

---

## Analisis Peluang, Tantangan dan Strategi Pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur

Salwa Hayati<sup>1</sup>, Baiq Lina Lestari<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>UIN Mataram

E-mail: salwauinmataram@gmail.com

---

### Article History:

Received: 27 Januari 2022

Revised: 28 Januari 2022

Accepted: 30 Januari 2022

**Kata Kunci:** Peluang, Tantangan, BMT Al-Hasan Mitra Ummat, Analisis SWOT.

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peluang dan tantangan pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur dan bagaimana strategi dalam pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif yang bersifat deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi dengan pihak BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur. Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat peluang antara lain: 1) BMT menjadi alternatif pembiayaan UMKM, 2) Mudah mendapatkan kepercayaan dari masyarakat dan anggota, 3) Sebagian besar masyarakat sekitar berprofesi sebagai pedagang, 4) BMT Al-Hasan Mitra Ummat satu-satunya BMT di kecamatan Keruak, 5) tingginya kebutuhan masyarakat terhadap dana. Sedangkan tantangan atau ancaman antara lain: 1) kenaikan harga BBM, 2) Persepsi dan pengetahuan masyarakat tentang BMT masih rendah, 3) Tingginya persaingan usaha, 4) Adanya lembaga keuangan lain yang mulai mengikuti sistem BMT yaitu sistem jemput bola. Kemudian dari analisis faktor internal dan eksternal maka kedua faktor tersebut di sandingkan dan menghasilkan alternatif strategi pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur yaitu, Meningkatkan kualitas SDM, mengembangkan relasi yang luas, meningkatkan konsep pemasaran yang lebih agresif, dan memanfaatkan media masa untuk melakukan sosialisasi dan promosi.

---

## PENDAHULUAN

BMT Al-Hasan Mitra Ummat awal dibentuk pada tahun 2015 dengan pusat berada di kecamatan Aikmel kabupaten Lombok Timur. Setelah beroperasi selama satu tahun BMT Al-Hasan Mitra Ummat akhirnya secara resmi dibuka pada tahun 2016, dan membuka cabang di

berbagai daerah di Lombok Timur, salah satunya berada di kecamatan Keruak tepatnya di desa Selebung Ketangga. BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak kurang lebih sudah beroperasi selama 4 tahun dengan jumlah anggota dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 1. Jumlah Anggota BMT Al-Hasan Mitra Ummat**

No	Tahun	Jumlah anggota
1	2017	547
2	2018	696
3	2019	708
4	2020	681

Sumber: Wawancara, jumlah anggota BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur (data diolah)

Dalam tabel 1, merupakan jumlah anggota BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur dari tahun 2017-2019 mengalami peningkatan sedangkan pada tahun 2020 mengalami penurunan jumlah anggota. Pada akhir tahun 2017 anggota BMT berjumlah 547 orang. Pada tahun 2018 anggota berjumlah 696 orang, dimana mengalami peningkatan sebesar 21,4%. Pada tahun 2019 BMT juga mengalami peningkatan sebesar 1,69% dengan jumlah anggota 708 orang sedangkan pada tahun 2020 jumlah anggota BMT sebanyak 681 orang dengan penurunan sebesar 3,96%. Penurunan jumlah anggota terjadi dikarenakan para anggota mengundurkan diri sebagai anggota BMT dan sudah selesai jangka waktu tabungan dan pembiayaan.

Perkembangan jumlah anggota BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak yang terdapat dalam tabel tersebut membuktikan bahwa BMT belum dikenal oleh semua masyarakat di kecamatan Keruak, dimana jumlah penduduk di kecamatan Keruak pada tahun 2018 sebanyak 53.392 jiwa (Badan Pusat Statistik, 2019), yang sebagian besar beragama islam. Sedangkan yang termasuk anggota BMT pada tahun 2020 hanya 681 anggota yang masih aktif. Yang dimana jumlah tersebut masih terbilang kecil untuk wilayah kecamatan Keruak yang dengan penduduk 50 ribuan lebih. Hal tersebut bisa saja terjadi karena kurangnya sosialisasi dari pihak BMT kepada masyarakat. dan dari observasi awal yang dilakukan peneliti, BMT Al-Hasan Mitra Ummat adalah satu-satunya BMT di kecamatan Keruak, seharusnya hal tersebut bisa jadi pendukung dalam pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut: (1) bagaimana peluang dan tantangan pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur? (2) bagaimana strategi pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur?

