

**STRATEGI BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT) ASH-SHAFF DESA  
TAMAN INDAH KECAMATAN PRINGGRATA KABUPATEN LOMBOK  
TENGAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PRODUK  
TABUNGAN SISWA (TASWA)**



**Disusun Oleh :**

**AHMAD ZOHRI**

1502131682

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN ) MATARAM  
MATARAM  
2019**

**STRATEGI *BAITUL MALL WATTAMWIL* (BMT) ASH-SHAFF DESA  
TAMAN INDAH KECAMATAN PRINGGRATA KABUPATEN LOMBOK  
TENGAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PRODUK  
TABUNGAN SISWA (TASWA)**

**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram  
Untuk melengkapi persyaratan mencapai gelar  
Sarjana Ekonomi**



**Oleh**

**Ahmad Zohri**

**NIM 1502131682**

**JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
MATARAM  
2019**

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi oleh: Ahmad Zohri, NIM: 1502131682 dengan judul "Strategi *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff Desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA)", telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

Disetujui pada tanggal, 5 Juli 2019.

Pembimbing I,

  
Hj. Siti Nurul Khaerani, M.M  
NIP. 197504122003122002

Pembimbing II,

  
Dewi Sartika Nasution, M.Ed  
NIP. 197912022011012007

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, 9 Juli 2019

Hal : Ujian Skripsi

**Yang Terhormat  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
di Mataram**

*Assalamu'alaikum, Wr. Wb.*

Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi Saudara:

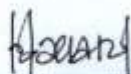
Nama Mahasiswa : Ahmad Zohri  
NIM : 1502131682  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syari'ah  
Judul : Strategi *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff  
Desa Taman Indah Keamanan Pringgrata  
Kabupaten Lombok Tengah dalam Meningkatkan  
Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa  
(TASWA).

telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang *munagasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di-*munagasyah*-kan.

*Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.*

Pembimbing I,

Pembimbing II,

  
Hj. Siti Nurul Khaerani, M.M  
NIP. 197504122003122002

  
Dewi Sartika Nasution, M.Ec  
NIP. 197912022011012007

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahmad Zohri  
NIM : 1502131682  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul "Strategi *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff Desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA)", ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Jika saya terbukti melakukan plagiat tulisan/karya orang lain, siap menerima sanksi yang telah di tentukan oleh lembaga.

Mataram, 10 Juli 2019  
Saya yang menyatakan,



Ahmad Zohri  
NIM: 1502131682

**PENGESAHAN**

Skripsi oleh: Ahmad Zohri, NIM: 1502131682 dengan judul "Strategi *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff Desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA)," telah dipertahankan di depan dewan penguji jurusan ekonomi islam fakultas ekonomi dan bisnis islam UIN Mataram pada tanggal, 17-07-2019

**Dewan Penguji**

1. Ketua Sidang/Pemb. I : **Hi. Siti Nurul Khaerani, M.M**
2. Sekretaris/Pemb. II : **Dewi Sartika Nasution, M.Ec**
3. Penguji I : **Drs. Ma'raf, SH, M.Ag**
4. Penguji II : **Bg. Ari Yusrini, MM**

(*[Signature]*)  
(*[Signature]*)  
(*[Signature]*)  
(*[Signature]*)

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag**  
NIP. 197111041997031001

**Motto:**

“kaya bukanlah diukur dengan banyaknya kemewahan dunia. Namun kaya adalah hati yang selalu merasa cukup” (HR. Bukhori no. 6446 dan Muslim no. 1051)

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini peneliti persembahkan untuk:

1. Kedua orang tuaku Bapak Adha dan Almh. Inaq Murkiah yang telah membesarkanku dan selalu menyemangatiku untuk menyelesaikan penelitian ini.
2. Kakak-kakakku (Hidayati, Syamsul Badri, Fatmawati, Mahnep karyawan, Kalsum Rahmawati, Rohatun Isniati, Syahrial Qadri). Yang selalu membantu dalam masa perkuliahan dari semester pertama sampai sekarang ini.
3. Untuk Wali Dosen Kelas F 2015 ibu Dahlia Bonang, M.S.I yang selalu memberikan kami nasihat dan semangat dalam melewati masa perkuliahan.
4. Untuk Nining Ayu Ade Lugu yang selalu menemaniku dalam keadaan suka maupun duka.
5. Untuk sahabat-sahabatku tercinta dan teman-teman seperjuangan terutama keluarga ES kelas F 2015 (Riki, Deni, Irul, Hudlory, Rahmat, Memi, Linda, Ira, Imo, Hadia, Muawanah, Yuli) yang selalu membuat hal-hal gila di kampus.
6. Untuk keluarga besar BIDIKMISI yang selama ini mengajarkan saya berorganisasi dan bersikap profesional dalam melakukan segala hal.



7. Untuk Bapak Ahmad Fauzi selaku pimpinan BMT Ash-Shaff yang bersedia memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian di lokasi terkait.
8. Untuk ibu Hj. Siti Nurul Khaerani, M.M dan Ibu Dewi Sartika Nasution, M.Ec selaku Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah bersabar membimbing serta berbagi ilmu kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji hanya bagi Allah, Tuhan semesta alam dan shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad, juga keluarga, sahabat dan semua pengikutnya. Semoga kami mendapatkan syafaatnya kelak di akhirat. Amin.

Penulis menyadari bahwa proses penyelesaian skripsi ini tidak akan sukses tanpa bantuan dan keterlibatan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis memberikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu sebagai berikut.

1. Ibu Hj. Nurul Khaerani, M.M dan ibu Dewi Sartika Nasution, M.Ec selaku dosen pembimbing I dan pembimbing II.
2. Ibu Dahlia Bonang, M.S.I selaku wali dosen penulis.
3. Bapak H. Bahrur Rosyid, M.M selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah.
4. Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Bapak Prof. Dr. H. Mutawali, M.Ag. selaku Rektor UIN Mataram.
6. Bapak Ahmad Fauzi selaku Kepala BMT Ash-Shaff.
7. Kedua orang tua penulis yaitu Bapak Adha dan Almh. Murkiah.
8. Keluarga ES kelas F 2015.
9. Keluarga Besar Bidikmisi 2015.

Semoga amal kebaikan dari pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi penulis pribadi dan pembaca. Amin.

Mataram, 2019

Penulis,

## DAFTAR ISI

|   |              |
|---|--------------|
| <b>HALAMAN SAMPUL.....</b>              | <b>i</b>     |
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>              | <b>ii</b>    |
| <b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>     | <b>iii</b>   |
| <b>NOTA DINAS PEMBIMBING.....</b>       | <b>iv</b>    |
| <b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....</b> | <b>v</b>     |
| <b>PENGESAHAN DEWAN PENGUJI.....</b>    | <b>vi</b>    |
| <b>HALAMAN MOTTO .....</b>              | <b>vii</b>   |
| <b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>        | <b>viii</b>  |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>              | <b>x</b>     |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                  | <b>xii</b>   |
| <b>ABSTRAK .....</b>                    | <b>xiv</b>   |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>               | <b>xv</b>    |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>               | <b>xvii</b>  |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>             | <b>xviii</b> |

## **BAB I PENDAHULUAN**

|  |    |
|--|----|
| A. Latar Belakang .....                      | 1  |
| B. Rumusan Masalah .....                     | 5  |
| C. Tujuan penelitian.....                    | 6  |
| D. Manfaat Penelitian .....                  | 6  |
| E. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian..... | 6  |
| F. Telaah Pustaka .....                      | 7  |
| G. Kerangka Teori .....                      | 10 |
| 1) Baitul Mall wa Tamwil .....               | 10 |
| 2) Strategi .....                            | 19 |
| 3) Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah ..... | 20 |
| H. Metode Penelitian .....                   | 28 |
| 1) Metode Penelitian .....                   | 28 |
| 2) Kehadiran Peneliti.....                   | 29 |
| 3) Tehnik Pengumpulan Data.....              | 30 |
| 4) Sumber dan Jenis Data.....                | 32 |
| 5) Tehnik Analisis Data.....                 | 34 |

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| 6) Keabsahan Data .....         | 35 |
| I. Sistematika Pembahasan ..... | 36 |

## **BAB II PAPARAN DATA DAN TEMUAN**

|   |    |
|---|----|
| A. Gambaran Umum BMT Ash-Shaff .....  | 38 |
| 1. Sejarah BMT Ash-Shaff .....  | 38 |
| 2. Letak Geografis .....  | 42 |
| 3. Produk BMT Ash-Shaff .....   | 43 |
| 4. Cara Membuka Tabungan di BMT Ash-Shaff .....   | 44 |
| 5. Visi dan Misi BMT Ash-Shaff .....  | 44 |
| 6. Struktur Pengurus BMT Ash-Shaff .....  | 45 |
| 7. Sarana dan Prasarana BMT Ash-Shaff .....   | 45 |
| B. Strategi BMT Ash-Shaff dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA) .....                       | 46 |
| C. Kendala-kendala yang di Hadapi BMT Ash-Shaff dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan siswa (TASWA) ..... | 49 |

## **BAB III PEMBAHASAN**

|  |    |
|--|----|
| A. Strategi BMT Ash-Shaff dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA) .....                      | 52 |
| B. Kendala-kendala yang Dihadapi BMT Ash-Shaff Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA) ..... | 56 |

## **BAB IV PENUTUP**

|                     |    |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan ..... | 64 |
| B. Saran .....      | 64 |

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b> | <b>66</b> |
|-----------------------------|-----------|

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang digunakan BMT Ash-Shaff Desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA), serta mengetahui kendala-kendala yang dihadapi BMT Ash-Shaff dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA).

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif yang dilakukan dengan mencari data secara langsung di lapangan dan mengumpulkan data-data yang bersifat primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik *Non-Partisipation observer*, wawancara semi struktur dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diperoleh kesimpulan bahwa strategi yang digunakan BMT Ash-Shaff adalah menerapkan strategi memberikan kepercayaan kepada nasabah dengan cara melakukan transparansi terhadap pendapatan lembaga, melakukan pemasaran dengan pendekatan emosional, melakukan pemasaran dari mulut ke mulut dan mempersiapkan Sumber Daya Manusia.

Sedangkan kendala yang dihadapi BMT Ash-Shaff dalam meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA) adalah minimnya Sumber Daya Manusia dan diikuti dengan kendalanya, seperti tingkat pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang lembaga keuangan mikro syariah masih minim dan tidak memprioritaskan Tabungan Siswa (TASWA).

**DAFTAR TABEL**

1. Tabel 1.1 Data Jumlah Nasabah BMT Ash-Shaff

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Pedoman Wawancara
2. Badan Hukum BMT
3. Foto-foto (dokumentasi)
4. Surat Izin Penelitian



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Lembaga keuangan adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak dibidang jasa keuangan. Artinya, kegiatan yang dilakukan oleh lembaga ini akan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah penghimpunan dana masyarakat dan/atau jasa-jasa keuangan lainnya.<sup>1</sup>

Bila lembaga keuangan tersebut disandarkan kepada syariah, maka menjadi lembaga keuangan syariah. Lembaga keuangan syariah adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang jasa keuangan yang berdasarkan prinsip syariah.<sup>2</sup> Yang dimaksud prinsip syariah adalah prinsip yang dijalankan sesuai dengan ajaran Islam dan menghilangkan unsur-unsur yang dilarang oleh islam.

Lembaga Keuangan Islam dibagi menjadi dua, yaitu lembaga keuangan islam bank dan lembaga keuangan islam non bank. Lembaga keuangan islam non bank berupa asuransi, koperasi, pasar modal, pegadaian, reksadana, BMT dan lain sebagainya. Lembaga Keuangan Islam yang ruang lingkupnya mikro seperti Baitul Mall wa Tamwil (BMT) merupakan lembaga yang ditumbuhkan oleh masyarakat secara luas, tidak ada batasan ekonomi, sosial dan agama.

---

<sup>1</sup>Mardani. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia.*, (Jakarta: Prenada Media Group. 2015.) hlm. 1.

<sup>2</sup>*Ibid.* hlm 2.

BMT pada saat ini berada di bawah pembinaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK (1995) menyatakan bahwa BMT merupakan lembaga ekonomi rakyat kecil yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil dan berdasarkan prinsip syariah.<sup>3</sup>

Misi BMT adalah upaya untuk mewujudkan BMT untuk menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah para anggotanya, sehingga mampu berperan sebagai wakil Allah di muka bumi, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat secara umum. Adapun misinya adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran, kesejahteraan, serta berkeadilan berdasarkan syariah dan ridha Allah SWT.<sup>4</sup> Jadi, misi BMT ini tidak semata-mata mencari keuntungan tetapi lebih berorientasi kepada pendistribusian laba yang merata dan adil sesuai dengan prinsip ekonomi syariah.

BMT melaksanakan dua jenis kegiatan, yaitu baitul tamwil dan baitul mall. Baitul tamwil mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan pengusaha kecil ke bawah. Dengan mendorong kegiatan menabung dan meminjam pembiayaan ekonomi. Adapun baitul mall menerima titipan zakat, infak dan sedekah serta menjalankannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Nurul Huda, dkk. *Keuangan publik Islam*, Jakarta: Kencana, 2012. Hlm 285.

<sup>4</sup> Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: 2012. Hlm. 361- 362.

<sup>5</sup> *Ibid.* hlm. 365.

Salah satu kegiatan yang dilakukan BMT ada kegiatan menabung baik yang berupa tabungan mudharabah maupun deposito. Uang yang di tabung oleh anggota akan dikelola oleh pihak BMT dengan memberikan pembiayaan kepada anggota yang kekurangan dana. kemudian hasilnya akan dibagi sesuai dengan kesepakatan anggota.

Salah satu BMT yang menjalankan kegiatan tabungan adalah BMT As-Shaff yang terletak di Desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah. BMT As-Shaff dipilih sebagai objek penelitian karena BMT As-Shaff satu-satunya BMT yang kegiatannya menabung di Desa Taman Indah dengan syarat mudah dan cepat.

BMT As-Shaff merupakan lembaga keuangan syariah yang sudah menjalankan kegiatan tabungan dalam mengembangkan usahanya. Hal ini dilakukan dengan menunjang kegiatan menabung.

Dari pengakuan kepala BMT As-Shaff bahwa BMT tersebut telah mampu menjalankan kegiatan tabungan dengan prinsip syariah dan memudahkan masyarakat dalam kegiatan menabung. Yang dahulunya masyarakat menabung di bank konvensional sekarang masyarakat lebih mudah dan jarak yang cukup dekat membuat masyarakat lebih mudah untuk menabung.<sup>6</sup>

Di BMT As-Shaff memiliki berbagai produk yang modern seperti tabungan siswa (TASWA), tabungan maulid (TAULID) dan tabungan hari

---

<sup>6</sup> Kepala BMT, *Wawancara*, 25 Januari 2019.

raya (TAHARA). Tetapi peneliti hanya terfokus kepada produk tabungan siswa (TASWA).

Tabungan siswa dijalankan oleh BMT tersebut sejak tahun 2011. Dengan system bagi hasil 85:15. 15% untuk BMT, 15% untuk semua nasabah dan 60% untuk biaya. Sistem bagi hasil ini bersifat kolektif bukan individu. Artinya bahwa 15% berlaku untuk semua nasabah. Pembagian bagi hasilnya di lakukan setiap akhir bulan. Ini adalah salah satu upaya BMT untuk membantu siswa melalui sekolah untuk menyetor uang jajan untuk di tabung dan uang tabungan itu hanya diambil di akhir semester, sehingga uang tabungan tersebut bisa digunakan untuk membayar SPP.<sup>7</sup>

Permasalahan yang dihadapi BMT dalam menjalankan produk ini adalah kekurangan sumber daya manusia untuk melayani masyarakat (sekolah). Di BMT tersebut hanya ada satu orang pendiri sekaligus kepala BMT dan karyawan. Sehingga uang siswa lama di sekolah tidak distribusikan ke BMT dan secara otomatis uang siswa tidak bisa dikelola oleh pihak BMT. Sehingga sistem bagi hasilnya menjadi hilang.

Dari permasalahan tersebut BMT juga mengalami penurunan jumlah nasabah. Pada tahun 2016 BMT As-Shaf mempunyai 735 nasabah sedangkan pada akhir 2018 tercatat jumlah nasabah tabungan siswa

---

<sup>7</sup>Kepala BMT, *Wawancara*, 15 Februari 2019.

(TASWA) sebanyak 163 nasabah. Hal ini dapat dilihat dari tabel sebagai berikut.<sup>8</sup>

Table 1.1 Jumlah Nasabah BMT As-Shaff  
Periode 2016-2018

| No | Tahun | Jumlah nasabah |
|----|-------|----------------|
| 1  | 2016  | 735 nasabah    |
| 2  | 2017  | 154 nasabah    |
| 3  | 2018  | 163 nasabah    |

Sumber: Data BMT As-Shaff

Di awal tahun 2019 BMT As-Shaff berencana untuk mengembalikan eksistensinya seperti tahun 2016 lalu.

Dari permasalahan di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Baitul Mall Wattamwil (BMT) As-Shaff Desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (Taswa)”.

## **B. Rumusan Masalah**

Dari permasalahan yang dijelaskan diatas, maka bisa ditarik sebuah rumusan masalah, yaitu:

1. Bagaimana strategi yang dilakukan BMT dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan Siswa (TASWA) ?
2. Apa kendala yang dihadapi BMT dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan Siswa (TASWA) ?

---

<sup>8</sup> Kepala BMT, *wawancara*, Pringgrata, 15 Februari 2019.

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian adalah

1. Untuk mengetahui strategi BMT dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan Siswa (TASWA).
2. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi BMT dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan Siswa (TASWA).

### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan masukan dan menambah khazanah keilmuan tentang BMT.
- b. Secara praktis diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan informasi bagi peneliti lebih lanjut.
- c. Secara akademis, guna untuk memperbanyak Khazanah ilmu pengetahuan secara umum dan untuk menambah referensi bahan bacaan pada perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram.

### **E. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian**

1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini terfokus pada strategi BMT dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan Siswa (TASWA) dan kendala yang dihadapi BMT dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan Siswa di BMT As-Shaff.

## 2. Setting Penelitian

Penelitian ini berlokasi di BMT As-Shaff yang terletak di Desa Taman Indah kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah.

## F. Telaah Pustaka

Dalam telaah pustaka ini peneliti menemukan hasil skripsi yang secara garis besar tentang Baitul Mall wat Tamwil (BMT), hasil penelitian ini antara lain:

1. Rohmiani, Strategi Pemasaran Produk Mudlarabah Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT “Mandiri Syariah” Gerung Lombok Barat. Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Mataram Tahun 2014.

Dalam skripsi ini menggunakan Metode Penelitian kualitatif dengan alasan penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu data yang diperoleh digambarkan dengan kata-kata dan tidak disajikan dengan kata-kata. Skripsi ini juga menjelaskan tentang strategi pemasaran produk mudlarabah untuk meningkatkan jumlah nasabah. Peneliti terdahulu menyimpulkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan oleh BMT “Mandri Syariah” yaitu: sosialisasi, jemput bola, menyebarkan brosur-brosur, pelayanan yang baik, persyaratan yang mudah, penentuan harga (bagi hasil), dan tanpa menggunakan jaminan. Peneliti terdahulu juga menuliskan tentang analisis ekonomi terhadap

strategi pemasarannya yang sudah berpedoman terhadap Al-Qur'an dan Al-Hadits.<sup>9</sup>

Skripsi diatas berbeda dengan skripsi yang akan dibuat oleh peneliti ini. Skripsi diatas membahas tentang strategi pemsaran produk mudlarabah untuk meningkatkan jumlah nasabah di BMT “Mandiri Syari’ah sedangkan peneliti yang akan dibuat oleh peneliti ini membahas tentang strategi Baitul Maal Wattamwil As-Shaff dalam meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA). Adapun persamaannya adalah sama-sama membahas tentang peningkatan nasabah.

2. Ahmad Patoni, Strategi Pelayanan Produk TABLID (Tabungan Mudharabah Maulid) dalam Meningkatkan Pendapatan Lembaga (Studi di BMT Ash-Shaff Desa Taman Indah Kecamatan Pringgarta Kabupaten Lombok Tengah). Skripsi Jurusan Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram tahun 2018.

Dalam skripsi ini menggunakan Metode Penelitian Kualitatif dengan alasan penelitian ini bersifat deskriptif yaitu data yang di peroleh digambarkan dengan kata-kata dan tidak disajikan dengan kata-kata. Skripsi ini menyimpulkan bahwa dalam penerapan Strategi Pelayanan yang dilakukan BMT Ash-Shaff pada Produk Tabungan Mudharabah Maulid adalah Menerapkan Sistem pelayanan 5S yaitu: *Senyum, Salam, Sapa, Sopan dan Santun*, Ketersediaan sarana dan

---

<sup>9</sup>Rohmiani, Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mudlarabah Untuk Mingingkatkan Jumlah Nasabah Di BMT “Mandiri Syari’ah” Gerung Lombok Barat. (Skripsi FSEI IAIN Mataram, Mataram) 2014. Hlm. 75.



prasarana yang baik, mampu melayani secara cepat, mampu berkomunikasi dengan baik dan memahami kebutuhan nasabah.<sup>10</sup>

Skripsi diatas berbeda dengan skripsi yang akan dibuat oleh peneliti ini. Perbedaannya terletak pada kajian penelitiannya, skripsi diatas mengkaji tentang Strategi Pelayanan Produk Tabungan Mudharabah Maulid dalam meningkatkan Pendapatan Lembaga sedangkan skripsi yang akan dibuat oleh peneliti ini mengkaji tentang Strategi Baitul Mall Wattamwil dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah. Sedangkan persamaannya terletak pada lokasi penelitiannya yaitu sama-sama meneliti di BMT Ash-Shaff desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah.

3. Ernawati, Strategi BMH (Baitul Mall Hidayatullah) dalam Pengelolaan Dana Zakat Maal di Kantor Cabang Mataram. Skripsi Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Mataram tahun 2011.

Dalam skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif karena dapat menghasilkan hasil yang sempurna. Skripsi ini menyimpulkan bahwa strategi dan penerapan BMH dalam pengelolaan

---

<sup>10</sup>Ahmad Patoni, Strategi Pelayanan Produk TABLID (Tabungan Mudharabah Maulid) dalam Meningkatkan Pendapatan Lembaga (studi di BMT Ash-Shaff Desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah). (Skripsi FEBI UIN Mataram, Mataram) 2018. Hlm. 65.

dana zakat dapat dilihat dari tiga segi, yaitu: penghimpunan, penyaluran dan pendayagunaan.<sup>11</sup>

Skripsi diatas berbeda dengan skripsi yang akan dibuat oleh peneliti, skripsi diatas membahas tentang strategi BMH dalam pengelolaan dana zakat maal sedangkan skripsi yang kan dibuat ini membahas tentang strategi baitulmaal wattamwil dalam meningkatkan jumlah nasabah. Adapun persamaannya adalah sama-sama membahas tentang strategi.

## G. Kerangka Teori

### 1. Baitul Mall Wattamwil (BMT)

#### a. Pengertian Baitul Mall Wattamwil (BMT)

Secara harfiah/ *lughowi*, baitul mall berarti rumah harta dan baitul tamwil berarti rumah usaha. Baitulmall berfungsi sebagai pengumpul dana dan meminjamkan dana untuk kepentingan social, sedangkan baiitul tamwil merupakan lembaga bisnis yang bermotif keuntungan (laba).<sup>12</sup> jadi baitul mall wattamwil merupakan lembaga keuangan yang bergerak di bidang sosial, sekaligus juga bisnis yang mencari keuntungan.

Menurut Nurul Huda dan Muhammad Haekal *Baitul Mall Wattamwil* merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu Baitul Mall dan Tamwil. Baitul Mall lebih mengarah kepada

---

<sup>11</sup>Ernawati, Strategi BMH (BaitulMall Hidayatullah) dalam Pengelolaan Dana Zakat Maal Di Kantor Cabang Mataram.( Skripsi Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Mataram ) tahun 2011. Hlm.70.

