of Greenwich for the Degree of Doctor of Philosophy*.
- OJK. (2022). *Statistika Perbankan Syariah*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/Documents/Pages/Statistik-Perbankan-Syariah---Mei-2022/STATISTIK PERBANKAN SYARIAH - MEI 2022.pdf>
- Perera, H. S. C. (2021). Determinants of Financial Sustainability of the Microfinance Institutions in Sri Lanka. *Kelaniya Journal of Management*, 10(2), 91. <https://doi.org/10.4038/kjm.v10i2.7694>
- Porter, M. E. (1985). competitive advantage: Creating and sustaining. In *THE FREE PRESS A Division of Macmillan, Inc. NEW YORK*. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-54540-0>
- Qonita, A. S. (2022). *Implikasi Branding Sekolah Adiwiyata terhadap Daya Saing SMP N 1 Wonotunggal Batang*.
- Racmat, T. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif. *Jakarta: Papan Sinar Sinanti. Sugiyono.(2013). Metode Penelitian Bisnis. Bandung: Alfabeta. Wati, GP, & Putra, IW, 137–167.*
- Rahmadani, S. Q. (2022). *Menciptakan Keunggulan Bersaing Berkelanjutan Dengan Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Dunia Pendidikan*. 9(2), 108–117.
- Robbah, K. N. S. (2021). Implikasi Program Linkage Pengelolaan Zis (Zakat , Infaq Dan Shodaqoh) Jateng Dengan Bank Panin Syariah Cabang. *Jurnal*

Prodi Ekonomi Syariah, 4.

- Rofiqoh, N., Mufidah, N., & Kurniawan, A. (2021). *Implementasi Prinsip Syariah dalam Produk dan Layanan Perbankan Syariah di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 11(1), 101-114.
- Safrani, Y. S. (2014). Perceptual Mapping dan Korespondensi Produk Pembiayaan BMT Dana Mentari Purwokerto. *KOMUNIKA: Jurnal Dakwah Dan Komunikasi*, 8(1), 98–112.
- Salim Refas, Kate Hunghes, Esmyra Javier, Ahmed Al-Qabany, and D. N. (2022). Unlocking Islamic Climate Finance. In *Asian Development Bank* (Issue November). <https://trid.trb.org/view/482885%0Ahttps://lens.org/035-894-705-043-146>
- Sugiyono. (2017). *Neraca Pembayaran: Konsep, Metodologi dan Penerapan*. Pusat Pendidikan Dan Studi Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia. <https://books.google.co.id/books?id=6qLWDgAAQBAJ>
- Sugiyono, P. D. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*. ALFABETA, Bandung.
- Sulasih, S., Suroso, A., Novandari, W., & Suliyanto, S. (2022). The role of digital technology in people-centered development : the basic needs approach in the Kampung Marketer Program. *Jurnal Perspektif Pembiayaan Dan Pembangunan Daerah*, 9(6), 493–502. <https://doi.org/10.22437/ppd.v9i6.15340>
- Wangsawidjaja. (2012). *Pembiayaan bank syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Zulfirman, R. (2022). Implementasi Metode Outdoor Learning dalam Peningkatan Hasil Belajar Siswa pada Mata Pelajaran Agama Islam di MAN 1 Medan. *Jurnal Penelitian, Pendidikan Dan Pengajaran: JPPP*, 3(2), 147–153. <https://doi.org/10.30596/jppp.v3i2.11758>



UIN
PROF. KH. SAIFUDDIN ZUHRI

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 PEDOMAN WAWANCARA

IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI KEUNGGULAN BERSIANG PADA BMT DANA MENTARI PURWOKERTO

A. Jadwal Wawancara

Hari, Tanggal	Karakteristik	Tempat
Senin, 13 Mei 2024	Manajer Marketing Kantor Pusat	Kantor Cabang Pasar Pon
Selasa, 14 Mei 2024	Manajer Operasional Kantor Cabang Cilongok	Kantor Cabang Cilongok
Selasa, 14 Mei 2024	DAI atau Marketing Kantor Cabang Karanglewas	Kantor Cabang Cilongok
Selasa, 14 Mei 2024	DAI atau Marketing Kantor Cabang Cilongok	Kantor Cabang Cilongok
Senin, 17 Juni 2024	Anggota (lancar) Pembiayaan BMT	Desa Cipete, Cilongok
Senin, 17 Juni 2024	Anggota (kurang lancar) Pembiayaan BMT	Desa Pernasidi, Cilongok

B. Identitas Informan

No	Nama	Jenis Kelamin	Karakteristik
1	Indiyani Nurchasanah	P	Manajer Marketing Kantor Pusat
2	Dedy Febrianto	L	Manajer Operasional Kantor Cabang Cilongok
3	Fuad Aghni Permana	L	DAI atau Marketing Kantor Cabang Karanglewas
4	Drajat Aji Saputra	L	DAI atau Marketing Kantor Cabang Cilongok
5	Suherni	P	Anggota (lancar) Pembiayaan BMT
6	Rochmat	L	Anggota (kurang lancar) Pembiayaan BMT

LAMPIRAN 2 HASIL WAWANCARA

Lampiran 2. 1 Draft Wawancara 1

Hari / Tanggal : Senin, 13 Mei 2024
 Nama : Indiyani Nurchasanah
 Jabatan : Manajer Marketing Kantor Pusat
 NIP : 01121995

PANDUAN PERTANYAAN WAWANCARA PENELITIAN

IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI KEUNGGULAN BERSIANG PADA BMT DANA MENTARI PURWOKERTO

Klasifikasi	No	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan
Gambaran umum program	1	Apa itu Program "Best Nabimas"?	jadi "Best Nabimas" itu kependekan dari belajar ekonomi syariah terpadu penanganan pembiayaan bermasalah, berbahasa lain kalau jadi memang itu lebih fokus kepada para marketing yang menjadi bagian nama program ini menjadi istilah
	2	kapan didirikan Program "Best Nabimas" di BMT Dana Mentari?	seingatnya itu pertama kali ada bisnis dimas coba cek dulu ya Mbak ya oke, klo di ppt yang dibuat 2021
	3	Apa alasan dibuat Pogram "Best Nabimas"? Singkatan dari Belajar ekonomi syariah terpadu penanganan pembiayaan bermasalah ?	karena tidak memungkinkan bagi saya untuk membina satu-satu kantor gitu ya maka saya membuat acara tapi apa, eh kepikiran apa gitu ya yang pas Wah kayaknya cakep nih "best" kan terbaik kalo pembiayaan bermasalah kayaknya tak singkat apa ya Oh ya coba nabi mas kayaknya cakep spontan aja itu mbak ya jadi
	4	Alasan lain dibuat Program Best Nabimas?	satunya kantornya banyak terus untuk membina para marketing dan saya ingin adanya pemahaman yang sesuai dengan SOP (Sistem Operasi Prosedur) pada seluruh dai daiyah atau para marketing

