

## **STRATEGI PENGUATAN BMT PERMATA HIDAYATULLAH BERDASARKAN PRILAKU PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL PAOKMOTONG LOMBOK TIMUR**

M. Abdul Kadir Jaelani  
IAI Hamzanwadi Pancor  
[Abdkadirjaelani@gmail.com](mailto:Abdkadirjaelani@gmail.com)

Muh. Rabbul Jalil  
IAI Hamzanwadi Pancor

### **Abstrak**

Penelitian ini di latar belakang oleh Strategi penguatan BMT Permata Hidayatullah yang didasarkan pada pemahaman perilaku pedagang di pasar tradisional paokmotong. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menemukan strategi yang dapat meningkatkan peran dan kontribusi BMT dalam mendukung kebutuhan ekonomi keuangan pedagang. Strategi utama yang ditemukan melibatkan rendahnya peningkatan literasi keuangan syariah bagi pedagang di pasar tradisional paokmotong diakibatkan karena kurangnya pemahaman yang tidak diperhatikan tentang lembaga keuangan syariah. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan menggunakan pendekatan sosiologis yaitu pendekatan yang berfokus pada penelitian atas suatu objek yang dilandaskan pada masyarakat. Data yang diperoleh didapatkan dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan reduksi data dengan merangkum hasil wawancara, kemudian dilakukan penyajian data dalam bentuk uraian sebagai penguat dari hasil observasi sehingga dapat menyimpulkan rumusan masalah yang dikemukakan sebelumnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam menjalankan strategi penguatan BMT Permata Hidayatullah telah berhasil diterapkan berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional paokmotong yang melibatkan sejumlah nasabah secara signifikan. Hal ini diharapkan dapat membuka peluang baru untuk pertumbuhan ekonomi pedagang dan secara keseluruhan, memperkuat posisi BMT Permata Hidayatullah dalam mendukung ekosistem pasar tradisional paokmotong.

**Kata Kunci: Strategi, Penguatan, BMT**

### **Pendahuluan**

Seiring dengan kehidupan yang semakin berkembang, transaksi serta kegiatan ekonomi masyarakat tidak dapat dipisahkan dengan keuangan. Para pedagang dan pengusaha sudah tidak mungkin lagi mengurus keuangan secara mandiri (Ridwan, 2005). Dengan perkembangan lembaga keuangan semakin baik didukung oleh kondisi yang semakin meningkatnya pemahaman dan keinginan masyarakat untuk bertransaksi dengan lembaga keuangan. Pesatnya perkembangan lembaga keuangan mengharuskan adanya instrumen keuangan syariah yang dapat diwujudkan dalam berbagai bentuk lembaga, seperti lembaga keuangan syariah yang diharapkan akan menjadi media

alternatif dalam bertransaksi sesuai dengan ajaran Islam.

Perkembangan perekonomian Islam yang sangat cepat mengakibatkan adanya dorongan atau upaya untuk lembaga atau perusahaan agar selalu melakukan inovasi, melakukan peningkatan bisnisnya supaya dapat selalu bertahan dan bersaing. Tidak hanya lembaga keuangan syariah saja, saat ini juga banyak sekali lembaga keuangan syariah mikro yang berusaha mengembangkan usahanya agar mampu berkembang seperti lembaga keuangan syariah, yang mampu meningkatkan kualitas perekonomian masyarakat. Salah satu cara mendorong mobilitas ekonomi nasabah yaitu dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha menengah, kecil dan mikro dengan mendorong kegiatan yang dapat menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya (Soemitra, 2018). Lembaga keuangan mikro syariah sebagai salah satu faktor pendorong mobilitas ekonomi yang dapat dilakukan melalui adanya faktor eksternal dari lembaga kepada nasabah dalam memberikan pembiayaan. Lembaga keuangan mikro syariah yang saat ini banyak dikenal di masyarakat yaitu lembaga *Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*.

*Baitul Maal Wa Tamwil* didirikan sebagai perwujudan kegiatan ekonomi umat yang dalam melaksanakan operasionalnya berlandaskan syariat Islam, menjunjung tinggi nilai-nilai *ta'awun* (tolong-menolong) dan kekeluargaan. Dalam kegiatan operasionalnya, BMT bersentuhan langsung dengan perekonomian masyarakat. Kegiatannya untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat supaya dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya (Santoso, 2021). Taraf hidup yang semakin meningkat di era yang serba kompleks membuat usaha mikro membutuhkan perhatian dalam meningkatkan perekonomian melalui BMT, Propinsi Nusa Tenggara Barat khususnya di Kabupaten Lombok Timur.

Menurut data Dinas Koperasi dan UKM Provinsi NTB tahun 2022 tercatat sebanyak 430 BMT yang sudah berbasis syariah di Provinsi Nusa Tenggara Barat. Di Mataram sebanyak 27 BMT syariah, Lombok Barat sebanyak 35 BMT syariah, Lombok Utara sebanyak 16 BMT syariah, Lombok Tengah sebanyak 102 BMT syariah, Lombok Timur sebanyak 61, Sumbawa Barat sebanyak 12 BMT syariah, Sumbawa sebanyak 11 BMT syariah, Dompu sebanyak 16 BMT syariah, Kabupaten Bima sebanyak 33 BMT syariah, Kota Bima sebanyak 10 BMT syariah dan provinsi sebanyak 107 BMT syariah.

Di Lombok Timur terdapat salah satu BMT yang beroperasi hingga saat ini yaitu BMT Permata Hidayatullah yang merupakan salah satu lembaga pemberdayaan untuk mengentaskan kemiskinan di masyarakat guna melepaskan ketergantungan masyarakat pada rentenir. Tidak hanya itu, BMT Permata Hidayatullah hadir untuk membantu dalam memperbaiki perekonomian masyarakat yang tentunya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang melibatkan skema keuangan tanpa bunga dan kegiatan investasi yang halal. Dengan prinsip syariah yang berlaku menjadikan nasabah tetap pada jalan yang benar dalam berbisnis. Dalam operasionalnya BMT Permata Hidayatullah menjalankan aktivitasnya dengan sistem menghimpun dana dan menyalurkan dana serta memberikan jasa-jasa keuangan lainnya kepada masyarakat sesuai dengan prinsip syariah. Penghimpunan dana diperoleh dari adanya simpanan pihak ketiga yang disalurkan dalam bentuk pembiayaan atau investasi. Diantara akad yang diterapkan di BMT Permata Hidayatullah adalah akad pembiayaan (*murabahah*) dan akad tabungan (*wadi'ah*). Dalam konteks ini BMT berfungsi sebagai lembaga

pengelola dan pemberdayaan dana masyarakat, dengan menjalin mitra atau kerjasama antara pihak pengelola BMT dengan masyarakat, kemudian didistribusikan kembali kepada masyarakat (*nasabah*) yang bergerak dalam sektor usaha produktif dan membutuhkan bantuan dana dengan sifat perolehan laba.

Untuk memperkuat eksistensinya BMT Permata Hidayatullah dalam melaksanakan berbagai macam kebutuhan masyarakat, sangat penting untuk mengatur strategi penguatan agar lembaga tersebut dapat bertahan dalam berbagai macam bentuk cuaca perekonomian. Penguatan strategi menjadi peran penting dalam mendorong inklusi keuangan, mendukung pengembangan ekonomi lokal dan mengurangi ketidaksetaraan ekonomi dengan menerapkan prinsip syariah. Dalam melaksanakan strategi penguatan, BMT Permata Hidayatullah melakukan berbagai macam peningkatan kapasitas yang dimiliki dalam pengembangan produk dan layanan serta upaya pemasaran yang efektif dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat (Hayati, 2017).