<sup>12</sup>*Ibid.* hlm 353.

usaha-usaha pengumpulan dan penyalura dana yang nonprofit. Sedangkan baitul tamwil sebagai pengumpulan dan penyaluran dana komersil.<sup>13</sup>

Dengan demikian, keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infak, sedekah dan wakaf. Serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua ini dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayakan dananya di simpan di BMT dan menyalurkan dana kepada masyarakat (anggota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT.<sup>14</sup>

#### b. Ciri-ciri Utama BMT

Terkadang masyarakat menyamakan antara BMT dengan koperasi padahal sebenarnya koperasi dengan BMT sangatlah berbeda. Sehingga perlu di perjelas mengenai ciri-ciri BMT sebagai berikut:<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Nurul Huda dan Mohamad Haeyal. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Pranada Media Group. 2010. Hlm. 36.

<sup>14</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Pranada Media Group. 2010. Hlm 452.

<sup>15</sup> *Ibid.* Hlm. 454.

1. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya
  2. Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
  3. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitarnya.
  4. Milik bersama masyarakat kecil dan bawah dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang dari luar masyarakat itu.
- c. Fungsi dan peran BMT di masyarakat

Adapun fungsi BMT di masyarakat adalah<sup>16</sup>

- a) Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih professional, *salaam* (selamat, damai dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.
- b) Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat memanfaatkan secara optimal di dalam oleh masyarakat dapat termanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.

---

<sup>16</sup>Nurul Huda dan Mohamad Haeykal. *Lembaga keuangan*... ..... hlm. 364.

- c) Mengembangkan kesempatan kerja
- d) Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak.

Adapun peran BMT di masyarakat adalah<sup>17</sup>

- a) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non islam. aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting system ekonomi islami.
  - b) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.
  - c) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera.
  - d) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata.
- d. Produk BMT

Produk BMT terdiri dari dua jenis, yaitu pembiayaan dan produk simpanan.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup>*Ibid.* 365.

a. Produk Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan BMT pada dasarnya terdiri dari tiga model pembiayaan, yaitu dengan system bagi hasil, pembiayaan jual beli dengan keuntungan, dan pembiayaan kebajikan.

b. Produk Simpanan

Dalam menjalankan usahanya, berbagai akad yang ada pada BMT mirip dengan akad yang ada pada BPR syariah. Adapun akad-akad tersebut yaitu pada system operasional BMT, pemilik dana menanamkan uangnya di BMT tidak dengan motif mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Produk simpanan dalam BMT seperti: Giro Wadi'ah, Tabungan Mudharabah dan Deposito Mudharabah.

Giro Wadi'ah adalah produk simpanan yang bisa ditarik kapan saja. Dana nasabah dititipkan di BMT dan boleh dikelola. Setiap saat nasabah boleh mengambilnya dan berhak mendapatkan bonus dari keuntungan pemanfaatan dana giro oleh BMT.<sup>19</sup>

Tabungan Mudharabah merupakan dana yang disimpan nasabah akan dikelola BMT, untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diberikan kepada nasabah berdasarkan

---

<sup>18</sup> Mardani. *Aspek Hukum*....., hlm.325.

<sup>19</sup> Mardani. "*Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*". Jakarta: Prenada Media Group. 2015. Hlm. 326.

kesepakatan nasabah. Nasabah bertindak sebagai *Shahibul maal* dan BMT bertindak sebagai *Mudarib*.<sup>20</sup>

Deposito Mudarabah, BMT bebas melakukan berbagai usaha yang tidak bertentangan dengan Islam dan mengembangkannya. BMT bebas mengelola dana (*Mudorib Muthlaqah*), BMT berfungsi sebagai mudharib sedangkan nasabah bertindak sebagai *Shohibul Mall*.

e. Prinsip-prinsip utama BMT

Prinsip-prinsip utama BMT adalah sebagai berikut:<sup>21</sup>

1. Keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT. Dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
2. Keterpaduan (Kaffah) di mana nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, progresif, adil dan berakhlak mulia.
3. Kekeluargaan
4. Kebersamaan
5. Profesionalisme
6. Istiqomah

---

<sup>20</sup> *Ibid. hlm.326*

<sup>21</sup> Andri Soemitro. *Bank dan Lembaga...* ..... Hlm. 464.

f. Kendala pengembangan BMT

Dalam perkembangan BMT tentunya tidak lepas dari kendala, walaupun tidak berlaku sepenuhnya kendala ini di suatu BMT. Kendala BMT sebagai berikut:<sup>22</sup>

1. Akumulasi kebutuhan dana masyarakat belum bisa dipenuhi oleh BMT.
2. Walaupun keberadaan BMT cukup dikenal tetapi masih banyak masyarakat yang berhubungan dengan rentenir
3. Nasabah yang bermasalah
4. BMT cenderung menghadapi BMT lain sebagai lawan yang harus dikalahkan, bukan sebagai partner dalam upaya untuk mengeluarkan masyarakat dari permasalahan ekonomi yang dihadapi.
5. Dalam kegiatan rutin BMT cenderung mengarahkan pengelola untuk lebih berorientasi pada persoalan bisnis
6. Dalam upaya untuk mendapatkan nasabah timbul kecenderungan BMT mempertimbangkan besarnya bunga di bank konvensional
7. BMT lebih cenderung menjadi *baitul tamwil* daripada *Baitul maal*.
8. Belum seragamnya pengetahuan BMT tentang fikih Muamalah.

---

<sup>22</sup>*Ibid.* hlm. 326.



g. Rekomendasi Pengembangan BMT

Ada beberapa rekomendasi yang diusulkan dalam rangka pengembangan BMT, yaitu:<sup>23</sup>

1. BMT seharusnya berkonsentrasi pada pengelolaan pinjaman-pinjaman kecil kepada usaha-usaha mikro dan kecil (di bawah Rp. 50.000.000,-) pada nasabah yang membutuhkan jumlah pinjaman lebih besar dari sebaliknya mendapatkan pembiayaan dari bank.
2. BMT seharusnya menyelenggarakan program-program pelatihan bisnis/karyawan secara berkala bagi anggota-anggotanya (misalnya melalui pengajian dan rapat-rapat). Kegiatan ini akan membantu meningkatkan modal sosial yang diperlukan guna pengembangan BMT lebih lanjut di Indonesia.
3. Departemen Koperasi seharusnya memprakasai kegiatan-kegiatan merancang dan mendanai program-program peningkatan kemampuan bagi BMT yang sesuai dengan sifat-sifat kelembagaannya yang unik dan tujuan sosialnya.
4. Upaya-upaya yang memberi inspirasi kepada masyarakat agar giat memecahkan masalah melalui cara-cara yang kreatif dan inovatif masih lemah.

---

<sup>23</sup> Mardani, "Aspek Hukum Lembaga ....." Hlm. 328

5. Departemen Koperasi seharusnya menghimpun pedoman informasi wilayah yang memuat keterangan mengenai BMT terkemuka.
  6. Departemen koperasi seharusnya memperjuangkan peran yang lebih besar bagi usaha-usaha sosial dalam pengembangan masyarakat.
  7. Asosiasi-asosiasi BMT di daerah sebaiknya direformasi.
  8. BMT seharusnya memanfaatkan pengetahuan lokal dan modal sosial untuk memperluas bisnisnya.
  9. BMT harus menjamin dana nasabahnya aman.
  10. BMT dimasukkan dalam UU tentang koperasi.
  11. Perlu adanya UU tentang BMT.
- h. Struktur Organisasi BMT

Struktur BMT yang paling sederhana secara umum diantaranya terdiri dari hal-hal berikut:<sup>24</sup>

1) Badan Pendiri

Badan pendiri ialah orang-orang yang mendirikan BMT dan mempunyai hak prerogatif yang seluas-luasnya dalam menentukan arah dan kebijakan organisasi BMT. dalam hal ini badan pendiri hak mengubah anggaran dasar, bahkan sampai membubarkan BMT.

2) Badan pengawas

---

<sup>24</sup> Mardani, "*Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*". Jakarta: Prenada Media Group. 2015. Hlm. 324.

Badan pengawas ialah badan yang berwenang dalam menetapkan kebijakan BMT.

3) Badan Pengelola

Badan pengelola ialah sebuah badan yang mengelola organisasi dan perusahaan BMT serta dipilih dari dan oleh badan pengawas, badan pendiri, dan perwakilan anggota.

4) Anggota BMT

Anggota BMT ialah orang-orang yang secara resmi mendaftarkan diri sebagai anggota BMT dan dinyatakan diterima oleh badan pengelola.

i. Payung Hukum BMT

Secara kelembagaan BMT mengalami evolusi dari lembaga keuangan informal (KSM/PHBK/LSM/Perkumpulan), lalu menjadi lembaga keuangan semi formal (Koperasi Jasa Keuangan Syariah), lalu saat ini BMT dapat memilih menggunakan payung hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) di bawah pembinaan kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah atau memilih berbadan hukum LKM (Lembaga Keuangan Mikro) di bawah UU No. 1 tahun 2013 sehingga BMT masuk menjadi struktur lembaga keuangan formal di dalam sistem keuangan nasional.

Apabila BMT memilih berbadan hukum koperasi, maka koperasi akan beroperasi sama dengan mekanisme operasional KJKS. Namun, apabila BMT memilih berpayung hukum LKM

maka BMT dikategorikan sebagai salah satu lembaga keuangan mikro syariah di bawah pembinaan Otoritas Jasa Keuangan. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.

Sejumlah peraturan yang berkaitan dengan lembaga keuangan mikro antara lain Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang lembaga keuangan mikro (UU LKM), peraturan pemerintah Nomor 89 Tahun 2014 tentang Suku Bunga Pinjaman atau Imbal Bagi Hasil Pembiayaan dan Luas Cakupan Wilayah Usaha Lembaga Keuangan Mikro, peraturan OJK (POJK) Nomor 12/POJK.05/2014 tentang Prizinan Usaha dan Kelembagaan Lembaga Keuangan Mikro, POJK Nomor 13/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro, dan POJK Nomor 14/POJK.05/2014 tentang Pembinaan dan Pengawasan Lembaga Keuangan Mikro.

## 2. Strategi

### a. Pengertian strategi

Dalam membahas persoalan strategi sulit untuk dibantah bahwa penggunaannya diawali dan populer di operasi militer. Di lingkungan tersebut penggunaannya lebih dominan dalam situasi peperangan.

Strategi berasal dari bahasa Inggris “*strategic*”. Yang mempunyai beberapa arti, diantaranya adalah “seni dan ilmu untuk merencanakan dan pengarahannya dari operasi militer dalam skala besar”.<sup>25</sup>

Dalam dunia bisnis strategi adalah kerangka yang membimbing dan mengendalikan pilihan-pilihan yang menetapkan sifat dan arah suatu organisasi perusahaan.<sup>26</sup> Sedangkan menurut Wahyudi dalam bukunya Akdon mengungkapkan bahwa manajemen strategi adalah suatu seni dan ilmu dari perbuatan (*Formulating*), penerapan (*implementing*), dan evaluasi (*evaluating*) tentang keputusan-keputusan strategis antar fungsi-fungsi yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuan-tujuan masa mendatang.<sup>27</sup>

b. Proses dan tahapan strategi

Berdasarkan ketiga interaksi fungsi manajemen, yaitu perencanaan strategi, melaksanakan strategi dan evaluasi strategi, berarti ada 3 tahap proses dalam manajemen strategi, yaitu

---

<sup>25</sup> Suriadi Prawirosentono dan Dewi Primasari, “*Manajemen Stratejik Dan Pengambilan Keputusan Korporas*,” Jakarta: PT Bumi Aksara. 2014. Hlm. 3.

<sup>26</sup> Akdon, *Strategi Management*, (Bandung: Alfabeta) 2011. Hlm. 4.

<sup>27</sup> *Ibid.* hlm 5.

perumusan atau perencanaan strategi (*strategic planning*), pelaksanaan strategi (*strategic implementing*), dan pengawasan strategi (*strategic controlling*).<sup>28</sup>

### 3. Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Bank

Bagi dunia perbankan yang merupakan badan usaha yang berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan untuk dijalankan. Tanpa kegiatan pemasaran jangan diharapkan kebutuhan dan keinginan pelanggannya akan terpebuhi. Oleh karena itu, bagi dunia usaha apalagi seperti usaha perbankan perlu mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu dan terus menerus melakukan riset pasar.<sup>29</sup>

Untuk menjaring nasabah dan penabung sebanyak-banyaknya, pihak bank harus melakukan langkah-langkah strategis. Seperti:<sup>30</sup>

1. Menawarkan berbagai produk menarik kepada nasabah. Setiap bank pasti mempunyai beragam produk perbankan yang nantinya akan ditawarkan kepada masyarakat. Setiap produk perbankan pasti memiliki kelemahan dan keunggulan. Namun oleh pihak marketing bank, merke ahanya menonjolkan keunggulannya saja dan selalu menutupi kelemahan produk. Dengan itu, calon nasabah menjadi terpikat dan mau menyimpan dana miliknya di bank

---

<sup>28</sup> Suyadi Prawirosentono dan Dewi Primasi, *Manajemen...*, hlm. 9.

<sup>29</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank* (jakarta: Prenada Media) 2005. Hlm. 61.

<sup>30</sup> <http://ahliperbankan.com/strategimeningkatkanjumlahnasabah>, diakses tanggal 2 juli 2019, pukul 13.09.

tersebut. Itulah kehebatan marketing bank dalam strategi meningkatkan jumlah nasabah.

2. Memberikan kemudahan dalam menyimpan dana di bank. Semua bank pasti memberikan jaminan kemudahan bagi calon nasabah yang ingin menyimpan dananya di bank. Namun, kenyataannya, hanya segelintir saja yang mempraktikkannya.
3. Jaminan keamanan dana yang disimpan. Semua nasabah pasti menginginkan jaminan keamanan dari dana miliknya yang nanti akan di tabung. Oleh karena itu, pihak bank harus memberikan jaminan seperti itu. Misalnya, dengan memberikan surat perjanjian atau kesepakatan yang berisi pihak bank mau bertanggung jawab sepenuhnya jika dikemudian hari terdapat hal-hal yang tidak diinginkan, seperti kasus pembobolan ATM, penggelapan, atau yang lainnya.
4. Memberikan pelayanan yang baik, kualitas pelayanan bank harus selalu dipertahankan, bahkan ditingkatkan. Dengan begitu, banyak masyarakat yang bersedia menyimpan dana miliknya ke bank yang bersangkutan.

Disamping langkah-langkah di atas, pihak perbankan juga harus melakukankukan cara strategi untuk meningkatkan jumlah nasabah seperti:<sup>31</sup>

- a. Pemasaran

---

<sup>31</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*..... Hlm. 61.

Pemasaran perbankan didefinisikan sebagai suatu kegiatan perancangan, pengumpulan, analisis dan pelaporan data serta temuan-temuannya secara sistematis yang relevan dengan suatu situasi atau masalah pemasaran tertentu yang dihadapi bank.<sup>32</sup>

Dari pengertian lain pemasaran seolah-olah fokusnya hanya mencakup kegiatan penjualan, promosi, dan periklanan. Sehingga tidak jarang kegiatan pemasaran pun hanya dilakukan pada ketiga kegiatan tersebut. Definisi di atas memang merupakan sebagian kecil dari kegiatan suatu pemasaran.

Menurut Philip Kotler mendefinisikan pengertian pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan nama individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.<sup>33</sup>

Dalam kegiatan bank juga perlu membuat suatu perencanaan. Rencana pemasaran bank merupakan suatu pemasaran sangat diperlukan. Rencana ini tentunya harus dicapai. Rencana pemasaran juga disusun sesuai dengan apa yang harus dikerjakan, siapa yang mengerjakan dan kapan harus dikerjakan.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> Musradjad Kuncoro dan Suhardjono, "*manajemen Perbankan* (Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta, 2002). Hlm. 316.

<sup>33</sup> Kasmir, *Pemasaran* .....Hlm. 61.

<sup>34</sup> *Ibid.* Hlm 74.



Dalam praktinya rencana pemasaran bank meliputi hal-hal sebagai berikut:<sup>35</sup>

1. Menyusun target yang akan dicapai, sebagai contoh rencana dana yang harus dihimpun dan jumlah dana yang harus disalurkan.
2. Menyusun organisasi pelaksana atau orang-orang akan mengerjakan kegiatan pemasaran tersebut.
3. Menyusun tentang urutan kegiatan yang harus dijalankan lebih dulu kemudian kegiatan berikutnya.
4. Menentukan jumlah biaya promosi yang harus dikeluarkan, serta jenis-jenis promosi yang akan dilakukan.
5. Serta kegiatan lainnya.

Untuk meningkatkan jumlah nasabah bank, bank harus mampu mengetahui kebutuhan dan keinginan nasabah. Kebutuhan nasabah bank adalah suatu keadaan yang dirasakan tidak ada dalam diri seseorang. sebagai contoh kebutuhan nasabah adalah:<sup>36</sup>

1. Kebutuhan akan produk atau jasa bank
2. Kebutuhan rasa aman berhubungan dengan bank
3. Kebutuhan untuk dihormati dan dihargai oleh seluruh karyawan bank
4. Kebutuhan untuk persahabatan dan keakraban
5. Kebutuhan untuk diberi perhatian oleh seluruh karyawan bank

---

<sup>35</sup> *Ibid.* Hlm. 74

<sup>36</sup> *Ibid.* Hlm. 65.

6. Kebutuhan status
7. Kebutuhan aktualisasi

Adapun keinginan nasabah bank adalah sebagai berikut:<sup>37</sup>

1. Ingin memperoleh pelayanan yang cepat
2. Ingin agar bank dapat menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi
3. Ingin memperoleh omitmen bank
4. Ingin memperoleh kepuasan nasabah

b. Konsep Pemasaran

Adapun konsep pemasaran yang dimaksud adalah:<sup>38</sup>

1. Konsep Produksi

Konsep ini menyatakan bahwa konsumen akan menyukai produk yang tersedia dan selaras dengan kemampuan mereka dan oleh karenanya manajemen harus berkonsentrasi pada peningkatan efisiensi produksi dan efisiensi distribusi. Konsep ini menekankan kepada volume produksi atau distribusi yang seluas-luasnya dengan harga ditekan serendah mungkin.

2. Konsep Produk

Konsep produk berpegang teguh bahwa konsumen akan menyenangi produk yang menawarkan mutu dan kinerja yang paling baik serta memiliki keistimewaan yang mencolok.

---

<sup>37</sup>*Ibid.* Hlm 65.

<sup>38</sup>*Ibid.* Hlm. 317.

Secara umum konsep produk menekankan kepada kualitas, penampilan, dan ciri-ciri yang terbaik.

### 3. Konsep Penjualan

Kebanyakan konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk, terkecuali perusahaan menjalankan suatu usaha promosi dan penjualan yang kokoh. Dalam konsep ini kegiatan pemasaran ditekankan lebih agresif melalui usaha-usaha promosi yang gencar.

### 4. Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran menyatakan bahwa kunci untuk mencapai sasaran organisasi tergantung pada penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran.

### 5. Konsep Pemasaran Kemasyarakatan

Konsep pemasaran kemasyarakatan menyatakan bahwa tugas perusahaan adalah menentukan kebutuhan, keinginan, dan minat pasar sasaran dan memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing sedemikian rupa, sehingga dapat mempertahankan dan mempertinggi kesejahteraan masyarakat.

### c. Promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan kegiatan produksi, harga dan lokasi. Dalam kegiatan ini setiap

bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.<sup>39</sup>

Secara garis besar keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan adalah sebagai berikut:<sup>40</sup>

1. Periklanan (*Adversiting*)

Merupakan promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, billboard, Koran, majalah, televisi, atau radio-radio.

2. Promosi Penjualan

Merupakan promosi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga atau hadiah pada waktu tertentu terhadap barang-barang tertentu pula.

3. Publisitas

Merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra bank di depan para calon nasabah atau nasabahnya melalui kegiatan sponsorship terhadap suatu kegiatan amal atau social atau olahraga.

4. Penjualan pribadi

---

<sup>39</sup> Kasmir, *Pemasaran*..... hlm 175.

<sup>40</sup> Ibid. hlm. 176.

Merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah.

#### d. Periklanan

Periklanan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh bank.<sup>41</sup>

Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media seperti lewat:<sup>42</sup>

1. Pemasangan *Billboard* (papan nama) di jalan-jalan strategis;
2. Pencetakan brosur baik disebar di setiap cabang atau pusat-pusat perbelanjaan
3. Pemasaran spanduk di lokasi tertentu yang strategis
4. Melalui Koran
5. Melalui majalah
6. Melalui televisi
7. Melalui radio
8. Menggunakan media lainnya.

### H. Metode Penelitian

#### 1. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan sebuah metode penelitian yang digunakan dalam

---

<sup>41</sup>*Ibid.* hlm 177.

<sup>42</sup>*Ibid.* Hlm. 177.

mengungkapkan permasalahan dalam kehidupan kerja organisasi pemerintah, swasta, kemasyarakatan, kepemudaan, olah raga, seni dan budaya, sehingga dapat dijadikan suatu kebijakan untuk dilaksanakan demi kesejahteraan bersama.<sup>43</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi pada saat sekarang. Penelitian deskriptif memusatkan perhatian pada masalah aktual sebagaimana adanya pada saat penelitian berlangsung. Melalui penelitian deskriptif, peneliti berusaha mendeskripsikan peristiwa dan kejadian yang menjadi pusat perhatian tanpa memberikan perlakuan khusus terhadap peristiwa tersebut.<sup>44</sup>

Adapun dalam penelitian ini, peneliti berusaha untuk menjawab tentang bagaimana Strategi Baitul Maal Wattamwil (BMT) As-Shaff dalam meningkatkan jumlah nasabah dan apa kendala BMT dalam meningkatkan jumlah nasabahnya.

## 2. Kehadiran Peneliti

Untuk memperoleh informasi yang lengkap, peneliti melibatkan dengan cara langsung terjun ke lokasi penelitian atau lapangan dan melakukan pengamatan secara cermat serta langsung terhadap objek penelitian. Peneliti bertindak sebagai instrumen kunci untuk mendapatkan informasi. Cara ini dilakukan agar peneliti

---

<sup>43</sup>Imam Gunawan, *Metodo Penelitian Kualitatif* (Jakarta : Bumi Aksara, 2016), Hlm. 80.

<sup>44</sup>Noor, Juliansyah, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Prenada Media Group 2011). Hal. 34.

mendapatkan informasi secara akurat dan lengkap mengenai strategi BMT As-Shaaf dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan siswa (TASWA) yang ada di Desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah.

Kehadiran peneliti diharapkan dapat meningkatkan keabsahan dan keefektifan pelaksanaan penelitian. Keabsahan dalam arti memperoleh informasi secara akurat, dengan arti peneliti dapat merekam segala sesuatu hal dilakukan oleh masyarakat yang ada disana guna mendapatkan informasi langsung dari sumber data.

### 3. Tehnik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan kelengkapan informasi yang sesuai dengan focus penelitian maka yang dijadikan teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut:

#### a. Teknik Observasi (pengamatan)

Observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indra mata serta di bantu dengan panca indra lainnya.<sup>45</sup>

Observasi dibedakan menjadi dua bentuk, yaitu:<sup>46</sup>

1. *Participant observer*, yaitu suatu bentuk observasi dimana pengamat secara teratur berpartisipasi dan terlibat dalam kegiatan yang diamati.

---

<sup>45</sup> Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*. (Jakarta: Prenada Media Group, 2007) hlm. 115.

<sup>46</sup> Muri Yusuf, *Medote Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*, (Jakarta: PrenadaMedia Group, 2016), hlm. 384.

2. *Non-participation observer*, yaitu suatu bentuk observasi dimana pengamat (peneliti) tidak terlibat langsung dalam kegiatan kelompok, atau dapat juga dikatakan pengamat tidak ikut serta dalam kegiatan yang diamatinya.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan *non-participation observer*. Dari pengertian diatas *non-participation observer* adalah observasi dimana peneliti tidak terlibat langsung dalam kegiatan kelompok.

Dalam teknik ini peneliti akan melakukan observasi untuk mengetahui secara langsung mengenai strategi BMT As-Shaff di Desa Pringgrata Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah dalam meningkatkan jumlah nasabahnya.

b. Teknik Wawancara (*interview*)

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang di wawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara, dimana pewawancara dan informan terlibat dalam kehidupan sosial yang relatif lama.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup>*Ibid*, hlm 108.



