

**TUGAS AKHIR**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PEMILIHAN TEMPAT USAHA  
PADA BMT L-RISMA CABANG METRO BARAT**

Oleh :

FILSON ARIF PRATAMA

NPM. 1294978



Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syari'ah  
Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO METRO**

**1437 H / 2016 M**

**TUGAS AKHIR**  
**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI**  
**PEMILIHAN TEMPAT USAHA**  
**PADA BMT L-RISMA CABANG MERTO BARAT**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Ahli Madya Ekonomi Syariah (A.Md.Sy)

OLEH:  
FILSON ARIF PRATAMA  
NPM. 1294978

Pembimbing I : Dr. Suhairi, S.Ag.,MH  
Pembimbing II : Suraya Mucitaningrum, M.S.I

Program D3 Perbankan Syariah  
Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI**  
**(STAIN) JURAI SIWO METRO**  
**1437 H / 2016 M**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PEMILIHAN TEMPAT USAHA  
PADA BMT L-RISMA CABANG METRO BARAT**

**ABSTRAK**

**Oleh:  
FILSON ARIF PRATAMA**

Pada era globalisasi seperti sekarang ini, persaingan di dunia industri sangatlah pesat. Hal tersebut menuntut perusahaan selalu melakukan peningkatan produktivitas di setiap lini perusahaan itu sendiri sehingga perusahaan akan mampu bersaing dan bertahan. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kelangsungan hidup suatu usaha, salah satunya adalah faktor pemilihan tempat usaha. Pemilihan lokasi tempat usaha suatu perusahaan akan mempengaruhi resiko dan keuntungan perusahaan tersebut, mengingat lokasi sangat mempengaruhi biaya tetap maupun tidak tetap, baik jangka panjang maupun jangka pendek suatu usaha. Hal ini juga berlaku bagi usaha yang bergerak di bidang jasa keuangan. Berdasarkan hal di atas, maka permasalahan dalam penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut: “Apa faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha pada BMT L-Risma Cabang Metro Barat?”.

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat, secara teoretis diharapkan dapat menambah khazanah keilmuan di bidang lembaga keuangan syariah dan secara praktis sebagai bahan masukan atau sumbangan pemikiran bagi lembaga keuangan syariah dalam hal pemilihan tempat usaha, khususnya tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha pada BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif, metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan data sekunder.

Pada penelitian ini diperoleh hasil bahwa BMT L-Risma dalam pemilihan lokasinya mempertimbangkan beberapa faktor penting terkait lokasi tempat usahanya. Faktor-faktor tersebut dipertimbangkan guna menunjang kegiatan karyawan dan mempermudah nasabah untuk mengakses lokasi BMT L-Risma dan juga untuk memaksimalkan keuntungan dari pemilihan lokasi BMT L-Risma.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Tujuan penelitian tugas akhir ini sebagai persyaratan untuk menyelesaikan program diploma tiga (D-III) Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Jurai Siwo Metro. Ucapan terima kasih peneliti sampaikan kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Ketua STAIN Jurai Siwo Metro.
2. Ibu Zulaikha, S.Ag, MH selaku Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam.
3. Ibu Zumaroh, S.E.I,M.E.Sy selaku Kaprodi D-III Perbankan Syariah.
4. Bapak Dr. Suhairi, S.Ag.,MH dan Ibu Suraya Mucitaningrum, M.S.I\_selaku dosen pembimbing tugas akhir ini..

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam tugas akhir ini, sehingga kritik dan saran sangat peneliti harapkan demi perbaikan di masa yang akan datang. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat bagi ilmu pengetahuan Lembaga Keuangan Syariah.

Metro, Maret 2016

Peneliti

FILSON ARIF PRATAMA  
NPM. 1294978

## **ORISINILITAS PENELITIAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Filson Arif Pratama

NPM : 1294978

Prodi : D3 Perbankan Syariah

Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Maret 2016

Yang menyatakan,

Filson Arif Pratama  
NPM. 1294978

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN.....	vi
MOTTO.....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Metode Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	10
<b>A. TEMPAT USAHA.....</b>	<b>10</b>
1. Pengertian Tempat Usaha.....	10
2. Jenis-jenis Tempat Usaha.....	12
3. Faktor-faktor Pemilihan Tempat Usaha.....	13
<b>B. BMT (Baitul Maal Wa Tamwil).....</b>	<b>18</b>
1. Pengertian BMT.....	18
.....	

2. Status Hukum BMT.....	20
3. Fungsi BMT.....	21
4. Produk-produk BMT.....	22
5. Kegiatan Usaha BMT.....	25
<b>BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>27</b>
A. Gambaran Umum BMT L-Risma Cabang Metro Barat	
27	
1. Sejarah Berdirinya BMT L-Risma Cabang Metro Barat.....	27
2. Visi dan Misi BMT L-Risma Cabang Metro Barat.....	30
3. Struktur Organisasi BMT L-Risma Cabang Metro Barat.....	30
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Tempat Usaha Pada BMT L-Risma Cabang Metro Barat.....	34
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>51</b>
A. KESIMPULAN.....	51
B. SARAN.....	51
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
1. Struktur organisasi BMT L-Risma Cabang Metro Barat.....	31

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Pembimbing Tugas Akhir
- Lampiran 2 Kartu Bimbingan Tugas Akhir
- Lampiran 3 Surat Izin *Research*
- Lampiran 4 Surat Tugas
- Lampiran 5 Surat Balasan Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 6 Surat Keterangan Bebas Pustaka
- Lampiran 7 Alat Pengumpul Data
- Lampiran 8 Outline

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Surat Pembimbing Tugas Akhir

Lampiran 2 Kartu Bimbingan Tugas Akhir

Lampiran 3 Surat Persetujuan Perubahan Redaksi judul/ Lokasi penelitian

Lampiran 4 Surat Izin Research

Lampiran 5 Surat Tugas

Lampiran 6 Surat keterangan Bebas Pustaka

Lampiran 7 Alat Pengumpul Data

Lampiran 8 Outline

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pada era globalisasi seperti sekarang ini, persaingan di dunia industri sangatlah pesat, hal ini dibuktikan dengan berdirinya beberapa perusahaan yang kompetitif di berbagai bidang yang ada di Indonesia. Hal tersebut menuntut perusahaan selalu melakukan peningkatan produktivitas di setiap lini perusahaan itu sendiri sehingga perusahaan akan mampu bersaing dan bertahan lama.

Dalam suatu perusahaan, ada beberapa faktor yang mempengaruhi kelangsungan hidup suatu usaha salah satunya lokasi perusahaan atau tempat usaha. Tempat usaha atau lokasi usaha adalah tempat yang digunakan untuk melakukan usaha baik yang berupa ruang tertutup maupun ruang terbuka yang dijalankan secara teratur dalam bidang usaha tertentu dengan maksud mencari keuntungan.<sup>1</sup>Lokasi perusahaan merupakan salah satu aset yang berharga dan harus dikembangkan. Pemilihan lokasi yang strategis perlu dilakukan guna mencapai tujuan perusahaan.

Pemilihan lokasi suatu organisasi (perusahaan) akan mempengaruhi risiko dan keuntungan perusahaan tersebut secara keseluruhan, mengingat lokasi sangat mempengaruhi biaya tetap maupun biaya variabel, baik jangka menengah maupun jangka panjang. Tanpa perencanaan lokasi yang tepat, perusahaan dapat membuat kesalahan dalam pemilihan lokasi.

---

<sup>1</sup>Peraturan Daerah Tentang Izin Tempat Usaha, BAB I Pasal 1

Banyak perusahaan kurang memperhatikan pentingnya lokasi perusahaan. Biasanya jika ada kesempatan mendirikan perusahaan di suatu tempat atau daerah, maka pemilik akan mendirikan perusahaan di daerah tersebut tanpa pertimbangan-pertimbangan lokasi yang ekonomis, yang akhirnya mengalami kesulitan dalam menjamin kelangsungan hidup perusahaannya. Hal ini terutama karena perusahaan tersebut beroperasi secara tidak efektif dan efisien, sehingga biaya produksi barang-barang perusahaan ini menjadi tinggi. Oleh karena itu banyak perusahaan seperti ini yang mengalami kerugian terus-menerus dan bangkrut atau tidak beroperasi lagi setelah didirikan.<sup>2</sup>

Salah satu faktor yang menentukan aktivitas produksi dan operasi yang produktif adalah melalui perencanaan penentuan lokasi usaha. Perencanaan lokasi perusahaan perlu dilakukan sebaik-baiknya karena kesalahan dalam penentuannya akan berdampak kepada ketidakefektifan dan ketidakefisienan operasi yang berdampak pada kurangnya produktifitas usaha sehingga akhirnya perusahaan dapat mengalami kerugian terus menerus.<sup>3</sup>

Faktor-faktor penting yang dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi masing-masing perusahaan berbeda. Bagi suatu perusahaan mungkin faktor terpenting adalah dekat dengan pasar. Tetapi mungkin yang lebih penting bagi perusahaan lain adalah dekat dengan sumber-sumber penyedia bahan dan komponen. Organisasi lainnya mungkin menemukan bahwa faktor yang paling

---

<sup>2</sup>Sofjan Assouri, *Manajemen Produksi Dan Operasi*, (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1993), h.51

<sup>3</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2009), h. 201

penting adalah memilih lokasi dimana tersedia tenaga kerja yang mencukupi kebutuhan organisasi, ataupun biaya transportasi.