	5	apakah ada program lain yang sejenis di BMT ini?	penyeimbangannya ada yang namanya "Best Binamas" kalo ini untuk anggota yg bermasalah, klo ini pembinaan anggota kalo yg "Best Nabimas" untuk para dai- daiyah
Informasi Program	1	Apa tujuan utama atau hasil pembelajaran dari program Pogram Best Nabimas?	tujuan Best Nabimas berarti pembinaan para dai-daiyah untuk membantu menangani pembiayaan anggota bermasalah agar lancar itu klo anggota pinjaman kalo anggota simpanan kita bina agar tetap komitmen dengan kita
	2	Manfaat Program Best Nabimas?	manfaatnya Best Nabimas tentunya para dai-daiyah ini secara keilmuan bertambahnya, secara pemahaman mereka terhadap bagaimana cara menangani kemuliaan bermasalah itu tambah kemudian secara perhitungan presentasi MPF pun kadang turun karena juga naik ya itu namanya faktor seperti itu kan bukan hanya karena pendidikan dari para daiyah saja tapi juga faktor lainnya ada tapi yang yang utama itu dari sisi penanganannya anggota pembiayaannya diharapkan bisa turun Oke, terus secara kompetisi juga kan mereka bisa punya nilai yang kompetitif
	3	Waktu pelaksanaan kapan dan dimana Program "Best Nabimas"? berapa jam setiap pelaksanaan kegiatan	prakteknya berkumpul ditempat bergilir kalau memungkinkan di kantor itu sudah ada tempat yang representatif ya kita pakai kantor itu tapi kalau tidak ya kita pakai kantor karang luas dia di lantai atas dengan memungkinkan kalo sekarang ada di cabang cilongok sudah mempunyai aula yang cukup luas, selasa pekan ke-2 jam 08.00- 12.00
	4	struktur yang mengurus program ini ? Apakah anggota dari BMT pusat atau dari beberapa cabang?	Masuk ke manajemen pusat, itu jadi program saya, aya bekerja sama dengan para manajer kantor catang untuk menyelenggarakan kegiatan ini.
	5	Siapa yang menjadi sasaran atau peserta program tersebut?	Maketing atau para dai-daiyah serta Karyawan baru yang dia itu sudah pasti di posisi awal kan dominan, ditempatkan di posisi marketing.

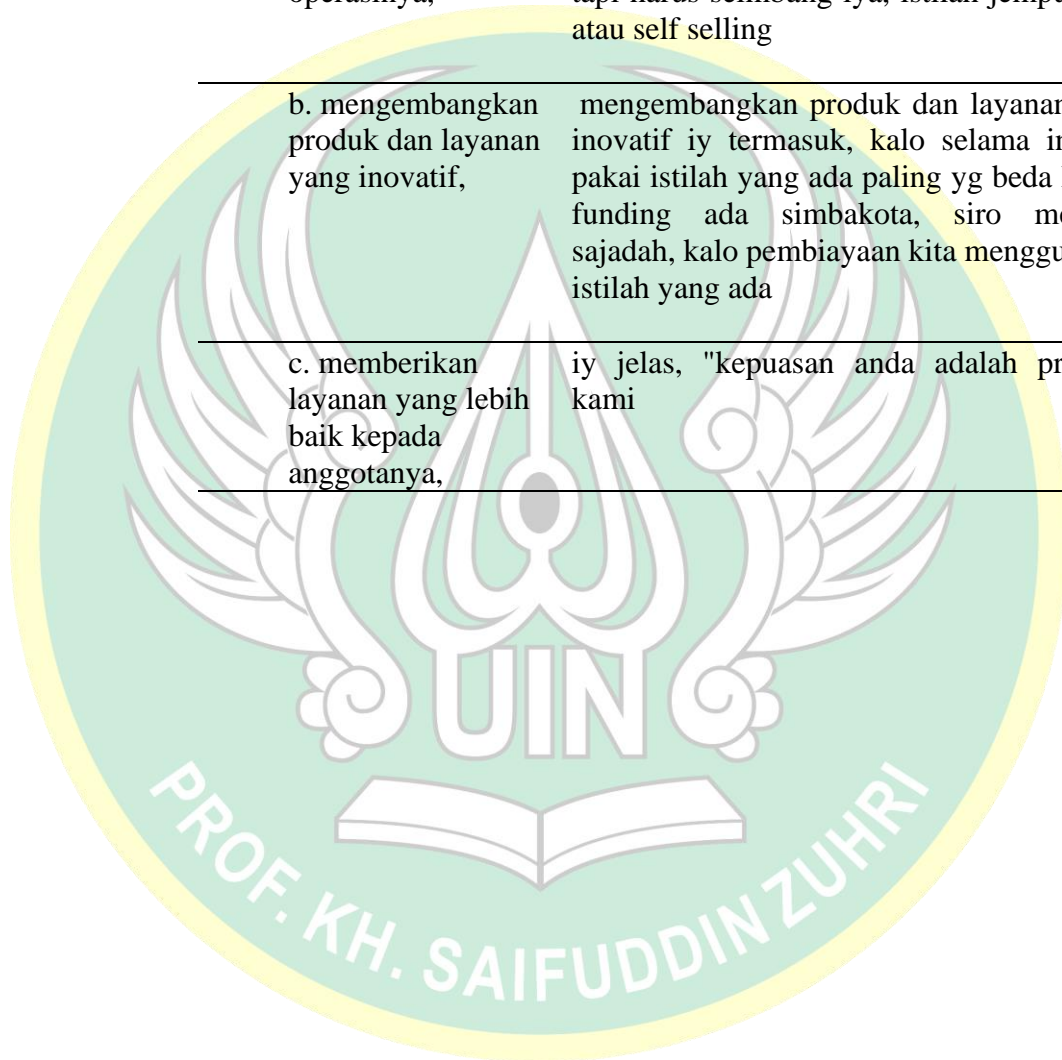
	6	siapa yang mengisi program ini?	Pusat klo kemarin ada lima orang ya Bu? Kalau secara manajerial dua. Saya sama Bu Hom. Sekarang ditambah administrasi sama IT. Dibantu divisi mal
	7	Apakah ada panismen untuk peserta jika tidak berangkat?	Selama ini sih punishmentnya, punishment karena terlambat. Kalau karena dia tidak mengikuti alasannya jelas, mungkin karena sakit atau mungkin karena sudah.
Progres Program pada BMT	1	sudah berapa x program ini dilaksanakan?	Kayanya sudah lama mba soalnya dari 2021
	2	Bagaimana menurut anda terkait implementasi dari program tersebut?	Belum Mbak. Saya melihat belum. Saya menyatakan diri saya belum berhasil ya. Jauh dari kata berhasil lah. Karena terbukti dari anggota pembeliannya itu. Kok saya ini semakin kesini malah semakin besar. Banyak kan Apakah faktornya karena Analisa surveinya yang Belum pas. Atau karena faktor luar yang memang betul-betul Di dunia usaha itu mereka betul-betul sulit. Kunci utama penyebab bermasalahnya itu apa? Saya cari dari karakter. Saya masih harus belajar terus itu. Saya menyatakan diri saya belum berhasil.
Kegiatan Program	1	Apa saja kegiatan yang dilakukan dalam program tersebut?	Macem macem si ada pematieran, diskusi, tanya jawab juga
	2	Materi dalam Program Best Nabimas?	Seperti bisa dilihat di skrip itu. Kita ada materi pengenalan dulu. Apa itu BNP, visi misinya bagaimana, SOP itu seperti apa. Kemudian kita baru masuk ke perjalanan. Nah, teknik-teknik penanganannya sudah ada ya. Ada schedule, restruktur, re-conditioning, itu sudah saya sampaikan.
	3	Belajar ekonomi syariah terpadu penanganan pembiayaan bermasalah, Apakah membantu kiat" peserta dalam	Secara teori keilmuan membantu para dai-daiyah dan ada beberapa anggota merasa terbantu dengan praktek solusi dari para dai-daiyah

