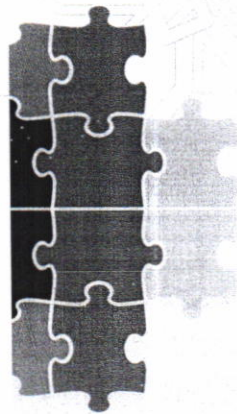


Kasus-kasus **Bisnis Syariah** Seri 1



Penyunting: ■ Heri Sudarsono ■ Hendy Mustiko Aji ■ Muamar Nur Kholid

Kasus-kasus **Bisnis Syariah**

Penyunting:
Heri Sudarsono
Hendy Mustiko Aji
Muamar Nur Kholid



Pusat Pengkajian dan Pengembangan
Ekonomi Islam (P3EI) Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

ASUS-KASUS BISNIS SYARIAH

leh:

usat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)

enyunting:

eri Sudarsono

endy Mustiko Aji

uamar Nur Kholid

hak cipta © 2019, pada penulis

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku dalam bentuk
apapun tanpa izin tertulis dari Penulis dan atau Penerbit Ekonisia

Edisi Pertama

Cetakan Pertama, Agustus 2019

Hak Penerbitan pada:

usat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)

akultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta



usat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)

akultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia

ondongcatur, Depok, Sleman, Yogyakarta 55283

lp (0274) 881546 ext: 1203, Fax. (0274) 882589

ww.p3ei.uii.ac.id

BN: 978-602-53995-0-3

SAMBUTAN

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah Rabbi 'alamin, segala puji bagi Allah subhanahu wa ta'ala, Tuhan semesta alam. Shalawat dan salam tak lupa disampaikan kepada junjungan umat Muslim sedunia, Rasulullah shalallahu'alaihi wa sallam beserta keluarga dan para sahabat beliau yang telah setia bersama beliau baik suka maupun duka dalam mendakwahkan agama yang benar ini.

Saya sangat bersyukur dengan hadirnya buku **Kasus-Kasus Bisnis Syariah: Seri 1**. Buku ini *insya Allah* akan sangat bermanfaat mengingat potensi Industri halal di Indonesia yang terus berkembang dan dibicarakan, mulai dari industri makanan sampai alat kesehatan. Diskusi bisnis terkait industri halal tentunya tidak dapat dilepaskan dan dipisahkan dari dilema keputusan etika yang dihadapi oleh para pemilik usaha serta pengambil keputusan. Dilema keputusan tersebut dapat berdampak pada kinerja usaha secara keseluruhan. Hal-hal itulah yang dikaji dan didiskusikan di dalam buku ini sehingga membuat buku ini menarik untuk dibaca.

Saya ucapkan banyak terimakasih kepada Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia (FE UII) atas inisiasi program *Case Writing Syariah* ini. Selain itu, saya ucapkan terimakasih juga kepada dosen-dosen FE UII, dan para pemilik usaha yang terlibat dalam penulisan buku ini. Semoga buku ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. *Aamiin Ya Rabbal 'Aalamiin.*

Yogyakarta, 14 Agustus 2019

Jaka Sriyana, M.Si., Ph.D
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbilalamin, puji syukur kehadirat Allah *subhanahu wa ta'ala*, serta holawat dan salam kepada Rasulullah *shalallahu'alaihi wa sallam* yang menjadi uladan bagi kita dalam menjalankan kegiatan di bidang ekonomi, bisnis dan euangan Islam. Sehingga Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi slam (P3EI) Fakultas Ekonomi (FE) Universitas Islam Indonesia (UII) telah apat menerbitkan buku **Kasus-Kasus Bisnis Syariah : Seri 1**.

Buku ini merupakan kumpulan berbagai kasus nyata yang terjadi pada isnis syariah yang ditulis oleh beberapa penulis atas seizin pemilik erusahaan. Adanya buku ini diharapkan dapat mendekatkan pemahaman ori dengan praktik dalam bisnis syariah pada mahasiswa jenjang pendidikan diploma, Sarjana maupun Magister. Dengan adanya paparan kisah nyata, iharapkan akan dapat mempertajam pemahaman mahasiswa sekaligus elatih mahasiswa untuk dapat membuat keputusan bisnis yang tepat erdasarkan pada kasus nyata yang dihadapi oleh perusahaan.

P3EI FE UII mengucapkan terima kasih kepada para mitra P3EI, yaitu MT BIMA, BMT Beringharjo, BMT Bina Ihsanul Fikri, Batik Allusan, PAUD irdausy, Swayasa Prakarsa, Jamu Gujati 59, Rocket Chicken dan Kebon Dhelik, ang telah memberi ijin untuk mengali informasi yang dibutuhkan. Semoga ontribusi para mitra P3EI dalam penyusunan buku ini memberi kemanfaatan agi pengembangan literasi bisnis syariah di tanah air.

Ucap terima kasih juga kami sampaikan kepada seluruh penulis kasus ang telah menuangkan seluruh pemikiran untuk menyusun diksi dalam atau narasi yang mudah dipahami. Semoga tulisan-tulisan dalam buku ini ukan hanya sekedar memberi informasi tetapi juga membuka wacana baru alam pengelolaan bisnis syariah di tengah masyarakat.

P3EI FE UII menyadari bahwa buku ini masih jauh dari sempurna, ehingga masukan dari berbagai pihak sangat diperlukan. Lebih lanjut, P3EI FE II berharap untuk dapat menerbitkan buku kasus bisnis syariah ini setiap ihun, sehingga untuk dapat mewujudkannya P3EI FE UII membuka pintu bar bagi akademisi maupun praktisi yang berkenan untuk berkontribusi alam terwujudnya buku kasus bisnis syariah pada seri-seri berikutnya.

ogyakarta, 14 Agustus 2019

eri Sudarsono, SE., M.Ec.
irektur P3EI FE UII

DAFTAR ISI

Sambutan	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	v
Profile Penulis	vii
Batik Allusson: Melestarikan Batik Tradisonal Sebagai Identitas Budaya	1 - 29
<i>Ari rudatin</i>	
<i>Rindang Nuri Isnaini N</i>	
<i>Mustika Noor Mifrahi</i>	
Dilema Penjualan Ceraspon: Spons Hemostatik Halal	31-52
<i>Istyakara Muslichah</i>	
<i>Gumilang Almas Pratama Satria</i>	
<i>Hendy Mustiko Aji</i>	
Tantangan Manajemen Rantai Pasokan Halal Rocket Chicken	53-78
<i>Siti Nurul Ngaini</i>	
<i>Sumadi</i>	
<i>Sri Sari Utami</i>	
Keberlanjutan BMT Beringharjo: Ketika Orientasi Sosial Bertemu Orientasi Bisnis	79-97
<i>Yunice Karina Tumewang</i>	
<i>Heti Nur Isnaini</i>	
KSPPS BMT BIMA: Saat Organisasi Berkembang, Bagaimana Seharusnya Evaluasi Kinerja Dilakukan?	99-112
<i>Abriyani Puspaningsih</i>	
<i>Maulidyati Aisyah</i>	
<i>Abdul Hadi Nashir</i>	
BMT Bina Ihsanul Fikri: Menjaga Semangat Pemberdayaan Untuk Masyarakat	113-138
<i>Mustika Noor Mifrahi</i>	
<i>Rindang Nuri Isnaini N</i>	
<i>M Riduwan</i>	

Kepemimpinan dan Pengelolaan SDM untuk Keberlanjutan Usaha Firdausy _____ <i>Andriyastuti Suratman</i> <i>Farisa Rahma Himawati</i>	139
Dilema Keputusan Sertifikasi Halal Jamu Gujati: Motif dan Tantangan _____ <i>Handrio Adhi Pradana</i> <i>Aini Syarifah Indriyani</i> <i>A. Agung Shusena</i>	161-
Potensi Konflik Kepentingan Pada Waralaba Kebon Ndhelik Yogyakarta _____ <i>Murwanto Sigit</i> <i>Tania Feby Khairial</i>	181-19
Teaching Notes _____	195-233

BMT Bina Ihsanul Fikri: Menjaga Semangat Pemberdayaan Untuk Masyarakat

**Mustika Noor Mifrahi
Rindang Nuri Isnaini N
M Riduwan**

PENDAHULUAN

Hidup adalah untuk memberi manfaat. Itulah pedoman bagi Riduwan, yang kini diamanahi menjadi ketua Baitul Maal wa Tamwil Bina Ihsanul Fikri (BMT-BIF). Tetapi perjalanan ini bukanlah proses instan. Menjajaki industri keuangan mikro suatu yang tidak pernah dibayangkan oleh Riduwan sebelumnya.