Wawancara dibagi menjadi 3 bagian, yaitu wawancara terstruktur, wawancara semi struktur dan wawancara tidak terstruktur.<sup>48</sup>

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara semi struktur. Wawancara semi struktur adalah kombinasi antara wawancara terpimpin dan tidak terpimpin menggunakan beberapa inti pokok pertanyaan yang akan diajukan, yaitu pewawancara membuat garis besar pokok-pokok pembicaraan, namun dalam pelaksanaannya pewawancara mengajukan pertanyaan secara bebas, pokok-pokok pertanyaan yang dirumuskan tidak perlu dipertanyakan secara berurutan dan pemilihan kata-katanya juga tidak baku tetapi dimodifikasi pada saat wawancara sesuai situasinya.<sup>49</sup>

Dalam teknik ini peneliti akan melakukan wawancara dengan pihak-pihak terkait seperti kepala BMT As-Shaff, pegawai BMT As-Shaff dan nasabah BMT As-Shaff.

Tujuan dari wawancara ini adalah peneliti ingin memperoleh data-data yang akan diteliti tentang strategi BMT As-Shaff dalam meningkatkan jumlah nasabahnya.

c. Teknik Dokumentasi

---

<sup>48</sup> Djam'an satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Alfabeta, 2014) hlm. 133.

<sup>49</sup> *Ibid.* hlm 135.

Dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk menelusuri data historis.<sup>50</sup> Dokumentasi sebuah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang.

Dalam melaksanakan metode dokumentasi peneliti akan mengumpulkan data tentang berdirinya BMT, keadaan sarana dan prasarana dan brosur.

#### 4. Sumber dan Jenis Data

##### a. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah subyek di mana data diperlukan. Untuk memperjelas sumber data, maka perlu dibedakan menjadi dua macam, yaitu data primer dan data sekunder.

a) Sumber data primer adalah yang langsung dikumpulkan dari sumber pertamanya<sup>51</sup>. Dalam penelitian ini yang termasuk sumber data primer adalah Kepala BMT As-Shaff, karyawan, Nasabah dan staf BMT As-Shaff.

b) Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data.<sup>52</sup> yang termasuk sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah arsip BMT As-Shaff, brosur dan data nasabah.

---

<sup>50</sup>*Ibid.* hlm 121.

<sup>51</sup>Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h.105.

<sup>52</sup>Jonata Sarwono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006),h.16-17.

## b. Jenis Data

- a) Data kuantitatif adalah jenis data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau bentuk angka.<sup>53</sup> Dalam hal ini data kuantitatif yang diperlukan adalah jumlah karyawan, jumlah sarana dan prasarana.
- b) Data kualitatif adalah yaitu data yang disajikan dalam bentuk kata verbal bukan dalam bentuk angka yang termasuk data kuantitatif.<sup>54</sup> dalam penelitian ini, yaitu gambaran umum obyek penelitian meliputi sejarah singkat berdirinya, letak geografis obyek, visi dan misi struktur organisasi.

## 5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dokumentasi, dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti.<sup>55</sup>

Komponen dalam analisis data yaitu:

### 1. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari laporan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu di catat secara teliti dan rinci. Mereduksi data

---

<sup>53</sup> Noeng Muhadjir. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Rakesarasin. 1996, ..hlm 2.

<sup>54</sup> Sugiyono. *Statistik Untuk Pendidikan*: Bandung. Alfabeta, 2010. hlmn 15.

<sup>55</sup> Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Alfabeta, 2014),

berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, di cari tema dan polanya.

Adapun yang dilakukan peneliti adalah menganalisa apa saja strategi yang digunakan oleh BMT dalam meningkatkan Jumlah nasabah dan menganalisa tentang kendala yang dihadapi BMT.

## 2. Penyajian data

Penyajian data penelitian kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya.

## 3. Verifikasi atau penyimpulan data

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah apabila ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, di dukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

## 6. Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian bertujuan untuk memberikan apakah data yang diperoleh di lapangan betul-betul valid atau tidak, dengan mamadukan landasan teori yang yang menjadi landasan penelitian. Untuk mendapatkan keabsahan data diperlukan

teknik pemeriksaan. Pemeriksaan keabsahan data didasarkan atas kriteria tertentu. Kriteria itu sendiri atas dasar kepercayaan (*kredibilitas*), keteralihan, ketergantungan, dan kepastian. Masing-masing kriteria tersebut menggunakan teknik-teknik pemeriksaan sendiri.<sup>56</sup>

*Triangulasi* adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan suatu yang lain. Di luar data yang diperlukan untuk pengecekan atau pembandingan terhadap data lain. Teknik *triangulasi* yang paling banyak digunakan adalah pemeriksaan sumber lainnya.<sup>57</sup>

Dalam penelitian ini triangulasi data yang digunakan berupa wawancara yang di tunjang dengan observasi.

## **I. Sistematika Pembahasan**

Skripsi ini disusun dengan berdasarkan sistematika penulisan sebagai berikut:

### **1. Bagian Awal**

Pada bagian awal ini terdiri atas, sampul depan, halaman judul, persetujuan pembimbing, nota dinas pembimbing, pernyataan keaslian skripsi, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, abstrak dan daftar isi.

### **2. Bagian Isi**

---

<sup>56</sup> *Ibid.*, h.11.

<sup>57</sup> Sugiono, *Metode Penelitian, Kuantitatif*, (Bandung: Cv Alfabeta, 2011), h. 330.

Bab I, terdiri atas, konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, ruang lingkup dan setting penelitian, telaah pustaka, kerangka teoretik, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II, Menguraikan paparan dan temuan dilapangan strategi BMT As-Shaff dalam meningkatkan jumlah nasabah. Dalam bab ini juga ini diungkapkan seluruh data dan temuan peneliti berupa gambaran umum lokasi penelitian. Dalam bab ini peneliti sebisa mungkin menjaga jarak dan memahami diri untuk tidak mencampuri fakta terlebih dahulu.

Bab III, Proses analisis strategi BMT As-Shaff dalam meningkatkan jumlah nasabah. bab ini berisi pembahasan dari penelitian termasuk di dalamnya adalah analisis data yang peneliti temukan dan paparkan pada bab II kemudian dianalisis oleh peneliti yang dianalisis berdasarkan permasalahan yang ada.

Bab IV Penutup. Bab ini berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan suatu ringkasan dari semua kajian, sedangkan saran merupakan rekomendasi pemikiran peneliti terkait dengan permasalahan yang diteliti. Telaah pustaka.

Bagian Akhir meliputi: daftar pustaka, daftar lampiran dan daftar riwayat hidup penulis.

## BAB II

### PAPARAN DATA DAN TEMUAN

#### A. Gambaran Umum BMT Ash-Shaff

##### a. Sejarah BMT Ash-Shaff

*Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff merupakan sebuah lembaga keuangan mikro yang telah tumbuh dan berkembang pesat sejak tahun 2011 di wilayah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah. *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff terbentuk sebagai lembaga keuangan mikro yang mampu menjadi intermedia

antara pihak yang memiliki dana (*shahibul al-mall*) dengan pemilik usaha (*Mudharib*).

Sebelum bernama BMT Ash-Shaff, pada tahun 2000, tepatnya pada tanggal 27 April 2000 atau bertepatan dengan tanggal 1 Muharram 1420 Hijriah, lembaga ini bernama Koperasi Usaha Bersama Al-Qadiriyyah, nama ini di sesuaikan dengan tempat berdirinya yakni Lembaga Pendidikan Al-Qadiriyyah Dusun Benteng Desa Taman Indah Kecamatan Pringgarata Kabupaten Lombok Tengah, sekaligus moment peringatan 1 Muharram 1420, dengan agar mudah di ingat oleh semua yang hadir terutama pendiri, penggagas dan anggota.<sup>58</sup>

*Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff didirikan sebagai wadah untuk menampung segala keluhan kesah para orang tua santri Diniyah Al-Qadiriyyah terutama yang berkaitan dengan masalah ekonomi. Kalau di lihat dari rata-rata sumber penghasilan, hampir 90 % para orang tua santri berpenghasilan rendah, maka keberadaan lembaga ekonomi semacam ini sangat di perlukan, hal ini di maksudkan untuk menaikkan sekaligus menopang penghasilan orang tua santri yang sekaligus nantinya di hajatkan ada imbas secara financial kepada Lembaga Pendidikan Al-Qadiriyyah.<sup>59</sup>

---

<sup>58</sup> Ahmad Fauzi, *Wawancara*, Pringgrata. 21 Juni 2019.

<sup>59</sup> Sejarah berdiri BMT Ash-Shaff Desa Taman Indah kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah, (Dokumentasi, Tanggal 19 Juni 2019).



*Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff telah berhasil menjadi lembaga keuangan mikro yang akuntabel. Di lihat dari pengelolaan dana masyarakat yang sangat luar biasa, mengingat mayoritas anggota dan nasabahnya adalah pelaku usaha mikro yang selama ini tidak diperhitungkan oleh pihak bank sebagai sumber dana. Dengan menjunjung tinggi nilai kejujuran, masyarakat semakin yakin dan percaya untuk menabung uang di BMT Ash-Shaff.

dengan modal awal Rp. 29.500.000, - pada tahun 2011 telah berkembang pesat. Seiring dengan perjalanan waktu, pada akhir tahun 2018 tercatat total asset *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff sebesar Rp. 624.966.950. hal ini disebabkan tingginya kepercayaan masyarakat baik dalam simpanan maupun pembiayaan.<sup>60</sup>

Pada tahun 2003, secara tidak sengaja pengurus ( H. Akhmad Fauzi ) bertemu dengan se-orang ustaz yang menurut pengurus sangat faham dalam bidang muamalah yakni ust Maliki Sami'un Lc, pengurus menanyakan banyak hal yang terkait dengan muamalah atau praktek Koperasi Syari'ah yang sedang di jalankan, dan karenanya produknya banyak bertentangan dengan kaidah syari'ah , maka Koperasi Usaha Bersama "Al-Qadiriyah" berubah nama menjadi Koperasi Syari'ah "Sejahtera", yang nantinya dapat mensejahterakan anggota sesuai dengan namanya.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> Ahmad Fauzi, *Wawancara*, Pringgrata, 21 Juni 2019.

<sup>61</sup> Sejarah Berdiri BMT Ash-Shaff, (Dokumentasi tanggal 19 Juni 2019).

Berbekal dengan ilmu seadanya, para pengurus berkomitmen dan selalu belajar dan berikhtisar untuk tetap menjalankan produk syari'ah, namun ilmu yang di praktekan belum juga bisa di katakan berdekatan dengan praktek syari'ah, maka pada tahun 2005 Koperasi Syari'ah "sejahtera" berubah nama menjadi Pusat Pengkajian dan Pengembangan Masyarakat (PIN-EMAS).<sup>62</sup>

Karena seringnya Koperasi ini berubah nama, banyak pula anggota yang mengundurkan diri dengan berbagai alasan dan banyak pula yang mengajukan diri untuk dijadikan sebagai anggota baru, adapun anggota yang tercatat pada awal berdirinya yakni pada tahun 2000, sebanyak 22 orang, kemudian pada tahun 2003 mengalami peningkatan anggota sebanyak 50 orang, pada tahun 2005, karena yang di sasar para pedagang bakulan, Koperasi ini mendapat peningkatan jumlah anggota, sekaligus sebagai awal kemunduranya karena pengurus tidak banyak memahami manajemen keuangan syari'ah.<sup>63</sup>

Tidak banyak aktifitas yang dilakukan oleh Pengurus Koperasi di Kantor, selain sering turun ke anggota untuk menagih kewajiban yang tertunggak di Koperasi, namun sampai mendekati 2 (dua) tahun, upaya pengurus untuk menarik modal anggota yang masih berada di anggota tidak berbuah manis.<sup>64</sup>

---

<sup>62</sup> Sejarah Berdiri BMT Ash-Shaff, (Dokumentasi tanggal 19 Juni 2019).

<sup>63</sup> Sejarah BMT Ash-Shaff, (Dokumentasi tanggal 19 Juni 2019).

<sup>64</sup> Sejarah BMT Ash-Shaff, (Dokumentasi tanggal 19 Juni 2019).

Sesuatu yang tidak pernah di duga oleh pengurus dan tidak ada harapan untuk bangkit lagi, lebih di karenakan semua anggota mengundurkan diri, yang masih tersisa hanya pengurus, dan di saat itu pula ada se-orang kakak Pengurus bernama Kaftiah menitipkan dana sebesar Rp 25.000.000 ( dua puluh lima juta rupiah), dan pada saat yang bersamaan mencoba untuk bangkit menyelamatkan sekaligus berusaha untuk menjalankan usaha Koperasi sekalipun dengan modal dana titipan.<sup>65</sup>

Bak gayung bersambut, ternyata niat tulus dari pengurus untuk menggerakkan Koperasi Syari'ah di jawab oleh Allah swt, dengan mendapatkan tambahan kepercayaan dari seorang teman pengurus yang berprofesi sebagai Dosen di IAIN Mataram, bernama Sanurdi, S.Ag, MM. Dengan penyertaan modal sebesar Rp 10.000.000 (sepuluh juta rupiah).<sup>66</sup>

Karena di tahun yang sama yakni tahun 2007, pengurus ( H. Akhmad Fauzi) mendapat amanah untuk mengerjakan proyek fisik dari Bank Dunia (WS-LIC), di peruntukkan bagi Desa Pringgarata sebesar Rp 300 jutaan, maka keuntungan dari pengerjaan proyek ini di manfaatkan oleh pengurus pemupukan modal Koperasi syari'ah, dan oleh karena pengurus Koperasi syari'ah yang masih karena se-orang diri, maka sebahagian teman-teman yang menjadi mitra proyek WS-

---

<sup>65</sup> Sejarah BMT Ash-Shaff, (Dokumentasi tanggal 19 Juni 2019).

<sup>66</sup> Sejarah BMT Ash-Shaff, (Dokumentasi tanggal 19 Juni 2019).

LIC, Pengurus Koperasi jadikan sebagai anggota pengurus Koperasi Syari'ah. Tercatat pada tanggal 25 Januari 2008 lembaga Koperasi ini berubah nama menjadi BMT Ash-shaff.<sup>67</sup>

b. Letak Geografis BMT Ash-Shaff

*Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff merupakan lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah. Jika dilihat dari letak geografisnya BMT Ash-Shaff terletak pada tempat yang sangat strategis karena berada di tengah-tengah Kecamatan sehingga mudah untuk di jangkau oleh masyarakat. Bangunan BMT Ash-Shaff terletak pada:

- a) Sebelah barat : perumahan warga, kantor pos dan pasar pringgrata.
- b) Sebelah timur : Pertokoan dan Sekolah SDN Salam Sukur.
- c) Sebelah Utara : Yayasan SMPIT Abdul Qadir Siddiq.
- d) Sebelah Selatan : Jalan Raya dan Eks. KUD.

c. Produk di BMT Ash-Shaff

Dalam kegiatannya, BMT Ash-Shaff dapat menjalankan berbagai jenis kegiatan usaha, baik yang berhubungan dengan keuangan maupun non-keuangan. Adapun Jenis-jenis usaha BMT yang berhubungan dengan keuangan dapat berupa:<sup>68</sup>

a) Produk Penghimpun Dana

Produk pengumpulan dana adalah kegiatan bank dalam menghimpun dana masyarakat untuk di kelola dalam bentuk

---

<sup>67</sup> Sejarah BMT Ash-Shaff, (Dokumentasi tanggal 19 Juni 2019).

<sup>68</sup> Brosur, (Dokumentasi tanggal 19 Juni 2019)

simpanan. Produk tabungan yang menggunakan sistem mudharabah antara lain: *Taswa* (Tabungan Siswa), *Tahara* (Tabungan Hari Raya), *Tablid* (Tabungan Maulid) dan *Tammam* (Tabungan Ummat Madani).

b) Produk Penyaluran Dana atau Pembiayaan

Pembiayaan merupakan kegiatan bank dalam menyalurkan dana kepada pihak yang membutuhkan dana.

Pembiayaan di BMT Ash-Shaff ada empat yaitu:

- *Murabahah*
- *Mudharabah*
- *Ijarah*
- *Musyarakah*

Disamping kegiatan BMT dalam kegiatan keuangan, BMT Ash-Shaff juga mengembangkan usaha di bidang sector riil, seperti pembayaran listrik dan pembayaran angsuran sepeda motor.

d. Cara Membuka Tabungan

Cara membuka tabungan di BMT Ash-Shaff sangatlah mudah yaitu:<sup>69</sup>

- a) Copy identitas
- b) Saldo minimal Rp 20.000
- c) Bersedia menjadi anggota BMT Ash-Shaff

---

<sup>69</sup> Brosur, (Dokumentasi 19 Juni 2019)

e. Visi dan Misi BMT Ash-Shaff

Visi dan misi BMT Ash-Shaff adalah sebaga berikut:<sup>70</sup>

- a) Visi BMT Ash-Shaff adalah meningkatkan kualitas hidup masyarakat dan mengurangi angka kemiskinan dengan pemberdayaan mikro dan bakulan.
- b) Misi BMT Ash-Shaff adalah meningkatkan pembiayaan keluarga anggota, memperluas akses anggota terhadap sumber daya ekonomi, memperluas akses anggota terhadap hak-hak pelayanan public oleh Negara, meningkatkan wawasan anggota menuju keluarga sejahtera dan membangun jaringan dan memperluas kemitraan dengan para pihak yang mendukung BMT Ash-Shaff.

f. Struktur Pengurus BMT Ash-Shaff

Dewan Syari'ah : TGH PATOMPO ADNAN Lc, MH

: TGH MALIKI SAMI'UN Lc

Ketua : H. Akhmad Fauzi. S.IP

Sekretaris : H. Abdul Wahid

Bendahara : Akhmad Sarkawi

-Badan Pengawas : Ahmad Zaini, Lc.MH

-Anggota : Maya Supiani

-Anggota : Muhammad Humaidi, ST

g. Sarana dan Prasarana Baitul Mall wa Tamwil (BMT) Ash-Shaff

---

<sup>70</sup> Arsip (Dokumentasi 19 Juni 2019).

*Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff memiliki sarana dan prasarana yang cukup memadai dan cukup lengkap, semua transaksi dilakukan menggunakan alat elektronik atau tidak memakai sistem manual.

*Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff memiliki sarana dan prasarana sebagai berikut :<sup>71</sup>

1. Memiliki satu buah gedung milik sendiri
2. 5 unit Komputer
3. 3 unit monitor LCD
4. 2 unit meja kantor
5. 4 unit kursi tunggu
6. 3 unit kursi goyang
7. 1 unit kipas angin
8. 1 unit alat penghitung uang
9. 1 unit lemari arsip

#### **B. Strategi *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA)**

Strategi BMT Ash-Shaff dalam meningkatkan Jumlah Nasabah merupakan hal yang harus di perhatikan oleh pihak BMT, karena hal ini mencakup tentang keperluan, harapan konsumen, kegiatan pesaing serta wawasan tentang masa depan. Karena pada dasarnya tidak ada perusahaan yang bertahan lama jika kita tidak mengetahui keinginan konsumen dan

---

<sup>71</sup> File BMT Ash-Shaff, (dokumentasi 24 Juni 2019)

tentang kegiatan pesaing, sangat mustahil kita bisa memperoleh keuntungan dari kualitas dan inovasi pelayanan, setidaknya kita harus mengetahui strategi pesaing.

Berdasarkan landasan teori yang peneliti ambil strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah meliputi: menawarkan produk menarik kepada calon nasabah, memberikan kemudahan dalam menyimpan dana, jaminan keamanan dana yang disimpan dan memberikan pelayanan yang baik.

Sebagaimana dari hasil wawancara dengan pimpinan BMT Ash-Shaff, Ahmad Fauzi mengenai strategi BMT Ash-Shaff dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan Siswa (TASWA), ternyata dalam praktiknya di BMT Ash-Shaff teori meningkatkan jumlah nasabah yang peneliti ambil sudah diterapkan di BMT Ash-Shaff.

Beliau menjelaskan praktik landasan teori yang peneliti ambil yaitu sebagai berikut:<sup>72</sup>

Menawarkan produk menarik kepada calon nasabah, untuk menarik minat calon nasabah maka BMT Ash-Shaff mengeluarkan produk-produk unggulan yang dibutuhkan dan diinginkan masyarakat. Seperti, Tabungan Hari Raya (TAHARA), Tabungan Maulid (TABLID), Tabungan Siswa (TASWA) selain tabungan BMT juga mengeluarkan jasa pembayaran online seperti pembayaran Listrik dan pembayaran angsuran

---

<sup>72</sup> Kepala BMT Ash-Shaff (wawancara 19 Juli 2019).



sepeda motor dan BMT juga mengeluarkan produk pembiayaan seperti Pembiayaan Pedagang Bakulan (YANKUL).

Memberikan kemudahan dalam menyimpan dana, BMT Ash-Shaff memberikan kemudahan kepada calon nasabahnya dengan cara memberikan persyaratan yang mudah untuk masyarakat yang ingin menabung.

Memberikan jaminan rasa aman kepada nasabah, jaminan rasa aman terhadap uang nasabah merupakan keinginan nasabah secara umum, tapi secara umum lembaga keuangan pasti memberikan kenyamanan dan keamanan terhadap dana nasabahnya. Begitu pun BMT Ash-Shaff berusaha semaksimal mungkin untuk menjaga uang nasabah yang di tabung di BMT Ash-Shaff.

Memberikan pelayanan yang baik, BMT Ash-Shaff mengedepankan 5S (*Senyum, Salam, Sapa, Sopan dan Santun*), dari kelima poin di atas sistem pelayanan yang diterapkan. BMT Ash-Shaff tujuannya untuk memberikan rasa nyaman, ramah dan keterbukaan terhadap nasabah yang datang, seperti halnya yang dikatakan Ahmad Fauzi selaku kepala BMT Ash-Shaff peran pelayanan 5S sebagai aktivitas pelayanan pertama dalam membangun karakter sistem pelayanan yang mampu memberikan nilai positif kepada nasabah.<sup>73</sup>

Selain itu BMT Ash-Shaff mempunyai strategi-strategi tersendiri dalam meningkatkan jumlah nasabahnya. Seperti halnya Beliau

---

<sup>73</sup> Ahmad Fauzi (Wawancara 20 Juni 2019).

memberikan penjelasan mengenai strategi BMT Ash-Shaff yaitu: memberikan kepercayaan kepada masyarakat, melakukan pemasaran dengan pendekatan emosional, melakukan pemasaran dengan cara mulut ke mulut dan mempersiapkan sumber daya manusia untuk melakukan Jemput bola.<sup>74</sup>

Dari jawaban di atas, beliau juga memberikan penjelasan satu persatu, antara lain:<sup>75</sup>

1. Memberikan Kepercayaan Kepada Nasabah

Hal yang menyebabkan turunnya jumlah nasabah produk tabungan siswa adalah kurangnya Sumber Daya Manusia di BMT, karena biasanya nasabah menabung dengan cara di datangi ke sekolah oleh karyawan BMT Ash-Shaff. Namun, akhir-akhir ini karyawan BMT Ash-Shaff semakin berkurang. Sehingga, BMT Ash-Shaff ingin mengembalikan kepercayaan Nasabah dengan menambah Sumber Daya Manusia yang ada di BMT Ash-Shaff.

2. Melakukan pemasaran dengan pendekatan emosional

Berhubung BMT Ash-Shaff ini berada di bawah naungan yayasan Abdul Qadir Siddiq, BMT Ash-Shaff memanfaatkan hal tersebut dengan cara melakukan pendekatan secara emosional kepada rekan-rekan sekolahnya dahulu yang menjadi pimpinan ponpes dan/atau kepala sekolah.

3. Melakukan pemasaran dari mulut ke mulut

---

<sup>74</sup> Ahmad Fauzi (Wawancara 19 Juni 2019).

<sup>75</sup> Ahmad Fauzi (Wawancara 19 Juni 2019).

Memberikan kepuasan kepada nasabah merupakan hal yang harus dilakukan BMT jika ingin mendapatkan nasabah yang banyak. Terutama kepada nasabah yang pertama kali datang ke BMT. sehingga nasabah yang pertama datang akan mempengaruhi nasabah yang lain.

4. Mempersiapkan Sumber Daya Manusia untuk melakukan Jemput Bola

Terjun langsung ke lapangan merupakan salah satu cara kami dalam melayani nasabah, istilahnya jemput bola untuk mempermudah nasabah yang ingin menabung.

