BAB IV

STRATEGI PENGELOLAAN PROGRAM *MOBILE PRINTER* DALAM MENGOPTIMALISASI KEUANGAN DI BMT-UGT SIDOGIRI CABANG PEMBANTU SIDODADI SURABAYA

A. Analisis Strategi Pengelolaan Program *Mobile Printer* BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sidodadi Surabaya

Dari hasil penelitian diketahui bahwa strategi jemput bola yang dilakukan BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sidodadi Surabaya, adalah suatu cara yang dilakukan perusahaan agar dapat menjadi lebih unggul dari para pesaing dan merupakan tugas utama yang harus ditentukan oleh perusahaan. Konsep strategi diferensisasi Porter ini mencoba menerapkan teknik-teknik analisa yang secara umum dalam ekonomi industri. Sehingga dari konsep strategi Porter ini perusahaan dapat memiliki keunggulan yang menonjol dibanding pesaing.

Dampak strategi differensiasi terhadap pengelolaan program *mobile printer* diharapkan membawa keuntungan bagi perusahaan yang merupakan bagian dari strategi bersaing generik. Penerapan strategi bisnis ini diharapkan juga dapat memberikan dampak positif bagi peningkatan calon anggota.

Secara umum, strategi pengelolaan yang dilakukan BMT-UGT Sidogiri Capem Sidodadi Surabaya sama dengan BMT lainnya. Kesamaan tersebut terletak pada strategi pengelolaan yang memberikan kemudahan terhadap calon anggota dengan cara mendatangi calon anggota BMT yang tidak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mempunyai waktu untuk bertransaksi langsung di kantor. Akan tetapi, ada perbedaan yang lebih menyolok antara BMT-UGT Sidogiri jika dibandingkan dengan BMT lainnya, yaitu jika pada BMT-UGT Sidogiri mendatangi calon anggota secara individu atau dari satu rumah kerumah (*door to door*), sedangkan di BMT lainnya mendatangi calon anggotanya secara komunitas, atau terkumpul.

Mendatangi calon anggota secara individu memberikan kepuasan tersendiri bagi nasabah lembaga keuangan bank non bank. Inila salah satu alasannya mengapa jumlah calon anggota di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sidodadi Surabaya mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini dibuktikan dengan peningkatan calon anggota dengan nilai 86, 120, 179 dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2013.Dari analisis yang dilakukan penulis tugas yang dilakukan para AO diluar kantor tidak hanya melakukan transaksi penyetoran dan penarikan saja dengan calon anggota, tetapi juga sekaligus mempromosikan atau memasarkan produk-produk apa saja yang ada di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sidodadi Surabaya. Sehingga nantinya masyarakat yang belum menjadi calon anggota tertarik untuk membuka rekening di lembaga tersebut.

Program *Mobile printer* adalah merupakan keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh BMT-UGT Sidogiri dan merupakan kali pertama yang tidak dimiliki oleh BMT lainnya.Inilah merupakan salah satu dampak penerapan strategi diferensiasi terhadap Pengelolaan program *mobile printer* yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dirasa tidak hanya memberikan kepuasan terhadap Calon anggota BMT-UGT Sidogiri saja, tetapi juga bagi lembaga itu sendiri.

1. Kekuatan (*strengths*)

Adapun kekuatan (*strengths*) dari strategi pengelolaan program *mobile printer* tersebut adalah sebagai berikut :

a. Monitoring Kinerja

Kegiatan atau aktifitas para AO akan bisa dikendalikan dan dimanage dari kantor oleh supervisor ataupun pimpinan langsung secara online & realtime. Diharapkan dari hal ini analisa kinerja para AO bisa meningkat dalam produktifitasnya.

b. Minimalisir Terjadinya Fraud Dana

Layanan jasa terhadap calon anggota dengan menggunakan mobile transaksi dapat mencegah & meminimalisir kemungkinan terjadinya fraud dana di lapangan baik yang disebabkan karena kehilangan dana tanpa disengaja maupun karena manipulasi data penyetoran. sehingga mampu meningkatkan security dan kontrol cashflow dari AO atau sales.