Pada prinsipnya kegiatan usaha BMT BIF dibagi menjadi dua yaitu Biatul Maal (usaha sosial) dan Baitul Tamwil (usaha bisnis). Usaha sosial ini bergerak dalam penghimpunan dana Zakat, Infaq dan sedekah serta mentasyarufkannya kepada yang berhak atau delapan ashnaf. Skala prioritasnya adalah untuk pengentasan kemiskinan melalui program ekonomi produktif dan bea siswa. Sedangkan untuk usaha bisnis bergerak dalam pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas bawah dengan intensifikasi penarikan dan penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito berjangka serta menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan kepada pengusaha kecil dan mikro dengan sistem syariah..

Perahu keuangan mikro ini berlayar dengan prinsip untuk memberdayakan masyarakat bermodal kecil yang memiliki keterbatasan

akses produk keuangan formal. BMT BIF yang awalnya hanya digawangi oleh tiga orang, kini berkembang menjadi BMT mitra syariah terbaik tahun 2018 oleh Kementerian Koperasi dan UMKM dengan jumlah karyawan 98. Angka ini bukanlah angka yang kecil bagi suatu lembaga mikro. Berbagai latar belakang dan generasi, bersatu dalam naungan BMT BIF.

Persaingan antar lembaga keuangan baik yang berskala mikro maupun besar menuntut BMT BIF mencari strategi yang tepat dalam menjaga performanya. Akan tetapi, semangat pemberdayaan pada masyarakat dan pengusaha mikro harus tetap menjadi prioritas utama. Terkadang, semangat ini tidak dapat dibawa oleh semua karyawan BMT BIF. Obsesi dan ambisi pribadi, kadang bertolak dari ideolog BMT BIF. Situasi ini menjadikan Riduwan memiliki kekhawatiran akan perjalanan BMT BIF.

Menjadi nahkoda BMT BIF selama hampir 20 tahun merupakan proses yang panjang sehingga sudah saatnya amanah ini diestafetkan pada generasi selanjutnya. Menjadi pertanyaan Riduwan, siapa yang akan meneruskan semangat perjuangannya ini nanti? Arah yang mana yang akan dipilih oleh nahkoda baru nanti?

SEJARAH BERDIRINYA BMT BIF

Munculnya ide mendirikan BMT BIF bermula ketika Riduwan melihat dilema yang dihadapi masyarakat kecil dan pedagang kecil yang menjadi sumber inspirasi. Riduwan melihat banyak pengusaha kecil potensial yang tidak terjangkau oleh bank. Karenanya kebutuhan modal masyarakat sering kali licukupi oleh rentenir. Dimana rentenir dikenal sebagai lintah darat yang mengambil keuntungan dengan tingkat suku bunga tinggi. Selain itu, masyarakat juga diharuskan membayar bunga tambahan dari dana yang dipinjam dan hal itu sangat memberatkan masyarakat. Ditambah lagi ketidaktahuan masyarakat bahwa suku bunga merupakan praktik riba membuat masyarakat tetap menggunakan jasa rentenir.

Hati Riduwan tergerak untuk membantu masyarakat kecil di sekelilingnya. Namun, Riduwan menyadari ketika itu dirinya bukanlah siapa-siapa, sehingga landasan idealisme dan cita-citanya yang baru justru melahirkan ide baru yang dianggap brilian.

Sejarah itu bermula ketika tahun 1995, Riduwan mengundang Bapak Ir. Meidi Syaflan menjadi pembicara pada acara pengajian persatuan remaja masjid se Gedongkuning dimana Riduwan menjabat sebagai ketuanya. Bapak Ir. Meidi Syaflan, yang saat itu menjabat sebagai wakil ketua Ikatan Cendekian Muslim Indonesia (ICMI) Yogyakarta dan menawarkan gagasan ikhtiar membantu masyarakat miskin dalam bidang ekonomi. Pertemuan tersebut menggerakkan pola pikir Riduwan untuk bisa merubah masyarakat melalui

cara yang lebih masuk akal dan menuai manfaat langsung bagi masyarakat kecil. Gayung bersambut, Riduwan dan Meidi Saflan sepakat untuk merintis usaha bersama untuk memberdayakan kaum miskin yang melembaga dalam bentuk BMT. Memang saat itu ICMI memiliki program untuk membentuk BMT di seluruh Indonesia.

Berbekal semangat untuk memberikan pemahaman pada masyarakat mengenai BMT, Riduwan dan Meidi sepakat untuk memberi nama BMT Bina Ihsanul Fikri. Tujuannya adalah, membina (bina) masyarakat melalui pendidikan dan pendampingan sosial sehingga masyarakat memiliki pola pikir dan sikap yang positif (fikri) dan mampu memperbaiki kehidupannya (ishan). Simbol buku terbuka menggambarkan betapa ilmu pengetahuan benar-benar menjadi dasar bagi insan BMT BIF dalam bekerja. Akhirnya perjalanan BMT BIF pun dimulai.

Bukan hal mudah tentunya, karena kebutuhan modal sudah menanti. Tetapi, ini bukan hambatan yang menyurutkan semangat Riduwan, dan program ini harus tetap berjalan dengan tujuan untuk meringankan beban masyarakat. Sehingga, satu-satunya jalan yang dapat dilakukannya dengan Meidi adalah dengan mengajukan proposal kepada beberapa tokoh masyarakat, tokoh agama, dan masjid-masjid.

"Pada tahun 1996, akhirnya terkumpul uang sejumlah 2,250 juta rupiah"

Mulanya, Riduwan merasa kurang percaya diri dengan modal awal tersebut. Namun, dengan adanya dorongan dari pengurus ICMI yang lain, akhirnya BMT ini berdiri. Tak pantang menyerah, Riduwan tetap memperluas jangkauan untuk mengajukan permohonan dana ke lembaga-lembaga Islam yang ada di kawasan Yogyakarta.

Ditemani sepeda onthel butut tahun 70an yang dibeli dengan menyisihkan dana hasil sebagai penjual asongan sebelumnya, Riduwan berkeliling mengajukan permohonan dana ke donatur-donatur baru maupun yang sudah dianggapnya tetap. Namun, selain cara tersebut, upaya dakwah mengenai ekonomi Islam tetap dia terapkan guna membuka pemahaman masyarakat akan pentingnya BMT yang sedang digelutinya kala itu.

"Setelah itu, masyarakat mengerti akan pentingnya syariah dan dari sana pula BMT-BIF mulai mengalami peningkatan"

Akhirnya apa yang menjadi cita-cita Riduwan tercapai, BMT BIF kemudian memiliki sebuah kantor usaha yang berpusat di Jalan Kusuma Negara No. 2, Kotagede, Yogyakarta. Ruang kerja barunya yang berukuran 2

3 meter persegi dengan atap reoty yang selalu lembab dan meneteskan air saat hujan tiba.

Selama tiga tahun menempati lokasi kantor kecil tersebut, banyak perubahan terjadi di BMT BIF. Diantaranya adalah mulai adanya rekan kerja dan karyawan yang terdorong untuk ikut serta membantu masyarakat kecil. BMT BIF mulai dikenal masyarakat dan dipercaya sebagai koperasi Islam yang dapat membantu meringankan beban mereka. Selain itu, konsep badan ekonomi syariah yang dimiliki BMT, dinilai sebagai usaha yang justru membantu pedagang menggiatkan kinerjanya dan meningkatkan usahanya.

Di akhir masa kontrak kantor kecilnya yang akan habis, masyarakat di Sedongkuning melalui Takmir Masjid Yaumig, menghadiahkan rumah petakan yang dulu digunakan sebagai kantor koperasi kampung tetapi sudah lama tidak terpakai, untuk digunakan secara gratis. Meski kondisi awal bangunan tersebut terlihat kumuh dan tidak terawat, tetapi dukungan kepercayaan masyarakat inilah yang terpenting.