Persaingan yang semakin ketat dibutuhkan manajemen dan strategi penguatan yang handal dan mampu mengantisipasi pada setiap persaingan yang dapat menajalankan secara efektif dan efisien. Berbagai usaha untuk menarik minat nasabah dilakukan dengan cara bersosialisasi dan memberikan pemahaman akan lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah, serta kegiatan yang mampu menunjang perekonomian masyarakat. Salah satunya dengan menciptakan produk yang unggul dalam kegiatan pemasaran (*marketing*) dan menggunakan jasa keuangan syariah lainnya yang mampu menopang segala kebutuhan masyarakat dalam membantu mendorong mobilitas perekonomian nasabah.

Strategi penguatan BMT Permata Hidayatullah tidak hanya berkontribusi pada perkembangan ekonomi mikro, tetapi juga menciptakan lingkungan keuangan yang lebih inklusif dan kekeluargaan, dengan mengedukasi nasabah dan masyarakat terutama para pedagang di pasar tradisional paokmotong. Untuk meningkatkan literasi keuangan syariah, para pedagang terutama di pasar tradisional paokmotong tentunya melalui program-program pelatihan edukasi tentang prinsip-prinsip keuangan syariah dan mengadopsi produk layanan yang sesuai kebutuhan, seperti literasi inovasi produk, pembiayaan, tabungan, peningkatan operasional serta penggunaan sistem informasi yang mendukung transparansi dan akuntabilitas (Darwanto, 2014).

Banyaknya pedagang di pasar tradisional paokmotong memiliki beragam bentuk atau variasi yang mempunyai keunikan masing-masing mulai dari pedagang sembako, pedagang sayuran, pedagang buah, pedagang kopi, pedagang ikan laut pedagang pakaian, pedagang daging serta pedagang makanan kuliner lainnya. Banyaknya pedagang menimbulkan berbagai karakter, pola pikir, dan mempengaruhi tingkat persaingan, terlebih persaingan antar lembaga keuangan syariah yang terjun dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat terutama para pedagang di pasar tradisional paokmotong. Setiap tahun nya, perkembangan pedagang semakin mengalami kemajuan yang pesat, sehingga makin membuka banyak lapangan kerja bagi tenaga kerja yang terdidik dan terlatih (Putri dkk, 2022). Hal ini melibatkan pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan perilaku pedagang di pasar tradisional paokmotong akan lembaga keuangan syariah. Perilaku pedagang merupakan unsur penting yang harus diperhatikan karena di dalamnya memiliki dampak signifikan pada

keberhasilan perusahaan. Pemahaman yang baik tentang kebiasaan, kebutuhan, dan preferensi pedagang memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan layanan keuangannya secara efektif dalam mendukung pertumbuhan bisnis perekonomian masyarakat dan keberlanjutan lembaga.

Dalam perilaku pedagang, dipengaruhi beberapa faktor dalam memilih lembaga keuangan syariah, faktor tersebut dapat mencakup persepsi terhadap layanan, kepatuhan syariah, budaya, sosial, psikologis dan manfaat ekonomi yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah kepada masyarakat. Persepsi terhadap lembaga keuangan syariah dan preferensi terhadap layanan dapat membentuk keputusan pedagang dalam memilih lembaga keuangan. Perilaku pedagang terhadap lembaga keuangan syariah mencerminkan dinamika antara kebutuhan ekonomi, dan persepsi terhadap layanan keuangan lainnya. Permasalahan yang sering timbul dilingkungan masyarakat terutama para pedagang kurangnya pemberdayaan dan literasi keuangan syariah yang mampu memberikan pemahaman yang jelas, sehingga para nasabah terutama pedagang tidak menyamakan sistem bank konvensional dengan bank syariah. Hal ini dapat berperan penting dalam membentuk preferensi dan keputusan pedagang dalam memilih lembaga keuangan syariah untuk bertransaksi. Pada strategi lembaga dalam kinerjanya harus mampu memperbaiki kesalahan tersebut dengan sesegera mungkin supaya tidak terjadi kesalahan pemahaman baik di internal maupun eksternal lembaga, dengan tetap memperhatikan manajemen perusahaan dan tata kelola perusahaan, maka kinerja perusahaan akan berjalan dengan baik.

### **Kajian Teori Strategi**

Strategi merupakan sejumlah tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang diambil untuk mendayagunakan kompetensi inti untuk memperoleh keunggulan bersaing. Keberhasilan suatu perusahaan, sebagaimana diukur dengan daya saing strategis dan profitabilitas tinggi, merupakan fungsi kemampuan perusahaan dalam mengembangkan dan menggunakan kompetensi inti baru lebih cepat daripada usaha pesaing untuk meniru keunggulan yang ada saat ini (Michael, 1997).

Konsep yang perlu dipahami dan diterapkan oleh setiap pengusaha dalam segala macam bidang usaha. Pimpinan suatu organisasi setiap hari berusaha mencari kesesuaian antara kekuatan-kekuatan internal perusahaan dan kekuatan-kekuatan eksternal (peluang dan ancaman) suatu pasar. Kegiatannya meliputi pengamatan secara hati-hati persaingan, peraturan, siklus bisnis, keinginan dan harapan konsumen serta faktor-faktor lain yang dapat mengidentifikasi peluang dan ancaman.

### **Perilaku**

Perilaku merupakan kerangka konseptual yang mencoba menjelaskan perilaku manusia melalui studi tentang stimulus, respons, dan observasi terhadap tindakan yang dapat diamati secara langsung atau tidak langsung. Salah satu implementasi teori perilaku dapat ditemukan dalam pembelajaran menulis karangan narasi, di mana penerapan behavioristik menggunakan stimulus respons untuk memahami dan membentuk perilaku menulis (Gischa, 2021).

Konsep perilaku merujuk pada cara individu atau kelompok dalam bertindak,

merespons, dan berintraksi dalam berbagai situasi. Perilaku mencakup segala tindakan yang dapat diamati atau diukur, baik dalam konteks fisik maupun sosial yang dapat memengaruhi cara seseorang berintraksi dengan lingkungannya. Prilaku juga dapat mencakup pemahaman tentang bagaimana konsumen mencari, memilih, dan membeli produk atau layanan, sehingga digunakan dalam konteks pemasaran dan perilaku konsumen menjadi kunci dalam berbagai bidang, termasuk psikologi, sosiologi, ekonomi prilaku dan manajemen organisasi. Dengan melibatkan konsep ini dapat membantu merancang intervensi atau strategi yang lebih efektif untuk mengelola prilaku individu maupun kelompok.

Asumsi prilaku memberikan dasar pemahaman tentang faktor-faktor yang memengaruhi perilaku individu. Dalam konteks teori perilaku, beberapa asumsi penting melibatkan pemahaman tentang preferensi dan keputusan seseorang baik dalam meningkatkan kepuasannya, memilih dalam konsumsi, memiliki preferensi yang jelas terhadap barang dan jasa, dan memenuhi kebutuhan dan keinginan individu. pada sejumlah keyakinan atau proposisi dasar yang membentuk pemahaman tentang bagaimana perilaku manusia dapat dijelaskan atau diprediksi. Asumsi-asumsi ini menjadi dasar bagi berbagai teori prilaku diberbagai bidang ilmu-ilmu terkait. Perilaku manusia dipicu oleh stimulus atau rangsangan tertentu dari lingkungan dengan tujuan memotivasi dan mendorong tindakan terhadap perilaku.