Jadi alasan utama terjadinya perbedaan dalam pemilihan lokasi usaha adalah adanya perbedaan kebutuhan masing-masing perusahaan. Secara umum faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi perusahaan adalah :<sup>4</sup>

1. Lingkungan masyarakat
2. Letak pasar
3. Letak sumber tenaga kerja
4. Kedekatan dengan bahan mentah
5. Tersedianya fasilitas transportasi
6. Sumber-sumber daya lainnya

Selain faktor-faktor di atas, berbagai faktor berikut ini perlu diperhitungkan dalam pemilihan lokasi usaha : harga tanah atau sewa gedung, pesaing, tingkat pajak, cuaca atau iklim, serta keamanan.

Ada banyak faktor yang menentukan kesuksesan suatu usaha salah satu faktor tersebut adalah ketepatan pemilihan lokasi. Hal ini terjadi karena pemilihan lokasi yang tepat seringkali menentukan kesuksesan suatu usaha. Hal ini juga berlaku bagi usaha yang bergerak di bidang jasa, karena usaha jasa diharuskan untuk memelihara hubungan yang dekat dengan pelanggan. Usaha-usaha yang bergerak dibidang jasa harus lebih mendekati diri dengan semua pelanggan mereka sehingga mereka bisa memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan.

Sebagai lembaga keuangan, BMT L-Risma bertugas menghimpun dana dari anggota BMT yang mempercayakan dananya di simpan di BMT L-

---

<sup>4</sup>Ibid, h. 201

Risma dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada anggota BMT atau masyarakat yang membutuhkan pertolongan, seperti halnya untuk modal kewirausahaan atau untuk menambah modal dengan usaha yang sudah berdiri, dengan cara nasabah tersebut diberikan pinjaman oleh BMT.

Adapun cabang dari BMT L-Risma adalah BMT L-Risma Cabang Metro Barat yang terletak sekitar 1km dari pasar, dimana pada umumnya BMT yang lain mendirikan usahanya di dekat pusat perekonomian seperti pasar.

Berdasarkan hal tersebut, maka peneliti terdorong untuk mengadakan penelitian dengan judul :**“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMILIHAN TEMPAT USAHA PADA BMT L-RISMA CABANG METRO BARAT”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, rumusan masalah pada penelitian ini yaitu :

Apa Faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha pada BMT L-Risma Cabang Metro Barat?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha pada BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

## **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang ingin diperoleh dalam penelitian ini antara lain:

### **a. Secara Teoretis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah keilmuan di bidang lembaga keuangan syariah khususnya tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha pada BMT L-Risma cabang Metro Barat.

### **b. Secara Praktis**

Sebagai bahan masukan, pertimbangan dan sumbangan pemikiran bagi lembaga keuangan syariah dalam hal pemilihan tempat usaha.

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan cara mendatangi langsung tempat yang menjadi obyek penelitian.<sup>5</sup> Berdasarkan hal tersebut, dalam hal ini peneliti akan menggali data secara langsung di BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, yaitu hanya semata-mata melukiskan keadaan atau peristiwa tanpa maksud untuk mengambil suatu kesimpulan-kesimpulan yang berlaku secara umum.<sup>6</sup> Penelitian

---

<sup>5</sup> Moh. Nazir, *metode penelitian*, (bogor : Ghalia Indonesia, 2015), h. 65

<sup>6</sup>Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta : Yayasan Penerbitan Psikologi UGM, 1995), h. 3

deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan dengan mengamati secara sistematis, faktual dan akurat mengenai situasi-situasi atau kejadian.<sup>7</sup> Penelitian deskriptif ini berupa keterangan-keterangan bukan angka-angka hitungan. Artinya, dalam penelitian ini hanya berupa gambaran-gambaran dan keterangan-keterangan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha pada BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

### 3. Sumber Data

Penelitian ini menggunakan beberapa sumber data yaitu :

#### 1) Sumber data Primer

Sumber data Primer adalah sumberdata yang langsung memberikan data kepada pengumpul data<sup>8</sup>. Data primer dapat diartikan pula sebagai data asli yang dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab masalah penelitiannya.<sup>9</sup> Sumber data primer peneliti adalah Ketua BMT L-Risma dan Kepala Cabang BMT L-Risma Cabang Metro Barat .

#### 2) Sumber data Skunder

Sumber data Skunder adalah sumber yang tidak memberikan data langsung kepada pengumpul data, misal lewat orang lain atau lewat dokumen.<sup>10</sup>sumberdata skunder yang diperoleh peneliti berasal

---

<sup>7</sup> Ibid, h. 18

<sup>8</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2011), h. 255

<sup>9</sup> Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Ekonomi Alat Statistik dan Analisis Output Komputer*, (Yogyakarta : Caps, 2011), h. 22

<sup>10</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian ...*, h.225

dari beberapa referensi yang memiliki hubungan dengan sasaran penelitian, baik dari brosur-brosur, internet dan buku-buku.

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu dengan Metode wawancara atau *interview*, dan dokumentasi. Bagi peneliti, metode ini cocok digunakan dalam penelitian karena penelitian ini merupakan sebuah studi kasus.

##### 1) Wawancara atau *interview*

Wawancara merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan jalan komunikasi, yakni melalui kontak atau hubungan pribadi antara pengumpul data (pewawancara) dengan sumber data (responden) baik secara langsung maupun tidak langsung.<sup>11</sup> Dalam hal ini, peneliti menggunakan teknik wawancara secara semi terstruktur dimana pelaksanaan wawancara ini lebih bebas. Tujuan wawancara jenis semi terstruktur, yaitu untuk menentukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diwawancarai dimintai pendapat dan ide-idenya.<sup>12</sup>

Peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha kepada Ketua BMT L-Risma dan Kepala Cabang BMT L-Risma Cabang Metro Barat. Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan

---

<sup>11</sup> Rianto Adi, *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum*, h. 72

<sup>12</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 138.

informasi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha pada BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

## 2) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan-keterangan dan penjelasan-penjelasan serta pemikiran-pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah peneliti.<sup>13</sup> Dalam penelitian ini data yang dikumpulkan oleh peneliti dari BMT L-Risma Cabang Metro Barat adalah sejarah, visi dan misi, struktur organisasi, foto dan formulir-formulir BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

## 5. Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif. Menurut Bogdan dan Bikle, analisis kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya, mencari dan menemukan pola, menentukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang akan diceritakan kepada orang lain.<sup>14</sup> Data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif. Berfikir induktif merupakan suatu cara berfikir yang berawal dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit

---

<sup>13</sup> Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), H. 152

<sup>14</sup> Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2004), h..248

kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa tersebut ditarik suatu kesimpulan.

Berdasarkan keterangan tersebut di atas, maka dalam menganalisis data peneliti menggunakan data yang diperoleh dari sumber data primer dan sekunder. Data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berawal dari informasi tentang faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha pada BMT L-Risma Kantor Cabang Metro Barat.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Tempat Usaha

##### 1. Pengertian Tempat usaha

Dalam menjalankan kegiatan usaha jelas memerlukan tempat usaha yang dikenal dengan lokasi. Lokasi ini penting, baik sebagai tempat menjalankan aktivitas yang melayani konsumen atau untuk mengendalikan kegiatan perusahaan secara keseluruhan.

Tempat usaha sering pula disebut tempat kediaman perusahaan, tempat dimana perusahaan melakukan kegiatan sehari-hari. Sedangkan istilah kedudukan perusahaan dapat diartikan sebagai tempat kantor pusat perusahaan.<sup>1</sup>

Jadi tempat usaha adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan, seperti kegiatan produksi dan penjualan, yang dimaksudkan untuk mencari keuntungan.