Tahun 1999 BMT BIF pindah ke lokasi baru tersebut. Meskipun tidak ada batasan waktu untuk penggunaannya, Riduwan tetap berupaya agar badan usahanya memiliki gedung kantor sendiri di tahun 2000. Target ini adalah penyemangat Riduwan dan kawan-kawan untuk membesarkan BMT BIF. Hingga akhirnya tahun 2008, BMT BIF berhasil mengumpulkan dana untuk membeli tanah di Jalan Rejowinangun No 28. Setahun kemudian, lokasi tersebut dibangun bangunan 3 lantai dengan corak warna haju tua berpadu lengan kuning emas. Warna hijau menjadi symbol kesederhanaan dan sesuai syariah sedangkan warna kuning keemasan melambangkan kesejahteraan untuk semua. Akhirnya awal tahun 2010, kantor BMT BIF menempati gedung miliknya, yang sekarang menjadi kantor Pusat BMT BIF. Tahun 2019, BMT BIF sudah berusia 23 tahun. Usia matang bagi sebuah lembaga keuangan mikro. Banyak hal dihadapi Riduwan sebagai Ketua BMT BIF.

VISI MISI DAN TUJUAN BMT BINA IHSANUL FIKRI

Awalnya, visi BMT BIF adalah kemitraan berdasarkan syariah. Visi awal yang dirumuskan bersama memang didasarkan pada kebutuhan masyarakat saat itu yang tidak memiliki pilihan pada akses keuangan berbasis syariah. Selain itu, dengan prinsip syariah yang diterapkan, kemitraan adalah bentuk kerjasama yang paling sesuai. Dalam RAT tahun 2000, visi, misi dan tujuan BMT BIF pun berubah sesuai dengan mimpi besar BMT BIF.

Visi

Lembaga keuangan syariah yang sehat dan unggul dalam memberdayakan umat.

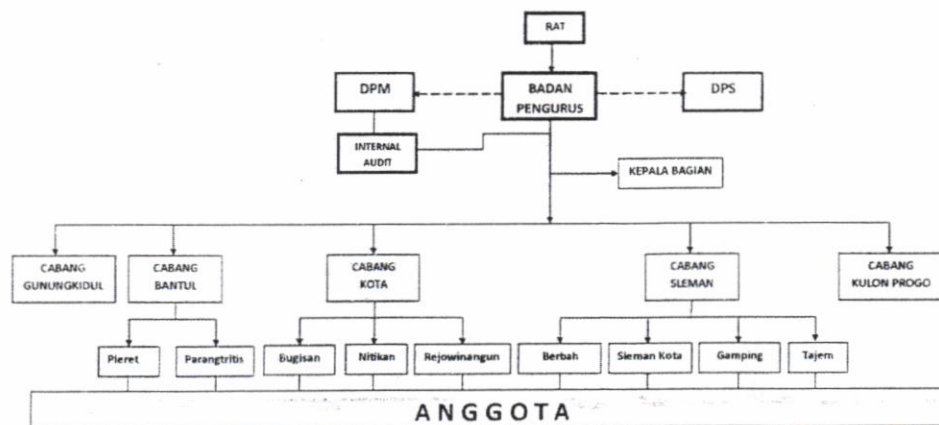
Misi

- Menerapkan nilai syariah untuk kesejahteraan bersama
- Memberikan pelayanan yang terbaik dalam jasa keuangan mikro syariah
- Mewujudkan kehidupan umat yang islami

Tujuan

- Meningkatkan kesejahteraan anggota, pengelola dan umat
- Turut berpartisipasi aktif dalam membumikan ekonomi umat
- Menyediakan permodalan islami bagi usaha mikro

Struktur Organisasi dan Manajemen BMT BIF, yang awalnya hanya dikelola oleh tiga orang, Riduwan, Meidi dan Irfan saat ini memiliki struktur yang lebih jelas dengan tanggung jawab dan tugas masing-masing sebagaimana dijelaskan dalam Peraga 1.



Peraga 1. Struktur Organisasi BMT BIF

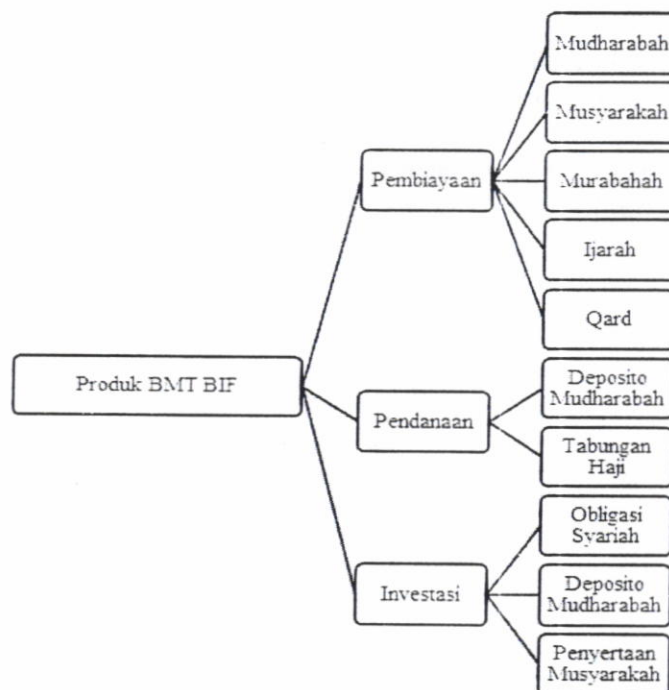
Sumber: Profil BMT BIF

PRODUK BMT BIF

Sebagai bagian dari lembaga keuangan mikro syariah, BMT BIF juga memiliki produk yang menjadi ujung tombak perputaran dana. Umumnya, lembaga keuangan hanya memiliki produk pendanaan dan pembiayaan. Tetapi BMT

BIF memiliki skema penyertaan modal yang dapat diakses oleh seluruh lapisan masyarakat.

Awal pendirian BMT BIF hanya memiliki 3 produk pembiayaan yaitu (pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah* dan *murabahah*) dan 2 produk pendanaan (simpanan pendidikan dan simpanan qurban). Produk pembiayaan dengan akad *mudharabah* merupakan produk pembiayaan kerjasama dimana BMT BIF sebagai pemilik dana (*shohibul maal*), dan anggota adalah pengelola dana (*mudharib*).



Peraga 2. Produk BMT BIF

Sumber: Brosur Produk BMT BIF

Hingga 2019, produk pendanaan BMT BIF meliputi Tabungan umum, Tabungan pendidikan / Sifarif, Tabungan Qurban, Tabungan Haji dan Umroh, Tabungan Walimah dan Tabungan Berjangka seperti digambarkan dalam Peraga 2. Sesuai dengan jenis namanya, tabungan ini diperuntukkan sebagai sarana simpanan dengan tujuan tertentu. Misalnya, Tabungan Qurban, dapat diambil pada saat memasuki bulan Dzulhijjah. Akad yang digunakan adalah akad titipan (*wadia'ah*). Untuk Tabungan berjangka digunakan akad *mudharabah*.

Produk / Akad		Manfaat Bagi Anggota		Fasilitas
Mudharabah (Modal 100% dari BMT BIF)	⇒	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pembiayaan untuk pengembangan usaha ✓ Dana disediakan dari 1 juta - 50 juta rupiah ✓ Jaminan berupa motor, mobil, surat tanah 	⇒	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dana tersedia dalam 2 hari kerja ✓ Persyaratan mudah ✓ Cicilan disesuaikan pokok ditambah bagi hasil. Bisa dicicil harian, mingguan atau bulananata tanggung sampai jangka waktu sampai 24 bulan
Musarakah (Modal Patungan)	⇒	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pembiayaan untuk pengembangan usaha anggota ✓ Dana disediakan dari 1 juta - 50 juta rupiah ✓ Jaminan berupa motor, mobil, surat tanah 	⇒	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Barang tersedia dalam 2 hari kerja ✓ Persyaratan mudah ✓ Cicilan disesuaikan pokok ditambah bagi hasil. Bisa dicicil harian, mingguan atau bulananata tanggung sampai jangka waktu sampai 24 bulan
Murabahah (pengadaan barang dengan jual beli)	⇒	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pembiayaan untuk pengembangan usaha anggota ✓ Dana disediakan dari 100 ribu-50 ribu rupiah ✓ Jaminan berupa motor, mobil dan surat tanah 	⇒	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Lebih mudah ✓ Mempercepat niat ke Baitullah ✓ Akad ijarah multi jasa, Muntahia bi Tamlik
Ijarah - Multi Jasa (Sewa)	⇒	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Untuk usaha produktif ✓ Pendampingan usaha ✓ Fasilitasi pemasaran ✓ Ijarah (sewa beli) 	⇒	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Lebih Murah ✓ Lebih Mudah ✓ Lebih Cepat

Peraga 3. Produk Pembiayaan BMT BIF tahun 2019

Sumber: Brosur BMT BIF (2019)