Indikator perilaku dapat diukur dalam beberapa hal diantaranya frekuensi, intensitas, karakteristik, dan kesadaran diri tentang nilai-nilai, kekuatan dan kelemahannya. Hal ini sangat penting dalam mendapatkan pemahaman yang lebih terperinci dan terukur lebih mendalam tentang prilaku, tidak hanya memberikan wawasan akan tetapi dapat membentuk kebijakan, merancang program intervensi yang efektif dan meningkatkan pemahaman kita terhadap kompleksitas dan dinamika tindakan manusia dalam berbagai konteks kehidupan.

## **Metode Penelitian**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. yang dilakukan dengan pengamatan langsung di lokasi dan melakukan wawancara untuk mendapatkan dan mengumpulkan data yang diperoleh. Penelitian dilapangan harus tetap menggunakan teori sebagai bahan observasi di lapangan dengan mempersiapkan pertanyaan untuk dilakukannya wawancara (Darmalaksana, 2020).

### **Teknik Pengumpulan Data**

Adapun beberapa teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan peninjauan peneliti terhadap lokasi di mana akan melakukan penelitian dengan cara langsung ke lokasi penelitian yaitu BMT Permata Hidayatullah, peneliti menggunakan teknik observasi non partisipan yaitu peneliti hanya sebatas mengamati dan mencatat hal-hal yang dianggap perlu terutama terkait dengan strategi penguatan BMT berdasarkan perilaku pedagang.

2. Wawancara

Dalam penelitian ini peneliti mewawancarai manajer BMT Permata Hidayatullah, karyawan dan para pedagang yang ada di pasar tradisional paokmotong. Terkait dengan strategi penguatan BMT Permata Hidayatullah berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional paokmotong Lombok Timur. Dalam peneliti menggunakan wawancara semi terstruktur, yaitu peneliti sudah menyiapkan beberapa pertanyaan yang diajukan kepada informan. Dengan begitu, akan memperoleh jawaban yang lengkap dan mendalam (Arikunto, 2006).

3. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data melalui dokumentasi yang bertujuan untuk mendapatkan data-data yang terjadi baik secara sistematis maupun objektif seperti foto atau gambar, catatan, surat-surat, maupun data-data yang berkaitan dengan strategi penguatan BMT Permata Hidayatullah berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional paokmotong Lombok Timur. Proses dokumentasi yang digunakan untuk mendapatkan data-data ketika berada di Lapangan. Dokumentasi yang dikumpulkan sebagai bahan penguat dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti.

### **Teknik Analisis Data**

Dalam menganalisis data, menurut Milles dan Huberman, terdiri dari tiga alur kegiatan yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah merangkum, memilah hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Dalam hal ini, peneliti mereduksi data dengan membuat kategori dengan rumusan masalah yang telah dirumuskan sebelumnya. Hal-hal yang didapatkan dari data lapangan yaitu mengenai strategi penguatan BMT Permata Hidayatullah berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional paokmotong Lombok Timur.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data atau menyajikan data. Penyajian data merupakan suatu proses pengorganisasian data sehingga mudah dianalisis dan disimpulkan. Penyajian data ini merupakan hasil reduksi data yang sudah dilakukan sebelumnya agar menjadi sistematis dan dapat diambil maknanya. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang dipahami tersebut, yaitu mengenai strategi penguatan BMT Permata Hidayatullah berdasarkan perilaku pedagang di pasar tradisional paokmotong Lombok Timur.

3. Kesimpulan (*Verifikasi*)

Setelah data direduksi dan disajikan, langkah selanjutnya dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat untuk mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh

bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

## **Hasil dan Pembahasan**

### **Mekanisme Penguatan BMT Permata Hidayatullah Berbasis Perilaku Pedagang di Pasar Tradisional Paokmotong**

Berdasarkan hasil penelitian yang bersifat kualitatif ini dengan sumber data penelitian berupa data primer, yang dilakukan dengan teknik pengumpulan data berupa observasi dan wawancara dengan responden yang bertumpu pada pertanyaan yang berkaitan dengan mekanisme penguatan BMT Permata Hidayatullah

#### **1. Membangun Transaksi Berbasis Kekeluargaan**

Transaksi berbasis kekeluargaan merupakan transaksi yang dilakukan berdasarkan asas kekeluargaan berdasarkan perjanjian antara dua belah pihak lembaga dengan nasabah. Dalam menjalankan operasional lembaga tentunya menjadi salah satu hal yang sangat penting dalam membangun dan meningkatkan status kelembagaan terhadap para nasabah, setiap interaksi bukan hanya sekedar transaksi finansial, melainkan menjalin hubungan yang kuat antara BMT Permata Hidayatullah dan nasabah (anggota) secara kekeluargaan. Transaksi berbasis kekeluargaan merupakan bagian integral dari prinsip-prinsip syariah yang diterapkan dalam melakukan pendanaan dan pembiayaan. BMT Permata Hidayatullah umumnya menawarkan berbagai jenis pembiayaan berbasis syariah, seperti pembiayaan mudharabah, murabahah, musyarakah, dan al qardh, yang disalurkan kepada berbagai bidang usaha, seperti modal usaha untuk para pedagang, modal usaha warung, pembelian bahan bangunan, pembelian sepeda motor dan lainnya.

Selain itu BMT Permata Hidayatullah perlu memperhatikan strategi pemasaran yang tepat dalam menghadapi perilaku pedagang yang memiliki karakteristik berbeda-beda untuk meningkatkan keunggulan yang kompetitif dalam perspektif etika bisnis islam. Strategi pemasaran yang tepat sangat diperlukan untuk melihat perilaku pedagang apakah layak atau tidaknya diberikan pembiayaan dan permodalan dalam meningkatkan usahanya sebagai bentuk sikap kepedulian, kebersamaan, dan kejujuran dalam bertransaksi dalam mematuhi prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, BMT dapat menjadi solusi bagi anggota yang membutuhkan bantuan finansial dan sekaligus menangani perilaku pedagang yang kurang bertanggung jawab.

Seperti yang di sampaikan oleh Bapak Marjan dan Ibu Yuliana Beberapa faktor pendukung kelancaran untuk memperkuat BMT Permata Hidayatullah dalam melakukan pembiayaan terhadap para pelaku ekonomi kecil dan mikro meliputi lingkungan perkampungan yang saling mengenal, pendekatan secara kekeluargaan, sistem pembiayaan menggunakan prinsip syariah, proses cepat, dan margin keuntungan yang dapat dinegosiasikan antara BMT dan nasabah. Dalam konteks transaksi berbasis kekeluargaan, BMT Permata Hidayatullah juga berperan penting dalam menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah, menumbuhkembangkan usaha yang produktif,

memberikan bimbingan dan konsultasi bagi anggota, serta meningkatkan wawasan atau kesadaran umat tentang sistem dan pola perekonomian berbasis syariah. Hal ini menjadi pendukung dalam memberikan transaksi baik itu dalam pembiayaan dan tabungan serta jasa-jasa keuangan lainnya yang mampu meningkatkan perekonomian masyarakat melalui lembaga keuangan syariah, berdasarkan hasil observasi di BMT Permata Hidayatullah menunjukkan bahwa dalam membantu meningkatkan mobilitas ekonomi masyarakat terutama para pedagang, salah satu menjadi penguat lembaga yaitu memberikan kenyamanan serta pelayanan yang cepat dan memberikan solusi dari setiap permasalahan secara kekeluargaan serta menyelesaikan segala permasalahan antara lembaga dan nasabah.