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan yang ingin di capai oleh peneliti adalah: (1) untuk mengetahui bagaimana peluang dan tantangan pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur. (2) untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur.

## LANDASAN TEORI

### Teori Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan sebuah analisis yang di cetus oleh Albert Humprey, dimana analisis SWOT merupakan salah satu metode yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*oppourtunities*), ancaman (*threats*) dalam suatu spekulasi bisnis. Beberapa ahli menyebutkan bahwa analisis SWOT merupakan sebuah instrumen perencanaan strategi klasik yang memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik dalam menentukan sebuah strategi.

Matriks SWOT adalah alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategi organisasi yang dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi organisasi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki (Agus, 2016). Dengan mencocokkan faktor-faktor eksternal dan internal maka, akan menghasilkan kemungkinan strategi SO (kekuatan-peluang), strategi WO (kelemahan-peluang), strategi ST (kekuatan-ancaman) dan strategi WT (kekuatan-ancaman). hal tersebut dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

**Gambar 2. Analisis SWOT**

IFAS EFAS	STRENGHT (S) Tentukan faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNES (W) Tentukan faktor-faktor kelemahan internal
OPORTUNITIES (O) Tentukan faktor-faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) Tentukan faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

### Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

*Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu *baitul maal wat tamwil* juga bisa menerima titipan zakat, infa, dan sedekah serta menyalurkannya (Andri Soemitra, 2016).

Produk-produk yang terdapat di BMT yaitu, produk simpanan dan produk pembiayaan. Yang dimana terdapat beberapa produk simpanan seperti simpanan pokok khusus, simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan sukarela. Adapun produk pembiayaan diantaranya, pembiayaan *Bai'u Bitsaman Aji* (BBA), pembiayaan *Murabahah* (MBA), pembiayaan *Mudharabah* (MDA), pembiayaan *Musarakah* (MSA), dan pembiayaan *Al-Qordul Hasan*.

### Pengertian Strategi

Strategi adalah rencana yang cermat dan lihai mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. Kata strategi secara etimolgi berasal dari bahasa Yunani yaitu "*strato*" yang artinya pasukan dan "*agenis*" yang artinya pemimpin. Jadi strategi berarti hal yang berhubungan dengan pasukan perang. Secara istilah strategi adalah perencanaan yang berisi tentang rangkaian kegiatan

---

yang didesain untuk mencapai tujuan pendidikan tertentu. Strategi dapat di artikan pula sebagai suatu garis-garis besar haluan untuk bertindak dalam rangka mencapai sasaran yang telah di tentukan (Ahmad, 2020).

Dalam penyusunan strategi ini, proses yang dilakukan diawali dengan menentukan visi perusahaan, visi berungsi sebagai target pencapaian jangka panjang perusahaan. Kemudian dilakukan analisis SWOT untuk mengetahui kondisi internal dan eksternal perusahaan. Analisis ini berfungsi untuk mengetahui kapabilitas internal perusahaan yang mencakup kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan perusahaan ketika bersaing dengan kompetitornya. Sehingga, pada tahap akhirnya akan di dapatkan alternatif strategi dalam pengembangan usahanya dengan menggunakan matriks SWOT, metode ini digunakan untuk membantu manajemen dalam rangka menentukan jenis strategi yang akan diimplementasikan.

## **METODE PENELITIAN**

Pada penelitian ini jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan bersifat deskriptif. Dimana penelitian deskriptif dimaksudkan untuk menjelaskan fenomena atau karakteristik individual, situasi atau kelompok tertentu secara akurat. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam penelitian ini jenis observasi yang dilakukan adalah dengan partisipasi pasif yang dimana peneliti datang ke tempat kegiatan objek yang di amati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut (Sugiyono, 2010). Tehnik pengumpulan data dengan wawancara dilakukan dengan wawancara secara tidak terstruktur karena dengan wawancara tidak terstruktur dapat dikatakan sebagai wawancara yang bebas, dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya (Sugiyono, 2010). Sedangkan dokumentasi adalah pengumpulan data yang diperoleh dengan menggunakan catatan-catatan yang ada dilokasi penelitian dan sumber-sumber lain yang menyangkut masalah yang diteliti dengan instansi terkait.