Begitu pula pada produk pembiayaan, hingga tahun 2019 BMT BIF menawarkan 5 produk pembiayaan yang kesemuanya telah mendapatkan izin dari Dewan Pengawas Syariah. Tentunya, lahirnya produk ini merupakan jawaban dari transaksi yang diinginkan masyarakat. Tahun 2019, produk *Ijarah Muntahia bi Tamlik* (IMBT) diluncurkan. Produk ini menjawab adanya kasus dari akad jual-beli (*murabahah*) yang telah ada sebelumnya. Contoh kasus pada saat anggota yang memiliki angsuran kendaraan bermotor dengan akad *murabahah* dengan pembayaran angsuran, pada saat jatuh tempo tidak dapat melunasi angsurannya. Pihak BMT BIF sebagai pemilik dana yang digunakan untuk membeli kendaraan bermotor tersebut, dengan terpaksa mengambil kendaraan yang menjadi objek jual beli tersebut. Akan tetapi, anggota tersebut merasa keberatan dengan cara tersebut, karena merasa telah memiliki hak milik atas kendaraan bermotor tersebut. Hingga akhirnya kasus ini harus melalui meja hijau. Agar kejadian serupa tidak terulang, diusulkan sebuah produk yang memiliki kekuatan hukum untuk mengikat kepemilikan barang yang diperjual-belikan tersebut selama masih dalam masa angsuran masih menjadi milik BMT BIF. Sehingga diluncurkan produk *Ijarah Muntahia bi Tamlik* (IMBT). Dimana skema ini menjadikan status anggota yang masih dalam periode angsuran berstatus sebagai penyewa. Seiring dengan kebutuhan transaksi di masyarakat, hingga tahun 2019 BMT BIF memiliki produk pembiayaan memiliki berbagai produk yang ditampilkan dalam peraga 3.

Persyaratan untuk pembiayaan *Al-Qardh* berbeda dengan pembiayaan yang lain. Jika pembiayaan lain cukup dengan menunjukkan foto copy identitas dan foto copy bukti kepemilikan jaminan, pembiayaan *Al-Qardh* dapat diberikan jika pemohon adalah masuk dalam kategori fakir miskin, memegang kartu KMS, berkelompok dan memiliki usaha. Mengingat sifat pembiayaan *Al-Qardh* yang tidak mensyaratkan bagi hasil, sehingga penyalurannya juga terbatas pada kalangan tertentu.

Produk Investasi

Tidak seperti halnya lembaga keuangan lain yang modalnya terbatas pada pengurus dan kalangan tertentu, tidak dengan BMT BIF. BMT BIF berusaha merangkul semua kalangan untuk dapat menjadi bagian dari BMT BIF sehingga rasa memiliki akan lembaga keuangan mikro syariah ini semakin meluas. Salah satu caranya yaitu dengan menawarkan produk investasi. Melalui produk ini, masyarakat dapat secara langsung menjadi *stakeholders* BMT BIF. Produk investasi yang ditawarkan meliputi obligasi syariah, penyertaan *musyarakah* serta deposit *mudharabah*.

Obligasi Syariah

Sertifikat Bagi Hasil atau yaitu sejenis surat berharga atau obligasi syariah. Dengan jangka waktu minimal satu tahun. Penyimpan akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan yang umumnya lebih besar dari deposito. Dimana penyimpan dapat memilih sendiri calon peminjam (*Muqoyyadah*) namun kelayakan usahanya tetap menjadi kewenangan BMT BIF. Jangka waktu minimal satu tahun dengan nilai minimal Rp 1.000.000.

Penyertaan Musyarakah

Merupakan bukti penyertaan modal pada BMT BIF Group. Penyertaan Musyarakah yaitu sejenis sertifikat pendiri yang besarnya akan ditetapkan setiap tahunnya. Pemegang rekening, merupakan pemilik yang terbatas atas BMT BIF, karena mereka tidak dapat dipilih menjadi pengurus, tetapi dapat memilih dalam setiap *musyarakah* akhir tahun. Jangka waktu minimal satu tahun dan hanya dapat diambil setelah disetujui dalam forum musyawarah tahunan. Besarnya satu lembar penyertaan setiap adalah sebesar Rp.1.000.000,00.

Deposit Mudharabah

Yaitu simpanan yang jangka waktu pengambilannya sudah dipastikan menggunakan akad Mudharabah. Jangka waktu Tabah-Deposito *Mudharabah* minimal 3 (tiga) bulan hingga 1 (satu) tahun. Atas dasar produk ini penyimpanan akan mendapatkan bagi hasil, yang umumnya lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan. Deposito yang tersedia untuk pilihan waktunya yaitu minimal 3 bulan, dengan nilai nominal minimal Rp.500.000,00.

PERKEMBANGAN BMT BIF

Hingga akhir tahun 2018 BMT BIF telah memiliki 11 kantor cabang yang tersebar di beberapa daerah di Yogyakarta. Pembukaan kantor cabang bermula sejak BMT BIF belum memiliki gedung Kantor Pusat. Tahun 2003, kantor cabang baru di daerah mulai Berbah beroperasi. Dilanjutkan pada tahun 2004 bertambah dua kantor cabang yaitu di daerah Nitikan dan Pleret (Bantul) kemudian setahun berikutnya (2005) BMT BIF membuka kantor cabang di daerah Bugisan. Tahun 2007, BMT BIF mengakuisisi BMT lokal yang berada di daerah Gejayan, yang kemudian menjadi kantor cabang ke 6 dan kantornya dipindah ke daerah Tajem Sleman. Untuk menjangkau masyarakat daerah pesisir, BMT BIF membuka kantor cabang di Jalan Parangtritis di tahun 2011. Meningkatnya geliat produk UMKM pada tahun

2012, BMT BIF membuka 3 kantor cabang sekaligus yaitu di daerah Gunung Kidul, Sleman Kota dan Brosot. Kantor cabang terakhir yang dibuka yaitu pada tahun 2013, kantor cabang Gamping Sleman.

Kantor-kantor cabang BMT BIF untuk saat ini memang hanya terbatas di provinsi Yogyakarta. Namun bukan berarti, pembukaan kantor cabang ke luar daerah Yogyakarta tidak diusahakan. Pasca gempa bumi yang melanda wilayah Bantul DI. Yogyakarta, Wedi dan Bayat Klaten, BMT BIF berencana membuka kantor cabang di daerah Bayat, Kabupaten Klaten. BMT BIF mendapat tawaran kerjasama dengan pihak ketiga yaitu Titian Foundation. Titian Foundation yang fokus pada bidang pendidikan, ingin memperluas pemberdayaan pada sektor ekonomi mikro dan rumah tangga. Akhirnya Titian Foundation meminta bantuan BMT BIF untuk membantu dari segi perekonomian khususnya untuk masyarakat dan industri kecil pasca gempa. Penetrasi pasar, kajian lapangan dan survey lokasi telah dilakukan. Dana yang disiapkan juga tidak sedikit, dengan modal yang disiapkan mencapai ratusan juta rupiah. Akan tetapi, kondisi ekonomi masyarakat yang semakin sulit menjadikan langkah pembukaan kantor cabang di Bayat terhenti. Begitu pula dengan usaha pembukaan di kantor cabang di daerah lain, terkendala pada kondisi ekonomi yang kurang baik dan geliat industri kecil dua tahun belakangan ini sangat lesu. Mayoritas masyarakat saat ini tidak antusias dalam melakukan pembiayaan. Hal ini tidak hanya dirasakan BMT BIF saja, tetapi juga lembaga keuangan lain. Meski begitu, BMT BIF mampu menunjukkan kinerja yang positif di tengah pertumbuhan ekonomi yang semakin sulit.

PRESTASI BMT BIF

Keadaan ekonomi masyarakat yang kurang baik beberapa tahun terakhir, tidak menyurutkan semangat BMT BIF dalam melayani masyarakat. Hal ini terbukti dengan prestasi dan penghargaan yang terus diterima BMT BIF hingga akhir tahun 2018. Beberapa penghargaan diperoleh BMT BIF dalam kiprahnya meramaikan industri keuangan mikro syariah di Indoensia. Tahun 2010, BMT BIF mendapat penghargaan dari Walikota sebagai lembaga dengan penyerapan tenaga kerja terbaik.

Selanjutnya, pada tahun 2013 terpilih sebagai koperasi terbaik tingkat propinsi DIY dan 2014, BMT BIF mendapatkan penghargaan sebagai Koperasi Syariah berprestasi secara nasional. Tahun 2015 dinobatkan sebagai koperasi pengelola dana bergulir terbaik secara nasional. Tak berhenti sampai disitu, tahun 2019 BMT BIF kembali mendapatkan penghargaan sebagai Mitra Syariah Pengelola Dana LPDB terbaik tahun 2018 dari Kementrian Koperasi dan UMKM.