c. Membantu TugasAO

Para AO dapat lebih nyaman, lebih cepat, dan lebih mudah dalam bekerja karena telah bebas dari pekerjaan tulis-menulis manual di lapangan. Hal ini juga akan meminimalisir resiko pemborosan dalam penggunaan kertas, nota, rekap data, dan laporan yang membutuhkan waktu dan biaya yang lebih banyak.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Menghindari Terjadinya Manipulasi Data Setor

Dengan adanya transaksi manual dengan metode tulisan tangan oleh para AO, dimungkinkan juga akan terjadi manipulasi dana yang disetor. Hal ini dapat terjadi apabila para AO melakukan transaksi dengan calon anggota, akan tetapi transaksi yang terjadi tersebut tidak langsung dilaporkan atau disetor ke kantor sesuai dengan hari transaksi yang dilakukan. Bagi hal tersebut diatas akan beresiko terjadi gangguan cashflow apabila terakumulasi dalam jumlah besar.

e. Peningkatan Citra yang Baik

Dengan adanya bukti transaksi atau slip yang terkomputerisasi maka akan meningkatkan "*Brand Image*" dan citra yang baik terhadap lembaga Keuangan Koperasi BMT dimata calon anggota.

2. Kelemahan (*weaknesses*)

Kelemahan adalah yang menjadi penghalang bagi perusahaan dalam mengembangkan serta melaksanakan aktivitasnya yang menggangu pencapaian laba yang maksimum yang ingin diperoleh. Strategi pengelolaan *mobile printer* ini tidak hanya memiliki dampak positif, tetapi juga terdapat kelemahan (*weaknesses*) yang menyebabkan proses pengelolaan (*manajement*) terhambat. Kelemahan tersebut adalah sebagai berikut :

a. Hanya dikhususkan pada satu *user* saja

Program *mobile printer* tersebut hanya dikhususkan pada satu *user* atau satu pengguna saja, maka jika suatu ketika ada salah satu dari

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pengguna tersebut dalam hal ini AO sedang tidak aktif atau tidak bisa mendatangi calon anggota ke lapangan, maka tugas dari AO ini tidak bisa digantikan oleh pengguna atau AO yang lain. Hal ini sewaktu-waktu menjadi kendala bagi operasional BMT-UGT Sidogiri karena sebagian besar transaksi yang terjadi adalah dengan menggunakan *mobile printer*.

b. Kurangnya tenaga AO

Kelemahan yang lain adalah kurangnya tenaga AO di BMT-UGT Sidogiri Cabang Pembantu Sidodadi Surabaya. Kurangnya tenaga AO menyebabkan proses pengelolaan yang dilakukan kurang maximal sehingga proses eksekusi di lapangan menjadi terkendala.

Hambatan dan kendala tersebut tidak lah lebih besar dari pada manfaat dan keuntungan yang diperoleh BMT-UGT Sidogiri dari strategi pengelolaan dengan menggunakan program *mobile printer*. Transaksi dengan menggunakan *mobile printer* memberikan solusi layanan tekhnologi yang canggih tetapi tetap terjangkau dan tidak diperlukan alokasi staf khusus di bidang IT karena sangat mudah digunakan.

Strategi pengelolaan program *mobile printer* ini juga telah menjadikan BMT-UGT Sidogiri dalam mencapai maksusd dan tujuan didirikannya, yakni menciptakan *wata'awanu 'ala al-birri wa al-taqwa* (tolong menolong lewat ekonomi umat).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Peluang (*opurtunities*)

Peluang (*opurtunities)* merupakan faktor-faktor eksternal positif yang dapat dimanfaatkan oleh BMT-UGT Sidogiriuntuk mencapai tujuannya. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut :

a. Meningkatnya perusahaan industri

Peningkatan perusahaan industri dapat menjadi peluang bagi BMT-UGT Sidogiri untuk tidak hanya memberikan pembiayaan ke sektor mikro saja tetapi juga mengembangkan pembiayaan ke sektor-sektor industri (makro) yang lebih menguntungkan supaya keuntungan yang dicapai lebih meningkat dari tahun-tahun sebelumnya.

b. Mayoritas penduduk Indonesia atau wilayah sekitar beragama Islam.