Penelitian ini peneliti menggunakan tehnik analisis data model Miles and Huberman. Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Miles and Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu pengumpulan data, reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan kesimpulan (*conclusion drawing/verificacion*) (Sugiyono, 2010)

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Analisis Peluang dan Tantangan Pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur.**

- a. Analisis peluang pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur
  - 1) BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur menjadi alternatif pembiayaan UMKM.  
Peran BMT menjadi penting justru pada saat perekonomian sedang

mengalami krisi-krisisnya. Ketika bank ramai-ramai menaikkan suku bunganya, BMT justru menjadi alternatif pembiayaan bagi pengusaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Kemudahan prosedur, syarat-syarat dan jangkauan layanan selama ini menjadi kelebihan BMT dibandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan besar (Peni Nugraheni, 2007). Kalangan pengusaha mikro yang sebelumnya mengandalkan kredit bank mulai berpaling ke lembaga jasa pembiayaan syariah, termasuk BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak yang pada dasarnya merupakan lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah. hal ini dipicu oleh persyaratan pembiayaan yang mudah dan fleksibel dan sistem bagi hasil sesuai syariah.

Peran BMT dalam pemberian pembiayaan UMKM sangatlah penting dalam memberdayakan masyarakat. Menurut Irwan Suriandi dalam penelitiannya, BMT di Nusa Tenggara barat dapat berkembang dengan baik karena memiliki peluang untuk memberdayakan masyarakat di Nusa Tenggara Barat melalui bantuan permodalan dan pembiayaan kepada sector usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) (Irwan Suriadi, 2018). Seperti halnya BMT Al-Hasan Mitra Ummat memberikan pembiayaan pada sektot UMKM yang dimana membantu masyarakat dalam mendapatkan modal usaha, untuk memulai maupun mengembangkan usahanya. Sehingga hal tersebut dapat memberikan peluang bagi BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak.

- 2) Mudah mendapatkan kepercayaan dari masyarakat dan anggota.

Salah satu kunci keberhasilan BMT adalah dengan cara bagaimana BMT bisa meraih kepercayaan dari masyarakat dan mengenali anggota secara intensif dan cepat.

Namun hal ini dapat dimungkinkan bagi BMT karena transaksi yang dilakukan secara harian dengan sistem jemput bola. Dengan sistem jemput bola BMT lebih mudah untuk mengenal karakter masing-masing anggota sehingga jika ada masalah dengan anggota maka untuk menyelesaikannya menjadi lebih mudah. Di samping mudah menyelesaikan masalah dengan BMT juga mudah mendapatkan kepercayaan dari anggota dengan cara setiap hari staf marketing mengunjungi rumah anggota untuk melakukan transaksi simpan pinjam. Dengan hal tersebut anggota mempercayakan dananya kepada BMT untuk dikelola.

Hal tersebut menjadi peluang besar bagi BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantro cabang Keruak Lombok Timur dalam pengembangan usaha. Karena jika suatu masyarakat sudah percaya dengan lembaga BMT maka mereka tidak akan beralih ke lembaga keuangan lain. tugas BMT hanya menjaga kepercayaan masyarakat dengan cara mengelola dana yang tersimpan dengan baik dan tetap berpegang pada prinsip-prinsip syariah.

- 3) Sebagian besar masyarakat sekitar berprofesi sebagai pedagang.

Lokasi BMT Al-Hasan Mitra Ummat yang dekat dengan pasar tradisional keruak, tidak menutup kemungkinan bahwa kondisi masyarakat di sekitarnya yang merupakan pedagang, hal ini dibuktikan dari data badan pusat statistik sebanyak 1.075 toko dan kios yang terdapat di kecamatan keruak (Badan Pusat Statistik, 2019).

Dengan kondisi masyarakat di sekitar BMT yang merupakan para pedagang, ini sangat menguntungkan dan menjadi peluang bagi pihak BMT untuk terus

mengembangkan usahanya. karena dalam pengelolaan BMT membidik nasabah yang kebanyakan golongan pedagang kecil sampai pedagang menengah.