**C. Kendala-kendala Yang Di Hadapi BMT Ash-Shaff Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA)**

Dalam kegiatan BMT tidak akan lepas dari berbagai deretan hambatan-hambatan atau kendala yang bisa saja terjadi kapan saja dan berasal darimana saja, bisa saja berasal dari internal maupun eksternal lembaga itu sendiri, seperti halnya kendala dari internal lembaga seperti, sistem operasional, sumber daya manusia, dan alat-alat pendukung lainnya. Sedangkan dari eksternal seperti kurang baiknya sebuah komunikasi antara nasabah dengan tim *Marketing*.

Sebagaimana hasil wawancara saya dengan pimpinan BMT Ash-Shaff, yang berkaitan dengan kendala-kendala apa saja yang dihadapi BMT Ash-Shaff dalam meningkatkan Jumlah Nasabah produk Tabungan Siswa (TASWA)

Seperti pimpinan BMT Ash-Shaff atas nama H. Ahmad Fauzi saya mengajukan pertanyaan sebagai berikut:

Apa saja kendala yang bapak/ibu hadapi dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan Siswa ?

Kendala yang kami hadapi adalah masih minimnya Sumber Daya Manusia (SDM) karyawan maupun masyarakat. Maksudnya adalah kurangnya tingkat pemahaman karyawan kami tentang system koperasi syariah, saya bisa lihat dari biografi mereka, rata-rata lulusan serjana pendidikan semua, bukan berlatar belakang ekonomi yang tahu seluk beluk bagaimana menjalankan sebuah bisnis, apalagi tentang koperasi yang berbasis syariah. Begitupun masyarakat yang masih belum mengetahui tentang koperasi syariah. Sehingga masih perlu sosialisasi pengenalan produk Tabungan Siswa dan penyimpangan yang terjadi kepada masyarakat. Beliau juga mengatakan bahwa produk Tabungan Siswa (TASWA) tidak terlalu diprioritaskan karena produk Tabungan Siswa ini tidak terlalu banyak mendatangkan income buat BMT. sehingga membuat produk Tabungan Siswa ini tidak di perhatikan dengan baik.<sup>76</sup>

Dari hasil wawancara saya dengan pimpinan BMT, akar permasalahannya ada pada Sumber Daya Manusia (SDM) yang masih lemah pengetahuannya tentang koperasi syariah, sehingga perlu dilakukan sosialisasi ke masyarakat tentang sistem koperasi syariah.

Mengenai produk Tabungan Siswa yang tidak di prioritaskan, BMT Ash-Shaff membuka produk Tabungan Siswa (TASWA) hanya untuk membantu wali murid untuk memenuhi kebutuhan siswa yang masuk sekolah di awal semester. Mengenai tingkat pendapatan, BMT Ash-Shaff tidak mengandalkan produk Tabungan Siswa untuk mendapatkan keuntungan.

Dari kendala kurangnya pengetahuan tentang lembaga keuangan mikro syariah yang dikemukakan oleh Ahmad Fauzi membuat saya ingin

---

<sup>76</sup> Ahmad Fauzi (Wawancara tanggal 21 Juni 2019).

mencari tahu apa yang menyebabkan masyarakat yang kurang mengetahui tentang lembaga keuangan syariah. Inaq Maryam<sup>77</sup>

Menyatakan bahwa: masyarakat di sekitar Desa Pagutan masih belum bisa membedakan antara sistem perbankan dengan sistem Lembaga Keuangan Syariah. Beliau mengatakan kalau bank dan Lembaga keuangan syariah sama-sama mencekik masyarakat dengan sistem bunga. Sehingga saya tidak berani untuk pergi ke BMT.

Sebagian besar pemahaman masyarakat masih minim sehingga perlu dilakukan sosialisasi untuk memperkenalkan produk-produk BMT Ash-Shaff kepada masyarakat luas.

## BAB III

### PEMBAHASAN

#### **A. Strategi *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA)**

Dalam operasionalnya, BMT dapat menjalankan berbagai jenis kegiatan usaha, baik yang berhubungan dengan keuangan maupun non-keuangan. Sebagai salah satu lembaga keuangan syariah, BMT dipercaya lebih mempunyai peluang untuk berkembang dibanding dengan lembaga

---

<sup>77</sup> Inaq Maryam, (wawancara 21 Juli 2019).

keuangan lain yang beroperasi secara konvensional, meskipun diperlukan kerja keras untuk mewujudkannya.<sup>78</sup>

Strategi dalam mempertahankan stabilitas lembaga adalah hal yang paling penting bagi lembaga, terlebih dalam berinovasi untuk memajukan eksistensi lembaga itu sendiri, serta dalam rangka memuaskan setiap konsumen. Strategi merupakan salah satu kebutuhan yang sangat urgen, guna meningkatkan dan menumbuhkan lembaga itu sendiri, di sisi lain, lembaga juga harus memutuskan bagaimana memosisikan diri berhadapan dengan persaingan global, agar dapat bersaing secara sehat dan memperoleh keuntungan yang diharapkan.

Strategi dalam meningkatkan Jumlah Nasabah meliputi: Menawarkan berbagai produk menarik kepada nasabah, memberikan kemudahan dalam menyimpan dana, Jaminan keamanan dana yang disimpan dan memberikan pelayanan yang baik. Semua itu tidak lepas dari strategi pemasaran, promosi dan periklanan.

Menurut bapak Ahmad Fauzi bahwa BMT telah melakukan berbagai cara dalam memasarkan produk-produk BMT Ash-Shaff dan beliau juga mengungkapkan bahwa pemasaran sama dengan promosi atau periklanan. Promosi dan periklanan merupakan bagian dari pemasaran, jika kita melakukan promosi dan periklanan maka tanpa sengaja kita telah melakukan sebuah pemasaran ungkap beliau.<sup>79</sup>

---

<sup>78</sup> Andri Soemitra, "*Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*". Jakarta: Prenada Media Group. 2009. Hlm. 469.

<sup>79</sup> Ahmad Fauzi, (Wawancara 21 Juni 2019).

Berdasarkan apa yang telah dibahas pada bab paparan data dan temuan tentang strategi *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff dalam meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA), maka selanjutnya peneliti akan membahas dan menganalisis data tersebut dalam bab pembahasan ini.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pimpinan BMT Ash-Shaff, maka peneliti dapat memberikan sebuah analisis strategi yang digunakan BMT Ash-Shaff, diantaranya yaitu:

BMT Ash-Shaff benar telah menjalankan strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah sesuai dengan teori yang peneliti ambil. walaupun ada strategi-strategi tersendiri yang digunakan BMT Ash-Shaff dalam meningkatkan jumlah nasabahnya. Seperti: memberikan kepercayaan kepada nasabah, melakukan pemasaran dengan pendekatan emosional, melakukan pemasaran dari mulut ke mulut dan mempersiapkan sumber daya manusia untuk melakukan jemput bola. Dari jawaban tersebut, beliau juga memberikan penjelasan satu per satu.

Strategi memberikan kepercayaan kepada nasabah yang diterapkan oleh BMT Ash-Shaff bertujuan untuk memberikan sebuah perasaan aman kepada setiap konsumen atau nasabah yang menabung. Seperti halnya yang katakan Ahmad Fauzi selaku pimpinan BMT Ash-Shaff bahwa dalam menjalankan kegiatan menabung tentunya nasabah ingin uangnya aman dan mendapatkan keuntungan yang banyak karena sistemnya menggunakan tabungan *Mudharabah*. Sehingga, BMT Ash-Shaff



berupaya untuk melakukan transparansi terhadap keuntungan yang di dapat. Salah satu yang dilakukan BMT Ash-Shaff adalah melakukan kegiatan yasinan bersama setiap malam sabtu yang berlokasi di kantor BMT dan di ikuti oleh seluruh nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA) dan disanalah Ahmad Fauzi selaku pimpinan BMT Ash-Shaff mengumumkan keuntungan yang didapat dari uang tabungan yang di kelolanya.

Dari keterangan di atas BMT Ash-Shaff selaku lembaga keuangan mikro syariah di tuntut untuk semaksimal mungkin memberikan kepercayaan kepada nasabah yang telah diterapkan dari sikap transparansi tersebut. Sebab, dari sikap transparansi itu kita bisa melihat nilai-nilai yang diberikan para konsumen atau nasabah kepada BMT Ash-Shaff dan dari program yasinan itu, lembaga bisa membangun hubungan dan mempertahankan hubungan yang baik dengan nasabah.

BMT Ash-Shaff selaku lembaga keuangan yang bergerak di bidang lembaga keuangan mikro, membuktikan bahwa BMT Ash-Shaff mendapat kepercayaan dari masyarakat yang ikut menjadi anggota di lembaga tersebut ini kita bisa kita lihat dari para nasabah yang menitipkan uangnya dari 100 (seratus ribu rupiah) perhari sampai 25.000.000 (dua puluh lima juta rupiah) ini membuktikan, bahwa BMT Ash-Shaff mendapatkan kepercayaan dari masyarakat. Untuk itu, tinggal bagaimana BMT Ash-Shaff mengeola semua pendapatan yang ada untuk memajukan pertumbuhan lembaga dan perekonomian masyarakat.

Melakukan pemasaran dengan pendekatan emosional, pemasaran dengan pendekatan emosional merupakan salah satu bentuk yang cukup memberikan kontribusi bagi lembaga dan salah satu strategi pemasaran yang dimiliki BMT Ash-Shaff dalam memberikan rasa aman kepada nasabah. Mengingat strategi pemasaran ini ditujukan kepada orang-orang yang sempat dekat dengan pimpinan BMT.

Melakukan pemasaran dari mulut ke mulut, pemasaran dari mulut ke mulut merupakan strategi yang diandalkan oleh BMT Ash-Shaff mengingat perilaku masyarakat sebagian besar ingin melihat bukti baru mau mencoba. Sehingga BMT Ash-Shaff melakukan pelayanan dan memberikan rasa aman kepada nasabah dan sehingga nasabah tersebut menceritakan kepada teman dan sahabatnya bahwa menabung di BMT Ash-Shaff akan memberikan rasa aman kepada nasabahnya.

Mempersiapkan Sumber Daya Manusia untuk mendatangi nasabah, pemasaran dengan cara mendatangi nasabah merupakan suatu cara yang sangat memberikan kontribusi bagi lembaga. Sehingga, sangat diperlukan Sumber Daya Manusia yang paham tentang pemasaran BMT.

Dari 4 (Empat) Strategi yang digunakan BMT Ash-Shaff di atas, semuanya memiliki kontribusi bagi kemajuan BMT Ash-Shaff. Strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah yang dimiliki BMT Ash-Shaff sangat penting, mengingat BMT Ash-Shaff sebagai lembaga yang menghimpun dan menyalurkan dana ke masyarakat luas di tuntut untuk mengedepankan kejujuran dan menjalankan usahanya sebagai mana mestinya. Strategi-

strategi yang tercipta dan diaplikasikan kepada konsumen merupakan sebuah strategi yang dimiliki BMT Ash-Shaff untuk menarik minat nasabah untuk mau menabung agar lembaga semakin maju dengan pengelolaan dana dari para nasabah.

### **B. Kendala-kendala yang dihadapi BMT dalam meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa (TASWA)**

Secara umum, lembaga keuangan berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan. Intermediasi keuangan merupakan proses penyerapan dana dari unit surplus ekonomi, baik sektor usaha, lembaga pemerintah maupun individu (rumah tangga) untuk penyediaan dana bagi unit ekonomi lain. Intermediasi keuangan merupakan kegiatan pengalihan dana dari unit ekonomi surplus ke unit ekonomi defisit. Lembaga intermedia berperan sebagai intermediasi denominasi, intermediasi resiko, intermediasi jatuh tempo, intermediasi lokasi dan intermediasi mata uang.<sup>80</sup>

Rendahnya kemampuan daya saing usaha pada sektor produksi telah pula menyebabkan berkurangnya peran sistem keuangan secara umum untuk menjalankan fungsinya sebagai intermediator kegiatan investasi.<sup>81</sup>

Untuk itu peneliti dapat menganalisis kendala-kendala yang dihadapi BMT Ash-Shaff dari berbagai faktor dan sumber-sumber yang telah dibahas di atas, sebagaimana dalam sistem yang diterapkan oleh

---

<sup>80</sup> Andri Soemitro, "Bank dan Lembaga ....." Hlm. 29.

<sup>81</sup> *Ibid.* Hlm. 24.

BMT Ash-Shaff dalam menunjang kemajuan lembaganya mengeluarkan beberapa produk yang menurutnya bisa memberikan efek perkembangan untuk membangun perekonomian dikalangan masyarakat. Seperti hanya *Produk Tabungan Siswa (TASWA)* yang dikeluarkan dengan tujuan membangun sebuah strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah yang baik agar harapannya bisa diterima di masyarakat umum. Namun, dalam pengaplikasiannya strategi yang di bangun BMT Ash-Shaff masih memiliki kendala sebagai berikut:

Masih minimnya Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki BMT Ash-Shaff masih kurang memadai, mengingat di BMT Ash-Shaff ada satu orang pengelola , pimpinan sekaligus karyawan. Seharusnya BMT Ash-Shaff harus mempunyai petugas khusus yang menangani produk tabungan, jika BMT Ash-Shaff tetap mengandalkan satu orang maka BMT Ash-Shaff akan mengalami kemunduran. Karena seharusnya pihak BMT harus mempunyai tim penggalangan dana karena bisa kita lihat tugas-tugas dari tim penggalangan dana itu mencari dana dan mengumpulkan nasabah sebanyak-banyaknya untuk memberikan kemasukan untuk lembaga tersebut.

Untuk itu analisis kendala dalam masalah ini pihak BMT harus lebih memerhatikan lagi Sumber Daya Manusia, terutama sumber daya manusia yang mempunyai profesionalitas yang dapat diukur dari tingkat pengalaman, pemahaman dan latar belakang pendidikannya karena itu akan membantu menambah daya saing dalam kinerja lembaga dan

memaksimalkan penambahan pendapatan. Mempersiapkan Sumber Daya Manusia dengan kemampuan professional dalam pelaksanaan tugasnya sesuai dengan kebutuhan lembaga, terutama dalam bidang pemasaran menjadi suatu tuntutan yang mutlak yang harus dipenuhi BMT Ash-Shaff.

Tingkat pengetahuan masyarakat tentang BMT masih minim, pengetahuan masyarakat mengenai lembaga-lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah seperti BMT Ash-Shaff yang dimana konsep dan aplikasi yang digunakan dalam akad produk Tabungan Siswa masih belum dipahami.

Kendala tersebut, dalam memperkenalkan lembaganya yang berbasis syariah yang dipegangnya menjadi suatu tantangan tersendiri baginya. Secara umum pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan hanya bertumpu pada koperasi dan bank konvensional. Sehingga BMT Ash-Shaff harus lebih aktif dan bergerak secara maksimal dalam meningkatkan pengetahuan dan kemampuan staf kepada konsumen.

Secara tidak langsung, BMT Ash-Shaff di tuntut untuk mampu bersaing dengan koperasi dan bank konvensional, sehingga masyarakat dapat menerima dan mau untuk menabung di BMT. BMT Ash-Shaff juga harus mampu mengetahui keinginan dan kebutuhan masyarakat. Sehingga masyarakat merasa terbantu atas kehadiran BMT Ash-Shaff di tengah-tengah masyarakat.

Produk Tabungan Siswa tidak diprioritaskan, produk tabungan siswa tidak menjadi prioritas BMT Ash-Shaff karena produk Tabungan

Siswa ini tidak terlalu banyak memberikan keuntungan bagi BMT. akan tetapi, BMT Ash-Shaff mengekuarkab produk Tabungan Siswa dengan tujuan untuk membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan buah hatinya ketika memasuki sekolah.

Permasalahan ini sebenarnya bukan permasalahan yang urgen. Karena niat dari pengelola ataupun yayasan tempat bernaungnya BMT Ash-Shaff tidak bisa disalahkan. Namun, peneliti berangapan bahwa walaupun produk Tabungan Siswa ini tidak memberikan pendapatan yang banyak. Setidaknya harus dijadikan prioritas oleh BMT Ash-Shaff. Dan nasabah produk tabungan siswa juga berhak mendapatkan perhatian oleh BMT.

Dari semua pokok permasalahan di atas, peneliti dapat memberikan sebuah analisis permasalahan yang terjadi. Yakni, pada sumber daya manusia lembaga harus lebih diperhatikan dengan mencari sumber daya manusia yang sesuai dengan kebutuhan BMT dan latar belakang keilmuannya untuk menambah profesionalitas staf yang dimiliki. Karena pengembangan kemampuan Sumber Daya Manusia akan memberikan suatu pemahaman kepada masyarakat tentang lembaga keuangan mikro syariah.

Sebagaimana yang diketahui sebelumnya, peningkatan jumlah nasabah kembali menjadi rujukan buat BMT Ash-Shaff untuk semakin memerhatikan kembali permasalahan-permasalahan yang terjadi. Semakin mengedepankan kualitas Sumber Daya Manusia sebagai penopang dalam

mengatur strategi pemasaran agar terciptanya bagi daya saing Sumber Daya Manusia yang berkualitas, berintegritas dan profesionalitas, dengan begitu terciptalah suatu pemasaran yang baik dan dapat di terima oleh masyarakat luas.

Menurut Andri Soemitro dalam bukunya Bank dan Lembaga Keuangan Syariah mengungkapkan kendala dalam pengembangan BMT ada 8 (delapan) walaupun tidak berlaku sepenuhnya kendala tersebut di suatu BMT.

Ahmad Fauzi selaku pimpinan BMT Ash-Shaff menjelaskan tentang kendala pengembangan BMT menurut Andri soemitro yang tanpa disadari memang terjadi di BMT Ash-Shaff. Kendala tersebut meliputi:<sup>82</sup>

1. Akumulasi kebutuhan dana masyarakat belum bisa dipenuhi oleh BMT

Di BMT Ash-Shaff kebutuhan dana masyarakat sangat penting baginya dan BMT Ash-Shaff tidak pernah mengalami krisis keuangan. Setiap masyarakat yang datang pasti selalu dienuhi oleh BMT Ash-Shaff.

2. Walaupun keberadaan BMT cukup di kenal tetapi masih banyak masyarakat yang berhubungan dengan rentenir

Di sekitaran BMT Ash-Shaff lebih banyak masyarakat yang berhubungan dengan Bank Konvensional karena di zaman sekarang tidak ada namanya rentenir. Sehingga BMT Ash-Shaff harus mampu

---

<sup>82</sup> Ahmad Fauzi, (Wawancara 9 Juli 2019)

bersaing dengan Bank Konvensional untuk memenangi pangsa pasar. Dengan cara memberikan pemahaman kepada masyarakat dan memberikan bukti bahwa BMT Ash-Shaff memang benar-benar berlandaskan syariah.

3. Nasabah yang bermasalah

Di BMT Ash-Shaff nasabah yang bermasalah hanya mengenai penggunaan KTP. Nasabah sering menggunakan KTP ganda. Terutama dalam permohonan pembiayaan. Nasabah yang sudah mendapat pembiayaan merasa kurang sehingga nasabah tersebut menggunakan KTP temannya untuk mendapatkan pembiayaan lagi.

4. BMT cenderung menghadapi BMT lain sebagai lawan bukan sebagai partner dalam pengembangan BMT

BMT Ash-Shaff merupakan Satu-satunya BMT yang ada di Kecamatan Pringgrata. Tetapi Pimpinan BMT Ash-Shaff selalu bekerja sama dengan BMT-BMT yang ada di Lombok Tengah dan selalu mengadakan pertemuan di praya. Selain itu, pimpinan BMT Ash-Shaff bekerja sama dengan teman-temannya sewaktu kuliah dulu yang membuka lembaga keuangan.

5. Dalam kegiatan rutin BMT cenderung mengarahkan pengelola untuk lebih berorientasi pada persoalan bisnis

BMT Ash-Shaff bernaung di bawah yayasan Al-Qadiriyyah. Yayasan Al-Qadiriyyah membuat BMT Ash-Shaff bertujuan untuk membantu wali santri dalam hal perekonomian. Begitu juga tujuan



mengeluarkan produk Tabungan Siswa (TASWA) bertujuan untuk membantu wali santri dalam memenuhi kebutuhan santri ketika memulai masuk sekolah.

6. Dalam upaya untuk mendapatkan nasabah timbul kecendrungan BMT mempertimbangkan besarnya Bunga di bank konvensional

BMT Ash-Shaff hanya melakukan sistem bagi hasil dalam operasionalnya dan BMT Ash-Shaff selalu memberikan pemahaman kepada masyarakat dengan cara memberi tahu tentang bunga yang ada di konvensional bukan mempertimbangkan besarnya bunga karena BMT menggunakan sistem bagi hasil buka sistem bunga.

7. BMT lebih cenderung menjadi *Baitul Mall* daripada *Baitul Mall*

Di BMT Ash-Shaff memang lebih cenderung menjadi *Baitul Mall* bahkan BMT Ash-Shaff tidak mengeluarkan produk *Baitul Mall*. Hal ini terjadi karena di daerah tersebut masyarakat lebih memberikan Zakat, Infaq dan Sadeqah ke masjid. Masyarakat tidak mempercayai BMT Ash-Shaff menjadi pengelola ZIS.

8. Belum seragamnya pengetahuan BMT tentang Fikih Muamalah

Ini merupakan suatu permasalahan yang sering dihadapi oleh setiap BMT terutama BMT Ash-Shaff. Ahmad Fauzi mengatakan bahwa masih kurangnya pengetahuan masyarakat tentang fikih muamalah. Masyarakat selalu beranggapan akan mendapatkan hasil yang banyak tanpa mengetahui pendapatan lembaga dan sistem bagi hasilnya.

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari uraian di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam penerapan Strategi *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff dalam meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa adalah menerapkan strategi memberikan kepercayaan kepada nasabah dengan cara melakukan transparansi terhadap pendapatan lembaga, melakukan pemasaran dengan pendekatan emosional, melakukan pemasaran dari mulut ke mulut dan mempersiapkan Sumber Daya Manusia BMT Ash-Shaff.
2. Kendala-kendala yang di hadapi BMT As-Shaff dalam meningkatkan jumlah nsabah Produk Tabungan Siswa adalah, minimnya Sumber daya Manusia (SDM) dan diikuti dengan kendalanya, seperti tingkat pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang lembaga keuangan mikro syariah masih minim dan tidak memprioritaskan produk Tabungan Siswa (TASWA).

#### B. Saran

Dalam rangka perbaikan dalam mengelola BMT, maka ada beberapa saran yang peneliti rekomendasika kepada pihak-pihak terkait:

1. Kepada kepala BMT Ash-Shaff Desa Taman Indah dapat lebih aktif memantau gejala-gejala yang terjadi, terutama di ruang lingup BMT Ash-Shaff yang berkaitan dengan strategi peningkatan jumlah nasabahnya.
2. Bagi peneliti yang lain agar lebih menegmbangkan lagi hasil penelitian ini sesuai dengan disiplin ilmu yang dimiliki Perguruan Tinggi.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Ahmad Patoni. *Strategi Pelayanan Produk TABLID (Tabungan Mudharabah Maulid) dalam Meningkatkan Pendapatan Lembaga (studi di BMT Ash-Shaff Desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah)*. (Skripsi FEBI UIN Mataram, Mataram).2018.
- Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani. *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*. Bandung:CV. Pustaka Setia, 2014.
- Bungin, Burhan. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Prenada Media Group,2007.
- Mardani. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media Group, 2015.
- Ernawati. *Strategi BMH (BaitulMall Hidayatullah) Dalam Pengelolaan Dana Zakat Maal di Kantor Cabang Mataram.*( Skripsi Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Mataram ). 2011.
- Kasmir. *Pemasaran Bank*, Jakarta:Prenada Media, 2004.