	penenganan pembiayaan?	
	4 selain materi apakah ada tugas, fgd atau lainnya?	Waktu pembelajaran dengan Ustadz Minta Raga iya ada. saat materi fikih mu'amalah ya Mbak ya. Tentang pemahaman lebih jauh. Bagaimana akad-akad itu. Saya minta tolong ke Ustadz Minta Raga. Sebagai praktisi Praktisinya ini praktisi dalam hal fikih ya. Fikih mu'amalah. Kalau dalam keilmuan praktek dunia pergantian ya beliau tidak menguasai. Tapi kalau dalam hal keagamaan, dalil-dalil gitu ya. Quran, hadis itu beliau menguasai. Makanya saya pakai beliau. ada pre-test, ada post-test. Terus FGT itu kan forum group discussion ya. Ada.
Hasil dari Program	1 Output dari Program Best Nabimas?	Tapi kalau pandangan Ibu ini bisa nggak sih program bisa mendukung? Mereka mengatakan program ini sangat mudah. Sangat berguna bagi mereka. Tapi secara hasil. Itu Mbak yang saya belum. Apakah mungkin karena mereka sebatas merasa menerima ilmu baru gitu ya. Ya jadi ada upgrade pengetahuan. Tapi secara keberhasilan praktek menangani orang bermasalah itu belum. Cuma mereka sudah merasakan ini ya. Ya merasakan adanya tambahan ilmu. Iya Makanya mereka berani menjawab. Sangat bermanfaat. Tapi kalau secara real penanganan belum. Terbukti yang seharusnya 42 ini turun menjadi 20 orang. Eh mulai naik ke 60. Astagfirullah.
	2 keunggulan Program Best Nabimas dari program lain yg mendukung BMT terutama?	Seharusnya keunggulannya itu ya. Bisa menangani minimal bisa bertambahnya pengetahuan para dai-daiyah
	3 Keuntungan apa saja yang di dapat dengan dilaksanakannya Program Best Nabimas?	Bagi dai tentunya dapat ilmu dan solusi untuk menjawab praktek lapangannya mereka ke nasabah

	4	Hambatan apa saja yang terjadi saat melaksanakan program tersebut?	Dengan adanya program. Kalau hambatan secara waktu sih. Alhamdulillah sudah tertangani ya. Sekarang sudah mulai semuanya kompak. Jam 8 datang mulai ditangani. Ya paling gitu. Di pemahaman dan dalam menerima Kemudian untuk mempraktekkan. Sehingga itu bisa tertangani lebih baik. Yang sesuai tujuannya. Itu yang belum. Mungkin itu masuk hambatan.
	5	Implikasi/ dampak apa yang terjadi setelah di terapkan Program Best Nabimas?	Dampaknya ya belum maksimal penanganannya. Belum maksimal. Tapi sebenarnya bisa ya Bu ya. Insya Allah bisa. Coba di tahun ini saya mau membuktikan. Ucapan masing-masing tuh bener nggak ada.
	6	apakah Program Best Nabimas ini sudah menjadi implementasi sesuai tujuan program?	Iya. Jelas sih yang namanya lembaga keuangan yang pentingnya kan. Dia itu menonjol dalam satu bentuk khusus ya. Nah ini ternyata. Kalau secara kelembagaan memang masih di posisi. Funding yang unggul ya. Di posisi lending dulu.
Strategi untuk bersaing	1	strategi yg dipakai BMT Dana Mentari ? Apakah Program ini masuk salahsatu strategi	Iya lebih kepada promosi. Promosinya yang lebih mengena. Dari. Mulutku. Mulut ya. Kita kan berusaha menjalin hubungan baik dengan anggota. Kemudian anggota ini yang menyebar ke yang lainnya. Eh ini dana mentari baik. Pelayanannya yang bagus. Dari mulut ke mulut hubungan gitu ya Bu. Kemudian di pengajian pun ya tidak begitu apa ya. Makanya enggak begitu masif lah. di pelayanannya. Lebih ke itunya yang mengena. ATM. Mana telepon mangkat. Ha ha ha.
	2	apakah BMT ini memiliki strategi untuk bersaing dengan BMT lain? melalui program atau metode lainnya	Ini menjadi salah satu strategi ya Bu. Untuk pembinaan ini iya. Karena sempat waktu saya pasang status coba gitu ya. Banyak yg tanya
	3	menurut ibu apakah BMT Dana mentari ini mampu dan sudah cukup dapat	Alhamdulillah oleh dinas koperasi, kami dikatakan yang terbesar di Banyumas kalau di tempat lain mungkin belum apa-apanya ya karena mereka sudah yang lebih dari 1 triliun