Peraga 5. Penerimaan Penghargaan sebagai Mitra Syariah Terbaik tahun 2018
Sumber: Dokumentasi BMT BIF

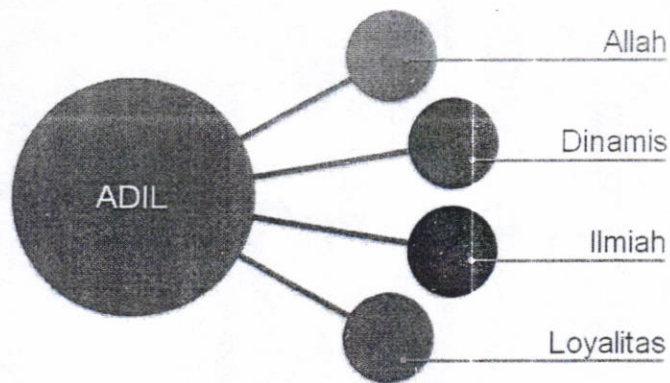
Tentunya penghargaan ini juga menjadi penyemangat bagi BMT BIF untuk terus meningkatkan kinerjanya. Sudah menjadi kebiasaan, jika BMT BIF mendapat penghargaan dari pemerintah di bidang keuangan ataupun lembaga lain, BMT BIF akan mendapat amanah baru dalam program peningkatan penyaluran dana usaha mikro. Benar saja tahun ini BMT BIF mendapat amanah untuk menjadi mitra penyalur program Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) yang baru saja diluncurkan oleh Kementerian Keuangan.

BUDAYA KERJA BMT BIF

Budaya Kerja yang dimiliki BMT BIF adalah ADIL yaitu Allah, Dinamis, Ilmiah dan Loyalitas. Pilar ini terus disampaikan dan harus dipahami oleh seluruh pengurus dan pengelola BMT BIF. Doktrin ini disampaikan kepada karyawan pada saat masih menjadi calon karyawan, yaitu pada saat sesi wawancara dengan harapan calon karyawan menyadari makna bekerja di BMT BIF. Sehingga saat sudah menjadi karyawan, karyawan baru dapat menyesuaikan ritme kerja yang diterapkan di BMT BIF.

Peraga 6 menunjukkan 4 pilar utama BMT BIF yaitu ADIL. Pilar pertama adalah Allah.

"Allah merupakan Tuhan segala-galanya dengan kemahaan-Nya kita berjuang, bekerja dan mengabdikan diri"



Peraga 6. Pilar Budaya Kerja BMT BIF
 Sumber: Profil BMT BIF

Implementasi makna Allah dalam BMT BIF dijabarkan dalam Peraga 7.

Hal yang tidak boleh dilakukan	Hal yang tidak boleh dilakukan:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bekerja merupakan ibadah ✓ Berniat dan beramal secara ikhlas ✓ Senantiasa memelihara sholat berjamaah dan ibadah sunah ✓ Rutin tadarus Al Quran dan Al Hadits ✓ Jujur dan terpercaya ✓ Selalu menebar senyum dan salam ✓ Menjadi teladan dan tokoh umat ✓ Mengutamakan kepentingan anggota ✓ Memberikan pelayanan terbaik 	<ul style="list-style-type: none"> • Berniat mencari materi semata • Mengharapkan imbalan • Sholat sendiri dan malas menjalankan ibadah sunah • Jarang tadarus Al-Qur'an dan Al-Hadits • Berkhianat, menipu dan sejenisnya • Bermuka muram dan mudah marah • Menutup diri dari lingkungan sosial • Mengutamakan diri sendiri • Melayani semaunya sendiri

Peraga 7. Implementasi Pilar Allah
 Sumber: Profil BMT BIF

Makna dari pilar Allah dalam peraga 7 adalah dalam bekerja yang dicari adalah ridho Allah. Sehingga setiap langkah dalam bekerja dilandaskan dengan tujuan ibadah. Tidak mudah untuk dipraktekkan memang, akan tetapi bukanlah hal yang tidak mungkin untuk dilakukan. Sehingga secara

tidak langsung jika niatnya adalah bekerja untuk ibadah, maka hasil yang diharapkan adalah keberkahan, bukan sekedar materi. Atau dapat juga dikatakan materi adalah dampak dari adanya berkah dari bekerja. Tentu bekerja dengan kesungguhan juga merupakan hal wajib. Apabila setiap SDI menyadari betul bahwa pekerjaan yang dilakukannya adalah untuk Allah SWT, maka bentuk tindakan yang dilarang tidak akan dilakukan.

Riduwan menyadari betul, pilar ini adalah pilar utama dalam bekerja. Pekerjaan yang dilakukan merupakan sebuah ibadah yang tentunya harus dikerjakan dengan penuh kesungguhan dan harus membawa kebaikan tidak hanya dirinya sendiri tapi juga bagi orang lain.

“Untuk menanamkan pilar ini, generasi saat ini terlihat sangat susah untuk menjalankannya. Orientasi utama mereka adalah uang bukan ibadah”

Menjadi kekhawatiran bagi Riduwan, bagaimana agar makna ibadah karena Allah ini dapat diterapkan sepenuhnya oleh semua lini SDI nya.

Pilar kedua, Dinamis. Dinamis memiliki makna terus bergerak dan tumbuh ke arah yang lebih baik. Dalam hal ini yang harus tumbuh dan berkembang tidak hanya secara pribadi tetapi juga lembaga. Secara rinici, implementasi pilar dinamis disajikan dalam Peraga 8.

Hal yang wajib dilakukan	Hal yang tidak boleh dilakukan:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Memiliki visi yang kuat ✓ Tidak cepat puas dengan hasil kerja ✓ Beroreintasi pada masa depan ✓ Hari esok harus lebih baik ✓ Optimis dan yakin akan pertolongan Allah SWT ✓ Berbaik sangka ✓ Kreatif, inovatif dan terus melakukan perubahan ✓ Bersyukur secara aktif ✓ Selalu bermuhasabah 	<ul style="list-style-type: none"> • Visi tidak jelas • Menyalahkan masa lalu • Pasrah dengan kondisi • Tidak bersemangat • Gampang putus asa • Menyalahkan pihak lain jika terjadi masalah • Menikmati kemapanan dan tidak mau berubah • Bersyukur secara pasif • Tidak bisa mengambil hikmah

Peraga 8. Implementasi Pilar Dinamis

Sumber: Profil BMT BIF

SDI yang bergabung di BMT BIF tentu tidak memiliki skill dan latar belakang yang sama, sikap kebiasaan belum tentu sesuai dengan pilar pertama. Skill atau keahlian baik dalam bidang operasional maupun

marketing dapat dikembangkan melalui pelatihan-pelatihan yang dilaksanakan oleh internal BMT BIF maupaun pelatihan pada lembaga di luar BMT BIF. Selain itu, pengalaman demi pengalaman dalam menghadapi anggota dan kasus dalam bekerja, akan mempertajam keahlian SDI.

Selain keterampilan, hal yang menjadi perhatian khusus adalah kebiasaan yang tidak baik yang dimiliki SDI sebelum bergabung dengan BMT BIF. Misalnya saja, seorang karyawan belum dapat membaca Al-Qur'an dengan baik. Dengan pembinaan dan pendampingan, dalam 1 tahun karyawan tersebut sudah dapat membaca Al-Qur'an dengan baik dan benar. Begitu pula dengan kebiasaan buruk lain seperti merokok, SDI tersebut dapat berhenti merokok dalam 1 tahun setelah bergabung dengan BMT BIF. Karena kualitas diri akan mencerminkan kinerja SDI.

Di satu sisi, pilar dinamis juga harus terjadi pada kelembagaan BMT BIF. Dengan bertambahnya SDI, maka kinerja BMT BIF harus meningkat. Sehingga SDI yang direkrut adalah SDI yang memberikan manfaat buka sebagai benalu.

Pilar ketiga, Ilmiah. Makna dari pilar ilmiah adalah SDI bekerja didasarkan pada pengetahuan yang mendalam dengan kesadaran yang tinggi akan tanggungjawabnya. Penjelasan implementasi pilar Ilmiah dijabarkan dalam Peraga 9.