- Lexy J.Moleong.*Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002.
- Mudrajad Kuncoro dan Suhardjono, ”*Manajemen Perbankan*, Yogyakarta:BPFE Yogyakarta, 2002.
- Noeng muhadjir. *Metode Penelitian Kulitatif*, Yogyakarta: rakesarasin, 1996.
- Nurul Huda dan Muhammad Haekal. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta:Prenada Media Group, 2010.
- A. Muri Yusuf.*Medote Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*. Jakarta:Prenada Media Group, 2016.
- Akdon. *Strategi Management*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- H. Manan Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Persfektif Kewenangan Peradilan Agama*. Jakarta: Prenada Media Group, 2012.
- Siagian p. Sondang, MPA. *Manajemen Stratejik*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001.
- Rohmiani. “*Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mudlarabah Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMT “Mandiri Syari’ah” gerung Lombok Barat*. (skripsi FSEI IAIN Mataram, Mataram).2014.
- Satori Djama’an dan Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sugiyono. *Statistik Untuk Pendidikan*. Bandung:alfabeta, 2010.
- Sumitro Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Pranada Media Group. 2010.
- Suriadi Prawirosentono dan Dewi Primasari. *Manajemen Stratejik Dan Pengambilan Keputusan Korporas*.Jakarta: PT Bumi Aksara.2014.
- Thamrin Abdullah dan Francis Tantri. *Bank Dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada. 2014.

**LAMPIRAN –LAMPIRAN**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Pendidikan No. 35 Tlp. (0370) 621298 – 623809 Fax. 625337 Mataram  
Website: <http://febi.uinmataram.ac.id> email: [febi@uinmataram.ac.id](mailto:febi@uinmataram.ac.id)

**KARTU KONSULTASI**

Nama Mahasiswa : Ahmad Zohri  
NIM : 1502131682  
Pembimbing I : Hj. Siti Nurul Khaerani, M.M  
Pembimbing II : Dewi Sartika Nasution, M.Ec  
Judul Skripsi : Strategi *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff Desa Taman Indah  
Kecamatan Pringrata Kabupaten Lombok Tengah dalam Meningkatkan  
Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa.

| NO | Tanggal | MateriKonsultasi    | Paraf |
|----|---------|---------------------|-------|
|    | 10/7/19 | - metode penelitian | H     |
|    |         | - Tambahkan teori   |       |
|    |         | meningkatkan jumlah |       |
|    |         | nasabah             |       |
|    | 13/7/19 | - baitul Teori dgn  | H     |
|    |         | Temuan data         |       |
|    | 19/7/19 | ACC skripsi         | H     |
|    |         |                     |       |
|    |         |                     |       |
|    |         |                     |       |



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Pendidikan No. 35 Tlp. (0370) 621298 – 623809 Fax. 625337 Mataram  
Website: <http://febi.uinmataram.ac.id> email: [febi@uinmataram.ac.id](mailto:febi@uinmataram.ac.id)

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Mataram, 14 Juli 2014

Pembimbing I,

**Hi. Siti Nurul Khaerani, M.M**  
**NIP. 197504122003122002**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Pendidikan No. 35 Tlp. (0370) 621298 – 623809 Fax. 625337 Mataram  
Website: <http://febi.uinmataram.ac.id> email: [febi@uinmataram.ac.id](mailto:febi@uinmataram.ac.id)

**KARTU KONSULTASI**

Nama Mahasiswa : Ahmad Zohri  
NIM : 1502131682  
Pembimbing I : Hj. Siti Nurul Khaerani, M.M  
Pembimbing II : Dewi Sartika Nasution, M.Ec  
Judul Skripsi : Strategi *Baitul Mall wa Tamwil* (BMT) Ash-Shaff Desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Siswa.

| NO | Tanggal | MateriKonsultasi                          | Paraf              |
|----|---------|---|--------------------|
|    | 28/5/19 | - metode penelitian                       | <i>[Signature]</i> |
|    |         | - kerangka teori                          |                    |
|    | 1/6/19  | - hasil paparan data                      | <i>[Signature]</i> |
|    |         | - Sistematika skripsi                     |                    |
|    |         | pelebaran wawancara                       |                    |
|    | 3/7/19  | Buat rekapitulasi pada akhir paparan data | <i>[Signature]</i> |
|    | 5/7/19  | lambatkan pembahasan                      | <i>[Signature]</i> |
|    |         | dengan teori yang relevan                 |                    |
|    |         | perbaiki benang merah,                    |                    |
|    |         | edit foto penulisan skripsi               |                    |





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Pendidikan No. 35 Tlp. (0370) 621298 – 623809 Fax. 625337 Mataram  
Website: <http://febi.uinmataram.ac.id> email: [febi@uinmataram.ac.id](mailto:febi@uinmataram.ac.id)

|  |        |             |                    |
|--|--------|-------------|--------------------|
|  | 6/7/19 | ACC Skripsi | <i>[Signature]</i> |
|  |        |             |                    |
|  |        |             |                    |
|  |        |             |                    |
|  |        |             |                    |

Mataram, 6 Juli 2019

Pembimbing II,

**Dewi Sartika Nasution, M.Ec**  
NIP. 197912022011012007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Pendidikan No. 35 Tlp. (0370) 621298 – 623809 Fax. 625337 Mataram  
Website: <http://febi.uinmataram.ac.id> email: [febi@uinmataram.ac.id](mailto:febi@uinmataram.ac.id)

Nomor : /Un.12/ FEBI /PP.00.9/ 05 /2019  
Lamp. : 1 (satu) Gabungan  
Hal : Permohonan Izin Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth.:  
Kepala BMT As-Shaff  
Di Tempat

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Dengan hormat, kami mohon diberikan izin meneliti di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin kepada mahasiswa di bawah ini:

Nama : Ahmad Zohri  
NIM : 1502131682  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah  
Judul Penelitian : Strategi Baitul Mall wattamwil (BMT) As-Shaff Desa Taman Indah Kecamatan Pringgrata Kabupaten Lombok Tengah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah

Berkenaan dengan itu, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan data dan bantuan seperlunya agar kegiatan penelitian mahasiswa yang bersangkutan dapat berjalan sebagaimana mestinya.  
Data hasil penelitian tersebut diperlukan untuk menyusun skripsi.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Mataram, 21 Juni 2019





OTORITAS JASA KEUANGAN  
REPUBLIK INDONESIA  
SALINAN

PERATURAN OTORITAS JASA KEUANGAN  
NOMOR 13 /POJK.05/2014  
TENTANG  
PENYELENGGARAAN USAHA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA  
DEWAN KOMISIONER OTORITAS JASA KEUANGAN,

Menimbang : bahwa untuk melaksanakan ketentuan Pasal 15, Pasal 21 ayat (4), Pasal 32, dan Pasal 33 ayat (3) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, perlu menetapkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan tentang Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro;

Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 111, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5253);  
2. Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 12, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5394);  
3. Peraturan Pemerintah Nomor 89 Tahun 2014 tentang Suku Bunga Pinjaman atau Imbal Hasil Pembiayaan dan Luas Cakupan Wilayah Usaha Lembaga Keuangan Mikro (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 321, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5616);

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : PERATURAN OTORITAS JASA KEUANGAN TENTANG PENYELENGGARAAN USAHA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO.

BAB I

KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan ini yang dimaksud dengan:

1. Lembaga...

1. Lembaga Keuangan Mikro yang selanjutnya disingkat LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.
2. Pinjaman adalah penyediaan dana oleh LKM kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan.
3. Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh LKM kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan dengan prinsip syariah.
4. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada LKM dalam bentuk tabungan dan/atau deposito berdasarkan perjanjian penyimpanan dana.
5. Penyimpan adalah pihak yang menempatkan dananya pada LKM berdasarkan perjanjian.
6. Prinsip Syariah adalah ketentuan hukum Islam berdasarkan fatwa atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI).
7. Direksi:
  - a. bagi LKM berbentuk badan hukum Perseroan Terbatas adalah direksi sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perseroan terbatas;
  - b. bagi LKM berbentuk badan hukum Koperasi adalah pengurus sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perkoperasian.
8. Dewan Komisaris:
  - a. bagi LKM berbentuk badan hukum Perseroan Terbatas adalah dewan komisaris sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perseroan terbatas;

b. bagi...

- b. bagi LKM berbentuk badan hukum Koperasi adalah pengawas sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perkoperasian.
9. Otoritas Jasa Keuangan yang selanjutnya disingkat OJK adalah lembaga yang independen dan bebas dari campur tangan pihak lain yang mempunyai fungsi, tugas dan wewenang pengaturan, pengawasan, pemeriksaan dan penyidikan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang mengenai OJK.

## BAB II

### KEGIATAN USAHA

#### Bagian Kesatu

##### Umum

##### Pasal 2

- (1) Kegiatan usaha LKM meliputi jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui Pinjaman atau Pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan Simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha.
- (2) Kegiatan usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan secara konvensional atau berdasarkan Prinsip Syariah.

#### Bagian Kedua

##### Penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan

##### Pasal 3

- (1) Dalam menjalankan kegiatan usaha penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1), LKM wajib melakukan analisis atas kelayakan penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan.
- (2) Penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dalam rangka pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat.

##### Pasal 4

- (1) Dalam menjalankan kegiatan penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan kepada anggota atau masyarakat, LKM

menetapkan...

menetapkan suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan yang akan diterapkan, sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

- (2) LKM wajib melaporkan suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) kepada OJK setiap 4 (empat) bulan.
- (3) Laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) wajib disampaikan paling lambat minggu terakhir bulan April, bulan Agustus, dan bulan Desember sesuai dengan format dalam Lampiran I yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini.
- (4) Dalam hal LKM bermaksud menaikkan suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan sebelum periode pelaporan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) berakhir, LKM wajib terlebih dahulu melaporkan kepada OJK sesuai dengan format dalam Lampiran II yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini.
- (5) LKM dilarang menerapkan suku bunga Pinjaman atau imbal hasil Pembiayaan melebihi suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (4).

#### Pasal 5

LKM wajib mengumumkan suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 melalui surat kabar harian lokal atau papan pengumuman di kantor LKM yang mudah diketahui oleh masyarakat.

#### Pasal 6

- (1) Batas Pinjaman atau Pembiayaan terendah yang dilayani oleh LKM sebesar Rp50.000,- (lima puluh ribu Rupiah).
- (2) LKM dilarang menolak batas Pinjaman atau Pembiayaan terendah sebagaimana dimaksud pada ayat (1).

#### Pasal 7

- (1) LKM setiap saat wajib memenuhi batas maksimum pemberian Pinjaman atau Pembiayaan kepada setiap nasabah.
- (2) Batas maksimum pemberian Pinjaman atau Pembiayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan sebagai berikut:
  - a. paling tinggi 10% (sepuluh persen) dari modal LKM untuk nasabah kelompok;
  - b. paling tinggi 5% (lima persen) dari modal LKM untuk 1 (satu) nasabah.
- (3) Modal LKM sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dihitung dari:
  - a. penjumlahan dari modal disetor, tambahan modal disetor, cadangan, hibah, dan saldo laba atau rugi dalam hal LKM berbentuk badan hukum perseroan terbatas; atau
  - b. penjumlahan dari simpanan pokok, simpanan wajib, dana cadangan, hibah, dan sisa hasil usaha, dalam hal LKM berbentuk badan hukum koperasi.

#### Pasal 8

- (1) LKM wajib melakukan penilaian kualitas Pinjaman atau Pembiayaan yang disalurkan.
- (2) Penilaian kualitas Pinjaman atau Pembiayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan menjadi 3 (tiga) kelompok yaitu:
  - a. lancar;
  - b. diragukan; dan
  - c. macet.
- (3) Ketentuan mengenai parameter pengukuran kualitas Pinjaman atau Pembiayaan sebagaimana tercantum dalam Lampiran III yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini.

#### Pasal 9

LKM wajib membentuk penyisihan penghapusan Pinjaman atau Pembiayaan paling kurang:

- a. 0%...

- a. 0% (nol persen) dari Pinjaman atau Pembiayaan dengan kualitas lancar;
- b. 50% (lima puluh persen) dari Pinjaman atau Pembiayaan dengan kualitas diragukan; dan
- c. 100% (seratus persen) dari Pinjaman atau Pembiayaan dengan kualitas macet.

### Bagian Ketiga

#### Pengelolaan Simpanan

##### Pasal 10

Dalam menjalankan kegiatan pengelolaan Simpanan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1), LKM wajib mengadministrasikan Simpanan Penyimpan dan memberikan tanda bukti Simpanan.

##### Pasal 11

- (1) LKM dilarang menolak batas nilai minimum untuk layanan pembukaan Simpanan.
- (2) Batas nilai minimum sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan sebesar Rp5.000,- (lima ribu Rupiah).

### BAB III

#### SUMBER PENDANAAN

##### Pasal 12

- (1) Sumber pendanaan LKM hanya dapat berasal dari:
  - a. ekuitas;
  - b. Simpanan;
  - c. pinjaman; dan/atau
  - d. hibah.
- (2) LKM dilarang menerima pinjaman sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf c kecuali dari warga negara Indonesia dan/atau badan usaha yang didirikan dan beroperasi di wilayah Republik Indonesia berdasarkan perjanjian pinjam meminjam.



#### BAB IV

### AKAD YANG DIGUNAKAN DALAM KEGIATAN USAHA DAN SUMBER PENDANAAN BERDASARKAN PRINSIP SYARIAH

#### Pasal 13

- (1) LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah wajib menggunakan akad yang sesuai dengan Prinsip Syariah.
- (2) Akad yang sesuai dengan Prinsip Syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) meliputi:
  - a. kegiatan usaha penghimpunan Simpanan dilakukan dengan menggunakan akad *wadiah*, *mudharabah*, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah serta disetujui oleh OJK.
  - b. kegiatan usaha penyaluran Pembiayaan dilakukan dengan menggunakan akad *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *ijarah*, *salam*, *istishna*, *ijarah muntahiah bit tamlik* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah serta disetujui oleh OJK.
  - c. kegiatan jasa pemberian konsultasi dan pengembangan usaha dilakukan dengan menggunakan akad *ijarah*, *ju'alah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah serta disetujui oleh OJK.
  - d. kegiatan pendanaan melalui penerimaan pinjaman dilakukan dengan menggunakan akad *qordh*, *mudharabah*, *musyarakah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah serta disetujui oleh OJK.
- (3) Untuk dapat memperoleh persetujuan sebagaimana dimaksud pada ayat (2), LKM mengajukan permohonan kepada OJK dengan melampirkan fatwa DSN MUI.
- (4) Selain melakukan kegiatan usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2), LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah dapat melakukan pengelolaan dana sosial berupa zakat, infak, dan sodaqoh.

(5) Pembukuan...

- (5) Pembukuan atas pengelolaan dana sosial sebagaimana dimaksud pada ayat (4), dilakukan secara terpisah.

#### Pasal 14

Ketentuan lebih lanjut mengenai akad-akad sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 diatur dengan Surat Edaran OJK.

### BAB V

#### KESEHATAN LKM

#### Pasal 15

LKM wajib memelihara tingkat kesehatan melalui pemenuhan rasio likuiditas dan solvabilitas.

#### Pasal 16

- (1) Rasio likuiditas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 dihitung dengan menggunakan *cash ratio* yang membandingkan kas dan setara kas yang dimiliki dengan liabilitas lancar.
- (2) Bagi LKM yang menyelenggarakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, rasio likuiditas sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dihitung dengan menggunakan *cash ratio* yang membandingkan kas dan setara kas yang dimiliki dengan dana pihak ketiga sesuai dengan standar akuntansi keuangan syariah yang berlaku umum.
- (3) LKM wajib menjaga rasio likuiditas paling kurang 3% (tiga persen).

#### Pasal 17

- (1) Rasio solvabilitas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 dihitung dengan membandingkan total aset dengan total liabilitas.
- (2) LKM wajib menjaga rasio solvabilitas sebagaimana dimaksud pada ayat (1) paling kurang 110% (seratus sepuluh persen).

### BAB VI

#### PENEMPATAN DANA

#### Pasal 18

- (1) LKM hanya dapat menempatkan kelebihan dana yang dimilikinya pada:

a. tabungan...

- a. tabungan pada bank; dan/atau
  - b. deposito berjangka dan/atau sertifikat deposito pada bank.
- (2) Bagi LKM yang menyelenggarakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, kelebihan dana dalam bentuk tabungan, deposito berjangka dan/atau sertifikat deposito wajib ditempatkan pada bank umum syariah, unit usaha syariah dan/atau bank pembiayaan rakyat syariah.
- (3) Dalam hal bank umum syariah, unit usaha syariah dan/atau bank pembiayaan rakyat syariah tidak terdapat dalam wilayah usaha LKM, maka LKM dapat menempatkan kelebihan dana yang dimilikinya pada bank konvensional.

## BAB VII

### TATA CARA MEMPEROLEH INFORMASI TENTANG PENYIMPAN DAN SIMPANAN PADA LKM

#### Pasal 19

LKM dilarang mengungkapkan informasi mengenai data Penyimpan dan Simpanan kecuali diberikan untuk kepentingan:

- a. perpajakan;
- b. peradilan dalam perkara pidana;
- c. peradilan dalam perkara perdata; atau
- d. permintaan informasi dari ahli waris yang sah dalam hal Penyimpan meninggal dunia.

#### Pasal 20

(1) Permohonan pembukaan informasi terkait data Penyimpan dan Simpanan sehubungan dengan kepentingan perpajakan diajukan berdasarkan permintaan tertulis dari Kementerian/instansi yang membawahi perpajakan kepada OJK dengan menyebutkan:

- a. nama dan jabatan pejabat pajak;
- b. nama Penyimpan selaku wajib pajak;

c. nama...

- c. nama LKM tempat Penyimpan memiliki Simpanan;  
dan
  - d. keterangan yang diminta beserta alasan diperlukannya keterangan.
- (2) Permintaan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) disampaikan oleh kepala kantor pajak setempat.
- (3) Persetujuan atau penolakan permohonan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diberikan oleh OJK dalam jangka waktu paling lambat 15 (lima belas) hari kerja setelah surat permintaan diterima secara lengkap dan benar.

#### Pasal 21

- (1) Permohonan pembukaan informasi terkait data Penyimpan dan Simpanan sehubungan dengan kepentingan peradilan dalam perkara pidana diajukan berdasarkan permintaan tertulis dari Kejaksaan, Kepolisian atau Pengadilan, kepada OJK dengan menyebutkan:
- a. nama dan jabatan jaksa, polisi, atau hakim;
  - b. nama Penyimpan selaku saksi, tersangka atau terdakwa;
  - c. nama LKM tempat Penyimpan memiliki Simpanan;
  - d. keterangan yang diminta; dan
  - e. hubungan perkara pidana yang bersangkutan dengan keterangan yang diperlukan serta alasan diperlukannya keterangan.
- (2) Permintaan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) disampaikan oleh pimpinan kejaksaan, kepala kepolisian, dan ketua pengadilan.
- (3) Persetujuan atau penolakan permohonan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diberikan oleh OJK dalam jangka waktu paling lambat 15 (lima belas) hari kerja setelah surat permintaan diterima secara lengkap dan benar.
- (4) Khusus untuk perkara pidana berat seperti terorisme dan tindak pidana korupsi, pemberian perintah atau izin tertulis membuka informasi dilaksanakan oleh OJK dalam jangka waktu paling lambat 10(sepuluh)hari kerja

setelah...

setelah surat permintaan diterima secara lengkap dan benar.

Pasal 22

Pembukaan informasi terkait data Penyimpan dan Simpanan untuk kepentingan peradilan dalam perkara perdata, LKM tidak memerlukan perintah atau izin tertulis dari OJK.

Pasal 23

Permohonan informasi terkait data Penyimpan dan Simpanan yang berasal dari ahli waris yang sah dalam hal Penyimpan telah meninggal dunia, LKM tidak memerlukan izin dari OJK.

Pasal 24

LKM dilarang memberikan informasi Penyimpan dan Simpanan tanpa persetujuan OJK, kecuali dalam hal permintaan informasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 22 dan Pasal 23 Peraturan OJK ini.

BAB VIII

PELAPORAN BERKALA

Pasal 25

- (1) LKM wajib menyampaikan laporan keuangan secara berkala setiap 4 (empat) bulan untuk periode yang berakhir pada tanggal 30 April, 31 Agustus, dan 31 Desember kepada OJK.
- (2) Penyampaian laporan keuangan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan paling lambat pada akhir bulan berikutnya.
- (3) Dalam hal LKM memperoleh izin usaha kurang dari 4 (empat) bulan dari kewajiban penyampaian pelaporan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), kewajiban penyampaian laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) mulai berlaku untuk periode penyampaian laporan keuangan berikutnya.
- (4) Dalam hal batas akhir penyampaian laporan keuangan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) jatuh pada hari libur, batas akhir penyampaian laporan adalah hari kerja pertama berikutnya.

#### Pasal 26

- (1) Dalam rangka menerapkan prinsip keterbukaan, LKM wajib mengumumkan laporan posisi keuangan dan laporan kinerja keuangan singkat untuk setiap periode tahun takwim melalui surat kabar harian lokal atau pada papan pengumuman di kantor LKM yang bersangkutan yang mudah diketahui oleh masyarakat paling lambat 4 (empat) bulan setelah tahun takwim berakhir.
- (2) Dalam hal LKM memperoleh izin usaha kurang dari 6 (enam) bulan hingga tahun takwim berakhir, kewajiban pengumuman sebagaimana dimaksud pada ayat (1) mulai berlaku pada tahun takwim berikutnya.
- (3) Bukti pengumuman laporan posisi keuangan dan laporan kinerja keuangan singkat sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib dilaporkan kepada OJK paling lambat 20 (dua puluh) hari kerja setelah tanggal pengumuman.

#### Pasal 27

Ketentuan mengenai laporan keuangan LKM sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 diatur dengan Surat Edaran OJK.

### BAB IX

#### LARANGAN

#### Pasal 28

Dalam melakukan kegiatan usaha, LKM dilarang:

- a. menerima Simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran;
- b. melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing;
- c. melakukan usaha perasuransian sebagai penanggung;
- d. bertindak sebagai penjamin;
- e. memberi Pinjaman atau Pembiayaan kepada LKM lain, kecuali dalam rangka mengatasi kesulitan likuiditas bagi LKM lain dalam wilayah kabupaten/kota yang sama;
- f. melakukan penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan di luar cakupan wilayah usaha; dan/atau
- g. melakukan usaha di luar kegiatan usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 Peraturan OJK ini.

BAB X  
PROSEDUR PENYEHATAN LKM

Pasal 29

- (1) Dalam hal LKM mengalami kesulitan likuiditas dan solvabilitas yang membahayakan keberlangsungan usahanya, OJK dapat melakukan tindakan agar:
  - a. pemegang saham atau anggota menambah modal;
  - b. pemegang saham atau rapat anggota mengganti Direksi dan/atau Dewan Komisaris LKM;
  - c. LKM menghapusbukukan Pinjaman atau Pembiayaan yang macet dan memperhitungkan kerugian LKM dengan modalnya;
  - d. LKM melakukan penggabungan atau peleburan dengan LKM lain;
  - e. kepemilikan LKM dialihkan kepada pihak lain yang bersedia mengambil alih seluruh kewajiban;
  - f. LKM menyerahkan pengelolaan seluruh atau sebagian kegiatan LKM kepada pihak lain; dan/atau
  - g. LKM menjual sebagian atau seluruh harta dan/atau kewajiban LKM kepada LKM lain atau pihak lain.
- (2) Likuiditas dan solvabilitas yang dinilai membahayakan keberlangsungan usaha LKM sebagaimana dimaksud pada ayat (1) apabila rasio likuiditas kurang dari 3% (tiga persen) dan rasio solvabilitas kurang dari 100% (seratus persen).
- (3) Tindakan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dalam jangka waktu paling lama 6 (enam) bulan terhitung sejak tanggal pemberitahuan dari OJK untuk melakukan tindakan penyehatan.
- (4) OJK dapat memperpanjang jangka waktu sebagaimana dimaksud pada ayat (3) sebanyak 1 (satu) kali untuk jangka waktu paling lama 6 (enam) bulan.
- (5) Dalam hal tindakan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak dapat mengatasi kesulitan likuiditas dan solvabilitas sebagaimana dimaksud pada ayat (2), OJK mencabut izin usaha LKM yang bersangkutan dan memerintahkan Direksi LKM untuk segera menyelenggarakan...

menyelenggarakan rapat umum pemegang saham atau rapat anggota guna membubarkan badan hukum LKM dan membentuk tim likuidasi.

- (6) Ketentuan mengenai pembubaran LKM dan pembentukan tim likudasi sebagaimana dimaksud pada ayat (5) diatur tersendiri dalam Peraturan OJK mengenai Perizinan Usaha dan Kelembagaan LKM.