2. Membangun Kemitraan Yang Saling Menguntungkan

Kemitraan merupakan kerja sama usaha antara pengusaha kecil dengan pengusaha besar yang disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau besar dengan memperlihatkan prinsip saling membutuhkan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Dalam menjalankan operasional lembaga kemitraan menjadi salah satu cara meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Kemitraan ini dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak dengan memperkuat hubungan antara BMT Permata Hidayatullah dan nasabah. Bagi BMT Permata Hidayatullah, kemitraan ini dapat menjadi peluang untuk penyaluran pembiayaan kepada nasabah, sehingga dapat membantu mereka untuk mengembangkan usahanya.

Selain itu, kemitraan menjadi sarana untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang BMT dan produk-produknya. Sedangkan bagi nasabah, kemitraan ini dapat memberikan akses pembiayaan yang terjangkau dan mudah, serta perdampingan dari BMT. Perdampingan dari BMT dapat membantu nasabah untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usahanya, sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan keuntungan. Dalam membangun kemitraan BMT Permata Hidayatullah beresama-sama mengembangkan usaha dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pengembangan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, melakukan pendekatan kepada nasabah yang bertujuan untuk memahami budaya dan perilaku pedagang, dan melakukan program perdampingan yang efektif agar dapat membantu nasabah dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usahanya.

Kemitraan dengan pihak eksternal seperti lembaga pemerintah dan pelaku bisnis juga merupakan salah satu strategi yang paling penting. Dukungan finansial, bantuan teknis, dan akses ke pasar yang lebih luas dapat memberikan dorongan secara signifikan bagi lembaga untuk memaksimalkan permodalan lembaga BMT Permata Hidayatullah untuk nasabah. Selain itu, BMT Permata Hidayatullah bekerja sama dengan sejumlah lembaga keuangan syaria'ah seperti Bank BSI, Bank Dinar Asri, Bank BRI, dan BMT Al-Hidayah yang dapat menjadi salah satu langkah yang krusial dalam meningkatkan visibilitas produk dan layanan dalam meningkatkan permodalan lembaga untuk nasabah.

3. Memaksimalkan Permodalan

Dalam memaksimalkan permodalan tentunya suatu upaya untuk meningkatkan basis lembaga BMT Permata Hidayatullah yang keberlanjutan. Dalam upayanya lembaga melakukan investasi yang berpotensi memberikan keuntungan yang produktif untuk mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat. Dalam memaksimalkan permodalan, BMT Permata Hidayatullah terus melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan anggota dan masyarakat serta meresponnya dengan produk-produk yang relevan dan sesuai dengan prinsip syariah.

Selain itu, BMT Permata Hidayatullah menjalankan kebijakan bagi hasil yang adil dan transparansi. Mekanisme bagi hasil yang baik memberikan insentif bagi anggota untuk tetap setia dan memberikan kontribusi positif pada permodalan BMT. Transparansi dalam pembagian keuntungan atau bagi hasil menciptakan kepercayaan antara anggota dan lembaga BMT Permata Hidayatullah. Berdasarkan hasil observasi peneliti dalam memaksimalkan permodalan, BMT Permata Hidayatullah memaksimalkan permodalan bersumber dari :

*Pertama*, dari tabungan, tabungan merupakan hal yang paling mendasar di lembaga BMT Permata Hidayatullah, melalui tabungan kita dapat mengukur karakter nasabah layak tidaknya seseorang diberikan pembiayaan. Dalam pengelolaan tabungan, BMT Permata Hidayatullah menjalankan kebijakan transparansi dan keamanan. Anggota merasa yakin bahwa tabungannya dikelola dengan aman, dan mereka memiliki akses yang jelas terhadap informasi mengenai saldo, transaksi, dan kebijakan-kebijakan terkait dengan tabungan. Kepercayaan menjadi kunci untuk mempertahankan dan meningkatkan jumlah tabungan karena semakin banyak tabungan maka akan semakin banyak anggota yang akan menitipkan sebagian hartanya untuk permodalan lembaga.

*Kedua*, Simpanan pokok, simpanan yang dikeluarkan sekali selama menjadi anggota, simpanan pokok ini pada dasarnya sebagai pebuka tabungan seseorang untuk menjadi anggota BMT Permata Hidayatullah dan sebagai fungsi untuk melakukan simpan pinjam atau pembiayaan. Simpanan ini bersifat wajib dan dapat digunakan oleh lembaga untuk menjamin liquiditas, stabilitas dan keamanan operasionalnya. *Ketiga* Simpanan wajib, simpanan yang dikeluarkan setiap melakukan pembiayaan, simpanan ini bersifat obligatoris, artinya setiap anggota atau nasabah wajib menyetorkan sejumlah dana tertentu sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Tujuan utama dari simpanan wajib adalah untuk menjamin kesetabilan permodalan lembaga dan sebagai pendukung kegiatan operasional.

*Keempat*, simpanan sukarela, simpanan yang dibayarkan tidak terbatas nominalnya dimana simpanan sukarela simpanan dalam bentuk tabungan yang dapat membantu permodalan keuangan lembaga BMT Permata Hidayatullah dalam memenuhi menjalankan operasionalnya. *Kelima*, Tabungan berjangka (*deposito*), sejumlah dana yang di simpan dalam kurun waktu tertentu untuk di investasikan dengan sistem bagi hasil, dimana simpanan *deposito* dapat membantu memaksimalkan permodalan lembaga dalam kurun waktu yang telah ditentukan dan terakhir *keenam*, pembiayaan, sebagai penyediaan dana atau sumber daya keuangan untuk mendukung suatu kebutuhan yang dapat memberikan perubahan dalam ekonomi masyarakat.

#### 4. Pertumbuhan *Asset* BMT Permata Hidayatullah

Pertumbuhan aset adalah perubahan peningkatan atau penurunan total aset yang dimiliki oleh perusahaan. Aset mempunyai manfaat ekonomi di masa mendatang. Besarnya aset yang dimiliki sangat memungkinkan sebuah perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Peningkatan pertumbuhan sangat diharapkan bagi pihak eksternal maupun internal lembaga BMT Permata Hidayatullah, karena pertumbuhan yang baik memberikan tanda bagi perkembangan BMT yang baik juga.

Pertumbuhan aset BMT Permata Hidayatullah mengalami perkembangan yang sangat cepat, tercatat dari awal berdirinya BMT Permata Hidayatullah sampai sekarang total aset yang dimiliki 900 aset, hampir setiap tahunnya perkembangan aset BMT kian meningkat. Hal tersebut dapat menambah kepercayaan pihak nasabah terhadap BMT terutama untuk para pedagang yang paham akan lembaga keuangan. Dari sudut pandang investor perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan yang baik maka perusahaan tersebut mencerminkan bahwa perusahaan tersebut memiliki aspek yang menguntungkan, dan investor pun akan mengharapkan tingkat pengembalian (*rate of return*) yang baik dari investasi yang dilakukannya.