	bersaing dengan Lembaga keuangan atau BMT lainnya	itu ada baru sekitar 85 miliar, kemarin sempat turun karena penarikan simpanan romantum itu biasa sih
4	dalam perusahaan pasti faktor internal dan eksternal dalam mencapai tujuan perusahaan tentunya di bmt apa saja faktor tersebut?	kalau faktor internalnya tentu stakeholder, pengawas, pengurus, pengelolaan anggota. Kalo dari eksternalnya dari luar ya seperti aturan pemerintah terbaru ini memang saya merasa aturan pemerintah ini sangat-sangat tetap ya dan sempat menimbulkan keterkejutan setelah kami beralih ke Badung Hukum KSBPS itu kan ada undang-undang peraturan Menteri Koperasi yang terbaru nomor 8 tahun 2003 yang mana disitu aturannya melakukan perubahan di banyak hal ada di permodalan ada di komputasi dengan adanya aturan-aturan itu secara otomatis kan kami juga harus ikut mengikuti perubahannya nah perubahan itu yang mereka buat, harapannya tidak mempersulit dunia usaha kecil kita akan ngurusi UKM tolong dong Jangan dipersulit kalau beningin UKM berkembang ya aturannya ya lagi fleksibel lainnya Hai terus-terus Ibu sumber daya sama kapital itu maaf nanti kita jalan jalan jalan mereka sudah berusaha jalan ya kalau ingin berkembang ya aturannya ya mungkin lebih fleksibel
5	kalo step by stepnya sekarang sudah sejauh mana? Apa sedang meluas cabang, mencari nasabah, peluang dan ancaman di pasar atau menata tujuan jangka panjang, jangka pendek atau bagaimana?	kalau mencari anggota tetap ya tapi yang lagi sedang karena kami kan butuh pengembangan kan di tempat lain juga namanya anggota-anggota baru tetap kan butuhkan kemudian sekarang kita masuk di tahap apa gitu ya kalau secara tahap tumbuh sudah ya kembang sudah lebih bagaimana kita itu menjaga iya menjaga agar ini tetap eksis
6	menurut ibu penting tidak sumber daya dan kapabilitas dalam perusahaan? Ada tidak atau	sangat penting karena ternyata apapun programnya kelembagaannya dan sebagainya kalau tidak memiliki SDM yang berkualitas apalah jadinya jadi tetap SDM berkualitas itu sangat-sangat utama

	diterapkan tidak di bmt ini	
7	Komponen penting dalam strategi perusahaan di BMT?	jelas diposisi pengelolaan, sarana prasarana dan orang-orang yang berekcimpung di bmt terutama karyawan, anggota
	a. meningkatkan efisiensi operasinya,	dengan karyawan yang ada kita mampu bekerja bisa dengan banyak lama mampu tapi harus seimbang iya, istilah jemput bola atau self selling
	b. mengembangkan produk dan layanan yang inovatif,	mengembangkan produk dan layanan yang inovatif iy termasuk, kalo selama ini kita pakai istilah yang ada paling yg beda kita di funding ada simbakota, siro mekkah, sajadah, kalo pembiayaan kita menggunakan istilah yang ada
	c. memberikan layanan yang lebih baik kepada anggotanya,	iy jelas, "kepuasan anda adalah prioritas kami



Lampiran 2. 2 Draft Wawancara 2

Hari dan Tanggal : Selasa, 14 Mei 2024
 Nama : Dedy Febrianto,S.E.
 Jabatan : Manajer Operasional Kantor Cabang Cilongok

PANDUAN PERTANYAAN WAWANCARA PENELITIAN

IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI KEUNGGULAN BERSIANG PADA BMT DANA MENTARI PURWOKERTO

Klasifikasi	No	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan
Gambaran umum program	1	Apa itu Program "Best Nabimas"?	Tujuan awalnya menangani namanya anggota pembiayaan bermasalah (APB). Jadi itu nanti dari pihak kantor pusat, yang pertama yang diundang adalah bu Indi, selaku manajer marketing dan juga selaku untuk manajer pembiayaan.
	2	Tujuan dari Program "Best Nabimas"?	Dan tujuan adalah untuk memecah persoalan atau permasalahan yang ada sebenarnya pada anggota, khususnya anggota pembiayaan. Nah, di sini kan dikumpulkan semua para da'i di semua cabang. Ada tujuh kantor cabang, nah itu nanti setiap para da'i atau marketing itu nanti menyampaikan anggota-anggota yang pembiayaan bermasalah pada berapa, dan permasalahannya bagaimana, dan juga, nanti akan dibahas juga mengenai penanganannya bagaimana. Di situ, nanti di sini lah, nanti pembaiknya bisa dilihat, nanti di sini dipaparkan sebenarnya permasalahannya seperti apa. Nanti karena itu sebenarnya juga tujuannya adalah untuk bisa semua cabang juga bisa mengetahui sebenarnya persoalannya seperti apa, dan solusinya juga sebenarnya hampir sama, nanti cuma tekniknya aja akan dilakukan. Ya, tujuan ini juga tentang juga menyampaikan sharing- sharing persoalannya bagaimana.
	3	Bagaimana Penanganan permasalahan dalam tiap dai-daiyah ?	nanti kan tadi disampaikan kalau nggak saya dengar juga permasalahannya seperti apa, 3 poin 1, 2, 3 apa, persoalannya, kendalanya apa, nah nanti di kendala-kendala itu semuanya nanti dibahas, disesuaikan, apa sebenarnya permasalahan itu, untuk ditarik solusinya bagaimana. Nah, karena di sini kan setiap cabang itu kan