Tempat/lokasi usaha perlu mendapat perhatian penting dari perusahaan, sebab salah memilih suatu lokasi perusahaan, akan mengakibatkan suatu kerugian bagi perusahaan. Seperti misalnya harus mengadakan penempatan kembali letak perusahaan dan kesulitan apabila akan mengadakan perluasan perusahaan.

Dalam mencapai tujuan perusahaan, adanya pemilihan lokasi yang strategis menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kesuksesan dari

---

<sup>1</sup> Murti sumarni dan John Soeprihanto, *Pengantar bisnis(dasar-dasar ekonomi Perusahaan)*, (yogyakarta : Liberty Yogyakarta, 1998), h. 83

sebuah usaha. Semakin strategis lokasi usaha yang dipilih, semakin tinggi pula tingkat penjualan dan berpengaruh terhadap kesuksesan suatu usaha. Begitu pula sebaliknya, jika lokasi usaha yang dipilih tidak strategis maka penjualan pun tidak akan terlalu bagus. Untuk itu sebelum memulai sebuah usaha, pilih terlebih dahulu tempat usaha yang paling tepat untuk pemasaran usaha anda.

Dengan semakin tajamnya persaingan dan banyaknya perusahaan yang saat ini bermunculan, maka pemilihan letak perusahaan ini sudah tidak mungkin dilakukan dengan cara coba-coba. Karena dengan cara itu perusahaan akan kalah dalam bersaing, di samping waktu harus berpacu, juga efisiensi di bidang biaya perlu mendapat perhatian. Oleh karena itu pemilihan letak perusahaan ini harus dilakukan dan diputuskan melalui beberapa pertimbangan yang disertai fakta yang kongkrit dan lengkap. Hal itu dapat dijalankan dengan meninjau beberapa aspek yang mempengaruhi pemilihan letak perusahaan.

## 2. Jenis-Jenis Tempat Usaha

Ada 4 (empat) jenis letak perusahaan :<sup>2</sup>

1. Letak perusahaan yang terikat pada alam  
Letak perusahaan ini sangat ditentukan oleh sumber-sumber alam, jadi tidak dapat ditentukan oleh manusia, misalkan, usaha pertanian dan pertambangan.
2. Letak perusahaan berdasarkan sejarah  
Letak perusahaan ini hanya dapat dijelaskan dengan adanya sejarah dilokasi itu. Misalkan kerajinan batik di daerah Surakarta dan Yogyakarta, hal ini disebabkan dulu seni membatik ini dimulai dari para wanita keraton di kedua kota tersebut.
3. Letak perusahaan yang ditetapkan oleh pemerintah  
Dalam hal ini pemerintah yang menentukan dimana perusahaan harus menjalankan aktivitasnya. Hal ini agar masyarakat disekitar lokasi itu tidak merasa terganggu karena adanya perusahaan itu. Misalnya, pabrik senjata, peternakan dan pabrik obat-obatan.
4. Letak perusahaan yang dipengaruhi oleh faktor-faktor ekonomi  
Pada umumnya jenis perusahaan ini bersifat industri. Disini ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan letak perusahaan :
  - a. Dekat dengan bahan baku  
Contoh : pabrik gula, pabrik semen.
  - b. Dekat dengan pasar  
Disini perusahaan berusaha sedekat mungkin dengan pasar atau konsumen.  
Contoh : pabrik roti, rumah makan dan juga perusahaan jasa seperti bank dan asuransi.
  - c. Dekat dengan pemasok tenaga kerja  
Bagi perusahaan yang banyak membutuhkan tenaga kerja bukan ahli, cenderung mempertimbangkan agar dekat dengan tenaga kerja tersebut.  
Contoh : pabrik rokok dan pabrik kembang gula.
  - d. Dekat dengan penyedia sumber tenaga/energi  
Contoh : pabrik peleburan biji besi, aluminium dan baja
  - e. Iklim  
Suatu perusahaan sering kali membutuhkan adanya iklim dan pengaturan suhu udara tertentu.  
Contoh : pabrik teh, pabrik pemintalan kapas dan industri jamur
  - f. Ongkos transpor  
Misalkan pabrik mobil, sangat membutuhkan lancarnya transportasi. Apabila jalan-jalan yang akan dilalui produk perusahaan ke konsumen sudah baik, maka diharapkan ongkos transpornya juga akan menjadi rendah.
  - g. Besarnya suplay modal

---

<sup>2</sup> Ibid, h. 83

Perusahaan yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanyacenderung akan memilih tempat dimana penanaman modal cukup besar disertai tingkat bunga yang cukup rendah.

### **3. Faktor-Faktor Pemilihan Tempat Usaha**

Adanya perbedaan sukses suatu organisasi-organisasi dan perbedaan kekuatan atau kelemahan organisasi, sering karena faktor-faktor lokasi. Dalam situasi persaingan, faktor-faktor lokasi dapat menjadi faktor-faktor kritis yang membuatnya sangat penting. Agar usaha yang dijalankan dapat bersaing secara efektif, lokasi usaha haruslah strategis dan mudah untuk dijangkau.

Memilih lokasi yang tepat berarti menghindari sebanyak mungkin efek-efek negatif yang mungkin timbul dan mendapatkan lokasi yang memiliki paling banyak faktor-faktor positif. Sekali organisasi menentukan letak lokasi usahanya untuk beroperasi disuatu daerah tertentu, maka akan banyak biaya yang timbul dan sulit untuk dikurangi.

Keputusan lokasi sering bergantung kepada tipe bisnis. Untuk keputusan lokasi industri, strategi yang digunakan biasanya adalah untuk meminimalkan biaya, sedangkan untuk bisnis eceran dan jasa profesional, strategi yang digunakan terfokus pada maksimalkan pendapatan. Walaupun demikian, strategi lokasi pemilihan gedung, dapat ditentukan oleh kombinasi antara biaya dan kecepatan pengiriman. Secara umum, tujuan strategi lokasi adalah untuk memaksimalkan keuntungan lokasi bagi perusahaan.

Faktor-faktor penting yang dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi masing-masing perusahaan berbeda, alasan utama terjadinya perbedaan dalam pemilihan lokasi adalah adanya perbedaan kebutuhan masing-masing perusahaan.<sup>3</sup>

Agus Sucipto Didalam bukunya menyebutkan, penentuan lokasi sangat penting, karena apabila perusahaan salah dalam menentukan lokasi yang dipilih akan mengakibatkan terjadinya peningkatan biaya yang harus dikeluarkan. Harga produk yang nantinya akan dipasarkan nantinya juga sangat tergantung pada lokasi perusahaan yang dipilih, karena harga pasar akan terpengaruh dengan jarak lokasi perusahaan dengan pasar. Selanjutnya akan sangat terkait dengan kemampuan bersaing barang yang diproduksi yang nantinya akan berpengaruh terhadap laba perusahaan.<sup>4</sup>

Selanjutnya, dari penjelasan diatas dapat diartikan bahwa lokasi/tempat usaha yang strategis merupakan salahsatu faktor penting yang mempengaruhi kesuksesan suatu usaha. Untuk itu sebelum memulai sebuah usaha pilihlah terlebih dahulu letak tempat usaha yang sesuai dengan usaha yang akan dijalankan.

Untuk memungkinkan dapat dilakukannya penentuan lokasi suatu perusahaan/pabrik dengan tepat maka perlu diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Sebenarnya faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penentuan lokasi suatu perusahaan/pabrik banyak sekali, faktor-faktor tersebut dapat dibedakan atau dibagi dalam 2 bagian, yaitu :<sup>5</sup>

**a. Faktor-faktor utama (*primary factors*)**

Yang dikatakan faktor-faktor utama adalah faktor yang langsung mempengaruhi tujuan utama perusahaan, faktor-faktor yang termasuk dalam faktor utama yang perlu diperhatikan dalam penentuan lokasi suatu perusahaan/pabrik adalah :

---

<sup>3</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2009), h. 201

<sup>4</sup> Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Malang : UIN-Maliki Press, 2011), h. 88

<sup>5</sup> Ibid, h. 90

- 1.) Kedekatan dengan pasar sasaran atau konsumen potensial dimana tempat produk akan dijual.

Alasan utama perusahaan mendirikan pabrik dekat dengan daerah pemasaran hasil produksinya adalah, supaya perusahaan dapat melayani konsumen dengan cepat, atau barang hasil produksinya dapat cepat sampai di pasar. Disamping itu, kedekatan dengan pasar sasaran dapat membuat biaya pengangkutan produk ke pasar akan menjadi lebih rendah, sehingga harga dapat ditekan lebih rendah dengan pengharapan jumlah produk yang terjual lebih banyak dan akhirnya dapat diperoleh hasil penjualan yang lebih besar.<sup>6</sup>

- 2.) Kedekatan dengan sumber (ketersediaan) bahan baku utama.