5. Inklusivitas Keuangan

Inklusivitas keuangan adalah seluruh upaya yang bertujuan untuk meniadakan segala bentuk hambatan terhadap akses masyarakat dalam memanfaatkan layanan jasa keuangan dengan biaya yang terjangkau. Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 76/POJK.07/2017 tentang Peningkatan Literasi dan Inklusi Keuangan di Sektor Jasa Keuangan Bagi Konsumen dan Masyarakat, Inklusi keuangan adalah ketersediaan akses pada berbagai lembaga, produk, dan layanan jasa keuangan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Produk dan layanan jasa keuangan di lembaga BMT Permata Hidayatullah tersedia secara berkelanjutan dan teregulasi dengan baik sebagai akses terhadap produk keuangan BMT yang sesuai seperti, tabungan dan pembiayaan. Ketersediaan akses yang baik mampu memberikan kenyamanan, keterjangkauan, kesesuaian dan memperhatikan perlindungan terhadap tanggung jawab keamanan nasabah. Dalam memenuhi kebutuhan nasabah, BMT Permata Hidayatullah memberikan pembiayaan secara berkelanjutan, ketersediaan layanan serta kemudahan yang diberikan oleh lembaga memberikan kenyamanan terhadap masyarakat untuk tetap menjadi nasabah.

6. Pemberdayaan Ekonomi

Pemberdayaan ekonomi merupakan usaha dalam mengembangkan dan meningkatkan kemampuan masyarakat dalam mengelola sumber daya ekonomi yang sebelumnya kurang mampu untuk mampu melepaskan diri dari perangkap kemiskinan dengan mendorong, memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta upaya untuk mengembangkannya. Dalam menjalankan operasional BMT Permata Hidayatullah melakukan pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui lembaga keuangan syariah, dengan memberikan permodalan melalui produk pembiayaan dan tabungan sebagai tempat untuk menyimpan kebutuhan ekonomi dimasa yang akan datang.

Pemberdayaan yang dilakukan BMT Permata Hidayatullah melalui lembaga keuangan syariah yang berbasis simpan pinjam mampu memberikan akses modal kepada pedagang seperti pemberian pembiayaan dan bantuan modal usaha. Pemberdayaan ekonomi dapat membantu meningkatkan produktivitas, daya saing, dan pertumbuhan ekonomi. Selain itu, pemberdayaan ekonomi yang dilakukan BMT Permata Hidayatullah dapat membantu mengurangi ketimpangan pendapatan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

7. Kolektibilitas Nasabah Dalam Membayar Ansuran.

Kolektibilitas nasabah dalam membayar ansuran merupakan salah satu faktor penting yang diperhatikan oleh lembaga keuangan syariah BMT Permata Hidayatullah. Kolektibilitas nasabah mengacu pada kemampuan nasabah untuk melunasi kewajiban ansuran sesuai dengan waktu yang telah disepakati. BMT Permata Hidayatullah melakukan kolektibilitas secara berkala untuk melihat kondisi keuangan nasabah apakah layak atau tidaknya diberikan pembiayaan, hal ini dilakukan untuk mengantisipasi terjadinya permasalahan dalam membayar angsuran. Kolektibilitas nasabah yang baik menunjukkan bahwa nasabah mampu memenuhi kewajibannya untuk membayar ansuran, sehingga resiko kerugian bagi lembaga BMT Permata Hidayatullah dapat diminimalisir.

Dalam memenuhi kebutuhan nasabah penilaian kolektibilitas dilakukan dengan menggunakan metode 5C yaitu: *Pertama*, karakter nasabah, karakter nasabah dapat mempengaruhi kemampuan untuk membayar kewajibannya dalam membayar angsuran. Karakter nasabah yang baik meliputi kejujuran, integritas, dan komitmen untuk memenuhi kewajibannya. Nasabah yang jujur akan selalu berusaha untuk memenuhi kewajibannya dengan baik, meskipun dihadapkan dengan kesulitan. Nasabah yang berintegritas akan selalu bertindak dengan nilai-nilai yang diyakininya, dan dalam berkomitmen akan selalu berusaha memenuhi apa yang menjadi kewajibannya.

*Kedua*, kemampuan nasabah dalam membayar angsuran, kemampuan nasabah dalam membayar angsuran dapat diartikan sebagai kemampuan nasabah untuk membayar angsuran tepat waktu sesuai dengan yang telah disepakati. Kemampuan nasabah dalam membayar dipengaruhi oleh beberapa faktor yang meliputi pendapatan, yang merupakan sumber utama untuk memenuhi kewajiban dalam membayar ansuran, karena semakin tinggi pendapatan nasabah, maka semakin besar akan membayar tepat waktu dengan jumlah yang telah disepakati. Aset, aset nasabah sebagai sumber dalam memenuhi keajibannya yang akan datang jika tidak bisa membayar. Beban, beban nasabah merupakan pengeluaran yang dikeluarkan setiap bulanya. Dengan memahami kemampuan nasabah dalam membayar angsuran, BMT dapat membuat keputusan yang lebih tepat dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki kemampuan dalam membayar angsuran yang baik, sehingga dapat meningkatkan kolektibilitas nasabah dengan lancar.

*Ketiga*, modal usaha yang dimiliki oleh nasabah. Modal usaha yang dimiliki oleh nasabah merupakan sumber daya yang digunakan untuk menjalankan usahanya, modal usaha berasal dari berbagai sumber yaitu modal pribadi, pinjaman dan hibah. Modal usaha yang dimiliki nasabah dapat mempengaruhi kemampuan

untuk memenuhi kewajibannya dalam membayar angsuran. Dengan memahami modal usaha yang dimiliki oleh nasabah, BMT dapat membuat keputusan yang lebih tepat dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki kemampuan dalam membayar angsuran yang baik, sehingga dapat meningkatkan kolektibilitas nasabah dengan lancar.

*Keempat*, jaminan yang diberikan nasabah untuk mendukung pembiayaan. Jaminan yang diberikan untuk mendukung pembiayaan merupakan suatu aset atau hak yang dapat digunakan oleh lembaga BMT Permata Hidayatullah untuk melunasi pembiayaan yang diberikan kepada nasabah, jika nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran. Jaminan merupakan salah satu faktor memadai yang dapat mempengaruhi keputusan yang lebih tepat dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah, sehingga dapat mengurangi resiko pembiayaan bermasalah dan meningkatkan kolektibilitas nasabah dalam membayar kewajibannya dengan lancar.