Mayoritas penduduk yang ada disekitar lembaga beragama islam. BMT sebagai Koperasi yang ber-asaskan syari'ah menjadikan antusiasme yang besar warga masyarakat disekitar lembaga untuk menjadi bagian dari lembaga ini.

c. Pertumbuhan penduduk yang cukup pesat.

Pertumbuhan penduduk yang pesat menjadikan kebutuhan akan lembaga keuangan sebagai wadah dalam memenuhi kebutuhan akan modal usaha bagi masyarakat menjadi peluang bagi BMT-UGT Sidogiri dalam mengembangkan produk pembiayaan yang ada.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Ancaman (*threats*)

Merupakan faktor luar negatif yang merintangi kemampuan lembaga BMTuntuk mencapai tujuan. Maraknya ATM di lembaga keuangan syari'ah yang mudah dan aman digunakan dimana saja dan kapan saja, adalah merupakan ancaman bagi pihak BMT.

Strategi ditetapkan setelah dilakukan analisis terhadap lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) dan strategi eksternal (peluang dan ancaman). Penetapan strategi alternatif dilakukan untuk mempertimbangkan alternatif strategi yang dipilih sebagai strategi BMT-UGT Sidogiri. Dalam hal ini, alternatif strategi umum yang digunakan dalam pengelolaan program *mobile printer* adalah strategi difersifikasi. strategi difersifikasi yang digunakan BMT-UGT Sidogiri sangat efektif melihat kondisi-kondisi sebagai berikut:

a. Ketika strategi ini oleh calon anggota dipandang sebagai sesuatu yang berbeda dan bermanfaat bagi mereka.
b. Ketika kesibukan dan kebutuhan masyarakat yang beragam.
c. Ketika tidak banyak koperasi dan lembaga keuangan yang mengikuti pendekatan diferensiasi yang serupa.
d. Ketika penggunaan teknologi yang memberikan kemudahan bagi kinerja karyawan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Analisis Strategi Pengelolaan Program *Mobile Printer* Dalam Mengoptimalisasi Keuangan Di BMT-UGT Sidogiri Capem Sidodadi Surabaya

Analisis strategi pengelolaan BMT-UGT Sidogiri dengan menggunakan program *mobile printer* tidak hanya berimplikasi terhadap kepuasan calon anggota, tetapi juga berimplikasi terhadap laporan keuangan di lembaga tersebut. Implikasi itu terus berlangsung hingga dalam optimalisasi keuangannya.

Metode analisis yang digunakan dalam menganalisis laporan keuangan dalam penelitian ini adalah dengan metode horizonatal. Metode horizontal adalah metode yang dengan menggunakan perbandingan laporan keuangan untuk beberapa periode waktu dari perusahaan yang sama sehingga akan diketahui perkembangannya naik turunnya pendapatan di dalam laporan keuangan.

Dampak strategi diferensiasi dalam optimalisasi keuangan diharapkan membawa keuntungan bagi perusahaan yang merupakan bagian dari strategi bersaing generik. Penerapan strategi bisnis diharapkan membawa dampak peningkatan pendapatan perusahaan.[1] Hasil penelitian secara keseluruhan menunjukkan terdapat peningkatan pendapatan yang signifikan terhadap laba (*profit*)calon anggota, dan peningkatan dalam hal kinerja para AO dilapangan.

Dari data laporan keuangan BMT-UGT Sidogiri Capem Sidodadi Surabaya menunjukkan bahwa pendapatan dari tahun 2011, 2012 hingga

[1] Michael Porter, *Keunggulan Bersaing* (Jakarta: Erlangga, 1997), 43.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2013 selalu meningkat yakni sebesar Rp. 757.660.783.00, Rp. 927.721.155.00, dan Rp. 1.352.200.940.00. Hal ini mengindetifikasikan bahwa perkembangan pendapatan di lembaga ini meningkat setiap tahunnya.