Perusahaan berkepentingan tidak dapat selalu memperoleh jumlah bahan mentah yang dibutuhkan dengan mudah, layak harganya, kontinue, dan biaya pengangkutan yang rendah serta tidak mudah rusak sehingga bila diproses/diolah menjadi barang jadi, biaya produksinya dapat ditekan dan kualitas barang yang dihasilkannya baik. Jadi suatu perusahaan/pabrik didirikan dekat dengan sumber bahan mentahnya adalah agar biaya pengangkutan bahan mentah dapat ditekan rendah, serta untuk tetap menjamin tersedianya bahan-bahan ini sehingga kontinuitas pabrik dapat terjamin.<sup>7</sup>

- 3.) Ketersediaan tenaga kerja, baik dari sisi kuantitas maupun kualifikasi yang dibutuhkan.

Dimanapun lokasinya, perusahaan harus mempunyai tenaga kerja, karena itu cukup tersediannya tenaga kerja merupakan hal yang mendasar. Bagi banyak perusahaan sekarang, kebiasaan dan sikap calon pekerja suatu daerah lebih penting dari ketrampilan dan pendidikan, karena jarang perusahaan yang dapat menemukan tenaga kerja baru yang telah siap pakai untuk pekerjaan yang sangat bervariasi dan tingkat spesialisasi yang tinggi. Sehingga perusahaan harus menyelenggarakan program pelatihan khusus bagi tenaga kerja baru.<sup>8</sup>

Ketersediaan tenaga kerja terampil juga merupakan bagian penting lain yang terkadang perlu dipertimbangkan, mengingat bahwa produk/jasa yang akan dihasilkan itu harus produk/jasa yang berkualitas dan dibutuhkan oleh pelanggan dipasar sasaran.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi...*, (Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1993), h. 54

<sup>7</sup> Ibid, h. 54

<sup>8</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2009), h. 202

<sup>9</sup> Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan*, (Jakarta : Bumi Aksara), h.124

- 4.) Ketersediaan sarana dan prasarana transportasi yang memadai yang dapat memperlancar pengadaan bahan baku dan memasarkan hasil produksi.

Yang dimaksud dengan sarana dan prasarana transportasi yang memadai adalah, sebaiknya pabrik didirikan di daerah yang mempunyai fasilitas pengangkutan seperti terdapatnya jalan-jalan kendaraan ke pabrik tersebut, dekat dengan stasiun kereta api, bandara ataupun pelabuhan sehingga pabrik itu mudah dihubungi, agar bahan-bahan dapat mudah diangkut ke pabrik serta barang-barang hasil produksi dapat mudah diangkut ke pasar atau disampaikan kepada para pemesan.<sup>10</sup>

Pengangkutan (*transportation*) merupakan suatu faktor yang penting diperhatikan karena kegiatan pengangkutan dan memindahkan sampai tempat tujuan kadang-kadang memakan waktu dan biaya yang sangat besar.

- 5.) Ketersediaan sarana listrik, sumber air, telekomunikasi untuk memperlancar kegiatan produksi agar tidak terganggu.

Suatu pabrik biasanya memerlukan tenaga listrik untuk keperluan menjalankan mesin-mesin serta penerangan bagi pihak pabrik secara keseluruhan.<sup>11</sup>

Air dibutuhkan oleh setiap perusahaan/pabrik, hanya banyaknya air yang dibutuhkan oleh suatu perusahaan berbeda dengan perusahaan lainnya.<sup>12</sup>

Sarana penunjang seperti listrik, air dan telepon akan membawa pengaruh positif karena usaha tidak perlu menyediakan sendiri sarana tersebut, dan jika sarana ini ada dan tersedia dalam jumlah yang cukup maka akan didapat efisiensi dalam proses produksi yang akan dilakukan. Unsur-unsur tersebut akan selalu masuk sebagai faktor utama yang dipertimbangkan ketika suatu usaha akan didirikan.

- 6.) Sikap masyarakat setempat yang dapat mempengaruhi aktivitas usaha baik positif maupun negatif.

Sikap masyarakat dimana perusahaan/pabrik akan berada juga ikut menentukan berhasil tidaknya kehidupan perusahaan/pabrik tersebut dikemudian hari.<sup>13</sup>

Kesediaan masyarakat suatu daerah menerima segala konsekuensi, baik konsekuensi positif maupun negatif dari didirikannya suatu perusahaan di daerah tersebut. Perusahaan perlu mempertimbangkan nilai-nilai lingkungan dan ekologi di mana perusahaan akan berlokasi, dilain pihak, masyarakat membutuhkan perusahaan karena

---

<sup>10</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi...*, (Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia), h. 42

<sup>11</sup> Ibid, h. 57

<sup>12</sup> Ibid, h. 60

<sup>13</sup> Ibid, h. 61

menyediakan berbagai lapangan pekerjaan. Lingkungan masyarakat yang menyenangkan bagi kehidupan karyawan memungkinkan mereka untuk bekerja dengan lebih baik.

Penerimaan masyarakat lokal terhadap kehadiran industri atau perusahaan di suatu daerah juga penting untuk diperhatikan. Aspek sosial, budaya, keyakinan, tata nilai masyarakat dan adat istiadat setempat harus dipertimbangkan. Penerimaan masyarakat akan menjadi jaminan terhadap keamanan dan kestabilan bisnis dimasa datang.

Jadi faktor utama disini adalah faktor-faktor yang langsung mempengaruhi tujuan utama dari perusahaan, dimana faktor tersebut membantu perusahaan agar dapat beroperasi dengan lancar, efektif dan efisien. Karena faktor-faktor tersebut langsung mempengaruhi besarnya biaya produksi, distribusidan pemasaran barang/ jasa yang dihasilkan.

#### **b. Faktor-faktor sekunder (*secondary factory*)**

Walupun faktor-faktor selain dari faktor-faktor primer diatas dinyatakan sebagai faktor-faktor sekunder, tetapi dalam beberapa hal untuk pabrik-pabrik tertentu bisa mempunyai arti yang penting pula, faktor-faktor sekunder ini antara lain :

##### 1.) Kondisi iklim, kelembaban, curah hujan dan tanah

Suatu pabrik kadang-kadang membutuhkan iklim tertentu seperti kelembaban udara, panas sinar matahari, atau variasi iklim yang lain untuk kegiatan proses manufacturingnya. Disamping itu iklim yang baik dapat meningkatkan moral pekerja sehingga dapat memperbesar hasil produksinya.<sup>14</sup>

##### 2.) Kebijakan-kebijakan pemerintah daerah setempat yang dapat mendukung atau menghambat usaha yang akan dijalankan. Misalnya, masalah peraturan perpajakan, ketenaga kerjaan, ijin usaha dan lainnya.

Kemudahan perizinan dan keringanan pajak sangat diperlukan oleh perusahaan yang bersangkutan, terutama untuk membantu dapat lekas diselesaikannya pendirian dan pembangunannya sehingga dapat segera diikuti dengan masa percobaan dan oprasinya.

Undang-undang perburuhan dapat membantu dan dapat mempersulit perkembangan perusahaan/pabrik. Undang-undang perburuhan ini meliputi seluruh peraturan-peraturan yang telah ditetapkan pemerintah

---

<sup>14</sup> Ibid, h. 61

untuk melindungi buruh, misalnya : mengenai jam kerja, tingkat upah, undang-undang mengenai syarat seseorang boleh dipekerjakan dan undang-undang keselamatan kerja.<sup>15</sup>

- 3.) Kemungkinan perluasan pembangunan perusahaan dan rencana masa depan perusahaan.  
Berkaitan dengan dengan rencan jangka panjang perusahaan, maka manajemen perlu mempertimbangkan kemungkinan memperluas areal jika dimasa yang akan datang itu perusahaan akan melakukan ekspansi atau peningkatan kapasitas.<sup>16</sup>
- 4.) Sikap masyarakat setempat yang dapat mempengaruhi aktivitas usaha baik positif maupun negatif. Misalnya, adat istiadat, budaya, agama, keamanan dan lainnya.
- 5.) Biaya untuk investasi dan eksplorasi, misalnya pengadaan tanah dan pembangunan gedung.

Walaupun dikatakan sebagai faktor sekunder namun faktor-faktor diatas juga penting untuk dipertimpangkan dalam memilih tempat usaha, karena faktor sekunder tersebut juga mempengaruhi pemilihan tempat usaha, karena factor-faktor sekunder tersebut memengaruhi kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang.