		punya persoalan masing-masing, juga punya apa namanya, permasalahan masing-masing. Baik, banyak lah. Kalau saya mendengarkan juga kalau misalkan di Qatar Cabang ini juga kan masalahnya yang paling dominan kan setiap cabang itu punya persoalannya,
4	Alasan dibuat FGD dan presentasi tiap pertemuan ?	karena baik secara demografinya juga, geografisnya maksudnya, juga orang-orang di sini kalau di Cilonggak ini khususnya misalnya ini nih, di sini kan banyak pertanian, banyak pertanian, dari pohon kelapa itu, untukan deres atau minyak, dan juga banyak juragan kayu. Nah, ini berbeda dengan mungkin cabang-cabang yang lain. Misalkan kalau di perkotaan, perkotaan itu kebanyakan perdagangan. Ya, perdagangan, karyawan, lebih banyak. Kan nggak ada di tanah, nggak ada pohon kelapa. Dan itu persoalan juga berbeda-beda. Cuma titik permasalahannya sebenarnya sama. Nanti penanganannya bagaimana, tentu berharap kita PSDNP ini kan belajar ekonomi syariah terpadu.
5	Isi kegiatan atau Program Best Nabimas ini apa saja?	Tidak hanya untuk penanganan pembiayaan bermasalah saja, tapi juga melakukan upgrade, terhadap ekonomi syariah. Ekonomi syariah itu kan juga dinamikannya juga terus Kota Kota kan berkembang. Tugasnya, misalnya Ibu Indi, memberikan materi-materi, bagaimana sih konses ekonomi syariah, lebih yang terbaru atau yang lain. Seperti itu. Tujuannya tadi, untuk pembelajar ekonomi syariah, dan penanganan pembiayaan bermasalah, anggota bermasalah.
6	Apakah bapak berpartisipasi dalam memberikan mataeri atau lainnya dalam program ini ?	Seluruh MO diwajibkan juga memberikan pembelajaran juga. Karena kita juga kan, ada masa di MO itu kan juga di training juga, sama Bapak Budi Ruf, juga sama Ibu Indi, dan juga kita sering ada pelatihan-pelatihan, di kumpulan kita di BGMT, maupun di Provinsi, maupun di Nasional, maupun juga di Kabupaten. Nah, dari itu kan kita nggak mungkin mengumpulkan semuanya. Nah, pertama kan, yang di training itu kan manajernya dulu. Nah, nanti manajer punya kewajiban untuk menyampaikan. Maka, kita punya kewajiban, manajer operasional juga punya kewajiban untuk mengupdate juga, dan menyampaikan juga para daya atau markup

-
- 7 Peran Manajer Operasional dalam peserta program ?
- Karena dia yang di cabang itu yang bertanggung jawab. Tentu otomatis, dia juga yang peran-peran bertanggung jawab penuh. Ya, tidak malah di misalkan B itu hanya mengulang-kembali aja. Apakah sudah disampaikan atau belum, pengawasannya.
-
- 8 Bagaimana Output dari adanya program ini yang sudah berjalan ?
- Otomatis harus diserapkan, karena itu kan ada monitoring. Tadi disampaikan di sini, ada monitoring di Google Chrome ya, Bu. Nah, itu disampaikan hasilnya bagaimana dari pertemuan pembahasan hari ini. Nanti pertemuan bulan besok juga akan diekulasi. Apakah sudah diterapkan, apakah belum, apakah hasilnya bagaimana dari perkembangan keputusan atau hasil dari diskusi ini.
-
- 9 Apakah dari sisi penanganan pembiayaan, apakah sudah berkurang?
- alau kita menggunakan seperti ini, tentu perkembangan atau berkurangnya tentu signifikan. Karena kita lebih koordinasinya lebih mudah, dan juga, untuk penanganan permasalahan juga lebih bertahap, tertata dengan by step. alau dengan seperti ini kan kita bisa tahu nih, permasalahan setiap anggota, anggota maupun para da'i ketika untuk penanganan pembiayaan bermasalah itu, sudah tahapnya seperti apa. Nah, dia jadi tahapnya juga menangani si anggota A, sudah sampai mana, terus akan dipantau terus, diekulasi. Dengan seperti ini juga kan mereka bisa, para anggota atau da'inya juga, untuk mengelokasi perkembangannya juga mereka paham. Sambil belajar, misalkan itu nakih secara syarhi itu bagaimana, nggak boleh seperti ini, seperti ini, juga ada tata cara gitu. Jadi, tidak sembarang kita nagih itu juga, jangan sampai jauh dari kaedah-kaedah syarhi. Ya, nggak boleh kata kasar, nggak boleh seperti, nggak boleh. Karena kita kan ngandung ekonomi syariah, terus disesuaikan dengan juga tata cara dengan besar.

Lampiran 2. 3 Draft Wawancara 3

Hari / Tanggal : Selasa, 14 Mei 2024
 Nama : Fuad Aghni Permana, S.E.
 Posisi : DAI atau Marketing Kantor Cabang Karanglewas

PANDUAN PERTANYAAN WAWANCARA PENELITIAN

IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI KEUNGGULAN BERSIANG PADA BMT DANA MENTARI PURWOKERTO

Klasifikasi	No	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan
Gambaran umum program	1	Boleh perkenalkan nama mas dan asal kantor mana mas? Sudah berapa lama bekerja disini?	Saya Agni Permana dari layanan kantor cabang Karanglewas, 10 tahun belum ya, 8 tahun mau 9 tahun
	2	Apa itu Program "Best Nabimas"?	singkatannya tadi sebenarnya sama Iya sama karena memang dari singkatannya memang untuk "Best Nabimas" itu kependekan dari belajar ekonomi syariah terpadu penanganan pembiayaan bermasalah, intinya menurunkan MPF lah menurunkan MPF itu kan nilai atau dari kemacetan suatu anggota tapi sesuai dengan prosedur dan syariah seperti itu kita diajarnya di Best Nabimas ini pelatihannya di sini ya tadi mengelompokkan dari cara bicara wajah karakter itu argunan dan lain-lain. jadi banyak lagi sini kalau tadi kan sudah sampai ke mungkin jeneran di atas ya sampai ke wajah lah ini wajah ini tipe kalau seperti ini gitu Oke jadi anggotanya kalau kita ini ya dia juga yang bermasalah kita kumpulkan di klasifikasikan ini yang tergolong tidak mampu yang bergolong karakter gitu jadi nanti dipilih-pilih mana dulu yang akan diselesaikan embelajarannya seperti itu berarti
	3	Tujuan dari program Best Nabimas?	Membantu menangani dan mencari solusinya contohnya mungkin gambarannya jenengn misalkan punya usaha jualan dawet misalkan tapi rumahnya di dalam gang yang kayaknya sepi seperti ini mengeluh yang akhirnya

angsurannya tidak lancar jadi disini tuh bisa memberikan solusi mungkin nanti menyerangkan keliling punya kenalan sini ada tempat di sewa nanti ditawarkan dengan disana dengan sewa berapa 300 per minggu atau 300 per bulan itu kan nggak tahu harganya di sewa Nah disitu bisa pemanfaatan syukur-syukur anggotanya jadi ramai hanya seperti itu harus menyelesaikan masalah tapi karena kita syariah ya dengan cara ya seperti ini

kalau di lembaga lainnya saya kurang tahu ya mungkin penekanan-penekanan seperti itu kalau disini kan bener-bener nyari-nyari solutif nyari-nyari solusinya