Hal yang wajib dilakukan	Hal yang dilarang
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengembangkan kompetensi kerja profesional ✓ Bekerja berdasarkan ilmu ✓ Terus belajar ✓ Membudayakan membaca dan mendengar 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak kompeten atau profesional • Bekerja berdasarkan emosional • Tidak mau belajar • Tidak suka membaca dan mendengar • Bekerja individual

Peraga 9. Implementasi Pilar Ilmiah

Sumber: Profil BMT BIF

Makna yang terkandung dalam pilar ini adalah bekerja sebagai SDI BMT BIF harus berbekal ilmu pengetahuan. Ilmu pengetahuan dapat diperoleh dari bangku sekolah pada pendidikan sebelumnya, maupun ilmu berdasarkan pengalaman saat bekerja. Dibutuhkan pula strategi yang matang untuk mencapai setiap target kerja yang telah direncanakan.

Evaluasi dilakukan berdasarkan hasil kinerja tiap semester. Evaluasi ini pun juga berdasarkan kajian baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Dari

hasil evaluasi inilah terlihat mana SDI nilai kinerja terbaik. Selanjutnya, SDI tersebut akan membagikan pengalaman dan kiat-kiat yang dilakukan untuk mencapai kinerjanya. Dari sini sesama SDI dapat saling berbagi informasi dan pengalaman yang tentunya akan menambah pengetahuan SDI yang lain. Selanjutnya, bagi karyawan dengan nilai kinerja baik, dapat mengajukan promosi jabatan pada periode selanjutnya.

Dari segi kelembagaan, juga memiliki strategi untuk meningkatkan kinerjanya secara umum. Kinerja yang menjadi fokus BMT BIF bukan hanya secara keuangan, tetapi juga SDI dan anggota di dalamnya. Sehingga seluruh pihak yang ada dalam BMT BIF mampu pertumbuhan BMT BIF secara keseluruhan.

Pilar keempat Loyalitas. Makna dari pilar loyalitas adalah SDI dituntut untuk istiqomah pada jalan dakwah membangun ekonomi umat untuk kesejahteraan bersama.

Hal yang wajib dilakukan	Hal yang tidak boleh dilakukan
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Berkomitmen penuh dalam mengembangkan BMT BIF ✓ Dai ekonomi umat ✓ Membantu mengentaskan kemiskinan ✓ Membangun kesejahteraan bersama ✓ Mendampingi orang miskin ✓ Memberikan pelayanan keuangan mikro ✓ Bekerja dengan penuh cinta kasih ✓ Berda'wah untuk rahmatan lil 'alamin ✓ Taat pada vis-misi dan aturan BMT BIF yang berlaku 	<ul style="list-style-type: none"> • Bekerja tidak fokus dan demi keuntungan individu • Mengabaikan dakwah • Memperkaya diri sendiri • Memberikan pelayanan keuangan semata • Memberikan pembiayaan kepada orang kaya • Menindas orang miskin • Bekerja tidak tuntas • Memiliki visi-misi yang berbeda dengan BMT BIF • Bekerja dengan prinsipnya sendiri

Peraga 10. Implementasi Pilar Loyalitas

Sumber: Profil BMT BIF

Makna yang terkandung dalam pilar ini sebagaimana dalam adalah pengelola secara sadar dan bertanggung jawab bahwa fokus pekerjaan di BMT BIF adalah pada pengusaha mikro-kecil dan pada semangat pemberdayaan. Loyalitas SDI terhadap aturan, visi-misi BMT BIF harus

dilaksanakan dengan baik. Loyalitas pada masyarakat kecil juga tetap harus dijaga, sampai kapan pun nanti perjalanan BMT BIF.

"jika nanti BMT BIF ini ditakdirkan untuk besar, tidak boleh lupa pada masyarakat kecil dan pengusaha mikro. Karena disanalah ruh BMT BIF, ngopeni masyarakat yang nonbankable"

SEMANGAT PEMBERDAYAAN BMT BIF

Amanah menjadi ketua sebuah BMT bukan perkara mudah. Bisa dikatakan, pekerjaan ini tidak hanya berhenti pada saat jam kerja selesai, tetapi juga pada saat Riduwan kembali ke rumah. Sebuah lembaga yang dibentuk dengan dukungan penuh organisasi masyarakat Islam terbesar di Indonesia, tentu harus dijaga dalam setiap tindakan dan langkah Riduwan. Boleh dikatakan, pekerjaan direktur BMT BIF bukanlah jabatan untuk mengejar materi, akan tetapi amanah ummat yang kelak akan dimintai pertanggung jawabannya. Inilah yang menjadi prinsip Riduwan dalam menjalani aktivitasnya sehari-hari.

Selain menjaga amanah sebagai direktur BMT BIF, Riduwan yang kesehariannya juga merupakan pengajar di salah satu univeristas swasta di Yogyakarta ini, memahami betul bagaimana peran BMT dalam mensupport usaha UMKM dan masyarakat non bankable. Dalam ekonomi Islam, masyarakat dalam kategori seperti ini seharusnya mendapat perhatian khusus. Adanya sistem bagi hasil dan distribusi zakat, menunjukkan perhatian Islam dalam menjaga kesejahteraan masyarakat yang kurang mampu. Sistem bagi hasil yang diaplikasikan akad mudharabah dan musyarakah sangat membantu bagi pengusaha kecil yang terkendala modal usaha. Selain itu sistem bagi hasil membebaskan masyarakat dari jeratan sistem bunga yang dipakai selama ini.

Selain sistem bagi hasil, adanya zakat infaq sedekah dan waqaf juga merupakan ciri ekonomi Islam. BMT BIF juga memiliki tanggung jawab sebagai pengelola dana ZISWAF yaitu sebagai Baitul Maal. Zakat mampu menjembatani kebutuhan masyarakat yang tidak mampu tanpa harus menanggung biaya apapun. Secara agregat, ZISWAF yang disalurkan tentu akan meningkatkan daya beli masyarakat, sehingga terjadi peningkatan aktivitas pada bidang ekonomi. Peran sebagai sebagai pengelola dana ZISWAF juga telah dilaksanakan dengan baik oleh BMT BIF. Hal ini ditunjukkan dengan jumlah penatsyarufan dana ZISWAF di tahun 2018 adalah sebesar 2,3 miliar rupiah. Disamping itu, Baitul Maal BMT BIF juga telah mendirikan Pondok Pesantren dan Panti Asuhan Al Amin bekerjasama

dengan Muhammadiyah dan Pesantren Wira Usaha Al Maun. Beberapa unit Mobil Ambulance juga telah diserahkan kepada PCM Berbah dan Pleret.

Sembari menyelesaikan pendidikan studi S3 nya di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, Riduwan memiliki dilema besar dalam pengkaderan SDI di lingkungan BMT BIF. BMT BIF bukanlah lembaga sosial yang hidup dari donasi masyarakat, akan tetapi BMT BIF harus bertanggung jawab terhadap dana yang telah diamanahkan. Mengajak masyarakat untuk menggunakan lembaga keuangan berbasis syariah tidaklah mudah. Selain itu, masyarakat harus memahami betul prinsip-prinsip keuangan syariah. Keuangan syariah yang baru dikenal masyarakat awal 90-an, sangat berbeda dengan sitem konvensional yang dikenal sejak lama. Sehingga sumber daya insani BMT BIF juga harus menguasai apa yang menjadi "barang dagang" merek. Dengan penguasaan pemahaman dari sumber daya insasi yang dimiliki secara tidak langsung pemahaman masyarakat yang terkait dnegan BMT BIF juga akan meningkat. Disinilah peran pemasar sangat dibutuhkan. Bergeraknya roda keuangan BMT sangat bergantung pada peran aktif para pemasar.

Riduwan dan pengurus lainnya menyadari betul begitu pentingnya peran pemasar dalam menentukan perjalanan BIF ke depan. Pemasar ideal yang disyaratkan adalah yang memahami mengenai keuangan syariah dan memiliki jiwa yang tangguh dalam bekerja. Motivasi dan semangat mengembangkan ekonomi syariah juga diharapkan mampu dimiliki oleh pemasar.

Dasar pemahaman keuangan syariah pada pemasar pada dasarnya telah disaring melalui proses seleksi. Awalnya, BMT BIF hanya menerima dari latar belakang pendidikan Ekonomi Islam dan keuangan syariah. Akan tetapi, hal ini menjadikan BMT BIF kurang dapat input yang beragam dan pasar tenaga kerja yang terbatas. Akhirnya Riduwan dan pengurus memutuskan untuk tetap membuka lowongan dengan latar belakang pendidikan umum. Dan hasilnya Riduwan mendapat karyawan yang beragam.