## **B. BMT(*Baitul Maal wa Tamwil*)**

### **1. Pengertian BMT**

Adapun pengertian BMT (*baitul maal wa tamwil*) yang terdiri dari kata (*Baitul* : rumah, *tamwil*: pengembangan harta). Jadi *baitul tamwil* ini diartikan sebagai lembaga yang melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.<sup>17</sup>

BMT terdiri dari dua istilah yaitu baitul mall dan baitul tamwil. Apabila diterjemahkan dalam bahasa indonesia berarti rumah uang dan

---

<sup>15</sup> Ibid, h. 61

<sup>16</sup> Mudifin Haming Dan Mahfud Nurnajamudin, *Manajemen Produksi Moderen Operasi Manufaktur Dan Jasa*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2007), h. 149

<sup>17</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta : Kencana, 2009), h. 45

rumah pembiayaan. Baitul mall lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infaq, dan sodakoh serta menjalankan sesuai peraturan dan amanahnya.<sup>18</sup> Sedangkan baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.<sup>19</sup>

Sedangkan secara istilah baitul mall adalah lembaga keuangan berorientasi sosial keagamaan yang kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta masyarakat berupa zakat, infak, shodaqoh, berdasarkan ketentuan yang ditetapkan Al Quran dan sunah Rosul. dan Baitul tamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatan menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan/simpanan maupun deposito, dan menyalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah melalui mekanisme yang lazim dalam dunia perbankan.<sup>20</sup>

Menurut Arief Budiharjo *Baitul Maal wa Tamwil* adalah Kelompok swadaya masyarakat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil-bawah untuk mengentaskan kemiskinan.<sup>21</sup> Dengan demikian, *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) merupakan 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.

## 2. Status Hukum BMT

BMT dapat didirikan dan dikembangkan dengan suatu proses legalitas hukum yang bertahap. Awalnya dimulai dengan kelompok

---

<sup>18</sup>Republika Online tanggal 14 Desember 2001

<sup>19</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Cet.2, (Yogyakarta : Ekonisia, 2004), Hal 96

<sup>20</sup> Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Cet.1, (Yogyakarta : UII Press, 2002) Hal 64

<sup>21</sup>Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif kewenangan peradilan agama*, (jakarta : Kencana, 2012), h. 354

swadaya masyarakat dengan mendapatkan sertifikasi operasi/kemitraan dari PINBUK dan jika telah mencapai nilai aset tertentu segera menyiapkan diri ke badan hukum Koperasi.<sup>22</sup>

Para praktisi BMT telah berpendapat mengenai badan hukum BMT, adapun landasan hukum BMT ini mengacu pada keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah oleh Koperasi dan Undang-undang Lembaga Keuangan Mikro Nomor 62/POJK.05/2015 tentang perubahan atas peraturan otoritas jasa keuangan nomor 13/POJK.05/2014 tentang penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro.

Menurut ketentuan tersebut BMT dapat berbadan hukum :

1. Berbadan hukum Koperasi yang mengacu pada keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015, BAB I, Pasal 1 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah oleh Koperasi, yang menetapkan bahwa Koperasi Simpan Pinjam dan pembiayaan syariah selanjutnya dalam peraturan ini disebut KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah, dan wakaf.
2. Berbadan hukum Undang-undang Lembaga Keuangan Mikro Nomor 62/POJK.05/2015, Pasal 13 tentang penyelenggaraan Usaha Lembaga

---

<sup>22</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga...*, h. 45

Keuangan Mikro, yang menetapkan bahwa LKM yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah wajib menggunakan akad yang sesuai dengan prinsip syariah, baik dalam kegiatan penghimpunan simpanan dan penyaluran pembiayaan yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta disetujui OJK.

### 3. Fungsi BMT

- a. Penghimpunan dan penyaluran dana dengan menyimpan di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga tingkat unit *surplus* (pihak yang memiliki dana berlebihan) dan unit *defisit* (pihak yang kekurangan dana).
- b. Pencipta dan pemberi likuiditas dan menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban untuk lembaga atau perorangan.
- c. Sumber pendapatan, BMT menciptakan lapangan pekerjaan dan memberi pendapatan bagi pegawainya.
- d. Pemberi informasi, memberikan informasi kepada masyarakat mengenai resiko, keuntungan dan peluang yang ada di lembaga tersebut.
- e. Sebagai lembaga keuangan mikro islam yang dapat memberikan pembiayaan kepada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dengan kelebihan tidak memberikan jaminan yang memberatkan bagi UMKM.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup>Buchari Alma dan Donni Juni Pranisa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Badung : Alfabeta, 2009), h. 18

#### 4. Produk-produk BMT

BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang menjalankan fungsi penghimpunan dana dan penyaluran dana yang memiliki berbagai macam produk.

##### a. Produk Penghimpunan Dana.

Pada dasarnya produk penghimpunan dana terbagi menjadi dua akad, yaitu *Wadiah* dan *Mudharabah* :

##### 1) Akad *Wadiah*

Dalam akad *wadiah* terbagi menjadi 2 macam akad *wadiah* yaitu :

##### a. *Wadiah Amanah*

Merupakan titipan murni yang dimana barang yang dititipkan tidak boleh digunakan atau diambil manfaatnya oleh si penitip (BMT) yang mana penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa boleh memanfaatkannya atau lebih tepatnya BMT dijadikan sebagai tempat jasa penitipan atau *Safe Deposit Box*.<sup>24</sup>

##### b. *Wadiah Yad Adh Dhomanah*

Merupakan titipan yang dapat dimanfaatkan oleh BMT dengan atau atas persetujuan anggota, sebagai imbalan kepada pemilik barang/ dana dapat diberikan semacam

---

<sup>24</sup> Abdul Manan, *Hukum Ekonomi...*, h. 367.

intensif berupa bonus yang tidak disyaratkan sebelumnya atau sebelumnya ada akad.<sup>25</sup>

2) Akad *Mudharabah*

Yang dimaksud dengan *mudharabah* dalam produk BMT adalah bagi hasil antara pemilik modal (*shahibul maal*) dengan pengusaha (*mudharaiib*).<sup>26</sup>

Kedua akad tersebut diaplikasikan ke dalam produk-produk penghimpunan dana, yaitu:<sup>27</sup>

- 1) Simpanan biasa
- 2) Simpanan pendidikan
- 3) Simpanan *haji*
- 4) Simpanan *umrah*
- 5) Simpanan *qurban*
- 6) Simpanan *Idul Fitri*
- 7) Simpanan *walimah*
- 8) Simpanan *akikah*
- 9) Simpanan perumahan (pembangunan dan perbaikan)
- 10) Simpanan kunjungan wisata
- 11) Simpanan *mudharabah* berjangka (semacam deposito 1, 3, 6, 12 bulan)

b. Produk Penyaluran Dana.

Berikut ini beberapa macam bentuk produk pembiayaan di BMT.<sup>28</sup>

- 1) Pembiayaan *mudharabah*, yaitu pembiayaan modal dengan menggunakan mekanisme bagi hasil
- 2) Pembiayaan *musyarakah*, yaitu pembiayaan bersama dengan menggunakan mekanisme bagi hasil
- 3) Pembiayaan *murabahah*, yaitu pemilikan barang tertentu yang dibayar pada saat jatuh tempo

---

<sup>25</sup>*Ibid.*

<sup>26</sup>*Ibid.*

<sup>27</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan...*, h. 331.

<sup>28</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga...*, h. 464.

- 4) Pembiayaan *bay' bi sanam ajil*, yaitu pemilikan barang tertentu dengan mekanisme pembayaran cicilan
- 5) Pembiayaan *qard al- hasan*, yaitu pinjaman tanpa adanya tambahan pengembalian, kecuali sebatas biaya administrasi
- 6) Pembiayaan *rahn, rahn* adalah menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut ajaran islam sebagai jaminan hutang, hingga orang yang bersangkutan dapat mengambil piutang atau mengambil sebagian manfaat barang itu.<sup>29</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa, produk BMT dapat dipisahkan menjadi dua, yaitu produk penghimpunan dana dan penyaluran dana. Dalam produk penghimpunan dana, produknya terbagi menjadi dua akad yaitu akad *wadiah* dan *mudharabah* yang mana kedua akad tersebut terbagi menjadi berbagai macam produk simpanan. Sedangkan dalam produk penyaluran dana, produknya terbagi menjadi berbagai macam bentuk akad yaitu *mudharabah, musyarakah, murabahah, bay' bi sanam ajil, qard al- hasan, dan rahn*.