## BAB XI

### SANKSI

#### Pasal 30

- (1) LKM yang tidak memenuhi ketentuan dalam Pasal 3 ayat (1), Pasal 4 ayat (2), Pasal 4 ayat (3), Pasal 4 ayat (4), Pasal 4 ayat (5), Pasal 5, Pasal 6 ayat (2), Pasal 7 ayat (1), Pasal 8 ayat (1), Pasal 9, Pasal 10, Pasal 11 ayat (1), Pasal 13 ayat (1), Pasal 26 ayat (3), dan Pasal 28 Peraturan OJK ini, dikenakan sanksi administratif berupa peringatan tertulis.
- (2) Sanksi peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1), diberikan paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan masa berlaku masing-masing 40 (empat puluh) hari kerja.
- (3) Dalam hal sebelum berakhirnya masa berlaku sanksi peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (2), LKM telah memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), OJK atau Pemerintah Kabupaten/Kota setempat atau pihak lain yang ditunjuk oleh OJK mencabut sanksi peringatan tertulis.
- (4) Dalam hal masa berlaku peringatan tertulis ketiga sebagaimana dimaksud pada ayat (2) berakhir dan LKM tetap tidak memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), OJK meminta pemegang saham atau rapat anggota koperasi untuk mengganti Direksi LKM dalam jangka waktu paling lambat 6 (enam) bulan sejak pemberitahuan dari OJK.
- (5) Dalam hal jangka waktu sebagaimana dimaksud pada ayat (4) berakhir dan rapat umum pemegang saham atau rapat anggota tidak mengganti Direksi LKM dimaksud,



OJK memberhentikan Direksi LKM dan selanjutnya menunjuk serta mengangkat pengganti sementara sampai rapat umum pemegang saham atau rapat anggota Koperasi mengangkat pengganti yang tetap dengan persetujuan OJK.

Pasal 31

- (1) LKM yang tidak memenuhi ketentuan dalam Pasal 25 ayat (1) Peraturan OJK ini, dikenakan sanksi administratif berupa denda.
- (2) Pengenaan sanksi administratif berupa denda sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diberlakukan dengan ketentuan:
  - a. bagi LKM yang cakupan wilayah usahanya pada 1 (satu) desa/kelurahan dikenakan denda sebesar Rp10.000,00 (sepuluh ribu rupiah) untuk setiap hari keterlambatan dan paling banyak Rp 500.000,00 (lima ratus ribu rupiah);
  - b. bagi LKM yang cakupan wilayah usahanya pada 1 (satu) kecamatan dikenakan denda sebesar Rp20.000,00 (dua puluh ribu rupiah) untuk setiap hari keterlambatan dan paling banyak Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah);
  - c. bagi LKM yang cakupan wilayah usahanya pada 1(satu) Kabupaten/Kota dikenakan denda sebesar Rp50.000,00 (lima puluh ribu rupiah) untuk setiap hari keterlambatan dan paling banyak Rp2.500.000,00 (dua juta lima ratus ribu rupiah);
- (3) Dalam rangka pengenaan sanksi administratif berupa denda sebagaimana dimaksud pada ayat (1), tanggal penyampaian laporan adalah:
  - a. tanggal penerimaan oleh OJK atau Pemerintah Kabupaten/Kota setempat atau pihak lain yang ditunjuk oleh OJK, apabila laporan diserahkan langsung; atau
  - b. tanggal pengiriman dalam tanda bukti pengiriman melalui kantor pos atau perusahaan jasa

pengiriman...

pengiriman/titipan, apabila laporan tidak diserahkan secara langsung.

- (4) Denda sebagaimana dimaksud pada ayat (1), wajib disetor ke OJK.
- (5) Dalam hal LKM belum membayar denda sebagaimana dimaksud pada ayat (1), denda tersebut dinyatakan sebagai utang LKM kepada OJK dan harus dicantumkan dalam laporan keuangan LKM yang bersangkutan.

#### Pasal 32

- (1) Dalam hal LKM tidak dapat memenuhi ketentuan dalam Pasal 12 ayat (2), Pasal 16 ayat (3), Pasal 17 ayat (2), Pasal 18 ayat (1) dan Pasal 18 ayat (2) Peraturan OJK ini, OJK menyampaikan pemberitahuan tertulis kepada LKM untuk memenuhi ketentuan dimaksud dalam jangka waktu paling lama 40 (empat puluh) hari kerja terhitung sejak tanggal pemberitahuan dari OJK.
- (2) Apabila jangka waktu sebagaimana dimaksud pada ayat (1) telah berakhir dan LKM tidak dapat memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 ayat (2), Pasal 18 ayat (1) dan Pasal 18 ayat (2) Peraturan OJK ini, maka LKM yang bersangkutan dikenakan sanksi administratif sebagaimana dimaksud dalam Pasal 30 Peraturan OJK ini.

## BAB XII

### KETENTUAN PERALIHAN

#### Pasal 33

Pengenaan sanksi administratif sebagaimana dimaksud dalam Pasal 30 dan Pasal 31 Peraturan OJK ini bagi Bank Desa, Lumbung Desa, Bank Pasar, Bank Pegawai, Badan Kredit Desa (BKD), Badan Kredit Kecamatan (BKK), Kredit Usaha Rakyat Kecil (KURK), Lembaga Perkreditan Kecamatan (LPK), Bank Karya Produksi Desa (BKPD), Badan Usaha Kredit Pedesaan (BUKP), Baitul Maal wa Tamwil (BMT), Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM), dan/atau lembaga-lembaga lainnya yang dipersamakan dengan itu dan telah beroperasi sebelum berlakunya Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013

tentang...

tentang Lembaga Keuangan Mikro serta telah mendapatkan izin usaha dari OJK, mulai berlaku setelah 3 (tiga) tahun terhitung sejak tanggal berlakunya Peraturan OJK ini.

BAB XIII

PENUTUP

Pasal 34

Peraturan OJK ini mulai berlaku pada tanggal 8 Januari 2015.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan OJK ini dengan penempatannya dalam Lembaran Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta  
pada tanggal 31 Oktober 2014  
KETUA DEWAN KOMISIONER  
OTORITAS JASA KEUANGAN,

Ttd.

MULIAMAN D. HADAD

Diundangkan di Jakarta  
pada tanggal 11 Nopember 2014  
MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA,

Ttd.

YASONNA H. LAOLY  
LEMBARAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2014 NOMOR 343

Salinan sesuai dengan aslinya  
Direktur Hukum 1  
Departemen Hukum,

Ttd.

Tini Kustini



OTORITAS JASA KEUANGAN  
REPUBLIK INDONESIA  
SALINAN

PERATURAN OTORITAS JASA KEUANGAN  
NOMOR 12 / POJK.05/2014  
TENTANG  
PERIZINAN USAHA DAN KELEMBAGAAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA  
DEWAN KOMISIONER OTORITAS JASA KEUANGAN,

Menimbang : bahwa untuk melaksanakan ketentuan Pasal 7 ayat (2), Pasal 10, Pasal 22 ayat (2), Pasal 23 ayat (3), Pasal 27, dan Pasal 33 ayat (3) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, perlu menetapkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Lembaga Keuangan Mikro;

Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 111, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5253);  
2. Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 12, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5394);  
3. Peraturan Pemerintah Nomor 89 Tahun 2014 tentang Suku Bunga Pinjaman atau Imbal Hasil Pembiayaan dan Luas Cakupan Wilayah Usaha Lembaga Keuangan Mikro) (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 321, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5616);

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : PERATURAN OTORITAS JASA KEUANGAN TENTANG PERIZINAN USAHA DAN KELEMBAGAAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO.

BAB I  
KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan ini yang dimaksud dengan:

1. Lembaga Keuangan Mikro yang selanjutnya disingkat LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.
2. Pinjaman adalah penyediaan dana oleh LKM kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan.
3. Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh LKM kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan dengan prinsip syariah.
4. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada LKM dalam bentuk tabungan dan/atau deposito berdasarkan perjanjian penyimpanan dana.
5. Penyimpan adalah pihak yang menempatkan dananya pada LKM berdasarkan perjanjian.
6. Prinsip Syariah adalah ketentuan hukum Islam berdasarkan fatwa atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI).
7. Direksi:
  - a. bagi LKM berbentuk badan hukum Perseroan Terbatas adalah direksi sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perseroan terbatas;

b. bagi...

- b. bagi LKM berbentuk badan hukum Koperasi adalah pengurus sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perkoperasian.
8. Dewan Komisaris:
    - a. bagi LKM berbentuk badan hukum Perseroan Terbatas adalah dewan komisaris sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perseroan terbatas;
    - b. bagi LKM berbentuk badan hukum Koperasi adalah pengawas sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perkoperasian.
  9. Dewan Pengawas Syariah yang selanjutnya disingkat DPS adalah bagian dari organ LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah.
  10. Otoritas Jasa Keuangan yang selanjutnya disingkat OJK adalah lembaga yang independen dan bebas dari campur tangan pihak lain yang mempunyai fungsi, tugas dan wewenang pengaturan, pengawasan, pemeriksaan dan penyidikan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang mengenai OJK.

## BAB II

### BENTUK BADAN HUKUM, KEPEMILIKAN, PERIZINAN USAHA, DAN PERMODALAN

#### Bagian Kesatu Bentuk Badan Hukum dan Kepemilikan

##### Pasal 2

- (1) Bentuk badan hukum LKM adalah:
  - a. koperasi; atau
  - b. perseroan terbatas.
- (2) Perseroan terbatas sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b, sahamnya paling sedikit 60% (enam puluh persen) wajib dimiliki oleh Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota atau badan usaha milik desa/kelurahan.

(3) Sisa...

- (3) Sisa kepemilikan saham perseroan terbatas sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dapat dimiliki oleh:
  - a. warga negara Indonesia; dan/atau
  - b. koperasi.
- (4) Kepemilikan setiap warga negara Indonesia atas saham perseroan terbatas sebagaimana dimaksud pada ayat (3) huruf a dilarang melebihi 20% (dua puluh persen).

#### Pasal 3

Dengan tetap memperhatikan ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 Peraturan OJK ini, LKM hanya dapat dimiliki oleh:

- a. warga negara Indonesia;
- b. badan usaha milik desa/kelurahan;
- c. Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota; dan/atau
- d. koperasi.

#### Pasal 4

LKM dilarang dimiliki baik secara langsung maupun tidak langsung oleh warga negara asing dan/atau badan usaha yang sebagian atau seluruhnya dimiliki oleh warga negara asing atau badan usaha asing.

### Bagian Kedua

#### Perizinan Usaha

#### Pasal 5

- (1) LKM dapat melakukan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan Prinsip Syariah.
- (2) Sebelum menjalankan kegiatan usaha, LKM harus memiliki izin usaha dari OJK.
- (3) Untuk mendapatkan izin usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (2), Direksi LKM mengajukan permohonan izin usaha kepada OJK sesuai dengan format dalam Lampiran I yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini dan harus dilampiri dengan:
  - a. akta pendirian badan hukum termasuk anggaran dasar berikut perubahannya (jika ada) yang telah disahkan/disetujui oleh instansi yang berwenang

atau...

atau diberitahukan kepada instansi yang berwenang, yang paling sedikit memuat:

- 1) nama dan tempat kedudukan;
  - 2) kegiatan usaha sebagai LKM secara konvensional atau berdasarkan Prinsip Syariah;
  - 3) permodalan;
  - 4) kepemilikan; dan
  - 5) wewenang, tanggung jawab, masa jabatan Direksi, Dewan Komisaris, dan DPS;
- b. data Direksi, Dewan Komisaris, dan DPS meliputi:
- 1) 1 (satu) lembar pas foto terbaru ukuran 4 x 6 cm;
  - 2) fotokopi tanda pengenal berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang masih berlaku;
  - 3) daftar riwayat hidup;
  - 4) surat pernyataan bermeterai dari Direksi, Dewan Komisaris, dan DPS bagi LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah:
    - a) tidak tercatat dalam daftar kredit macet di sektor jasa keuangan;
    - b) tidak pernah dihukum karena melakukan tindak pidana di bidang usaha jasa keuangan dan/atau perekonomian berdasarkan keputusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap;
    - c) tidak pernah dihukum karena melakukan tindak pidana kejahatan berdasarkan keputusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap dalam 5 (lima) tahun terakhir;
    - d) tidak pernah dinyatakan pailit atau menyebabkan suatu badan usaha dinyatakan pailit berdasarkan keputusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap dalam 5 (lima) tahun terakhir;
    - e) tidak merangkap jabatan sebagai Direksi pada LKM lain bagi Direksi;
    - f) tidak...



- f) tidak merangkap jabatan sebagai Dewan Komisaris lebih dari 2 (dua) LKM lain bagi Direksi; dan
  - g) tidak merangkap jabatan sebagai Dewan Komisaris lebih dari 3 (tiga) LKM lain bagi Dewan Komisaris;
- 5) surat keterangan atau bukti tertulis memiliki pengalaman operasional di bidang lembaga keuangan mikro atau lembaga jasa keuangan lainnya paling singkat 1 (satu) tahun bagi salah satu Direksi; dan
- 6) surat keterangan atau bukti tertulis memiliki pengalaman operasional di bidang lembaga keuangan mikro yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah atau lembaga jasa keuangan syariah lainnya paling singkat 1 (satu) tahun bagi salah satu Direksi, bagi LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah;
- c. data pemegang saham atau anggota:
- 1) dalam hal pemegang saham atau anggota adalah perorangan, dokumen yang dilampirkan adalah dokumen sebagaimana dimaksud dalam huruf b angka 1), angka 2), dan angka 3) serta surat pernyataan bermeterai bahwa setoran modal:
    - a) tidak berasal dari pinjaman; dan
    - b) tidak berasal dari dan untuk tindak pidana pencucian uang;
  - 2) dalam hal pemegang saham atau anggota adalah badan usaha milik desa/kelurahan dan/atau koperasi, dokumen yang dilampirkan adalah:
    - a) akta pendirian termasuk anggaran dasar berikut perubahannya (jika ada) yang telah disahkan/disetujui oleh instansi yang berwenang atau diberitahukan kepada instansi

yang...

- yang berwenang, atau bukti pendirian badan usaha milik desa/kelurahan;
- b) laporan keuangan yang telah diaudit oleh akuntan publik atau laporan keuangan terakhir atau pembukuan keuangan terakhir;
  - c) dokumen sebagaimana dimaksud dalam huruf b angka 1), angka 2), dan angka 3) bagi Direksi atau pengurus badan usaha milik desa/kelurahan dan/atau koperasi; dan
  - d) surat pernyataan bermeterai bahwa setoran modal:
    - i. tidak berasal dari pinjaman; dan
    - ii. tidak berasal dari dan untuk tindak pidana pencucian uang;
- 3) Dalam hal pemegang saham adalah Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota, dokumen yang dilampirkan adalah berupa keputusan atau Peraturan Daerah Kabupaten/Kota terkait penyertaan modal pada LKM;
- d. surat rekomendasi pengangkatan DPS dari DSN MUI bagi LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah;
  - e. struktur organisasi dan kepengurusan yang paling kurang memiliki fungsi pemutus kredit, penagihan, dan administrasi;
  - f. sistem dan prosedur kerja LKM, paling kurang meliputi:
    - 1) pemberian Pinjaman atau Pembiayaan;
    - 2) penerimaan Simpanan;
    - 3) penagihan kepada pihak peminjam atau pihak yang menerima Pembiayaan;
    - 4) prosedur penyelesaian piutang macet; dan
    - 5) prosedur penutupan Simpanan;
  - g. rencana kerja untuk 2 (dua) tahun pertama yang paling kurang memuat:

1) data...

- 1) data mengenai jumlah lembaga keuangan mikro lainnya pada wilayah kerja LKM yang bersangkutan;
  - 2) rencana kegiatan usaha LKM yang memuat proyeksi Simpanan dan penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan serta langkah-langkah kegiatan yang akan dilakukan dalam mewujudkan rencana dimaksud;
  - 3) uraian mengenai potensi ekonomi pada wilayah kerja LKM yang bersangkutan;
  - 4) proyeksi laporan posisi keuangan dan laporan kinerja keuangan 4 (empat) bulanan yang dimulai sejak LKM melakukan kegiatan operasional; dan
  - 5) proyeksi laporan posisi keuangan dan laporan kinerja keuangan sebagaimana dimaksud pada angka 4) mengacu pada ketentuan mengenai laporan keuangan LKM;
- h. fotokopi bukti pelunasan modal disetor atau simpanan pokok, simpanan wajib dan hibah dalam bentuk deposito berjangka yang masih berlaku atas nama LKM yang bersangkutan pada salah satu bank di Indonesia atau salah satu bank syariah atau unit usaha syariah di Indonesia bagi LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah; dan
- i. bukti kesiapan operasional antara lain berupa:
- 1) daftar aset tetap (jika ada) dan inventaris;
  - 2) bukti kepemilikan atau penguasaan kantor; dan
  - 3) contoh formulir yang akan digunakan untuk operasional LKM.
- (4) Dokumen berupa surat pernyataan dan bukti setoran modal sebagaimana dimaksud pada ayat (3) huruf c angka 1) huruf a) dan b), huruf c angka 2) huruf d), dan huruf h tidak berlaku bagi LKM yang sudah beroperasi pada saat Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro diundangkan.

#### Pasal 6

- (1) OJK memberikan persetujuan atau penolakan atas permohonan izin usaha dalam jangka waktu paling lama 40 (empat puluh) hari kerja sejak permohonan izin usaha diterima secara lengkap dan benar.
- (2) Dalam rangka memberikan persetujuan atau penolakan permohonan izin usaha, OJK melakukan:
  - a. penelitian atas kelengkapan dokumen;
  - b. analisis kelayakan atas rencana kerja; dan
  - c. analisis pemenuhan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang LKM.
- (3) Dalam hal permohonan izin usaha yang disampaikan tidak lengkap dan/atau tidak benar, OJK menyampaikan surat pemberitahuan yang memuat syarat-syarat yang belum terpenuhi kepada pemohon, paling lambat 20 (dua puluh) hari kerja setelah permohonan diterima.
- (4) Penolakan atas permohonan izin usaha disertai dengan alasan penolakan.
- (5) Dalam hal permohonan izin usaha disetujui, OJK menetapkan izin usaha sebagai LKM kepada pemohon.

#### Pasal 7

- (1) LKM yang telah mendapat izin usaha dari OJK wajib melakukan kegiatan usaha paling lambat 4 (empat) bulan setelah tanggal izin usaha ditetapkan.
- (2) Laporan pelaksanaan kegiatan usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib disampaikan oleh Direksi LKM kepada OJK dengan dilampiri fotokopi bukti pelaksanaan kegiatan pengelolaan Simpanan dan/atau penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan paling lama 20 (dua puluh) hari kerja setelah tanggal dimulainya kegiatan operasional sesuai dengan format dalam Lampiran II yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini.

(3) Apabila...

- (3) Apabila setelah jangka waktu sebagaimana dimaksud pada ayat (1) LKM belum melakukan kegiatan usaha, OJK mencabut izin usaha yang telah dikeluarkan.

#### Pasal 8

Nama LKM harus dicantumkan secara jelas dalam anggaran dasar sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (3) huruf a angka 1 yang dimulai dengan bentuk badan hukum diikuti dengan frasa:

- a. "Lembaga Keuangan Mikro" atau disingkat "LKM" dan nama LKM bagi LKM yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional;
- b. "Lembaga Keuangan Mikro Syariah" atau disingkat "LKMS" dan nama LKM bagi LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah.

#### Bagian Ketiga

#### Permodalan

#### Pasal 9

- (1) Modal disetor atau simpanan pokok, simpanan wajib, dan hibah LKM ditetapkan berdasarkan cakupan wilayah usaha yaitu desa/kelurahan, kecamatan, atau kabupaten/kota.
- (2) Jumlah modal disetor atau simpanan pokok, simpanan wajib, dan hibah LKM ditetapkan paling sedikit:
  - a. Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), untuk cakupan wilayah usaha desa/kelurahan;
  - b. Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah), untuk cakupan wilayah usaha kecamatan; atau
  - c. Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), untuk cakupan wilayah usaha kabupaten/kota.
- (3) Paling kurang 50% (lima puluh persen) dari modal disetor atau simpanan pokok, simpanan wajib, dan hibah wajib digunakan untuk modal kerja.
- (4) Setoran modal LKM sebagaimana dimaksud pada ayat (2) harus memenuhi persyaratan:
  - a. tidak berasal dari pinjaman; dan

b. tidak...

- b. tidak berasal dari dan untuk tindak pidana pencucian uang.

### BAB III

#### KEPENGURUSAN DAN PENGAWASAN

##### Bagian Kesatu

##### Direksi dan Dewan Komisaris

##### Pasal 10

Direksi dan Dewan Komisaris LKM harus memenuhi persyaratan:

- a. tidak tercatat dalam daftar kredit macet di sektor jasa keuangan;
- b. tidak pernah dihukum karena melakukan tindak pidana di bidang usaha jasa keuangan dan/atau perekonomian berdasarkan keputusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap;
- c. tidak pernah dihukum karena melakukan tindak pidana kejahatan berdasarkan keputusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap dalam 5 (lima) tahun terakhir;
- d. tidak pernah dinyatakan pailit atau menyebabkan suatu badan usaha dinyatakan pailit berdasarkan keputusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap dalam 5 (lima) tahun terakhir;
- e. salah satu Direksi harus memiliki pengalaman operasional di bidang lembaga keuangan mikro atau lembaga jasa keuangan lainnya paling singkat 1 (satu) tahun; dan
- f. salah satu Direksi harus memiliki pengalaman operasional di bidang lembaga keuangan mikro syariah atau lembaga jasa keuangan syariah lainnya bagi LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah paling singkat 1 (satu) tahun.

##### Pasal 11

- (1) Direksi LKM dilarang merangkap jabatan sebagai Direksi pada LKM lain.
- (2) Direksi LKM dapat merangkap jabatan sebagai Dewan Komisaris paling banyak pada 2 (dua) LKM lain.

(3) Dewan...

- (3) Dewan Komisaris LKM dapat merangkap jabatan sebagai Dewan Komisaris paling banyak pada 3 (tiga) LKM lain.

Bagian Kedua  
Dewan Pengawas Syariah  
Pasal 12

- (1) LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah wajib membentuk DPS.
- (2) DPS sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diangkat dalam rapat umum pemegang saham atau rapat anggota atas rekomendasi DSN MUI.
- (3) Pembentukan DPS sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh 1 (satu) atau beberapa LKM secara bersama-sama.
- (4) DPS sebagaimana dimaksud pada ayat (1) melaksanakan tugas pengawasan dan pemberian nasihat kepada Direksi agar kegiatan usahanya sesuai dengan Prinsip Syariah.
- (5) Tugas pengawasan dan pemberian nasihat sebagaimana dimaksud pada ayat (4) dilakukan dalam bentuk:
- a. memastikan dan mengawasi kesesuaian kegiatan operasional LKM terhadap fatwa yang telah ditetapkan oleh DSN MUI;
  - b. menilai aspek Syariah terhadap pedoman operasional dan produk yang dikeluarkan LKM;
  - c. mengkaji produk dan jasa baru yang belum ada fatwa untuk dimintakan fatwa kepada DSN MUI.
- (6) Ketentuan mengenai persyaratan Direksi dan Dewan Komisaris LKM sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 kecuali huruf e dan f, mutatis mutandis berlaku bagi DPS.

BAB IV

PELAPORAN

Bagian Kesatu

Perubahan Pemegang Saham, Direksi, Dewan Komisaris,  
Dewan Pengawas Syariah, dan Modal

Pasal 13

- (1) Direksi LKM yang berbentuk badan hukum perseroan terbatas wajib melaporkan setiap perubahan pemegang

saham...

saham, Direksi, Dewan Komisaris, DPS, dan modal kepada OJK paling lama 20 (dua puluh) hari kerja setelah tanggal diterimanya persetujuan atau pencatatan perubahan dimaksud dari instansi yang berwenang.

- (2) Direksi LKM yang berbentuk badan hukum koperasi wajib melaporkan setiap perubahan Direksi, Dewan Komisaris, dan DPS kepada OJK paling lama 20 (dua puluh) hari kerja setelah tanggal perubahan dilakukan sebagaimana tercantum dalam risalah rapat anggota.
- (3) Laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), disampaikan sesuai dengan format Lampiran III, Lampiran IV, atau Lampiran V yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini, yang dilampiri dengan:
  - a. bukti perubahan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) yang telah disetujui atau dicatat oleh instansi yang berwenang;
  - b. dokumen Direksi dan/atau Dewan Komisaris dan/atau data pemegang saham dan/atau DPS sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (3) huruf b dan/atau huruf c dan/atau huruf d.
- (4) Laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (2), disampaikan sesuai dengan format Lampiran IV yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini, yang dilampiri dengan:
  - a. risalah rapat anggota; dan
  - b. dokumen Direksi dan/atau Dewan Komisaris dan/atau DPS sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (3) huruf b dan/atau huruf d.