- 4) BMT Al-Hasan Mitra Ummat satu-satunya BMT di Kecamatan Keruak.

BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur adalah satu-satunya lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah di kecamatan Keruak. Dengan tidak adanya saingan yang berupa lembaga keuangan mikro syariah merupakan peluang yang bagus bagi BMT untuk mengembangkan lembaga keuangan mikro syariah. Apalagi jika di dukung dengan Sumber Daya Manusia yang profesional dan yang berkarakter islami (Novinawati, 2016). Hal ini merupakan peluang yang bagus bagi BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur.

- 5) Tingginya kebutuhan masyarakat terhadap dana.

Sebagian besar masyarakat di kecamatan keruak berprofesi sebagai pedagang yang dimana akan membutuhkan modal yang tinggi untuk memulai ataupun untuk mengembangkan usahanya secara cepat dan pasti mudah, dan pastinya akan memilih melakukan pembiayaan di BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang keruak karena prosedur dan layanannya mudah.

Demi memenuhi permohonan masyarakat terhadap dana, BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur harus memiliki dana yang lebih di dalam kasnya, sehingga pada saat masyarakat mengajukan pembiayaan BMT dapat dengan mudah merealisasikannya.

- b. Analisis tantangan pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur.

- 1) Kenaikan harga BBM yang mempengaruhi biaya operasional BMT.

Kenaikan harga BBM dapat mempengaruhi biaya operasional BMT. Selain itu juga kenaikan harga BBM juga berpengaruh terhadap kelangsungan usaha nasabah yang berdagang. Karena jika BBM naik, maka efeknya adalah kenaikan pada harga semua barang. Sehingga daya beli masyarakat bisa menjadi menurun yang mengakibatkan pendapatan nasabah yang pedagang akan mengalami penurunan. Jika pendapatan nasabah menurun, maka kemampuan untuk membayar angsuran pembiayaan juga menurun (Novinawati, 2016).

Oleh karena itu kenaikan harga BBM tidak hanya berpengaruh pada biaya operasional BMT saja, namun berpengaruh juga pada kemampuan nasabah dalam membayar angsuran. Terlebih lagi anggota BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak yang dominan pedagang yang pastinya sangat berpengaruh dalam mengembalikan pembiayaan dan pastinya mempengaruhi pendapatan BMT. sehingga dalam hal ini BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur harus siap dan sigap dalam menanggapi hal tersebut.

- 2) Persepsi dan pengetahuan masyarakat terhadap BMT masih rendah.

Rendahnya persepsi dan pengetahuan masyarakat terhadap lembaga BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur dan produk-produk BMT dikarenakan lembaga BMT dirasa masih baru dikalangan masyarakat di sekitaran wilayah keruak dan kurangnya promosi sekaligus sosialisasi dari pihak BMT, sehingga menghambat pertumbuhan dan perkembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur. Hal tersebut menjadi tantangan tersendiri bagi BMT untuk mengubah persepsi dan berusaha untuk

memberikan wawasan kepada masyarakat dan anggota terhadap lembaga BMT.

3) Tingginya persaingan usaha

Berdasarkan observasi yang penulis lakukan di sekitar BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur, ternyata ada beberapa lembaga keuangan konvensional dan perbankan konvensional di sekitarnya.

Bank konvensional yang memang sudah banyak diketahui oleh masyarakat keruak, dengan mudah menghimpun dana dan menyalurkan kepada masyarakat. dibandingkan dengan BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak yang dimana memang belum banyak yang mengetahui keberadaannya. Dalam hal fasilitas dibandingkan dengan para pesaing, seperti bank-bank konvensional yang memang sudah lama, BMT masih ketinggalan dan masih banyak lagi yang harus diperbaiki demi pertumbuhan dan kinerja BMT di masa depan.

4) Adanya lembaga keuangan lain yang mulai mengikuti sistem BMT yaitu sistem jemput bola.