## 5. Kegiatan usaha BMT

Ada dua jenis kegiatan yang bisa dilakukan oleh BMT :<sup>30</sup>

### a. Kegiatan keuangan

ada dua kegiatan bidang keuangan yaitu pelayanan jasa simpanan dan pembiayaan.

#### 1). Jasa simpanan

---

<sup>29</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...*, h.128.

<sup>30</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wat Tamwil*, (Yogyakarta : UII Press, 2004), h. 130

Jasa simpanan yang merupakan produk BMT memiliki keragaman sesuai dengan kebutuhan dan kemudahan yang ada dimiliki simpanan tersebut yang juga disebut tabungn. Ada beberapa jenis tabungan (simpanan) antara lain tabungan wadi'ah, tabungan Mudharabah, tabungan haji, tabungan nikah dan lain-lain.

2). Jasa pembiayaan

Kegiatan pembiayaan adalah pembiayaan BMT dalam membiayai usaha-usaha yang dilakukan oleh anggota sesuai dengan kebutuhan usaha tersebut. Pembiayaan dapat berbentuk Mudharabah, Musyarakah, Murabahah dan Al qardul Hasan.

b. Kegiatan non keuangan

Prioritas utama dari BMT adalah melakukan kegiatan bidang keuangan, namun bila ada kesempatan dan peluang tidak ada halangan bagi BMT untuk bergerak dalam bidang sektor Rill. Kegiatan tersebut antara lain :

1). Membuka usaha dagang

2). Menyediakan jasa konsultasi bisnis, dll.

## BAB III

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. GAMBARAN UMUM BMT L-RISMA CABANG METRO BARAT

##### 1. Sejarah Berdirinya BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) L-Risma adalah unit usaha dari Koperasi Serba Usaha (KUS) L-Risma yang bergerak dalam simpan pinjam syariah yang mempunyai dua kegiatan utama yaitu menghimpun dan menyalurkan dana zakat, infaq, sedekah, dan wakaf tunai yang bersifat social/oriented (non profit) dan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat yang bersifat bisnis yang berlandaskan syariat agama Islam. BMT L-Risma berdiri dan memulai operasional pada tanggal 28 Juli 2009 dengan modal awal operasional RP 150.000,- dengan izin operasional dari Pemerintah Desa setempat.<sup>1</sup>

BMT L-Risma didirikan berdasarkan kondisi masyarakat yang lebih mengenal sistem bunga dibandingkan dengan sistem bagi hasil secara syariah serta masih banyaknya rentenir yang dipercaya masyarakat sebagai solusi permasalahan mereka walaupun pada akhirnya justru menyengsarakan mereka sendiri, disisi lain banyaknya tenaga muda remaja Islam masjid (Risma) yang masih belum memiliki pekerjaan.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Dokumentasi BMT L-Risma, diperoleh dari Customor Service, Risa Umami. 22 Januari 2016.

<sup>2</sup> Dokumentasi BMT L-Risma.

BMT L-Risma sesuai dengan namanya pada awal berdirinya adalah anggota dari para risma masjid Al-I' anah antara lain :

M. Ahkamuddin Arofi, Agus Hardiansyah, Ryan Wibowo, Ahmad Hamdani, M. Nurkholis, Badaruddin, Eko Arifianto, Neneng Kusmiati dan Vicky Ferri Susanti. Berangkat dari itu BMT L-Risma mempunyai tujuan untuk memajukan dan berdakwah dalam segi ekonomi yang bernafaskan Islami.<sup>3</sup>

Berpijak dari kondisi tersebut, 9 orang itu mengajak orang yang ada di sekitar untuk menjadi anggota pendiri sesuai dengan aturan dasar perkoperasian dan berfikir untuk membentuk lembaga yang mampu menjadi perantara antara si kaya dengan si miskin sehingga harta tidak hanya berputar pada kalangan si kaya saja. Untuk itu dibentuklah lembaga yang berujuan untuk menegakkan nilai-nilai syariah dengan cara dakwah melalui lembaga keuangan syariah walaupun tidak mungkin untuk memenuhi kebutuhan keseluruhan akan modal para pengusaha mikro dan menengah.<sup>4</sup>

Pada awal Januari tepat 14 Januari 2010 mulailah mendapatkan ijin dari Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia dan berbadan hukum dengan Nomor 01/BH/X.7/I/2010.<sup>5</sup>

Seiring berjalannya waktu, BMT L-Risma secara lambat laun mengalami kemajuan dan berkembang, hingga suatu saat BMT L-

---

<sup>3</sup> Dokumentasi BMT L-Risma.

<sup>4</sup> Dokumentasi BMT L-Risma.

<sup>5</sup> Dokumentasi BMT L-Risma.

Risma mendapatkan tawaran sebuah rumah dengan harga yang dirasa cukup miring di daerah Metro Barat, yang kemudian dilakukanlah negosiasi, yang kemudian dibukalah BMT L-Risma Cabang Metro Barat, yang kemudian mulai beroperasi pada awal Mei 2012 dengan alamat kantor : Jl. Yos Sudarso, Ganjar Asri, Metro Barat. Telp : 0725 42677. Dengan modal awal yang diberikan kurang lebih sekitar Rp. 1.660.000.000-<sup>6</sup>

BMT L-Risma Cabang Metro Barat merupakan bagian dari BMT L-Risma yang didirikan guna mendukung kegiatan ekonomi masyarakat bawah dengan berlandaskan syariah yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan pada masyarakat umumnya di daerah sekitaran metro barat, serta sebagai lembaga ekonomi yang berupaya mengembangkan usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil.<sup>7</sup>

## 2. Visi Dan Misi BMT L-Risma Cabang Metro Barat

### a. Visi

Menjadi institusi pengelola ZISWAF yang amanah dan profesional dalam menyelenggarakan berbagai program pemberdayaan umat.

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan kepala cabang BMT L-Risma Cabang Metro Barat, Bapak Nur Dwi Sultoni. 18 januari 2016.

<sup>7</sup> Wawancara dengan kepala cabang BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

b. Misi

- Memotivasi masyarakat untuk menyalurkan zakat, infak, sedekah dan wakaf (ZISWAF).
- Menghimpun, mengelola dan mendistribusikan dana ZISWAF secara amanah, profesional dan transparan.
- Menjadi jembatan antara kepentingan Muzaki dan Wakif sengan Mustahik.
- Menyelenggarakan berbagai program yang bersifat solutif, menarik, inofatif, kreatif dan tepat sasaran sesuai kebutuhan (mustahik) dan keinginan (Donatur).
- Menyelenggarakan berbagai program pemberdayaan ekonomi umat.<sup>8</sup>

3. Struktur organisasi BMT L-Risma Caabang Metro Barat

Struktur organisasi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan

Syari'ah L-Risma selama kurun waktu 4 tahun, periode 2013 sampai 2016 adalah :<sup>9</sup>

**Dewan Pengawas Syari'ah**

Koordinator : Hi. M. Arifuddin, S.Ag. M.Kom.I  
Anggota I : Hi. Komarudin, M.Pd  
Anggota II : Hi. Purwiro Harjati

**Pengawas**

Koordinator : Muh Zuhdi, S.Pd.I  
Anggota I : Hi. Zainal Abidin, BA  
Anggota II : M. Masturi

**Pengurus**

Ketua : M. Ahkamuddin Arofi, S.EI  
Bendahara : Agus Hardiansyah  
Sekertaris : Ryan Wibowo