Dalam proses rekrutmen telah dipahamkan bagaimana ritme dan skema kerja seorang pemasar. Pada sektor pendanaan, BMT BIF tidak menemukan kendala berarti. Lain halnya dengan pembiayaan, seperti yang disampaikan di awal bahwa bayaknya liabilitas atau pendanaan harus disalurkan dalam bentuk pembiayaan. BMT BIF memiliki aturan yang ketat dalam proses pembiayaan. Pembiayaan dengan plafon lebih dari 20 juta maka harus melalui persetujuan direktur BMT BIF. Namun proses ini tidak serta merta mengabulkan permohonan pengajuan pembiayaan di bawah 20 juta rupiah. Proses penyaringan ini dilakukan untuk meminimalisir keurangan (*fraud*) baik dari nasabah maupun pemasar.

Tempat kerja bagi pengelola BMT BIF adalah lingkungan yang pasti bagi generasi muda adalah tidak nyaman. Pemasar menghabiskan sebagian waktunya bekerja di pasar, rumah produksi, dengan udara yang panas dan tidak nyaman. Hal ini memang melekat pada profil anggota mikro yang memang banyak dijumpai di pasar tradisional serta rumah-rumah produksi kecil. Kebesaran hati, ketelatenan dan semangat memberdayakan, tentu menjadi bekal utama yang harus dimiliki oleh pemasar. Akan tetapi, BMT BIF menemukan bahwa pemasar baru cenderung tidak mau bekerja dengan kondisi lapangan seperti itu. Hal tersebut menjadi pertanyaan besar bagi Riduwan, ada fenomena apa yang terjadi pada generasi muda saat ini?

Seorang sarjana yang telah memiliki tingkat pendidikan tinggi, tidak serta merta mau terjun ke lapangan berhadapan dengan panas, terik, tempat kumuh dan kotor. Hal ini terbukti dengan adanya proses rekrutmen yang buka, posisi operasional (administrasi) jauh lebih banyak diminati dibanding dengan posisi pemasar. Bayangan menjadi operasional bagi seorang *fresh graduate* adalah bekerja di dalam ruangan yang nyaman, santai tanpa perlu bersusah payah di lapangan. Padahal hasil pekerjaan dalam suatu organisasi adalah hasil kerjasama tim yang baik.

Sebagaimana pilar budaya kerja BMT BIF adalah semangat pemberdayaan dan pendampingan, misi besarnya adalah untuk mengakomodir *non-bankable people*. Sempat di tahun 2010, Riduwan dan tim mencoba untuk masuk ke dalam proses pembiayaan dengan skala yang lebih besar, yaitu pembiayaan di atas 20 juta rupiah. Hal ini dilatar belakangi adanya persaingan dari perbankan konvensional yang gencar mengiklankan bunga 0%. Dari lain sisi, BMT BIF juga masih mempunyai dana likuid yang cukup jika memasuki pasar pembiayaan skala makro. Sehingga, diputuskan untuk memberikan pembiayaan dengan jumlah besar. Setahun berjalan program ini menemui banyak kendala dan permasalahan di lapangan. Salah satu penyebabnya adalah bekal yang dimiliki oleh pemasar adalah pada sektor mikro, sehingga kurang siap untuk memasuki pasar pembiayaan makro. Hingga akhirnya tahun 2011 program ini tidak dilanjutkan karena tidak dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

Jika boleh dikatakan, SDI yang mendaftar pada beberapa tahun terakhir ini adalah berasal dari kalangan milenial. Dimana generasi yang lahir adalah generasi pasca tahun 90an. Generasi ini memiliki sifat yang lebih cepat bosan dan cencerung tidak mau repot atau bersusah - susah dalam bekerja. Banyak ditemui pemasar yang diterima setelah tahun 2005 memiliki masa kerja yang lebih singkat dan sangat terlihat ketidak loyalitasnya terhadap lembaga.

Peraga 11 menunjukkan jumlah SDI yang keluar selama tahun 2018 sebanyak 11 orang. Tentu ini bukanlah angka yang menggembirakan, karena dari jumlah tersebut tidak ada SDI yang keluar karena purna tugas. Penyebab

keluarnya SDI tersebut adalah karena yang bersangkutan tidak dapat memenuhi target kerja serta terdapat SDI yang melakukan pelanggaran berat. Target memang menjadi fokus BMT BIF. Diharapkan, prinsip ADIL dapat membantu dan mendorong pencapaian target. Akan tetapi, terdapat pula SDI yang menganggap pekerjaan sebagai pemasar sangatlah berat, sehingga semangat untuk mencapai target tidak dikerjakan dengan sungguh-sungguh.

Keterangan	Masuk	Keluar
Marketing	8	9
Pembukuan	0	0
Kasir	2	1
Satpam	0	0
Admin	3	1
Jumlah	13	11

Peraga 11. Rekrutmen dan Mutasi Pengelola 2018

Sumber: Laporan RAT BMT BIF 2018

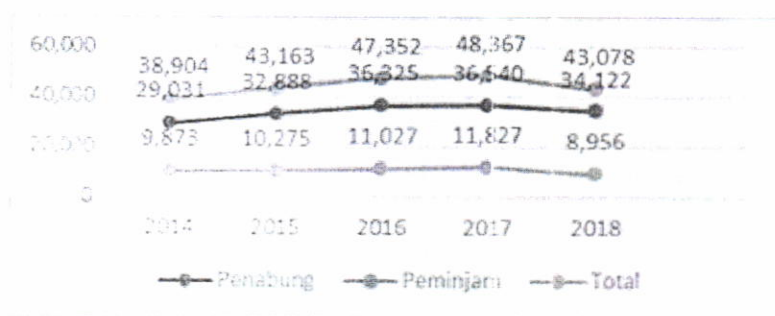
Motivasi Kerja

Sebagaimana pilar pertama dalam idiologi BMT BIF, yang menjadikan motivasi dalam bekerja adalah ibadah. Akan tetapi hal ini tentu tidak mudah bagi semua SDI untuk mempraktekannya. SDI yang ada saat ini belum semuanya menyadari bahwa tujuan awal didirikannya BMT BIF bukanlah untuk mencari keuntungan semata, *business to business*. Tetapi semangat yang diusung adalah pemberdayaan masyarakat. Sehingga perlu disadari bahwa motivasi utama bekerja khususnya sebagai pemasar adalah menyebarkan kebaikan. Target pembiayaan memang menjadi tujuan, akan tetapi hal penting yang tidak boleh ditinggalkan adalah ngopeni kalangan yang tidak mampu dan nonbankable.

Sebetulnya BMT telah memberikan fasilitas dan penggajian yang layak bagi para karyawan khususnya pemasar. Bonus akan diberikan bagi yang mampu mencapai target dan memiliki kinerja yang baik. Selain bonus, BMT BIF juga memberikan fasilitas berupa investasi hari tua, sehingga karyawan tidak merasa ragu saat selesai bekerja di BMT BIF. Selain itu, juga diberikan fasilitas berupa perjalanan Umroh bagi karyawan. Akan tetapi, nampaknya usaha ini belum mampu untuk meningkatkan semangat kerja SDI pemasar muda untuk tetap bekerja dan berdakwah dalam naungan BMT BIF. Jumlah karyawan BMT BIF.

PROGRAM 1000 ANGGOTA POTENSIAL

Meskipun terbatas pada wilayah Yogyakarta, BMT BIF terus berambisi untuk selalu menambah jumlah anggota. Peran anggota sangat penting bagi BMT BIF dalam usaha pengembangan organisasi. Dari tahun 2014 hingga 2018, perkembangan jumlah BMT dapat dikatakan selalu meningkat (lihat Peraga 12). Dengan jumlah anggota yang mencapai empat puluh tiga ribu, menjadikan BMT BIF harus benar-benar menjaga amanah ini dengan baik.