#### Bagian Kedua

#### Perubahan Nama

#### Pasal 14

- (1) Direksi wajib melaporkan perubahan nama LKM kepada OJK paling lama 20 (dua puluh) hari kerja setelah diperolehnya surat persetujuan perubahan nama dari

instansi ...



instansi berwenang, dengan menggunakan format dalam Lampiran VI yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini, yang dilampiri dengan dokumen:

- a. risalah rapat umum pemegang saham atau rapat anggota koperasi mengenai perubahan nama LKM;
  - b. bukti perubahan anggaran dasar atas perubahan nama yang telah disetujui oleh instansi yang berwenang bagi LKM yang berbentuk badan hukum perseroan terbatas; dan
  - c. bukti pengumuman perubahan nama melalui surat kabar harian lokal atau papan pengumuman di kantor LKM yang mudah diketahui oleh masyarakat.
- (2) Berdasarkan laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), OJK mencatat perubahan nama LKM dalam jangka waktu paling lama 20 (dua puluh) hari kerja terhitung sejak diterimanya laporan secara lengkap dan benar.

## BAB V

### PENGGABUNGAN DAN PELEBURAN

#### Pasal 15

- (1) LKM dapat melakukan penggabungan dengan satu atau lebih LKM dengan cara tetap mempertahankan berdirinya salah satu LKM dan membubarkan LKM lainnya tanpa dilakukan likuidasi terlebih dahulu.
- (2) LKM dapat melakukan peleburan dengan satu atau lebih LKM dengan cara mendirikan satu LKM baru dan membubarkan LKM yang melakukan peleburan.
- (3) Penggabungan atau Peleburan dilakukan oleh LKM yang berbentuk badan hukum sama.
- (4) Proses penggabungan atau peleburan LKM wajib memperoleh persetujuan terlebih dahulu dari OJK.
- (5) Penggabungan atau peleburan hanya dapat dilakukan antar LKM yang berada dalam 1 (satu) wilayah Kabupaten/Kota.

(6) Penggabungan...

- (6) Penggabungan atau peleburan harus memperhatikan ketentuan permodalan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 Peraturan OJK ini.

Pasal 16

- (1) Untuk memperoleh persetujuan penggabungan atau peleburan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 ayat (4), Direksi LKM yang akan menerima penggabungan atau Direksi salah satu LKM yang akan melakukan peleburan harus mengajukan permohonan kepada OJK sesuai dengan format dalam Lampiran VII atau Lampiran VIII yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini.
- (2) Permohonan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus dilampiri dengan rancangan penggabungan atau peleburan yang paling kurang memuat:
- a. risalah rapat umum pemegang saham atau rapat anggota LKM yang melakukan penggabungan atau peleburan;
  - b. rancangan perubahan anggaran dasar LKM yang menerima penggabungan jika ada atau rancangan anggaran dasar LKM hasil peleburan;
  - c. rencana penyelesaian hak dan kewajiban dari LKM yang akan melakukan penggabungan atau peleburan dengan tidak mengurangi hak Penyimpan dan nasabah peminjam; dan
  - d. proyeksi laporan posisi keuangan dan laporan kinerja keuangan dari LKM yang akan menerima penggabungan atau hasil peleburan selama 2 (dua) tahun.
- (3) OJK memberikan persetujuan atau penolakan atas permohonan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dalam jangka waktu paling lama 20 (dua puluh) hari kerja sejak permohonan diterima secara lengkap dan benar.
- (4) Dalam rangka memberikan persetujuan atas permohonan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), OJK melakukan:

a. penelitian...

- a. penelitian atas kelengkapan dokumen; dan
  - b. analisis pemenuhan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang LKM.
- (5) Dalam hal permohonan persetujuan penggabungan atau peleburan yang disampaikan tidak lengkap, OJK menyampaikan surat pemberitahuan yang memuat syarat-syarat yang belum terpenuhi kepada pemohon paling lambat 10 (sepuluh) hari kerja setelah permohonan diterima.
  - (6) Dalam hal OJK menyetujui permohonan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), OJK menyampaikan persetujuan dimaksud secara tertulis kepada LKM untuk dapat melakukan penggabungan atau peleburan.
  - (7) Hak dan kewajiban yang timbul setelah melakukan penggabungan atau peleburan, menjadi tanggung jawab LKM yang akan menerima penggabungan atau hasil peleburan.

#### Pasal 17

- (1) LKM yang menerima penggabungan wajib melaporkan hasil pelaksanaan penggabungan kepada OJK sesuai dengan format dalam Lampiran IX yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini dan wajib dilampiri dokumen:
  - a. fotokopi perubahan anggaran dasar LKM yang menerima penggabungan yang telah disahkan, disetujui, atau dicatat oleh instansi yang berwenang;
  - b. susunan organisasi dan kepengurusan LKM, data Direksi, Dewan Komisaris, dan DPS sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (3) huruf b serta data pemegang saham atau anggota LKM yang menerima penggabungan;
  - c. laporan posisi keuangan dan laporan kinerja keuangan LKM yang menerima penggabungan; dan
  - d. alamat lengkap LKM yang menerima penggabungan.
- (2) LKM hasil peleburan wajib melaporkan hasil pelaksanaan peleburan kepada OJK sesuai dengan format dalam

Lampiran...

Lampiran X yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini dan wajib dilampiri dokumen:

- a. fotokopi anggaran dasar LKM hasil peleburan yang telah disahkan oleh instansi yang berwenang;
  - b. susunan organisasi dan kepengurusan LKM hasil peleburan, data Direksi, Dewan Komisaris, dan DPS sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (3) huruf b serta data pemegang saham atau anggota LKM hasil peleburan;
  - c. laporan posisi keuangan dan laporan kinerja keuangan LKM hasil peleburan; dan
  - d. alamat lengkap LKM hasil peleburan.
- (3) Laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) wajib disampaikan paling lambat 20 (dua puluh) hari kerja setelah tanggal diterimanya pengesahan, persetujuan, atau pencatatan perubahan anggaran dasar dari instansi yang berwenang.
- (4) Berdasarkan laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), OJK mencabut izin usaha LKM yang menggabungkan diri.
- (5) Berdasarkan laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (2), OJK mencabut izin usaha LKM yang melakukan Peleburan dan menerbitkan izin usaha LKM hasil Peleburan.

#### Pasal 18

- (1) Kantor pusat dan kantor cabang dari LKM yang menggabungkan diri dapat digunakan sebagai kantor cabang LKM hasil penggabungan.
- (2) Salah satu kantor pusat dari LKM yang meleburkan diri dapat digunakan sebagai kantor pusat LKM hasil peleburan.
- (3) Kantor pusat dan kantor cabang dari LKM yang meleburkan diri dapat digunakan sebagai kantor cabang LKM hasil peleburan.

Pasal 19...

Pasal 19

- (1) LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah hanya dapat melakukan penggabungan atau peleburan dengan satu atau lebih LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah.
- (2) Ketentuan mengenai penggabungan atau peleburan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15, Pasal 16, Pasal 17, dan Pasal 18, mutatis mutandis berlaku bagi LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah.

Pasal 20

Penggabungan dan peleburan LKM dilakukan sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

BAB VI

KANTOR CABANG

Pasal 21

- (1) LKM yang luas cakupan wilayah usahanya di kabupaten/kota dapat membuka kantor cabang di dalam cakupan wilayah usahanya dengan memenuhi ketentuan minimum rasio solvabilitas dan likuiditas sebagaimana diatur dalam Peraturan OJK mengenai penyelenggaraan usaha LKM.
- (2) Pembukaan kantor cabang sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib dilaporkan kepada OJK paling lambat 20 (dua puluh) hari kerja sejak tanggal pelaksanaan pembukaan kantor cabang sesuai dengan format dalam Lampiran XI yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini.
- (3) Laporan pembukaan kantor cabang sebagaimana dimaksud pada ayat (2), dilampiri dengan:
  - a. fotokopi bukti pelaksanaan kegiatan pengelolaan Simpanan dan/atau penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan;
  - b. bukti penguasaan kantor; dan
  - c. struktur organisasi dan personalia kantor cabang.

Pasal 22...

Pasal 22

- (1) Penutupan kantor cabang LKM wajib dilaporkan ke OJK.
- (2) Laporan penutupan kantor cabang sebagaimana dimaksud pada ayat (1), disampaikan sesuai dengan format dalam Lampiran XII yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini, paling lambat 20 (dua puluh) hari kerja setelah penutupan kantor cabang dilaksanakan dengan disertai:
  - a. alasan penutupan; dan
  - b. bukti penyelesaian hak dan kewajiban kantor cabang LKM kepada Penyimpan, nasabah peminjam dan/atau pihak lainnya.

BAB VII

PEMINDAHAN ALAMAT KANTOR

Pasal 23

- (1) Rencana pemindahan alamat kantor diumumkan terlebih dahulu kepada masyarakat melalui surat kabar harian lokal atau papan pengumuman di kantor LKM, di tempat yang mudah diketahui oleh masyarakat, paling lambat 20 (dua puluh) hari kerja sebelum pemindahan alamat kantor.
- (2) Pemindahan alamat kantor wajib dilaporkan oleh Direksi kepada OJK paling lambat 20 (dua puluh) hari kerja setelah tanggal pelaksanaan perubahan sesuai dengan format dalam Lampiran XIII yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini.
- (3) Laporan sebagaimana dimaksud ayat (2) dilampiri dengan:
  - a. bukti pengumuman kepada masyarakat mengenai pemindahan alamat kantor melalui surat kabar harian lokal atau papan pengumuman di kantor LKM yang lama, di tempat yang mudah diketahui oleh masyarakat; dan
  - b. bukti penguasaan kantor.

(4) Pemindahan...

- (4) Pemindahan alamat kantor sebagaimana dimaksud ayat (2), dilakukan dalam cakupan wilayah usaha yang sama.

## BAB VIII

### PERUBAHAN CAKUPAN WILAYAH AKIBAT PEMEKARAN

#### Pasal 24

- (1) LKM yang tempat kedudukan dan cakupan wilayah usahanya mengalami perubahan sebagai akibat dari pemekaran wilayah, wajib menyampaikan laporan kepada OJK mengenai pemekaran wilayah yang disertai informasi Pinjaman/Pembiayaan dan/atau Simpanan dalam jangka waktu paling lama 20 (dua puluh) hari kerja sejak efektifnya pemekaran wilayah dimaksud sesuai dengan format dalam Lampiran XIV yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini.
- (2) Dalam hal terjadi pemekaran wilayah:
- a. Pinjaman atau Pembiayaan yang telah disalurkan LKM di luar wilayah usahanya tetap dapat dilanjutkan sampai dengan jangka waktu pengembalian Pinjaman atau Pembiayaan berakhir; dan
  - b. Simpanan yang telah diterima LKM dari Penyimpan di luar wilayah usahanya tetap dapat dilanjutkan sampai dengan penutupan Simpanan.

## BAB IX

### PEMBUBARAN LKM

#### Pasal 25

- (1) Dalam hal upaya penyehatan LKM yang dilakukan tidak berhasil mengatasi kesulitan likuiditas dan solvabilitas sebagaimana dimaksud dalam Peraturan OJK mengenai penyelenggaraan usaha LKM, OJK mencabut izin usaha LKM yang bersangkutan dan memerintahkan Direksi LKM untuk segera menyelenggarakan rapat umum pemegang saham atau rapat anggota guna membubarkan badan hukum LKM dan membentuk tim likuidasi.
- (2) Tim likudasi bertugas untuk melakukan penyelesaian atas segala hak dan kewajiban yang dimiliki oleh LKM.

(3) Pembubaran...

- (3) Pembubaran badan hukum LKM, pembentukan tim likuidasi, dan penyelesaian hak dan kewajiban dilaksanakan sesuai dengan peraturan perundang-undangan.
- (4) Tim likuidasi menyampaikan laporan perkembangan pelaksanaan likuidasi kepada OJK paling kurang 1 (satu) kali dalam 6 (enam) bulan.
- (5) Tim Likuidasi melaporkan pelaksanaan likuidasi kepada pemegang saham atau anggota, dan OJK, paling lambat 3 (tiga) bulan sejak tanggal selesainya pelaksanaan likuidasi.

## BAB X

### TRANSFORMASI LKM

#### Pasal 26

- (1) LKM wajib bertransformasi menjadi bank perkreditan rakyat atau bank pembiayaan rakyat syariah jika:
  - a. melakukan kegiatan usaha melebihi 1 (satu) wilayah Kabupaten/Kota tempat kedudukan LKM; atau
  - b. LKM telah memiliki:
    1. ekuitas paling kurang 5 (lima) kali dari persyaratan modal disetor minimum bank perkreditan rakyat atau bank pembiayaan rakyat syariah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan; dan
    2. jumlah dana pihak ketiga dalam bentuk Simpanan yang dihimpun dalam 1 (satu) tahun terakhir paling kurang 25 (dua puluh lima) kali dari persyaratan modal disetor minimum bank perkreditan rakyat atau bank pembiayaan rakyat syariah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- (2) LKM sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib mengajukan permohonan izin usaha sebagai bank perkreditan rakyat atau bank pembiayaan rakyat syariah

dalam...



dalam jangka waktu paling lama 3 (tiga) tahun sejak tanggal pemberitahuan dari OJK.

- (3) Dalam hal LKM sebagaimana dimaksud pada ayat (2) belum memperoleh izin usaha sebagai bank perkreditan rakyat atau bank pembiayaan rakyat syariah, LKM dilarang menyalurkan Pinjaman atau Pembiayaan diluar cakupan wilayah usahanya.
- (4) Tata cara pelaksanaan transformasi LKM menjadi bank perkreditan rakyat atau bank pembiayaan rakyat syariah dilakukan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai bank perkreditan rakyat atau bank pembiayaan rakyat syariah.
- (5) Dalam hal permohonan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) ditolak, LKM dimaksud tetap dapat menjalankan kegiatan usahanya.

## BAB XI

### SANKSI

#### Pasal 27

- (1) LKM yang tidak memenuhi ketentuan dalam Pasal 2 ayat (2), 2 ayat (4), Pasal 3, Pasal 4, Pasal 7 ayat (2), Pasal 12 ayat (1), Pasal 13 ayat (1), Pasal 13 ayat (2), Pasal 14 ayat (1), Pasal 17 ayat (1), Pasal 17 ayat (2), Pasal 17 ayat (3), Pasal 21 ayat (2), Pasal 22 ayat (1), Pasal 23 ayat (2), Pasal 24 ayat (1), Pasal 26 ayat (1), Pasal 26 ayat (2), dan Pasal 26 ayat (3) Peraturan OJK ini, dikenakan sanksi administratif berupa peringatan tertulis.
- (2) Sanksi peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1), diberikan secara tertulis paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan masa berlaku masing-masing 40 (empat puluh) hari kerja.
- (3) Dalam hal sebelum berakhirnya masa berlaku sanksi peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (2), LKM telah memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), OJK atau pemerintah kabupaten/kota

setempat...

setempat atau pihak lain yang ditunjuk oleh OJK mencabut sanksi peringatan tertulis.

- (4) Dalam hal masa berlaku peringatan tertulis ketiga sebagaimana dimaksud pada ayat (2) berakhir dan LKM tetap tidak memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), OJK meminta pemegang saham atau rapat anggota untuk mengganti Direksi LKM dalam jangka waktu paling lambat 6 (enam) bulan sejak pemberitahuan dari OJK.
- (5) Dalam hal jangka waktu sebagaimana dimaksud pada ayat (4) berakhir dan rapat umum pemegang saham atau rapat anggota tidak mengganti Direksi LKM dimaksud, OJK memberhentikan Direksi LKM dan selanjutnya menunjuk serta mengangkat pengganti sementara sampai rapat umum pemegang saham atau rapat anggota mengangkat pengganti yang tetap dengan persetujuan OJK.

#### Pasal 28

- (1) Dalam hal LKM tidak dapat memenuhi ketentuan dalam Pasal 9 ayat (3), Pasal 11, Pasal 15 ayat (4), dan Pasal 21 ayat (1) Peraturan OJK ini, OJK menyampaikan pemberitahuan tertulis kepada LKM untuk memenuhi ketentuan dimaksud dalam jangka waktu paling lama 40 (empat puluh) hari kerja terhitung sejak pemberitahuan dari OJK.
- (2) Apabila jangka waktu sebagaimana dimaksud pada ayat (1) telah berakhir dan LKM tidak dapat memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (3), Pasal 11, Pasal 15 ayat (4), dan Pasal 21 ayat (1) Peraturan OJK ini, maka LKM yang bersangkutan dikenakan sanksi administratif sebagaimana dimaksud dalam Pasal 27 Peraturan OJK ini.

#### BAB XII

#### KETENTUAN PERALIHAN

#### Pasal 29

- (1) Bank Desa, Lumbung Desa, Bank Pasar, Bank Pegawai, Badan Kredit Desa (BKD), Badan Kredit Kecamatan (BKK),

Kredit...

Kredit Usaha Rakyat Kecil (KURK), Lembaga Perkreditan Kecamatan (LPK), Bank Karya Produksi Desa (BKPD), Badan Usaha Kredit Pedesaan (BUKP), Baitul Maal wa Tamwil (BMT), Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM), dan/atau lembaga-lembaga lainnya yang dipersamakan dengan itu yang telah berdiri dan telah beroperasi sebelum berlakunya Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, serta belum mendapatkan izin usaha berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, wajib memperoleh izin usaha melalui pengukuhan sebagai LKM kepada OJK paling lambat tanggal 8 Januari 2016.

- (2) Permohonan izin usaha melalui pengukuhan sebagai LKM sebagaimana dimaksud pada ayat (1) disampaikan kepada OJK, sesuai dengan format dalam Lampiran XV yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan OJK ini dengan dilampiri:
  - a. akta pendirian badan hukum termasuk anggaran dasar berikut perubahannya sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (3) huruf a;
  - b. proyeksi laporan posisi keuangan dan laporan kinerja keuangan 4 (empat) bulanan yang dimulai sejak LKM melakukan kegiatan operasional untuk 2 (dua) tahun pertama sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (3) huruf g angka 5);
  - c. laporan keuangan tahunan yang paling kurang terdiri dari laporan posisi keuangan dan laporan kinerja keuangan selama 2 (dua) tahun terakhir;
  - d. laporan posisi keuangan penutupan dan laporan posisi keuangan pembukaan dari LKM yang akan dikukuhkan;
  - e. kinerja pembiayaan LKM selama 2 (dua) tahun terakhir; dan
  - f. data Direksi, Dewan Komisaris, DPS, pemegang saham atau anggota, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5

ayat...

ayat (3) huruf b dan c kecuali surat pernyataan mengenai setoran modal.

- (3) Pemenuhan ketentuan modal disetor atau simpanan pokok, simpanan wajib, dan hibah bagi permohonan izin usaha melalui pengukuhan sebagai LKM sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dihitung berdasarkan ekuitas pada laporan posisi keuangan pembukaan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf d.
- (4) Dalam hal permohonan izin usaha melalui pengukuhan sebagai LKM yang disampaikan tidak lengkap dan/atau tidak benar, paling lama 20 (dua puluh) hari kerja setelah permohonan diterima, OJK menyampaikan kepada pemohon untuk memenuhi persyaratan.
- (5) OJK memberikan persetujuan atas permohonan izin usaha melalui pengukuhan sebagai LKM dalam jangka waktu paling lama 40 (empat puluh) hari kerja terhitung sejak diterimanya permohonan secara lengkap dan benar.

#### Pasal 30

Bank Desa, Lumbung Desa, Bank Pasar, Bank Pegawai, Badan Kredit Desa (BKD), Badan Kredit Kecamatan (BKK), Kredit Usaha Rakyat Kecil (KURK), Lembaga Perkreditan Kecamatan (LPK), Bank Karya Produksi Desa (BKPD), Badan Usaha Kredit Pedesaan (BUKP), Baitul Maal wa Tamwil (BMT), Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM), dan/atau lembaga-lembaga lainnya yang dipersamakan dengan itu serta telah dikukuhkan menjadi LKM sebagaimana dimaksud dalam Pasal 29 Peraturan OJK ini, wajib memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (2), Pasal 2 ayat (3), Pasal 2 ayat (4), Pasal 3, dan Pasal 4 Peraturan OJK ini paling lama 5 (lima) tahun terhitung sejak tanggal pengukuhan sebagai LKM dari OJK.

#### BAB XIII

#### PENUTUP

#### Pasal 31

Peraturan OJK ini mulai berlaku pada tanggal 8 Januari 2015.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan OJK ini dengan penempatannya dalam Lembaran Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta  
pada tanggal 31 Oktober 2014  
KETUA DEWAN KOMISIONER  
OTORITAS JASA KEUANGAN,

Ttd.

MULIAMAN D. HADAD

Diundangkan di Jakarta  
pada tanggal 11 Nopember 2014

MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA,

Ttd.

YASONNA H. LAOLY

LEMBARAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2014 NOMOR 342

Salinan sesuai dengan aslinya  
Direktur Hukum 1  
Departemen Hukum,

Ttd.

Tini Kustini



OTORITAS JASA KEUANGAN  
REPUBLIK INDONESIA

SALINAN  
PERATURAN OTORITAS JASA KEUANGAN  
NOMOR 14 /POJK.05/2014  
TENTANG  
PEMBINAAN DAN PENGAWASAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA  
DEWAN KOMISIONER OTORITAS JASA KEUANGAN,

Menimbang : bahwa untuk melaksanakan ketentuan Pasal 28 dan Pasal 31 Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, perlu menetapkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan tentang Pembinaan dan Pengawasan Lembaga Keuangan Mikro;

Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 111, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5253);  
2. Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 12, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5394);  
3. Peraturan Pemerintah Nomor 89 Tahun 2014 tentang Suku Bunga Pinjaman atau Imbal Hasil Pembiayaan dan Luas Cakupan Wilayah Usaha Lembaga Keuangan Mikro) (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 321, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5616);

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : PERATURAN OTORITAS JASA KEUANGAN TENTANG PEMBINAAN DAN PENGAWASAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO.

BAB I  
KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan ini yang dimaksud dengan:

1. Lembaga Keuangan Mikro yang selanjutnya disingkat LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.
2. Pinjaman adalah penyediaan dana oleh LKM kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan.
3. Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh LKM kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan dengan prinsip syariah.
4. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada LKM dalam bentuk tabungan dan/atau deposito berdasarkan perjanjian penyimpanan dana.
5. Penyimpan adalah pihak yang menempatkan dananya pada LKM berdasarkan perjanjian.
6. Prinsip Syariah adalah ketentuan hukum Islam berdasarkan fatwa atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI).
7. Direksi:
  - a. bagi LKM berbentuk badan hukum Perseroan Terbatas adalah direksi sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perseroan terbatas;
  - b. bagi LKM berbentuk badan hukum Koperasi adalah pengurus sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perkoperasian.

8. Dewan Komisaris:
  - a. bagi LKM berbentuk badan hukum Perseroan Terbatas adalah dewan komisaris sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perseroan terbatas;
  - b. bagi LKM berbentuk badan hukum Koperasi adalah pengawas sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan mengenai perkoperasian.
9. Pemeriksaan adalah rangkaian kegiatan mengumpulkan, mencari, mengolah, dan mengevaluasi data dan informasi mengenai kegiatan usaha LKM.
10. Pemeriksa adalah pegawai Otoritas Jasa Keuangan, pegawai Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota atau pihak lain yang ditunjuk oleh Otoritas Jasa Keuangan.
11. Surat Perintah Pemeriksaan adalah surat yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan, Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota atau pihak lain yang ditunjuk oleh Otoritas Jasa Keuangan, yang digunakan oleh Pemeriksa sebagai dasar untuk melakukan Pemeriksaan.
12. Surat Pemberitahuan Pemeriksaan adalah surat yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan, Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota atau pihak lain yang ditunjuk oleh Otoritas Jasa Keuangan, yang disampaikan kepada LKM yang akan diperiksa.
13. Otoritas Jasa Keuangan yang selanjutnya disingkat OJK adalah lembaga yang independen dan bebas dari campur tangan pihak lain yang mempunyai fungsi, tugas dan wewenang pengaturan, pengawasan, pemeriksaan dan penyidikan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang mengenai OJK.