**STRUKTUR ORGANISASI KEPENGURUSAN KANTOR BMT**

**L-RISMA CABANG METRO BARAT**

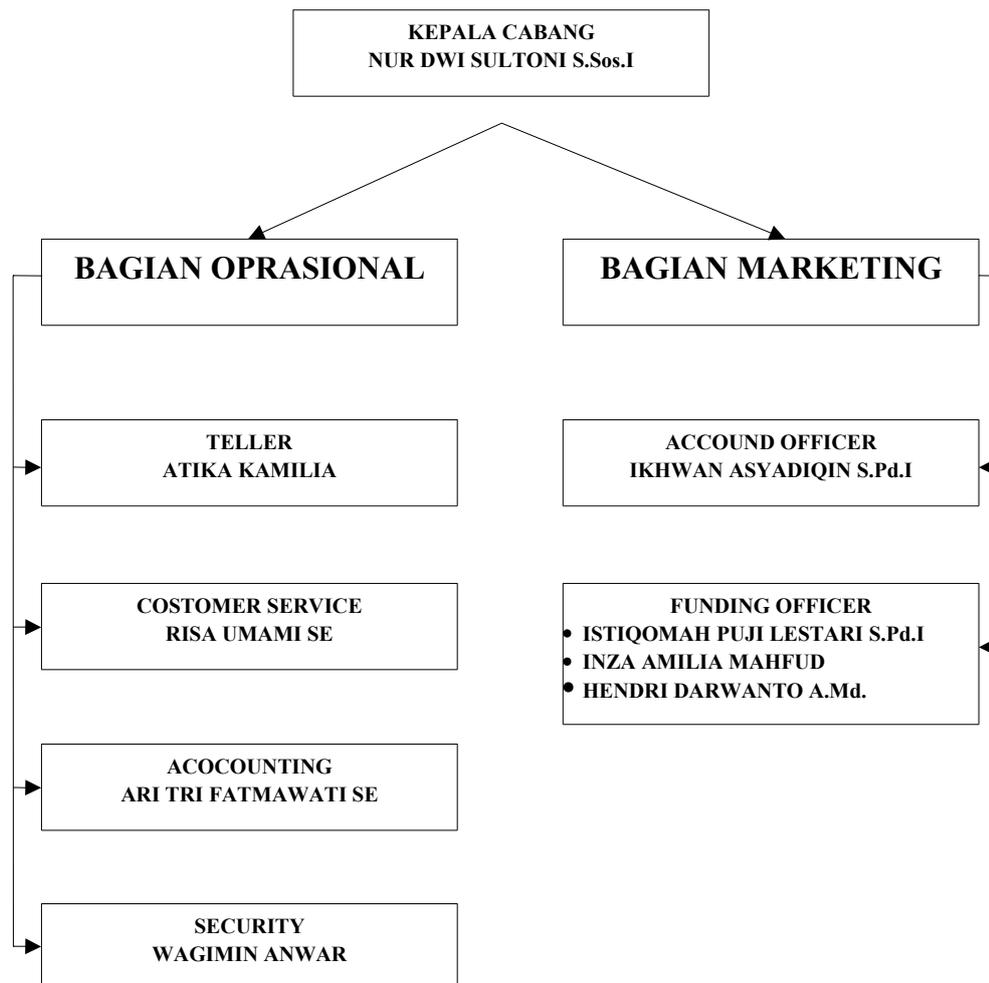
Secara rinci akan disajikan bagan organisasi kepengurusannya sebagai berikut :<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Dokumentasi BMT L-Risma.

<sup>9</sup> Dokumentasi BMT L-Risma.

<sup>10</sup> Data diperoleh dari bagian Customor Service, Risa Umami. 22 Januari 2016



Tugas dan wewenang jabatan :<sup>11</sup>

a. Kepala cabang

- Memimpin dan mengontrol pelaksanaan operasional cabang.
- Membina, memotivasi dan mengontrol kedisiplinan dan performa kerja bawahannya.
- Melakukan pemeriksaan, persetujuan, dan pencairan pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- Mengatur dan menjaga kesetabilan sirkulasi keuangan cabang.

<sup>11</sup> Data diperoleh dari bagian Customer Service.

- Bertanggung jawab terhadap pencapaian target pendapatan yang telah ditetapkan oleh manager.
- Mempertanggung jawabkan seluruh aktivitas operasional maupun keuangan cabang secara berkala kepada manager.

b. AO (*Account Officer*)

- Bertanggung jawab terhadap pemasaran produk pembiayaan dan tabungan.
- Bertanggung jawab untuk menjaga hubungan baik dengan anggota.
- Mencari anggota potensial baik untuk tabungan maupun pembiayaan.
- Melakukan survey dan analisa pengajuan pembiayaan.
- Melaporkan hasil survey dan analisa pengajuan pembiayaan kepada kepala cabang.
- Bertanggung jawab terhadap penagihan pembiayaan.
- Melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap seluruh tugas yang diberikan oleh atasan.

c. *Funding officer*

- Menerima, melayani tamu/nasabah yang datang ke kantor yang memerlukan pelayanan pemberian pembiayaan.
- Melakukan marketing nasabah baik dalam rangka penghimpunan sumber-sumber dana masyarakat maupun alokasi pemberian pembiayaan secara efektif.
- Memastikan analisis pembiayaan telah dilakukan dalam rapat komite.
- Melakukan penanganan atas angsuran pembiayaan yang dijemput ke lokasi nasabah.
- Memastikan target funding sesuai dengan rencana.
- Membuka hubungan dengan pihak lembaga luar dalam rangka funding.
- Mensosialisasi produk-produk funding di BMT.

d. *Teller*

- Melayani penyetoran dan penarikan tabungan umum.
- Melayani setoran angsuran pembiayaan.
- Melayani pencairan tabungan berjangka.
- Mencatat setiap transaksi pemasukan atau pengeluaran keuangan cabang.
- Menyusun dan menyerahkan laporan keuangan kepada kepala cabang secara berkala
- Bertanggung jawab terhadap kesesuaian catatan keuangan dengan jumlah uang.
- Melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap seluruh tugas yang diberikan oleh atasan.

*e. Customer Service*

- Melayani pembukuan rekening tabungan umum dan tabungan berjangka.
- Melayani dan menerima pengajuan pembiayaan.
- Memeriksa kelengkapan dokumen administrasi pengajuan pembiayaan.
- Memberi penjelasan mengenai produk jasa BMT kepada calon anggota yang membutuhkan.
- Melaksanakan dan bertanggung jawab terhadap seluruh tugas yang diberikan oleh atasan.
- Mempertanggung jawabkan seluruh aktifitasnya kepada kepala cabang

*f. Accounting*

- Membukukan semua transaksi-transaksi usaha dengan dilampiri bukti pendukung yang sah.
- Berkewajiban membuat laporan secara rutin menyangkut laporan keuangan perusahaan baik manajemen.
- Menyimpan semua arsip pembukuan voucher-voucher dan bukti transaksi kas dengan baik dan teratur.
- Melakukan koreksi pembukuan sepanjang telah dikonfirmasi kepada kepala cabang.

*g. Security*

- Menjaga dan menyelenggarakan keamanan dengan baik.
- Membina kerjasama dan koordinasi dengan aparat keamanan.
- Membuat laporan situasi keamanan dalam buku register.
- Merangkap sopir kendaraan operasional BMT

## B. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMILIHAN TEMPAT USAHA PADA BMT L-RISMA CABANG METRO BARAT

Lokasi merupakan faktor yang sangat penting untuk bisnis. Dalam strategi pemasaran, adanya pemilihan tempat usaha yang strategis menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kesuksesan dari sebuah usaha. Semakin strategis tempat usaha yang dipilih, semakin tinggi pula tingkat penjualan dan berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah usaha, begitu pula sebaliknya.

Sebagai usaha yang bergerak di bidang jasa keuangan, BMT L-Risma memiliki strategi sendiri dalam memilih lokasi tempat usahanya.<sup>12</sup> Hal tersebut sesuai dengan yang dikemukakan oleh Pandji Anoraga di dalam bukunya bahwa dalam pemilihan tempat usaha, faktor-faktor yang dipertimbangkan oleh suatu usaha tentu berbeda-beda, hal tersebut dikarenakan adanya perbedaan kebutuhan masing-masing usaha.

Bagi BMT L-Risma lokasi tempat usaha tidak terlalu berpengaruh bagi kesuksesan BMT L-Risma, karena didalam interaksinya dengan nasabah, BMT L-Risma kebanyakan dalam menjalankan kegiatan usahanya adalah dengan mendatangi langsung nasabah/terjun kelapangan seperti mendatangi rumah nasabah atau tempat usaha nasabah seperti pasar atau pertokoan, oleh karena itu hal yang perlu ditonjolkan adalah memberikan pelayanan semaksimal mungkin kepada nasabah. Karena bagi BMT L-Risma lokasi yang dekat maupun jauh, dengan pelayanan yang baik dan maksimal, hal tersebut dapat menutupi kekurangan yang dimiliki.<sup>13</sup>

BMT L-Risma memiliki para karyawan/marketing yang handal, yang dapat terjun langsung ke lapangan dan menyebar keseluruh wilayah guna memberikan layanan. Maka, lokasi tempat usaha yang berada di pelosokpun akan dapat dikenal dan diketahui oleh masyarakat.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan ketua BMT L-Risma Bapak M. Ahkamuddin Arofi, 08 februari 2016.

<sup>13</sup> Wawancara dengan kepala cabang BMT L-Risma Cabang Metro Barat, Bapak Nur Dwi Sultoni. 18 januari 2016.