*Keenam*, kondisi perekonomian yang dapat mempengaruhi kemampuan nasabah untuk membayar angsuran. Dalam memenuhi kewajiban nasabah untuk membayar angsuran, kondisi perekonomian secara keseluruhan yang tidak memadai menjadi penghambat untuk membayar angsuran yang disebabkan oleh pertumbuhan ekonomi, inflasi, tingkat pengangguran, dan nilai tukar. Dengan kondisi tersebut BMT perlu memahami kondisi perekonomian yang dapat mempengaruhi kemampuan nasabah untuk membayar angsuran, sehingga dapat membuat keputusan yang lebih tepat dalam pemberian pembiayaan. BMT dapat memberikan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki prospek usaha yang baik untuk meningkatkan kolektibilitas nasabah yang lancar. Memahami kondisi perekonomian dan meningkatkan kemampuan nasabah dalam menghadapi kondisi perekonomian yang tidak menguntungkan, BMT dapat berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

### **Strategi BMT Permata Hidayatullah Dalam Mempertahankan Loyalitas Pedagang Untuk Tetap Bertahan Menjadi Nasabah**

Dalam mempertahankan kelayakitan nasabah BMT memiliki peran penting dalam penguatan strategi untuk mendorong pertumbuhan lembaga. Dengan kelayakitan nasabah tersebut, BMT Permata Hidayatullah dapat membangun hubungan jangka Panjang, menciptakan kepercayaan, dan memberikan layanan finansial yang berkelanjutan. Loyalitas nasabah menciptakan stabilitas, memungkinkan BMT Permata Hidayatullah untuk fokus pada pengembangan produk dan layanan inovatif yang mendukung kebutuhan ekonomi lokal terutama para pedagang.

Diantara strategi BMT dalam mempertahankan loyalitas pedagang untuk tetap bertahan menjadi nasabah yaitu:

1. **Membangun Transaksi keanggotaan**

Dalam menjalankan operasional lembaga setiap interaksi bukan hanya sekedar transaksi finansial, melainkan menjalin hubungan yang kuat antara lembaga dan nasabah (anggota). Keanggotaan dalam BMT Permata Hidayatullah merupakan

salah satu hal penting dalam membangun dan meningkatkan status kelembagaan. Keanggotaan bagi BMT Permata Hidayatullah bukan sekedar status formal, melainkan sebuah keterlibatan aktif dalam lembaga keuangan syariah. Sebagai anggota, seseorang merasakan keistimewaan menjadi bagian dari lembaga yang mengedepankan transparansi, keadilan, dan solidaritas. Mereka tidak hanya menjadi nasabah, tetapi juga pemangku kepentingan yang memiliki hak untuk ikut serta dalam keputusan strategis lembaga, hal ini menjadi pengikat yang erat antara lembaga BMT Permata Hidayatullah dan nasabah

Keanggotaan dalam BMT Permata Hidayatullah sebagai pembuka pintu akses kepada berbagai produk dan layanan keuangan syariah, dengan menjadikan seseorang anggota dapat mengakses pembiayaan sesuai dengan prinsip *mudharabah*, tabungan, bagi hasil, dan berbagai instrumen keuangan syariah lainnya. Ini memberikan peluang kepada nasabah sebagai anggota dalam mengelola keuangan mereka dengan cara yang sesuai dengan nilai-nilai moral dan etika prinsip syariah. Dengan berprinsipkan keanggotaan mampu mengikat hubungan antara lembaga dan nasabah, sehingga nasabah tetap loyal akan pelayanan yang diberikan.

Selain itu, keanggotaan dalam BMT Permata Hidayatullah mampu menciptakan ruang untuk pertumbuhan ekonomi bersama secara kekeluargaan, sesama anggota saling mendukung dalam kebaikan dan mengambil bagian dalam program-program kesejahteraan sosial yang diinisiasi oleh BMT. Dengan solidaritas ini membentuk pondasi kuat bagi keberlanjutan BMT Permata Hidayatullah sebagai lembaga keuangan syariah yang memberdayakan masyarakat, hal ini menjadi pengikat antara anggota atau nasabah dengan lembaga.

Dalam mempertahankan loyalitas nasabah BMT Permata Hidayatullah memaksimalkan keanggotaan melalui produk dan layanan:

a. Produk

Produk merupakan hal yang sangat penting bagi setiap lembaga keuangan untuk membangun perekonomian masyarakat. Produk menciptakan gambaran tentang beragam layanan keuangan syariah yang ditawarkan kepada nasabah, untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dengan berbagai macam inovasi dan perancangan produk untuk menarik nasabah dalam memenuhi kebutuhan finansial masyarakat dengan berpegang teguh terhadap prinsip-prinsip syariah.

Salah satu produk yang ditawarkan BMT Permata Hidayatullah adalah pembiayaan syariah, yang melibatkan skema *murabahah*, *mudharabah* atau *musyarakah*. Melalui pembiayaan ini nasabah dapat memperoleh dana untuk berbagai keperluan, seperti pendidikan, kesehatan, atau usaha kecil lainnya. Dengan memberikan jasa pembiayaan produktif yang dirancang khusus untuk membantu pengembangan usaha kecil dan mikro dalam meningkatkan pertumbuhan usaha di masyarakat. Keunikan produk ini terletak pada pembagian keuntungan dan resiko antara lembaga BMT Permata Hidayatullah dan anggota (nasabah) sesuai dengan prinsip syariah.

Selain itu BMT Permata Hidayatullah juga menawarkan tabungan syariah seperti tabungan permata, tabungan pendidikan, tabungan haji dan umrah dan tabungan sukarela yang dapat memberikan keuntungan dalam bentuk bagi

hasil. Dana yang disetor oleh anggota tidak hanya disimpan dengan aman, akan tetapi juga diinvestasikan sesuai dengan prinsip syariah untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan, sehingga anggota dapat merasakan manfaat dari keuntungan menabung yang dihasilkan.

b. Pelayanan

Kepuasan nasabah merupakan prioritas utama yang harus terpenuhi untuk keberlangsungan lembaga terutama dalam menjalankan pelayanan jasa. Dalam memberikan pelayanan yang maksimal tentu mempunyai strategi yang dapat menarik dan memberikan kenyamanan kepada nasabah. Untuk meningkatkan loyalitas nasabah yang paling utama dan paling sederhana adalah dengan senyum, sapa dan salam, selain itu yang perlu diperhatikan juga masalah ketepatan waktu dan kecepatan pelayanan, karena pada dasarnya nasabah memiliki karakter yang berbeda-beda, ada yang sabar menunggu lama dan ada yang tidak sabar, maka dari hal tersebut untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan adalah dengan kecepatan dan ketepatan waktu.

Dalam memberikan pemahaman akan lembaga keuangan syariah pelayanan merupakan hal yang sangat penting dalam membangun intraksi yang baik. Penguasaan produk oleh karyawan juga merupakan strategi yang dilakukan, karena terkadang nasabah bertanya tentang dan produk apa yang cocok untuk mereka miliki. Tidak jarang nasabah yang memang tidak tau apa-apa tentang produk BMT, karena yang mereka tau hanya bank. Maka dari itu tujuan penguasaan karyawan dalam melayani nasabah harus memiliki penguasaan yang penuh terhadap keinginan nasabah.

Pelayanan BMT Permata Hidayatullah tidak hanya terfokus pada aspek transaksi finansial semata, tetapi melibatkan komunikasi yang efektif, transparansi, dan kejujuran dalam setiap intraksi dengan nasabah. Prinsip sosial dan kepedulian terhadap kebutuhan individu menjadi landasan dalam memberikan layanan yang bermutu dan membantu anggota untuk memahami bagaimana mengelola keuangan sesuai dengan prinsip syariah. Selain itu pelayanan untuk memberikan solusi kepada nasabah dengan membantu mengambil keputusan keuangan yang bijak dan meningkatkan literasi keuangan masyarakat.