Lembaga keuangan lainnya dapat dengan cepat menghimpun dan penyalurkan dana kepada masyarakat dengan mengambil segala segmen, seperti dengan menjanjikan banyak fasilitas, kemudahan, dan banyaknya undian-undian menarik yang ditawarkan oleh para pesaing. Lembaga keuangan lainnya juga mulai mengikuti sistem BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur yaitu dengan sistem jemput bola, yang akan dengan mudah mendapatkan kepercayaan dari masyarakat sehingga BMT memiliki pesaing dengan sistem yang sama. Hal tersebut menjadi tantangan dan kekhawatiran bagi BMT sendiri karena takut anggotanya berpaling ke lembaga keuangan lain.

### **Strategi Pengembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur**

Setelah pengumpulan informasi yang berkaitan dengan faktor eksternal (peluang dan tantangan), dan faktor internal (kekuatan dan ancaman), serta strategi yang digunakan BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur dalam mengelola peluang dan tantangan, maka langkah selanjutnya adalah melakukan pencocokan terhadap faktor-faktor yang ada. Tahap pencocokan ini dilakukan dengan menggunakan matriks SWOT. Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Matriks di dasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang dan meminimumkan kelemahan dan ancaman. Strategi utama yang dapat disarankan yaitu: strategi SO, ST, WO, WT. Analisis ini menggunakan data yang diperoleh dari faktor internal dan faktor eksternal.

**Tabel 3. Analisis Swot**

<p style="text-align: center;"><b>IFAS</b></p> <p><b>EFAS</b></p>	<p><b>Strength (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki Produk Unggulan.</li> <li>2. Lokasi BMT yang strategis.</li> <li>3. Pelayanan yang baik kepada semua anggota.</li> <li>4. Prosedur yang mudah dan praktis.</li> </ol>	<p><b>Weaknenses (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rendahnya Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)</li> <li>2. Kurangnya sosialisasi BMT kepada masyarakat.</li> </ol>
<p><b>Oppourtunies (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. BMT menjadi alternatif pembiayaan UMKM.</li> <li>2. Mudah mendapatkan kepercayaan dari masyarakat dan anggota.</li> <li>3. Sebagian besar masyarakat sekitar berprofesi sebagai pedagang.</li> <li>4. BMT Al-Hasan satu-satuntunya BMT di kecamatan keruak.</li> <li>5. Tingginya kebutuhan masyarakat terhadap dana.</li> </ol>	<p><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan pelayanan terhadap anggota agar kepercayaan tetap terjaga.</li> <li>2. Mengadakan pembinaan terhadap anggota secara berkesinambungan, terutama anggota UMKM.</li> <li>3. Mengadakan promosi untuk meningkatkan jumlah anggota.</li> </ol>	<p><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan sosialisasi, dan promosi.</li> <li>2. Melakukan peltihan-pelatihan kepada karyawan agar lebih profesional.</li> <li>3. Melakukan kerjasama dengan mitra perusahaan swasta maupun pemerintah untuk mendapatkan dukungan pendanaan.</li> </ol>
<p><b>Treaths (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kenaikan harga BBM yang mempengaruhi biaya operasional BMT.</li> <li>2. Persepai dan pengetahuan masyarakat tentang BMT masih Kurang.</li> <li>3. Tingginya persaaingan usaha.</li> <li>4. Adanya lembaga keuangan lain yang mulai mengikuti sistem BMT yaitu sistem jemput bola.</li> </ol>	<p><b>Strategi ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan sosialisasi tentang keberadaan BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur.</li> <li>2. Meningkatkan keunggulan produk supaya tidak kalah saing dengan lembaga keuangan lain.</li> </ol>	<p><b>Strategi WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas SDM.</li> <li>2. Mengadakan sosialisasi kepada msyarakat tentang BMT dan praktik riba.</li> </ol>

Dari analisis faktor yang ada, maka penulis meringkas berbagai alternatif strategi utama yang dapat dilakukan BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur yaitu:

- a. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM), dengan memberikan pelatihan-pelatihan bagi karyawan-karyawan BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur secara berkala dan berkesinambungan.
- b. Mengembangkan relasi yang luas terutama dengan lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya serta menjaga komunikasi dengan kantor-kantor cabang BMT Al-Hasan Mitra Ummat lainnya. Diharapkan dengan adanya hubungan baik diantaranya, mereka bisa saling bertukar pikiran dan pengalaman, hal tersebut dapat dijadikan pembelajaran yang cukup efektif bagi perkembangan BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur.
- c. Meningkatkan konsep pemasaran yang lebih agresif, hal ini perlu menjadi prioritas yang patut diperhitungkan oleh BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur karena perkembangan jumlah anggota sangat tergantung dengan efektifitas sistem marketing yang dijalankan. Hal ini dapat dilakukan dengan cara pihak BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur perlu mengadakan pendekatan dengan tokoh-tokoh masyarakat sekitar agar mereka mau ikut menyebarkan keberadaan BMT Al-Hasan Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur. Arena pengajian-pengajian dan majlis-majelis *ta'lim* yang ada di sekitar perlu dikuasai karena banyak calon nasabah berpotensi yang ikut dalam majelis tersebut. Para staf marketing di peruntukkan untuk turun ke pasar-pasar dengan strategi jemput bola, untuk meningkatkan jumlah nasabah.
- d. Memanfaatkan media sosial seperti facebook, instagram, washap, dan media sosial lainnya untuk melakukan sosialisasi sekaligus promosi kepada masyarakat dengan cara memposting varian-varian produk maupun keunggulan-keunggulan BMT Al-Hasan Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur agar masyarakat mengetahui keberadaan BMT Al-Hasan Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor peluang yang dimiliki BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor Cabang Keruak Lombok Timur yaitu; BMT menjadi alternatif pembiayaan UMKM, mudah meraih kepercayaan dari masyarakat, sebagian besar masyarakat sekitar berprofesi sebagai pedagang, BMT Al-Hasan Mitra Ummat satu-satunya BMT di kecamatan Keruak, tingginya kebutuhan masyarakat terhadap dana.

Faktor tantangan/ancaman yang dihadapi BMT Al-Hasan Mitra Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur, krenaikan harga BBM yang mempengaruhi biaya operasional BMT, persepsi dan pengetahuan masyarakat tentang BMT masih Kurang, tingginya persaingan usaha, adanya lembaga keuangan lain yang mulai mengikuti sistem BMT yaitu sistem jemput bola

2. Melakukan pencocokan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan tantangan), dengan menggunakan matriks SWOT yang akan menghasilkan alternatif strategi yaitu strategi SO, ST, WO dan WT. Dari beberapa strategi tersebut

peneliti meringkas beberapa strategi utama yang dapat dilakukan BMT Al-Hasan Mitra Ummat Kantor cabang Keruak Lombok Timur yakni:

- a) Meningkatkan kualitas SDM, dengan memberika pelatihan-pelatihan kepada karyawan BMT.
- b) Mengembangkana relasi yang luas terutama dengan lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya serta menjaga komunikasi dengan kantor-kantor cabang BMT Al-Hasan Mitra Ummat lainnya.
- c) Meningkatkan konsep pemasaran yang lebih agresif.
- d) Memanfaatkan media masa untuk melakukan sosialisasi sekaligus promosi kepada masyarakat agar mereka mengetahui keberadaan BMT Al-Hasan Ummat kantor cabang Keruak Lombok Timur

### **DAFTAR REFERENSI**

- A Muri Yusuf. 2016. *Metode Penelitian*. Jakarta: Prenadaamedia Group.
- Agus. 2016. *Manajemen Organisasi*. Mataram: Upt Pusat Perpustakaan UIN Mataram
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lombok Timur, 2019. *Kecamatan Keruak dalam Angka 2019*, Lombok Timur: BPS Kabupaten Lombok Timur.
- Fajar Nur'aini DF. 2020. *Tehnik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia
- Irwan Suriandi. 2018." *Peluang dan Tantangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) dalam Mengurangi Kemiskinan di Nusa Tenggara Barat*". jurnal Ekonomi dan bisnis Vol 4. No.1.
- Nofinawati, 2016, "Baitul Maal Wat Tamwil (BMT):Peluang Dan Tantangan Dalam Pengembangan Lembaga Keuangan Mkro Syariah (LKMS) Dikota Padangsidempuan", (*Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keislaman* Vol. 4 No. 01.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Afabeta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta
- Guru pendidikan. 2020. Analisis swot. Dikutip dari <https://www.gurupendidikan.co.id/analisis-swot/> . 11 desember 2020.