4 Menurut Mas Program Bes Nabimasitu bermanfaat?

program ini sih pasti sangat bermanfaat ya dan pasti diterapkan enggak mungkin contohnya kayak yang tadi yang di tim sus aja tadi kita sudah kita terapkan ada kondisi-kondisi anggota secara langsung terus kita juga nyari solusinya jadi enggak mungkin enggak enggak bermanfaat pasti bermanfaat terus juga apalagi kan di marketing banyak yang masih baru kadang bingung mau menyampaikan apa kadang bingung ini ada kasus kayak gini bagaimana itu kan dari pelatihan ini mereka tahu jadi kita gak perlu ngajarin secara detail tapi sudah diajarkan di Best NabimasBisa langsung jalan seperti ini

5 Kegiatannya Program ini seperti apa mas?

terus penilaian juga ada tapi kan sesinya berbeda waktu tahun 2021 ya bentuknya soal-soal terus ada penilaiannya juga jadi sesi pertama kita belajar sesuai kedua kita soal-soal ini kalau ini kan udah sampai saya sini udah kejauh ya sampai ke karakter anggota sampai ke bentuk face kan udah coba dari awalnya ya tadinya kan awalnya kita cuma belajar tentang pengelompokan dulu.

kalau misalkan ada yang baru kok masuknya pas step keberapa itu biasanya step yang lama dimunculkan tapi sepintas dipilih sebentar sementara tapi intinya ya paham kalau nanti biasanya kan ada yang kurang

paham bisa ditanyakan kalau enggak Nanti nanya yang biasanya

-
- 6 Kalau harapan dan motivasi mas terhadap program ini akan gimana? Paling dari kenataan dari awalnya lah kenataan programnya tentang Best Nabimas Terus dari pembicaranya mungkin kan dulu pernah dari luar juga ya kepengen diperbanyak. Jadi ilmunya dapat dari lembaga lain atau dari capang lain. Terus juga kepengennya sih dari manajer layanan yang sudah berpengalaman juga ada yang mau mengisi lah. Kalau terlihat kan dari dulu dari pusat. Jarang ada yang mengisi. Pengennya dari capang layanan juga kan pasti punya ilmu lah ya. Pasti punya ilmu. Apalagi sudah puluhan tahun.
-
- 7 Kalau dari materinya gimana mas? Kayaknya sih enggak ya itu materinya memang dari apa ya kalau saya lihat memang diterimakan dari pengalaman juga terus dari yang sudah dari buku ini lah tentang anggota-anggota pembelajaran terus dari pembelajaran yang lain-lain jadi udah bagus sih. Paling tambahan-tambahannya yang belum kita tahu juga mungkin masih banyak.
-
- 8 Pembagian metode penyampaian bagaimana mas? adi permasalahannya masing-masing. Permasalahan masing-masing anggota. Masih sampaikan dulu. Cuma memang pas nyina datang itu kan gilirannya. Gilirannya berapa orang saja. Yang di awal sebenarnya sudah. Berarti hari ini ada 10 orang mungkin apa ya mas? Kemarin kan berarti sudah 13 orang kemarin. Sekarang berarti ada 6. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10. Hari ini 10 orang presentasi. Terus ditambah dari tim khusus.
-
- 9 Tim khusus itu apa mas? tim khusus. Tim khusus yang benar-benar menang. Ini pemainnya yang bermasalah yang sudah kategori macet. Macetnya Biasanya satu kantor dua orang. Biasanya kalau lancar kan udah. Lancar udah tugasnya DI itu. Cuma ingetin gitu ya. Engga. Lancar ingetin juga. Satu kali tunggakan kan masih lancar. Kategorinya minimal. Tiga kali tunggakan. Itu kurang lancar. Jadi tiga kali sampai enam kali tunggakan. Itu masih diharap tim itu
-

-
- 10 Tapi praktek gak sih mas disini? Setiap hari praktek. Jadi ini teorinya. Kalau biasanya pembes itu teorinya. Belajarnya. Tapi prakteknya setiap hari setiap waktu. Setiap hari praktek. Contohnya ini jehanan nih. Berangkat. Absen. Paginya. Larik. Mungkin ada yang larik tabungan. Ada yang langsung. Nanti tugas juga dari. Dari pimpinan. Ini. Di printkan riwayat pembiayaan. Di printkan riwayat pembiayaan. Ya nanti tinggal apa.
-
- 11 Perkembangan anggota bermasalah setelah ada program ini? kalau anggota pembiayaan bermasalah kan flutuatif, ya kalau contohnya lagi ekonomi lagi bagus kan pasti ada masalah-masalahnya pandemi kemarin, jadi membawa pembiayaan bermasalah itu kenapa banyak banget setelah setelah pandemi ini Mbak karena pandemi itu memang merusak segalanya dari memang dari karak jadi kofit itu memang bikin karakter kita jadi kadang pemalas perusahaan males pekerja males nyari uang itu kofit itu jadi karena program dari pemerintah yang tiga bulan itu dulu ada kata-kata nggak boleh boleh diputihkan jangan dibayar dulu itu pernah denger enggak yang pemerintah relaksasi ini relaksasi pemilihan pernah dengar-dengar yang satu lihat nanti belnya nanti gitu Iya itu yang tuh di luar itu gara-gara pemerintah bilang kayak gitu kan kalau pembelian memang pengaruhnya kan sama ekonomi Indonesia kita tugasnya itu memang menurunkan menurunkan
-
- 11 Keunggulan BMT ini dari BMT lain Kalo di BMT kita ini ada BMT sama BTM kalo disini kita menegelola Maal juga kalo dibmt lain kebijakan, kalo disini ada ada simpanan sembako dll Dan utama disini ada erdoa, kejujuran dan agamisnya
-

Lampiran 2. 4 Draft Wawancara 4

Hari / Tanggal : Selasa, 14 Mei 2024
 Nama : Drajat Aji Saputra
 Posisi : DAI atau Marketing