2. Meningkatkan Layanan dan Fasilitas Nasabah

Dalam memenuhi kebutuhan nasabah terutama para pedagang BMT Permata Hidayatullah menyediakan layanan yang cepat, mudah, dan terjangkau. Peningkatan layanan dan fasilitas pedagang menjadi prioritas utama guna memperkuat ekosistem bisnis nasabah, dengan proses aplikasi dan memperpendek waktu persetujuan dalam melakukan pembiayaan dan pelayanan jasa lainnya. Dalam meningkatkan layanan dan fasilitas nasabah diantaranya:

a. Penyediaan Layanan Antar Jemput Transaksi

Dalam mempermudah nasabah BMT Permata Hidayatullah memberikan pelayanan terhadap semua nasabahnya dengan menggunakan sistem jemput bola yaitu BMT memberikan pelayanan dengan mengunjungi nasabahnya untuk menjemput atau mengantarkan transaksi keuangan baik itu transaksi

pembiayaan, tabungan, atau sekedar menjelaskan kepada calon nasabah mengenai produk dan jasa lainnya yang disediakan oleh lembaga BMT tanpa harus nasabah ke kantor terlebih dahulu. Sehingga ini merupakan salah satu inovasi BMT Permata Hidayatullah dalam mempermudah layanan untuk nasabahnya terutama para pedagang yang tidak memiliki waktu dan kesempatan untuk datang langsung ke kantor.

Layanan jemput bola ini merupakan salah satu strategi yang dapat meningkatkan jumlah anggota dan loyalitas nasabah. Dalam layanan jemput bola, petugas BMT akan mendatangi tempat dimana anggota berada, seperti rumah, tempat kerja, atau pasar. Petugas BMT Permata Hidayatullah akan membawakan uang tunai atau alat transaksi lainnya untuk melakukan transaksi dengan anggota dan petugas akan mendatangi nasabah setiap hari untuk melayani baik itu yang ingin menabung, pembiayaan atau mengambil uang tabungan.

b. Meningkatkan Aksesibilitas Nasabah Melalui Teknologi Digital

Aksesibilitas merupakan salah satu faktor penting yang perlu diperhatikan dalam memudahkan nasabah melakukan transaksi dan mendapatkan pelayanan dari BMT. Teknologi digital dapat menjadi solusi untuk meningkatkan aksesibilitas nasabah, karena teknologi digital dapat membantu BMT untuk menjangkau nasabah yang berada di daerah yang jauh dari kantor BMT, nasabah yang memiliki keterbatasan mobilitas, atau nasabah yang memiliki kesibukan tinggi. Dengan teknologi digital dapat meningkatkan aksesibilitas nasabah dengan berbagai cara yaitu untuk memperluas jangkauan layanan keuangan, mempermudah dan mempercepat layanan, dan meningkatkan transparansi dan akuntabilitas.

c. Pelatihan Literasi Keuangan Bagi Para Pedagang

Pelatihan literasi keuangan bagi para nasabah terutama para pedagang merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan inklusi keuangan dan kesejahteraan masyarakat. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan ilmu pengetahuan nasabah dalam mengelola keuangan mereka baik secara pribadi maupun kelompok dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah. Pemberian edukasi tentang literasi keuangan biasanya dilakukan BMT Permata Hidayatullah secara langsung disaat nasabah ingin masuk menjadi anggota, dengan menjelaskan berbagai pemahaman akan layanan dan produk keuangan syariah yang dapat membantu meningkatkan ekonomi masyarakat.

d. Inovasi Produk Dan Layanan Jasa

Untuk meningkatkan daya saing dan relevansi BMT di tengah persaingan yang semakin ketat terutama dalam mempertahankan loyalitas nasabah. Berbagai produk dan layanan jasa semakin dikembangkan untuk menarik minat nasabah dalam melakukan transaksi terutama untuk para pedagang. BMT Permata Hidayatullah mengembangkan produk dan layanan jasa terutama pembiayaan usaha yang sesuai dengan kebutuhan pedagang seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan modal usaha, dan pembiayaan untuk pembelian barang dagangan. Selain itu BMT Permata Hidayatullah

mengembangkan produk tabungan dan devosito yang memberikan manfaat tambahan bagi para pedagang. Sehingga dengan melakukan inovasi produk dan layanan jasa BMT dapat meningkatkan daya saing, kepuasan nasabah dan inklusi keuangan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat terutama untuk para pelaku usaha dan para pedagang.

3. Promosi dan Sosialisasi Pemasaran Produk

Dalam melakukan kegiatan operasional yang lebih unggul BMT Permata Hidayatullah melakukan kegiatan promosi dan pemasaran produk melalui sosialisasi antar sesama baik individu maupun kelompok dalam meningkatkan kesadaran masyarakat melalui program-program sosial tentang produk dan layanan yang dapat membantu meningkatkan mobilitas ekonomi masyarakat. Promosi dan sosialisasi produk memainkan peran yang sangat penting dalam memperkenalkan solusi keuangan berbasis syariah kepada masyarakat. Proses ini bukan hanya tentang meningkatkan kesadaran akan tetapi memberikan pemahaman mendalam tentang nilai-nilai syariah yang mendasari setiap produk dan layanan diantaranya:

a. Pemberian pinjaman tanpa riba

Sebagai lembaga keuangan mikro syariah, prinsip-prinsip syariah diterapkan dalam pengelolaan BMT Permata Hidayatullah. Salah satunya yaitu pemberian pinjaman tanpa riba atau *qardh al hasan*. Pemberian pinjaman dengan *qardh al hasan* ini dilakukan sebagai upaya tolong menolong untuk memberikan kemudahan kepada anggota. Dari hasil penelitian, Rata-rata dari semua anggota memilih produk *qardh al hasan* dan alasan pertama anggota bergabung dikarenakan lembaga BMT Permata Hidayatullah tidak menerapkan sistem riba yang dapat memberatkan nasabah dalam penyetoran. Dengan pinjaman *qardh al hasan* ini dapat memberikan kenyamanan saat bertransaksi.

b. Transparansi

Transparansi merupakan hal pokok dalam suatu lembaga dalam menjalankan operasionalnya dengan baik. Berdasarkan prinsip transparansi yang menandakan disetiap lembaga memiliki prinsip penting yang harus diterapkan, dengan adanya keterbukaan dalam pengelolaan baik itu kepada anggota, nasabah, maupun masyarakat luas. Adanya transparansi mampu memberikan bukti laporan, baik itu laporan buku catatan nasabah maupun laporan keuangan menjadi bukti juga terleksananya prinsip transparansi di lembaga BMT Permata Hidayatullah unit Sikur. Selain itu, dalam kebijakan lembaga dan kenyamanan nasabah (anggota) semua informasi disampaikan baik itu aspirasi, inovasi atau kejanggalan selama bertransaksi disampaikan ketika rapat anggota tahunan.