Dalam pengambilan keputusan di BMT-UGT Sidogiri atau dilembaga keuangan syariah manapun pelemparan dana dalam hal ini pembiayaan atau kredit dan resiko pembiayaan macetnya adalah merupakan faktor internal dan utama yang harus benar-benar diperhatikan. Adapun faktor lain yang mempengaruhi suatu lembaga dalam mengambil keputusan dalam suatu strategi pengelolaan adalah total pendapatan dan biaya operasional. Apabila jumlah total pendapatan lebih tinggi dari pada biaya operasional, maka laporan keuangan menunjukkan posisi laba. Dari data terakhir laporan keuangan BMT-UGT Sidogiri Capem Sidodadi Surabaya menunjukkan bahwa jumlah pendapatan sebesar Rp. 1.352.200.940.00 dikurangi biaya operasional sebesar Rp. 493.886.610.00 sama dengan Rp. 858.314.330.00. menunjukkan posisi laba BMT-UGT Sidogiri Capem Sidodadi Surabaya sebesar Rp. 858.314.330.00.

Dalam perhitungan *finansial* di suatu lembaga keuangan baik itu bank atau non bank, laporan keuangan dapat dijadikan referensi dalam pengambilan keputusan terutama pada penentuan kredit atau pembiayaan nasabah. Suatu lembaga keuangan jika banyak menyimpan cadangan kas dari dana yang dihimpun, maka lembaga keuangan tersebut dianggap tidak sehat. Pelemparan dana dalam bentuk pembiayaan tentu akan menambah pendapatan perusahaan. BMT tidak akan memperoleh pendapatan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sebagaimana mestinya apabila prosentase pembiayaan macetnya tinggi. Dari data laporan keuangan BMT-UGT Sidogiri Capem Sidodadi Surabaya menunjukkan bahwa prosentase pembiayaan macetnya sangat rendah yakni 0,00% itu artinya pendapatan dari pembiayaan sangat baik atau optimal.

Semua kontribusi berupa layanan jasa terbaik yang diberikan oleh BMT-UGT Sidogiri kepada calon anggotanya bukan tanpa tujuan yang jelas. Akan tetapi mengacu pada visi dan misi lembaga keuangan itu sendiri yakni mewujudkan budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketaqwaan di bidang sosial dan ekonomi, dan karena pengelolaan atau manajemen dari BMT-UGT Sidogiri.

Manajemen merupakan proses dari *planning, organizing, directing,* dan *controlling* dari sumber daya organisasi yang dimiliki dan dilakukan untuk mencapai tujuan. Jadi proses manajemen merupakan fungsi manajemen berupa rangkaian kegiatan yang tidak terpisah dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan.[2]

Strategi pengelolaan yang dilakukan BMT-UGT Sidogiri memang berbeda (*diferent)*jika dibandingkan dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah lain. Karena selama proses transaksi yang dilakukan AO diluar kantor, para manajer didalam kantor tetap bisa melakukan monitoring dengan terkontrol. Sehingga optimalisasi keuangannya dalam hal ini pendapatan, dapat dikendalikan dengan baik dengan penanganan pembiayaan macet yang ditangani secara khusus dengan program mobile printer.

[2] Basri, *Bisnis Pengantar*(Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA, 2005), 56.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Jadi, selain memberikan kepuasan terhadap calon anggota dalam hal layanan jasa, pengelolaan program mobile printer transaksi juga dapat memberikan manfaat efisiensi terhadap kinerja para AO dan manajer sekalipun proses menitoring dilakukan diluar kantor. Sehingga dari manfaat itu akan berimplikasi terhadap optimalisasi keuangannya yang dibuktikan dengan peningkatan pendapatan setiap tahun yang didominasi dari pembiayaan, namun mampu meminimalisir resiko pembiayaan macet.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id