BAB II  
PEMBINAAN DAN PENGAWASAN

Pasal 2

- (1) Pembinaan, pengaturan, dan pengawasan LKM dilakukan oleh OJK.
- (2) Dalam melakukan pembinaan dan pengawasan, OJK melakukan koordinasi dengan kementerian yang menyelenggarakan urusan koperasi dan Kementerian Dalam Negeri.
- (3) Pembinaan dan pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) didelegasikan kepada Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota.
- (4) Dalam hal Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota belum siap, OJK dapat mendelegasikan pembinaan dan pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) kepada pihak lain yang ditunjuk.

Pasal 3

- (1) Untuk dapat melaksanakan fungsi dan tugas pembinaan dan pengawasan LKM, Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota melakukan persiapan sumber daya manusia dan infrastruktur.
- (2) Persiapan sumber daya manusia dan infrastruktur sebagaimana dimaksud pada ayat (1) antara lain:
  - a. menunjuk pegawai Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota untuk melaksanakan fungsi dan tugas pembinaan dan pengawasan LKM;
  - b. menugaskan pegawai yang ditunjuk sebagaimana dimaksud pada huruf a untuk mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh OJK; dan
  - c. mempersiapkan sarana pendukung operasional pengawasan.

Pasal 4

Pihak lain yang ditunjuk sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (4) paling kurang memenuhi persyaratan:

- a. Kesiediaan...

- a. Ketersediaan untuk melaksanakan tugas pembinaan dan pengawasan LKM sesuai dengan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro dan peraturan pelaksanaannya;
- b. Mempunyai pengetahuan dan pemahaman tentang operasionalisasi LKM; dan
- c. Memiliki infrastruktur yang memadai yang dapat menunjang pelaksanaan pembinaan dan pengawasan LKM.

#### Pasal 5

- (1) Pembinaan dan pengawasan yang didelegasikan kepada Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota atau pihak lain yang ditunjuk meliputi:
  - a. Penerimaan laporan keuangan dan input data ke dalam sistem aplikasi;
  - b. Pelaksanaan analisis laporan keuangan LKM;
  - c. Penerimaan dan analisis laporan lain;
  - d. Pelaksanaan tindak lanjut atas laporan lainnya;
  - e. Penyusunan rencana kerja pemeriksaan, pelaksanaan pemeriksaan, dan tindak lanjut atas hasil pemeriksaan LKM;
  - f. Pengenaan sanksi administratif kepada LKM selain pencabutan izin usaha dan denda; dan
  - g. Pelaksanaan langkah-langkah penyehatan terhadap LKM yang mengalami kesulitan likuiditas dan solvabilitas yang membahayakan keberlangsungan usaha.
- (2) Perubahan pembinaan dan pengawasan yang didelegasikan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur lebih lanjut dalam Surat Edaran OJK.

#### Pasal 6

Pembinaan dan pengawasan LKM dilaksanakan sesuai dengan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro dan peraturan pelaksanaannya serta pedoman yang ditetapkan oleh OJK.

Pasal 7...

Pasal 7

Ketentuan lebih lanjut mengenai tata cara pelaksanaan pembinaan dan pengawasan LKM diatur dengan Surat Edaran Dewan Komisioner OJK.

BAB III

PEMERIKSAAN

Pasal 8

- (1) Dalam rangka pelaksanaan fungsi pembinaan dan pengawasan, OJK melakukan Pemeriksaan terhadap LKM.
- (2) Pemeriksaan terhadap LKM sebagaimana dimaksud pada ayat (1) didelegasikan kepada Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota setempat di wilayah LKM beroperasi atau pihak lain yang ditunjuk oleh OJK.
- (3) Dalam hal diperlukan, OJK dapat melakukan Pemeriksaan langsung terhadap LKM baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama dengan Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota atau pihak lain yang ditunjuk.
- (4) Pemeriksaan bertujuan untuk:
  - a. memperoleh keyakinan mengenai kondisi LKM yang sebenarnya;
  - b. meneliti kesesuaian kondisi LKM dengan peraturan perundang-undangan dan praktik penyelenggaraan usaha LKM yang sehat; dan
  - c. memastikan bahwa LKM telah melakukan upaya untuk dapat memenuhi kewajiban kepada nasabah.

Pasal 9

- (1) Pelaksanaan Pemeriksaan terhadap LKM dilakukan berdasarkan:
  - a. hasil analisis atas laporan berkala LKM, patut diduga bahwa penyelenggaraan kegiatan usaha LKM dimaksud menyimpang dari peraturan perundang-undangan di bidang LKM yang dapat menimbulkan risiko yang membahayakan keberlangsungan usaha LKM dan/atau kepentingan Penyimpan dalam kegiatan penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan dan pengelolaan Simpanan; atau

b. pengaduan...

- b. pengaduan atau laporan yang disampaikan masyarakat, terdapat dugaan bahwa penyelenggaraan kegiatan usaha dari LKM menyimpang dari ketentuan peraturan perundangan yang berlaku mengenai LKM yang dapat menimbulkan kerugian pada masyarakat.
- (2) Pemeriksaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) meliputi Pemeriksaan atas substansi laporan berkala dan kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan di bidang LKM.
- (3) Pemeriksaan sebagaimana dimaksud pada Pasal 8 ayat (3) dilakukan dalam hal terdapat dugaan adanya kondisi-kondisi:
- a. terjadinya penyalahgunaan keuangan LKM baik oleh Direksi, Komisaris maupun pegawai LKM;
  - b. terjadinya kesulitan likuiditas dan solvabilitas yang mengarah pada kondisi yang membahayakan keberlangsungan usaha LKM;
  - c. terdapat penyimpangan terhadap Prinsip Syariah bagi LKM yang menyelenggarakan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah;
  - d. tunggakan pengembalian Pinjaman atau Pembiayaan cukup besar sehingga dapat mempengaruhi kondisi keuangan LKM;
  - e. adanya penyimpangan dalam bentuk pemberian Pinjaman atau Pembiayaan fiktif;
  - f. terjadinya kesalahan dalam pencatatan dan/atau perhitungan pembukuan yang berakibat kerugian finansial bagi LKM; dan/atau
  - g. terdapat kondisi-kondisi di luar ketentuan sebagaimana dimaksud huruf a sampai dengan huruf f, yang berdasarkan pertimbangan dari OJK perlu untuk dilakukan Pemeriksaan secara langsung oleh OJK terhadap LKM.

(4) Dalam...

- (4) Dalam pelaksanaan pemeriksaan LKM sebagaimana dimaksud pada ayat (3), OJK berkoordinasi dengan Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota atau pihak lain yang ditunjuk.

#### Pasal 10

- (1) Pemeriksaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 dilaksanakan oleh Pemeriksa berdasarkan surat tugas atau Surat Perintah Pemeriksaan dan Surat Pemberitahuan Pemeriksaan.
- (2) Sebelum dilakukan Pemeriksaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) terlebih dahulu disampaikan Surat Pemberitahuan Pemeriksaan kepada LKM.
- (3) Surat Pemberitahuan Pemeriksaan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) disampaikan paling lambat 3 (tiga) hari kerja sebelum tanggal pelaksanaan kegiatan Pemeriksaan.
- (4) Penyampaian Surat Pemberitahuan Pemeriksaan terlebih dahulu tidak berlaku dalam hal penyampaian surat pemberitahuan tersebut dapat menyebabkan tindakan mengaburkan keadaan yang sebenarnya atau tindakan menyembunyikan data, keterangan, atau laporan yang diperlukan dalam pelaksanaan Pemeriksaan.

#### Pasal 11

- (1) Pemeriksaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 dilakukan melalui tahapan sebagai berikut:
  - a. persiapan Pemeriksaan;
  - b. pelaksanaan Pemeriksaan; dan
  - c. pelaporan hasil Pemeriksaan.
- (2) Persiapan Pemeriksaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a dibuat berdasarkan hasil analisis laporan berkala dan data lain yang mendukung.
- (3) Pelaksanaan Pemeriksaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b dilakukan dengan cara Pemeriksaan di kantor LKM.

(4) Untuk...

- (4) Untuk mendukung pelaksanaan Pemeriksaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b, dapat dilakukan konfirmasi kepada pihak ketiga yang terkait dengan LKM yang bersangkutan.
- (5) Pelaporan hasil Pemeriksaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf c harus disusun berdasarkan data atau keterangan yang diperoleh selama proses pemeriksaan berlangsung yang dituangkan dalam kertas kerja Pemeriksaan.

#### Pasal 12

- (1) Pada saat akan dimulai Pemeriksaan, Pemeriksa wajib menunjukkan surat tugas atau Surat Perintah Pemeriksaan.
- (2) Dalam hal Pemeriksa tidak dapat memenuhi ketentuan dalam ayat (1), LKM yang akan diperiksa dapat menolak dilakukannya Pemeriksaan.

#### Pasal 13

- (1) Dalam pelaksanaan Pemeriksaan, LKM yang diperiksa wajib untuk:
  - a. menerima pelaksanaan Pemeriksaan yang dilaksanakan oleh Pemeriksa;
  - b. memenuhi permintaan Pemeriksa untuk memberikan atau meminjamkan buku, catatan-catatan, dan dokumen-dokumen yang diperlukan untuk kelancaran Pemeriksaan;
  - c. memberikan keterangan yang diperlukan secara tertulis dan/atau lisan; dan
  - d. memberi akses kepada Pemeriksa untuk memasuki tempat atau ruangan yang dipandang perlu.
- (2) LKM dianggap menghambat kelancaran proses Pemeriksaan apabila tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana dimaksud pada ayat (1).
- (3) Pemeriksa wajib merahasiakan data dan/atau keterangan yang diperoleh selama Pemeriksaan terhadap pihak yang tidak berhak.

Pasal 14

- (1) Pemeriksa wajib melakukan pembahasan atas hasil Pemeriksaan dengan LKM sebelum pelaksanaan Pemeriksaan berakhir.
- (2) Hasil pembahasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditandatangani oleh pihak Pemeriksa dan LKM sebagai dasar penyusunan laporan hasil Pemeriksaan.
- (3) Laporan hasil Pemeriksaan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) disampaikan kepada LKM paling lama 15 (lima belas) hari kerja setelah laporan hasil Pemeriksaan ditetapkan.

Pasal 15

Pemeriksaan LKM dilaksanakan berdasarkan Pedoman Pemeriksaan yang diatur lebih lanjut dalam Surat Edaran OJK.

BAB IV

EVALUASI ATAS PEMBINAAN DAN PENGAWASAN LKM

Pasal 16

- (1) Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota atau pihak lain yang menerima pendelegasian pembinaan dan pengawasan melaporkan secara berkala hasil pembinaan dan pengawasan LKM kepada OJK untuk periode 1 (satu) tahun takwim paling lambat 2 (dua) bulan terhitung sejak tahun takwim berakhir.
- (2) OJK melakukan evaluasi atas pelaksanaan pembinaan dan pengawasan LKM yang telah dilakukan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota atau pihak lain yang ditunjuk untuk periode 1 (satu) tahun takwim.
- (3) Dalam hal kewenangan pembinaan dan pengawasan LKM yang telah didelegasikan kepada Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota atau pihak lain yang ditunjuk tidak dapat dijalankan sebagaimana mestinya oleh sebab apapun, OJK dapat mengambilalih kewenangan pembinaan dan pengawasan LKM dan mendelegasikan kepada pihak lain.

BAB V  
SANKSI

Pasal 17

- (1) LKM yang tidak memenuhi ketentuan dalam Pasal 13 ayat (1) dan ayat (2) Peraturan OJK ini, dikenakan sanksi administratif berupa peringatan tertulis.
- (2) Sanksi peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1), diberikan paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan masa berlaku masing-masing 40 (empat puluh) hari kerja.
- (3) Dalam hal sebelum berakhirnya masa berlaku sanksi peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (2), LKM telah memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), OJK atau Pemerintah Kabupaten/Kota setempat atau pihak lain yang ditunjuk oleh OJK mencabut sanksi peringatan tertulis.
- (4) Dalam hal masa berlaku peringatan tertulis ketiga sebagaimana dimaksud pada ayat (2) berakhir dan LKM tetap tidak memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), OJK meminta pemegang saham atau rapat anggota koperasi untuk mengganti Direksi LKM dalam jangka waktu paling lambat 6 (enam) bulan sejak pemberitahuan dari OJK.
- (5) Dalam hal jangka waktu sebagaimana dimaksud pada ayat (4) berakhir dan rapat umum pemegang saham atau rapat anggota tidak mengganti Direksi LKM dimaksud, OJK memberhentikan Direksi LKM dan selanjutnya menunjuk serta mengangkat pengganti sementara sampai rapat umum pemegang saham atau rapat anggota mengangkat pengganti yang tetap dengan persetujuan OJK.



BAB VI  
KETENTUAN PENUTUP

Pasal 18

Peraturan OJK ini mulai berlaku pada tanggal 8 Januari 2015.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan OJK ini dengan penempatannya dalam Lembaran Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta  
pada tanggal 31 Oktober 2014  
KETUA DEWAN KOMISIONER  
OTORITAS JASA KEUANGAN,

Ttd.

MULIAMAN D. HADAD

Diundangkan di Jakarta  
pada tanggal 11 Nopember 2014  
MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA,

Ttd.

YASONNA. H LAOLY  
LEMBARAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2014 NOMOR 344

Salinan sesuai dengan aslinya  
Direktur Hukum 1  
Departemen Hukum,

Ttd.

Tini Kustini



PRESIDEN  
REPUBLIK INDONESIA

PERATURAN PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

NOMOR 89 TAHUN 2014

TENTANG

SUKU BUNGA PINJAMAN ATAU IMBAL HASIL PEMBIAYAAN DAN LUAS  
CAKUPAN WILAYAH USAHA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,

- Menimbang : bahwa untuk melaksanakan ketentuan Pasal 11 ayat (2) dan Pasal 16 ayat (2) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, perlu menetapkan Peraturan Pemerintah tentang Suku Bunga Pinjaman atau Imbal Hasil Pembiayaan dan Luas Cakupan Wilayah Usaha Lembaga Keuangan Mikro;
- Mengingat : 1. Pasal 5 ayat (2) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945;
2. Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 12, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5394);

MEMUTUSKAN:

- Menetapkan : PERATURAN PEMERINTAH TENTANG SUKU BUNGA PINJAMAN ATAU IMBAL HASIL PEMBIAYAAN DAN LUAS CAKUPAN WILAYAH USAHA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO.



PRESIDEN  
REPUBLIK INDONESIA

- 2 -

## BAB I

### KETENTUAN UMUM

#### Pasal 1

Dalam Peraturan Pemerintah ini yang dimaksud dengan:

1. Lembaga Keuangan Mikro, yang selanjutnya disingkat LKM, adalah lembaga keuangan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang tentang Lembaga Keuangan Mikro.
2. Otoritas Jasa Keuangan, yang selanjutnya disingkat OJK, adalah Otoritas Jasa Keuangan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang tentang Otoritas Jasa Keuangan.
3. Pinjaman adalah penyediaan dana oleh LKM kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan.
4. Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh LKM kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan dengan prinsip syariah.

## BAB II

### SUKU BUNGA PINJAMAN ATAU IMBAL HASIL PEMBIAYAAN

#### Pasal 2

- (1) Dalam menyalurkan Pinjaman atau Pembiayaan, LKM menetapkan suku bunga Pinjaman atau imbal hasil Pembiayaan.



PRESIDEN  
REPUBLIK INDONESIA

- 3 -

- (2) LKM wajib melaporkan suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan kepada OJK setiap 4 (empat) bulan sesuai dengan tata cara pelaporan yang ditetapkan oleh OJK.
- (3) Dalam hal LKM menaikkan suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan dari yang terakhir dilaporkan kepada OJK, LKM wajib terlebih dahulu melaporkan kepada OJK.
- (4) LKM wajib memublikasikan suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan yang dilaporkannya kepada OJK sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dan ayat (3), sesuai dengan tata cara pengungkapan dan publikasi suku bunga Pinjaman atau imbal hasil Pembiayaan yang diatur oleh OJK.

### Pasal 3

Dalam menyalurkan Pinjaman atau Pembiayaan, LKM dilarang membebankan suku bunga Pinjaman atau imbal hasil Pembiayaan melebihi suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan yang terakhir dilaporkan kepada OJK sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (2) dan ayat (3).

## BAB III

### LUAS CAKUPAN WILAYAH USAHA

#### Pasal 4

- (1) Luas cakupan wilayah usaha LKM berada dalam satu wilayah desa/kelurahan, kecamatan, atau kabupaten/kota sesuai dengan skala usaha masing-masing LKM.

(2) Skala . . .



PRESIDEN  
REPUBLIC INDONESIA

- 4 -

- (2) Skala usaha LKM sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan berdasarkan distribusi nasabah peminjam atau Pembiayaan sebagai berikut:
  - a. LKM memiliki skala usaha desa/kelurahan apabila memberikan Pinjaman atau Pembiayaan kepada penduduk di 1 (satu) desa/kelurahan;
  - b. LKM memiliki skala usaha kecamatan apabila memberikan Pinjaman atau Pembiayaan kepada penduduk di 2 (dua) desa/kelurahan atau lebih dalam 1 (satu) wilayah kecamatan yang sama;
  - c. LKM memiliki skala usaha kabupaten/kota apabila memberikan Pinjaman atau Pembiayaan kepada penduduk di 2 (dua) kecamatan atau lebih dalam 1 (satu) wilayah kabupaten/kota yang sama.
- (3) LKM wajib memiliki izin usaha sesuai cakupan wilayah usaha sebagaimana ditetapkan oleh OJK.
- (4) LKM yang bermaksud mengembangkan cakupan wilayah usahanya wajib menyesuaikan izin usaha sesuai dengan cakupan wilayah usaha yang baru.

#### BAB IV

#### SANKSI ADMINISTRATIF

##### Pasal 5

- (1) LKM yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (2), ayat (3), dan ayat (4), Pasal 3, serta Pasal 4 ayat (4) dikenai sanksi administratif oleh OJK.



PRESIDEN  
REPUBLIK INDONESIA

- 5 -

- (2) Pengenaan dan penerapan sanksi administratif sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur oleh OJK.

## BAB V

### KETENTUAN PERALIHAN

#### Pasal 6

Pada saat Peraturan Pemerintah ini mulai berlaku:

1. LKM wajib melaporkan kepada OJK mengenai ada atau tidaknya nasabah peminjam atau pembiayaan yang berasal dari luar wilayah usahanya.
2. LKM yang memiliki nasabah peminjam atau Pembiayaan yang berasal dari luar wilayah usahanya sebagaimana dimaksud dalam angka 1, Pinjaman atau Pembiayaan tersebut dapat dilanjutkan sampai dengan jangka waktu Pinjaman atau Pembiayaan berakhir.

## BAB VI

### KETENTUAN PENUTUP

#### Pasal 7

Peraturan Pemerintah ini mulai berlaku pada tanggal 8 Januari 2015.

Agar . . .



PRESIDEN  
REPUBLIK INDONESIA

- 6 -

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan Pemerintah ini dengan penempatannya dalam Lembaran Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta  
pada tanggal 17 Oktober 2014  
PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,

ttd.

DR. H. SUSILO BAMBANG YUDHOYONO

Diundangkan di Jakarta  
pada tanggal 17 Oktober 2014

MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA,

ttd.

AMIR SYAMSUDIN

LEMBARAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2014 NOMOR 321

Salinan sesuai dengan aslinya

KEMENTERIAN SEKRETARIAT NEGARA  
REPUBLIK INDONESIA

Asisten Deputi Perundang-undangan  
Bidang Perekonomian,



  
Silvana Djaman



PRESIDEN  
REPUBLIK INDONESIA

## PENJELASAN

### PERATURAN PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

NOMOR 89 TAHUN 2014

#### TENTANG

#### SUKU BUNGA PINJAMAN ATAU IMBAL HASIL PEMBIAYAAN DAN LUAS CAKUPAN WILAYAH USAHA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

##### I. UMUM

Sektor keuangan merupakan sektor yang memiliki keterkaitan di semua sektor dalam perekonomian nasional. Meskipun kinerja sektor keuangan di Indonesia belakangan ini menunjukkan pertumbuhan yang cukup signifikan, namun pertumbuhan yang berkeadilan belum dapat dicapai karena pada kenyataannya aksesibilitas masyarakat berpendapatan rendah dan pengusaha mikro terhadap perbankan masih sangat rendah. Terbatasnya akses terhadap sektor perbankan tersebut dapat menjadi pintu masuk bagi kreditur informal yang menerapkan suku bunga tinggi. Dengan demikian, untuk memenuhi kebutuhan layanan keuangan yang terjangkau terutama bagi masyarakat berpenghasilan rendah dan pelaku usaha mikro, keberadaan LKM menjadi sangat penting.

Saat ini, peran LKM dalam memberikan jasa pelayanan keuangan mikro kepada masyarakat belum optimal. Hal ini utamanya disebabkan oleh pengenaan suku bunga Pinjaman atau imbal hasil Pembiayaan yang tinggi sebagai akibat dari tingginya biaya modal dan biaya operasional. Pemerintah memiliki tanggung jawab untuk melindungi masyarakat berpendapatan rendah dan pengusaha mikro dari praktik tersebut. Namun demikian, di sisi lain Pemerintah juga harus memperhatikan pengembangan usaha LKM, yang mencakup aspek skala usaha dan luas cakupan wilayah operasional.

Berdasarkan . . .





PRESIDEN  
REPUBLIK INDONESIA

- 2 -

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, kegiatan usaha LKM meliputi 3 (tiga) hal, yaitu penyaluran Pinjaman atau Pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, dan pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha. Sebagai langkah awal, Pemerintah perlu menyusun regulasi untuk mendukung praktik pemberian Pinjaman atau Pembiayaan yang lebih memperhatikan risiko manajemen, meningkatkan transparansi usaha melalui pengungkapan dan publikasi suku bunga Pinjaman atau imbal hasil Pembiayaan, mendorong terciptanya kompetisi yang sehat di antara LKM, serta menumbuhkan disiplin usaha LKM dengan penentuan skala usaha dan wilayah operasional LKM.

Peraturan Pemerintah ini menegaskan arah kebijakan pengembangan sektor keuangan dalam rangka menumbuhkembangkan perekonomian rakyat agar menjadi tangguh, berdaya, dan mandiri yang berdampak kepada peningkatan perekonomian nasional sebagai tujuan utamanya. OJK selaku pengawas dan pembina lembaga keuangan berwenang mengenakan sanksi administratif kepada LKM yang melakukan pelanggaran terhadap ketentuan dalam Peraturan Pemerintah ini.

## II. PASAL DEMI PASAL

### Pasal 1

Cukup jelas.

### Pasal 2

#### Ayat (1)

Cukup jelas.

#### Ayat (2)

Yang dimaksud dengan “suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan” adalah batas atas suku bunga Pinjaman atau imbal hasil Pembiayaan (*ceiling rate*) yang dikenakan kepada nasabah peminjam atau nasabah Pembiayaan.

#### Ayat (3)

Cukup jelas.

#### Ayat (4)

Publikasi suku bunga maksimum Pinjaman atau imbal hasil maksimum Pembiayaan paling sedikit dilakukan di kantor LKM sehingga mudah diketahui oleh masyarakat.



PRESIDEN  
REPUBLIK INDONESIA

- 3 -

Pasal 3

Cukup jelas.

Pasal 4

Ayat (1)

Cukup jelas.

Ayat (2)

Huruf a

Yang dimaksud dengan “penduduk” adalah orang yang berdomisili dan/atau memiliki kegiatan usaha di desa/kelurahan atau kecamatan atau kabupaten/kota di wilayah usaha LKM yang dapat dibuktikan dengan alat bukti identitas diri dan/atau surat keterangan dari pihak yang berwenang.

Huruf b

Cukup jelas.

Huruf c

Cukup jelas.

Ayat (3)

Cukup jelas.

Ayat (4)

Cukup jelas.

Pasal 5

Cukup jelas.

Pasal 6

Cukup jelas.

Pasal 7

Cukup jelas.