Rapat tahunan juga menjadi bukti keterbukaan dalam segi kebijakan. Hal-hal yang biasa dilaporkan seperti perkembangan keuangan BMT, asetnya, pendapatan, tanggung jawab dan juga menerima masukan dari anggota seperti ketika ada produk yang dikembangkan, ataupun ada kebijakan yang ingin diperbaiki. Sehingga dengan transparansi dapat meningkatkan kepercayaan, akuntabilitas, dan efisiensi yang dapat memberikan manfaat yang lebih besar bagi anggota, nasabah dan masyarakat luas.

c. Akuntabilitas

Akuntabilitas di BMT Permata Hidayatullah merupakan salah satu prinsip penting yang harus diterapkan. Akuntabilitas dapat diartikan sebagai pertanggungjawaban atas pengelolaan BMT, baik itu kepada anggota maupun masyarakat. Dengan rasa tanggung jawab yang tinggi mampu meningkatkan kepercayaan anggota, meningkatkan efektivitas dengan menjalankan tugas dan fungsinya yang lebih terarah dan meningkatkan efisiensi dalam menggunakan sumber daya yang dimiliki.

Tanggung jawab lembaga baik itu kepada struktur pengelola maupun lembaga BMT Permata Hidayatullah unit Sikur dijalankan dengan sesuai standar operasional prosedur (SOP) dalam lembaga tersebut. Hal tersebut dijalankan dengan tetap memperhatikan aturan sesuai dengan prinsip Islam. BMT Permata Hidayatullah unit Sikur tetap melakukan kontrol mengenai tugas-tugas dari struktur organisasi yang ditetapkan dengan melakukan evaluasi setiap sekali sebulan. Prinsip akuntabilitas yang diterapkan pada lembaga sebagai salah satu solusi mengatasi masalah yang terjadi pada agensi yang timbul karena perbedaan kepentingan pribadi/kelompok ataupun lembaga. Sehingga dengan meningkatkan akuntabilitasnya BMT Permata Hidayatullah dapat menjadi lembaga keuangan yang lebih dipercaya, efektif dan efisien dalam meningkatkan perekonomian masyarakat terutama untuk nasabah.

### **Kesimpulan**

Setelah mengkaji temuan penelitian dan menganalisis data terkait berdasarkan penjelasan dan paparan tentang Strategi Penguatan BMT Permata Hidayatullah Berdasarkan Perilaku Pedagang di Pasar Tradisional Paokmotong Lombok Timur

1. Strategi Penguatan BMT Permata Hidayatullah Berbasis Perilaku Pedagang di Pasar Tradisional Paokmotong, dapat dilihat dari perilaku pedagang yang memiliki peranan penting dalam menjaga hubungan yang berkelanjutan dan saling menguntungkan antara lembaga BMT Permata Hidayatullah dengan anggota atau nasabah. Melalui mekanisme transaksi berbasis kekeluargaan mampu memberikan pelayanan serta pendekatan dan penyediaan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Dalam menjalankan operasional lembaga dengan maksimal tentunya harus melakukan Kerjasama yang dapat mendukung integritas lembaga dan mendukung permodalan dengan mewajibkan pembayaran simpanan pokok dan simpanan wajib, karena semakin banyak orang yang membayar simpanan pokok dan simpanan wajib maka akan semakin tinggi modal lembaga keuangan mikro BMT Permata Hidayatullah. Selain itu adalah dengan memaksimalkan permodalan untuk ketahanan lembaga dalam menjalankan operasionalnya terhadap pemberian modal kepada para nasabah melalui pembiayaan dengan kebijakan bagi hasil dan Kerjasama yang adil. Mekanisme bagi hasil yang baik memberikan insentif bagi anggota untuk tetap setia dan memberikan kontribusi positif pada permodalan BMT, pastinya tidak terlepas dari efektifitasnya kolektibilitas (*kolecting*) dari nasabah yang membayar angsuran (pembiayaan) dimana tidak ada pembiayaan yang bermasalah dan kurangnya resiko macet. Sehingga cara tersebut dipakai untuk memperkuat kapasitas kelembagaan BMT Permata Hidayatullah.

2. Strategi BMT Permata Hidayatullah dalam mempertahankan loyalitas pedagang untuk tetap bertahan menjadi nasabah, BMT Permata Hidayatullah berperan dengan cara mempermudah setiap transaksi baik pembiayaan, tabungan dan produk jasa lainnya. dengan menggunakan sistem jemput bola yang dapat mempermudah nasabah, dimana nasabah tidak perlu untuk melakukan transaksi ke kantor akan tetapi tinggal menunggu petugas yang akan datang untuk melakukan transaksi sesuai dengan standar operasional (SOP) lembaga. Dalam mempertahankan loyalitas nasabah lembaga BMT Permata Hidayatullah meningkatkan layanan dan fasilitas nasabah dengan mempermudah berbagai kebutuhan nasabah terutama untuk para pedagang dalam memperbaiki kondisi perekonomian usahanya. Loyalitas nasabah di BMT Permata Hidayatullah tidak terlepas dari transparansi lembaga kepada nasabah untuk selalu terbuka dalam berbagai transaksi yang dijalankan oleh pihak lembaga, agar kenyamanan nasabah tetap terjaga dan loyalitas masyarakat terutama anggota (nasabah) menjadi lembaga keuangan yang beroperasi dalam skala mikro mampu berperan dan berkontribusi aktif dalam mendorong mobilitas perekonomian masyarakat. Selain itu salah satu prinsip penting yang harus diterapkan yaitu rasa tanggung jawab yang tidak terlepas dari masing-masing antara lembaga dan nasabah, sehingga segala bentuk permasalahan dapat di selesaikan dengan rasa tanggung jawab bersama dan mampu meningkatkan kepercayaan anggota, meningkatkan efektivitas dengan menjalankan tugas dan fungsinya yang lebih terarah dan meningkatkan efisiensi dalam menggunakan sumber daya yang dimiliki.

### Daftar Pustaka

- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2018).
- Asnaini, Herlina Yustati, *Lembaga Keuangan Syariah (Teori dan Praktik di Indonesia)*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, November 2017).
- Chairunnisa dan Marlina, “Peran KSPPS BMT Bahtera Pekalongan Dalam Meminimalisir Ketergantungan Pedagang Terhadap Rentenir Melalui Pembiayaan Murabahah”. *SERAMBI: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis Islam*, Vol. 2 No. 1, (2020).
- Fandy Tjiptono, “*Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan dan Penelitian*”. (Yogyakarta: Andi, 2014).
- Hitt michael,(dkk), “*Manajemen Strategis*”, (Jakarta: Erlangga, 1997).
- Ivan Rahmat Santoso, *Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan (Memberdayakan Sektor Riil Melalui Koperasi Keuangan Syariah BMT)*, (Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani, Januari 2021).
- ka Swasti Putri (dkk), “Dampak Fintech Syariah Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM Di Indonesia”, *Bhirawa: Journal Of Marketing And Commerca*, 1 (December,2022).
- Muhammad Mursid, “*Manajemen Pemasaran*”, (PT Bumi Aksara, Jakarta, 2003).
- Merlin Novitasari, (dkk), “Pengaruh Pertumbuhan Aset Terhadap Profitabilitas Melalui Struktur Modal”, *Jurnal Investasi*, Vol.5, No.2, (Nopember 2019).
- Safaah Restuning Hayati, “Strategi Penguatan BMT Berdasarkan Perilaku Pedagang di Pasar Tradisional”, *Jurnal masharif al-syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, **Vol. 2 No.2 (2017)**.
- Serafica Gischa, “Teori Prilaku Manusia”, *Kompas. Com, Skola*,(28 januari 2021).
- Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik)*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006).
- Uswatun Hasanah, “Asuransi dan Pegadaian dalam Perspektif Islam”, *Jurnal Pengembangan Masyarakat*, Vol. 7, No. 1 (Februari 2014).