PANDUAN PERTANYAAN WAWANCARA PENELITIAN

IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI KEUNGGULAN BERSIANG PADA BMT DANA MENTARI PURWOKERTO

Klasifikasi	No	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan
Gambaran umum program	1	Boleh perkenalkan nama mas dan asal kantor mana mas?	Saya Drajat Ajisaputra dari layanan kantor cabang Cilongok, 10 tahun lebih 2013-2024 mau 11 tahun di sini
	2	Apa itu Program "Best Nabimas"?	"Best Nabimas" itu kan belajar ekonomi syariah penanganan pembiayaan bermasalah, jadi setiap bulan sekali untuk da'i-daiyah dikumpulkan jadi satu saling tukar pikiran sebenarnya pikiran bagaimana bermasalahnya seperti apa, cara penanganan gitu.
	3	Tujuan dari program Best Nabimas?	biar karyawan itu lebih mengerti pentingnya menangani pembiayaan bermasalah itu lebih paham lebih paham ya caranya penanganan seperti itu
	4	Menurut Mas Program Bes Nabimasitu mendukung tidak untuk marketingnya terutama?	kalau di kita sih sebenarnya sangat mendukung sekali karena apa apa ya yang namanya belajar itu kan memang penting memang belajar itu belajar itu enggak mengenal batas waktu dan usia juga, jadi memang semuanya harus belajar dari kayak kadang dari da'I satu da'i dua itu memang ada kelebihan dan kelemahan deh kita tuh kalau lagi dikumpulkan biasa saling bertukar pikiran seperti itu misalkan masukkan tadinya kan di Karanglewas kita sekarang di Karangluas dah dulu di Karanglewas itu saya juga saya pernah di Karanglewas dah misalkan permasalahan yang dulu saya pas dulu saya masih di Karanglewas itu masih ada nanti masuk waktu bisa tanya ke saya Mas ini sebenarnya orangnya seperti kayak apa gitu pengalaman pengalaman

5	Kegiatan atau program lain di BMT?	Selaturahmi dan acara arisan bersama itu ada itu perusahaan darul Arkom juga ada setiap kayak inilah Mbak apa namanya pesantren Gilad tapi ini khusus untuk bapak-bapak jadi apa ya kita untuk lebih menghargai waktu terus ya dari ibaratnya kayak kita itu darul arkon itu ya berarti mendukung untuk ininya pengetahuan kita secara umum juga ya
6	Kegiatannya Program ini seperti apa mas?	FGD ada bentuknya soal-soal soal terus ada penilaiannya juga jadi sesi pertama kita belajar sesuai kedua kita soal-soal ini kalau ini kan udah sampai saya
7	kalau harapan dan motivasi mas terhadap program ini akan gimana	Kita inginnya dari pimpinan capang itu ada yang mewakili untuk penyampaian. Jadi Pak Dedy menyampaikan. Pernah ada cuma jarang. Jadi misalkan paling ya misalkan memang kita kan sebenarnya kan ini kan tahun ini kan. Bukan tahun ini jadi berarti setelah puasa Pak Dedy baru kemarin ini kita tuh baru dikasih waktu sekitar jam 8 sampai jam 12. Jadi kan cuma jam 19 sampai jam 12 dan itu pun kantornya nggak di sini. Kita tuh berpencar. sekarang dari jam 8 sampai jam 10. a sebenarnya sih lebih sering langsung ke manajer marketing kalau untuk manajer capangnya itu jarang tapi pernah memang ya nggak sering banget juga sih memang yang diperpanjang itu lah. Iya maksudnya pertemuannya itu yang lebih terperbanyak gitu. Lebih ini ya lebih menak gitu ya
8	Untuk tempat pelaksanaan itu dimana?	Kalau tempat sekarang memang lebih mendukung tadinya kan kita pinjam tempat di tempatnya Ustadz Minta Rega. Ya pindah-pindah sih di Karanguas sering kan pasar pohon kadang tempatnya sempit. Ajibarang pernah. Ya kita memang harusnya keliling cuman karena keterbatasan kantor cabang lain itu kan kadang ada yang masih ngontrak ada yang masih kantornya kecil. Tapi sih rata-rata memang sudah bangunannya milik sendiri cuman biasanya ada beberapa berarti yang belum punya itu cuman dua cabang yang belum punya. Pasarpun? Cuman untuk tahun 2024 kita dipokuskan di sini cilongok karena kita sudah punya oleh

yang besar

- | | |
|--|--|
| 9 Waktu pelaksanaan bagaimana sudah memenuhi pembelajaran? | Kalau waktu sebenarnya kita sebenarnya kurang. Kurang yang lebih lama sebenarnya sih. Jadi misalkan untuk satu orang saja itu minimal itu kan 15 menit. Biar bisa speak up semua. ya itu. Sekarang kita waktu itu yang terdalam waktu. |
| 10 Tapi praktek gak sih mas disini? | Jadi. Sebenarnya kita setiap pagi itu langsung ngecek. Setiap pagi itu langsung ngecek. Misalkan. Kalau dari. Apa. Dari data itu kan memang tagihannya memang pertanggal. Jadi. Semua marketing. Semua DAI itu kita harus ngecek. Tanggal ini siapa yang belum masuk. Tanggal ini siapa yang belum masuk. Kita terapkan. Yang belum masuk kita harus WA. Minimal itu. WA satu hari itu lima orang. Dan kunjungan itu minimal banget itu tiga orang. Maksimal itu satu DAI itu delapan orang setiap hari. Minimal. Jadi. Best Nabimas itu kan belajar. Apakah enggak. Kita itu prakteknya juga setiap waktu. Kalo belajarnya kan setiap satu belum sekali. Tapi kalo dalam prakteknya setiap hari. Oke. |
| 11 Kegiatan untuk anggota bermasalah adakahmas? | Ada dulu disitu gimana sih caranya orang itu pada sadar sebenarnya Mbak dan nanti kita panggil dari orang dari luar selain kayak pengisi pengajian atau siapa yang sebenarnya lebih menyadarkan mereka gimana sih pentingnya hutang itu itu sebenarnya salah syariah hati-hati ya itu Mbak jadi kita itu pendekatnya ke pendekatan ke emosional berarti ya emang ya Iya tuh itu pendekatan agak sedulur kalau kita pendekatannya sistemnya apa namanya kekerasan kita nggak boleh seperti itu Hai jadi memang harus lebih sabar Hai ini kalau secara |
| 12 Keunggulan BMT ini dari BMT lain | BMT yang paling lama karena update pelatihan dan karyawan dan paling utam bekerja dimanapun dapat mengontrol diri sendiri
Tidak bosannya belajar secara Syariah. |
-