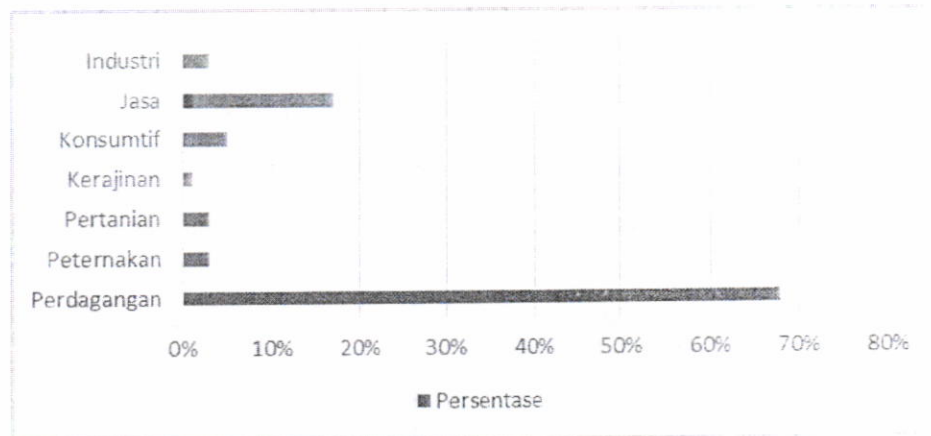
Peraga 12. Perkembangan Jumlah Anggota

Sumber: Laporan RAT BMT BIF 2018

Tantangan selanjutnya adalah adanya program 1.000 anggota potensial. Program yang dicanangkan sejak satu tahun lalu, menargetkan sebanyak 1.000 anggota yang akan menjadi poros utama sumber pendanaan dan pembiayaan BMT BIF dan terintegrasi secara daring. Jumlah itu akan terus dikembangkan, sehingga menjadi big data. Secara tidak langsung program ini menjadikan masyarakat merasa sebagai pemilik dan bagian dari BMT BIF. Kontribusi 1.000 anggota yang diharapkan selesai pada akhir tahun 2019 ini, baik pada dari segi pendanaan maupun pembiayaan. Adanya 1.000 anggota potensial ini tentunya membutuhkan pendampingan khusus untuk menjaga loyalitas dan komitmennya. Sudah menjadi kewajiban pemasar untuk memberikan pendampingan dan layanan khusus bagi anggota khusus ini.

CELOMPOK BINAAN BMT BIF

Sebagaimana visi BMT BIF yang ingin menjadi lembaga sosial yang terpercaya, BMT BIF tidak hanya menawarkan program transaksional, tetapi juga kegiatan pembinaan anggota. Dalam peraga 13 menunjukkan sektor usaha yang dimiliki anggota BMT BIF adalah didominasi oleh sektor perdagangan.



Peraga 13. Sektor Usaha Anggota BMT BIF
 Sumber: Laporan RAT BMT BIF tahun 2018

Dari sekian banyak sektor usaha yang digeluti oleh anggota BMT BIF, tidak semuanya mampu berkembang secara mandiri. Sehingga Riduwan berinisiatif untuk melakukan pembinaan pada beberapa sektor usaha. Kelompok binaan ini tersebar diberbagai kecamatan di Yogyakarta. Kelompok binaan ini memiliki berbagai macam usaha yang skalanya sangat mikro. Terbentuknya usaha ini bukan sebuah kebetulan. Kelompok binaan berbasis tempat, berbasis usaha dan berbasis kondisi. Kurang lebih terdapat 10 kelompok binaan yang sebagian besar terdapat di daerah Gunung Kidul. Salah satu kelompok binaan yang sangat aktif hingga saat ini adalah di desa Ledok, Timoho. Awal terbentuknya kelompok usaha ini adalah pada terdapat salah satu anggota yang mengajukan pembiayaan di BMT BIF, kemudian beberapa tetangga disekitar yang juga memiliki usaha mikro, mengajukan pembiayaan di BMT BIF. Karena jumlah pemohon pembiayaan banyak, maka BMT BIF mencoba untuk membentuk kelompok di daerah tersebut untuk lebih meningkatkan efisiensi usaha masyarakat. Jenis usaha pada kelompok ini misalnya jahit, usaha minyak urut, dll (lihat peraga 14). Kegiatan yang dilakukan oleh BMT BIF adalah pendampingan dalam pengelolaan usaha, penyusunan laporan keuangan dan strategi pemasaran serta permodalan. Setiap tanggal 10 diadakan pertemuan dengan BMT BIF dan kelompok binaan di desa Ledok, Timoho.

Pendampingan yang dilakukan memang tidak serta merta mendapat hasil pembiayaan yang besar seperti pembiayaan pada sektor yang lebih besar. Akan tetapi nilai ibadah dari pendampingan inilah yang diharapkan, sebagai mana pilar pertama dalam profil BMT BIF. Riduwan dan beberapa pemasar yang senior bersedia untuk mendampingi hingga anggota kelompok tersebut

berkembang dan mampu berusaha secara mandiri. Tentu bukan pekerjaan mudah bagi pemasar dengan semangat dan motivasi kerja yang berorientasi materi. Cara termudah dalam proses kaderisasi yang dilakukan yaitu dengan mengajak pemasar untuk ikut dalam pendampingan meskipun belum aktif sepenuhnya. Sehingga sedikit banyak pemasar mengetahui apa yang menjadi tanggung jawab mereka selain pekerjaan wajib selain memasarkan produk dan layanan BMT BIF.



Peraga 14. Produk minyak gosok dan urut dari kelompok binaan Timoho
Sumber: Dokumentasi BMT BIF

Selain di daerah Ledok, Timoho, BMT BIF mempunyai kelompok binaan di Berbah, Sleman dimana usaha yang dilakukan adalah pengusaha tape. Di desa Babadan, Berbah, mayoritas warga memiliki usaha pembuatan tape. Kelompok ini juga diberlakukan pembinaan baik dalam pemodal dan kapasitas usaha. Di daerah Gunung Kidul mayoritas adalah di daerah pesisir di sektor peternakan. Modal yang diberikan yaitu berupa kambing untuk ditiernakkan. Salah satu kegiatan di daerah Gunung Kidul dijelaskan dalam Peraga 15.

Salah satu kelompok binaan BMT BIF yang telah selesai dan sukses mengubah pola hidup masyarakat yaitu kelompok binaan di daerah lokalisasi yang terletak di Prambanan, Klaten. Menjadi perhatian BMT BIF karena pekerjaan sebagai pramunikmat (PSK) merupakan pekerjaan yang sangat tidak terhormat. Untuk itu, selama 4 tahun BMT BIF telah melakukan pendampingan dan dakwah secara rutin. Bukan hal mudah dan tanpa hambatan, tetapi dengan niat yang kuat dan dukungan dari masyarakat sekitar, program ini dapat berjalan dengan baik. Hingga saat ini para

pramunikmat telah beralih profesi dan kembali ke daerah asal. Harapan Riduwan dan kawan-kawan berharap, setelah diberi pendampingan dan para mantan pramu nikmat dapat lebih produktif dan melakukan usaha yang lebih baik di tempat daerah asal mereka.



Peraga 15. Pengajian dan Bakos di daerah kelompok binaan
Sumber: Dokumentasi BMT BIF

ISU KASUS

Menengok sejarah berdirinya BMT BIF yang dilahirkan untuk masyarakat mikro, memberikan tantangan tersendiri bagi BMT BIF untuk tetap pada marwahnya. Semangat awal dalam mendirikan BMT yang dilatar belakangi oleh kekhawatiran pada pengusaha mikro dan kecil, maka semangat ini juga harus dibawa sampai kapanpun perjalanan BMT BIF nanti jika menjadi sebuah lembaga yang besar. Godaan bagi lembaga keuangan khususnya BMT untuk tetap bertahan pada jalurnya harus didukung sepenuhnya dari semua pengelola BMT BIF beserta pengurus dan karyawan. Hal ini juga tentunya menuntut proses kaderisasi yang harus dimulai secepatnya. Selain itu, persaingan antar lembaga keuangan di masa akan datang pasti akan sangat ketat. BMT BIF harus memiliki ciri dan keunggulan yang menonjol dibandingkan dengan lembaga keuangan lain.

Menjadi kekhawatiran Riduwan selama ini, bagaimana jika dirinya tidak lagi mampu mengawal perjalanan BMT BIF. Para pengurus dan manajer cabang menjadi harapan Riduwan untuk melanjutkan estafet dakwah dan semangat pemberdayaan masyarakat kecil. SDI yang akan menggantikan haruslah memiliki visi yang sejalan dengan misi BMT BIF. Proses pengkaderan yang dimulai sejak awal proses penerimaan hingga pembimbingan di internal BMT BIF memebrikan harapan bagi Riduwan. Akan tetapi, disatu sisi kekhawatiran Riduwan juga terusik melihat kinerja generasi SDI belakangan ini yang kurang memperdulikan ghirah berjuang dan memberdayakan masyarakat kecil dengan niat karena Allah semata. Jika diniatkan karena Allah, apakah pemberian insentif akan memberikan solusi? Apakah budaya kerja yang dimiliki sebatas hubungan transaksional? *Wallahua'lam.*

LAMPIRAN