Lampiran 2. 5 Draft Wawancara 5

Hari / Tanggal : Senin, 17 Juni 2024
 Nama : Suherni
 Posisi : Anggota (lancar) Pembiayaan BMT

PANDUAN PERTANYAAN WAWANCARA PENELITIAN

IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI KEUNGGULAN BERSIANG PADA BMT DANA MENTARI PURWOKERTO

Klasifikasi	No	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan
Gambaran umum program	1	Boleh perkenalkan nama ibu dan alamatnya bu?	Nama saya ibu Suherni dari Cipete
	2	Sudah berapa lama jadi anggota BMT bu? Dan ibu ambil pembiayaan sudah berapa kali	Saya sudah kayanya 5 tahunan soalnya dari kantor di pasar sampe pindah ke sini, kalo ambil pembiayaan saya berawal dari nabung karna saya dagang dipasar dan karena untuk simpanan saya saya taro di sini tiap pagi setelh jualan dipasar, klo ambil pinjaman itu klo lagi butuh untuk beli tanah atau lainnya saya ambil disini udh 5x an alhmdulilah lancar
	3	Bagaimana pelayanan Marketing atau Dai BMT ?	Alhamdulillah orang-orang baik udah kaya keluarga soal e enakan orang-orang
	4	Pernah ikut kegiatan RAT BMT?	Belum pernah
	5	Praktik para Marketing atau Dai itu bagaimana?	Kalo mereka si sopan-sopan, karna saya jualan pagi dipasar jadi saya klo angsur langsung kesini bmt
	6	Apakah ibu ada pinjaman di lembaga lain, dan knapa ibu memilih di BMT?	Ada si di bank surya yudha, kalo di BMT ini saya merasa lega kalo nabung atau pinjam soalnya uang yg kesini ada itungan atau potongan untuk zakat jadi kaya rasa lega aja, malah klo ada uang atau sertifikat saya nitip aja disini kaya aman aja gitu mba

Lampiran 2. 6 Draft Wawancara 6

Hari / Tanggal : Senin, 17 Juni 2024
 Nama : Rochmat
 Posisi : Anggota (lancar) Pembiayaan BMT

PANDUAN PERTANYAAN WAWANCARA PENELITIAN

IMPLIKASI “PROGRAM BEST NABIMAS” SEBAGAI KEUNGGULAN BERSIANG PADA BMT DANA MENTARI PURWOKERTO

Klasifikasi	No	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan
Gambaran umum program	1	Boleh perkenalkan nama bapak dan alamatnya?	saya Rochmat dari Pernasidi
	2	Sudah berapa lama jadi anggota BMT? Dan ambil pembiayaan sudah berapa kali	Saya sisudah 6 tahunan dari sebelum BMT disana, pembiayaan ny si sudh lama sampe bisa nguliahin anak saya selesai, sempet nunggu bayar pas covid itu
	3	Bagaimana pelayanan Marketing atau Dai BMT ?	Iy kalo mas ini sama yang lainnya dtang kesini y ramah-ramah
	4	Pernah ikut kegiatan RAT BMT?	Belum pernah ikutt
	5	Praktik para Marketing atau Dai itu bagaimana?	Kalo dai nya si pada rajin dating kesini tiap tanggal 26 akhir bulan, selalu nginetin aja gitu
	6	Apakah ibu ada pinjaman di lembaga lain, dan knapa ibu memilih di BMT?	Iya ada si, tapi milih di bmt ini karna ini mas” ny atau dainya selalu rajin dateng klo BMT malah jarang

LAMPIRAN 3 DOKUMENTASI

Lampiran 3.1 Dokumentasi 1

Wawancara dengan Manajer BMT Dana Mnetari Purwokerto



Lampiran 3.2 Dokumentasi 2

Wawancara dengan Kepala Cabang Cilongok



Lampiran 3.3 Dokumentasi 3

Wawancara dengan Dai atau Bidang Marketing



Lampiran 3.4 Dokumentasi 4

Kegiatan Best Nabimas di Kantor Cabang Cilongok



Lampiran 3.5 Dokumentasi 5

Kegiatan Solat Berjamaah setelah Best Nabimas

**Lampiran 3.6 Dokumentasi 6**

Wawancara dengan anggota pembiayaan sebagai Informan



Lampiran 4 Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Tri Meliana Rahmatika Putri
2. NIM : 2017202185
3. Tempat / Tgl. Lahir : Banyumas, 14 Maret 2001
4. Alamat Rumah : Karang Kobar RT 001 RW 002, Sambirata,
Kec. Cilongok, Kab. Banyumas
5. Nama Orang Tua
Nama Ayah : Ahmad Suwandi Dachirin
Nama Ibu : Tarmini

B. Daftar Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. TK/PAUD : TK Pertiwi Sambirata (2009-2010)
 - b. SD/MI : SD Negeri 1 Sambirata (2010-2015)
 - c. SMP/MTs : MTs Modern Al- Azhary Ajibarang
Tahun (2015-2017)
 - d. SMA/SMK : SMK Negeri 1 Purwokerto (2017-2020)
 - e. S1 : UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Program Studi Perbankan Syariah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun 2020
2. Pendidikan Non Formal
 - a. TPQ DKM
 - b. Pondok Pesantren IBS Modern Al-Azhary
 - c. Pondok Pesantren Fathul Huda

C. Pengalaman Organisasi

1. Dewan Eksekutif Mahasiswa FEBI
2. PMII Rayon FEBI
3. Kujang Banyumas
4. KMPS FEBI
5. Pandawa Desa Korwil 5

D. Pengalaman Kerja/ Magang

1. Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto
2. Asosiasi Pengusaha Mikro, Kecil dan Menengah Kabupaten Banyumas (ASPIKMAS) Academy
3. Bank Rakyat Indonesia (BRI) Kantor Cabang Ajibarang
4. Islamic Bank in Laboratorium (IBIL) FEBI UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto
5. Asisten Dosen (Asdosku) Banyumas
6. Event Planner and Event Organizer CV. Coordinate Santara Group

Purwokerto, 19 Juni 2024



Tri Meliana Rahmatika Putri

NIM. 2017202185