<sup>14</sup> Wawancara dengan kepala cabang BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

Walaupun tidak terlalu diperhatikan dalam pemilihan lokasi tempat usaha, BMT L-Risma tetap memiliki pertimbangan tersendiri diantaranya :<sup>15</sup>

- a. Akses, Misalnya lokasi yang dipilih mudah dijangkau sarana transportasi umum.
- b. Lalu lintas, menyangkut banyaknya orang atau kendaraan yang lalu-lalang yang bisa memberikan keuntungan.
- c. Tempat parkir yang memadai, aman dan cukup untuk menampung kendaraan roda dua maupun empat.
- d. Tersedianya tempat yang luas guna perluasan usaha dimasa yang akan datang.
- e. Tersedianya fasilitas pendukung kegiatan (jaringan internet, listrik dan air).
- f. Lingkungan.
- g. Persaingan.
- h. Harga sewa atau beli gedung atau tanah yang terjangkau.
- i. Pajak.

Pertimbangan tersebut dibuat guna mempermudah karyawan dan nasabah untuk mengakses lokasi BMT L-Risma. Dan juga untuk memaksimalkan keuntungan lokasi yang dipilih bagi BMT.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha secara umum pada BMT L-Risma adalah :<sup>16</sup>

1. Kedekatan dengan pasar sasaran.

Alasan utama BMT L-Risma memilih untuk mendirikan tempat usahanya dekat dengan pasar sasarnya adalah supaya karyawannya dapat cepat melayani nasabahnya, selain itu pemilihan tempat usaha yang dekat dengan daerah pemasaran juga

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan ketua BMT L-Risma Bapak M. Ahkamuddin Arofi, 08 februari 2016.

<sup>16</sup> Wawancara dengan ketua BMT L-Risma Bapak M. Ahkamuddin Arofi, 08 februari 2016.

dapat menghemat biaya yang di keluarkan dalam hal biaya transportasi.

Menurut Ketua BMT L-Risma, mungkin orang berfikir bahwa BMT L-Risma pusat tidak akan maju karena letaknya yang di pelosok desa, namun dengan karyawan yang dimiliki BMT L-Risma yang terjun langsung kelapangan, jadi meski di manapun letak kantornya berada, bila tenaga karyawannya menyebar keseluruh wilayah, kantor tersebut akan dikenal dan mau.

Meskipun demikian, BMT L-Risma dalam memilih lokasi tempat usahanya diusahakan dekat dengan nasabah agar dapat cepat melayani nasabah dan menghemat biaya.<sup>17</sup>

Hal tersebut sesuai dengan teori pemilihan tempat usaha yang ditulis oleh Sofjan Assauri di dalam bukunya, bahwa supaya perusahaan dapat cepat dan mudah dalam memberikan pelayanan kepada konsumen dan membuat biaya transportasi menjadi lebih rendah.<sup>18</sup>

## 2. Tersedianya sarana dan prasarana transportasi.

Bagi BMT L-Risma dengan terdapatnya jalan raya yang baik dan dapat dilalui oleh kendaraan pribadi dan umum tujuannya adalah agar mempermudah karyawan BMT L-Risma dalam mendatangi nasabahnya guna memberikan pelayanan dan untuk mempermudah

---

<sup>17</sup> Wawancara dengan ketua BMT L-Risma.

<sup>18</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi...*, (Jakarta : Fakultas Ekonomi Unifersitas Indonesia, 1993), h. 54

nasabah atau masyarakat umum dalam mengakses lokasi BMT L-Risma.

Hal tersebut sesuai dengan teori pemilihan tempat usaha karena sebaiknya perusahaan didirikan di lokasi yang terdapat jalan raya yang dapat dilalui oleh kendaraan-kendaraan perusahaan atau umum, agar dapat mempermudah barang-barang dan jasa-jasa yang diproduksi untuk diangkut ke pasar atau konsumen.<sup>19</sup>

3. Ketersediaan listrik, air dan jaringan telepon dan internet.

Bagi BMT L-Risma, dalam menjalankan kegiatan usahanya, ketersediaan listrik, ketersediaan air, jaringan telepon dan internet diperlukan guna menunjang kegiatan BMT L-Risma dalam aktifitas usahanya.

Hal tersebut sesuai dengan teori karena Ketersediaan listrik, air dan jaringan telepon dan internet sangat diperlukan bagi suatu usaha guna mendukung kegiatan usaha dan membawa pengaruh positif bagi suatu usaha.<sup>20</sup>

4. Biaya tanah atau bangunan.

Bagi BMT L-Risma, harga tanah atau gedung yang terjangkau di suatu daerah, dapat menjadi pilihan dalam menentukan lokasi usahanya.

Hal tersebut sesuai dengan teori karena biaya dari tanah dan bangunan terkadang dapat mempengaruhi pemilihan lokasi tempat

---

<sup>19</sup> Ibid, h. 42

<sup>20</sup> Ibid, h. 57

dan berhubungan dengan modal awal yang harus dikeluarkan oleh pemilik usaha.<sup>21</sup>

5. Rencana dimasa depan dan perluasan

Seperti yang diinginkan usaha-usaha yang lainnya, usaha yang dikelola BMT L-Risma di masa yang akan datang juga diharapkan berdampak positif pada perekonomian masyarakat dan bidang-bidang lainya. Dalam memilih tempat usah BMT L-Risma juga melihat apakah lokasi yang dipilih keesokan harinya dapat dilakukan perluasan.

Hal tersebut sesuai dengan teori karena dalam pemilihan lokasi tempat usaha perlu memperhitungkan perencanaan jangka panjang mengenai kebutuhan dan teknologi.<sup>22</sup>

6. Sikap masyarakat

Bagi BMT L-Risma sikap masyarakat di daerah yang akan menjadi lokasi tempat usahanya merupakan tantangan tersendiri bagi BMT L-Risma, dengan menjalin silaturahmi yang baik kepada masyarakat sekitar, diharapkan usahanya dapat diterima dan mendapatkan keuntungan-keuntungan tersendiri dari pemilihan tempat usaha tersebut.

---

<sup>21</sup> Ibid, h. 44

<sup>22</sup> Ibid.

Hal tersebut sesuai dengan teori karena sikap masyarakat di mana suatu usaha akan didirikan juga akan menentukan berhasil tidaknya usaha tersebut dikemudian hari.<sup>23</sup>

Adapun pengaruh dari faktor-faktor pemilihan tempat usaha tersebut adalah untuk menekan biaya yang dikeluarkan seperti biaya transportasi, juga untuk mempermudah para karyawan BMT L-Risma untuk memberikan pelayanan kepada para nasabahnya dan memberikan kemudahan kepada nasabah dan masyarakat umum dalam mengakses lokasi BMT L-Risma guna melakukan transaksi.

Meskipun bukan merupakan fokus utama dalam meraih kesuksesan BMT L-Risma, namun dengan pemilihan lokasi usaha yang sesuai faktor pemilihan tempat usaha BMT L-Risma, diharapkan pemilihan lokasi yang tepat dapat mendukung pemberian pelayanan yang maksimal kepada nasabah

Selanjutnya, berdasarkan wawancara dengan Ketua BMT L-Risma dan Kepala Cabang BMT L-Risma Cabang Metro Barat, ada beberapa faktor yang menjadi pertimbangan BMT L-Risma dalam memilih lokasi di Metro Barat. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha pada BMT L-Risma Cabang Metro Barat adalah :<sup>24</sup>

1. Biaya tanah atau bangunan.

Bagi BMT L-Risma bila disuatu daerah terdapat tanah atau gedung yang harganya terjangkau dan bisa dinegosiasikan, hal

---

<sup>23</sup> Ibid, h. 61

<sup>24</sup> Wawancara dengan ketua BMT L-Risma Bapak M. Ahkamuddin Arofi, 08 februari 2016.

tersebut dapat menjadi pertimbangan dalam menentukan lokasi usahanya. Begitu pula pada pemilihan lokasi BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

Harga bangunan yang ditawarkan cukup murah dan terjangkau merupakan salah satu faktor pemilihan lokasi tempat usaha BMT L-Risma di daerah Metro Barat, dilihat dari lokasinya yang berada di sekitaran pusat kota dan telah berbentuk bangunan rumah.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Sofjan Assauri di dalam bukunya *Manajemen Produksi*, bahwa Biaya dari tanah maupun bangunan tempat usaha cukup penting karena hal tersebut berhubungan dengan modal awal yang harus dikeluarkan oleh pemilik usaha.<sup>25</sup>

## 2. Kedekatan dengan pasar sasaran.

Bagi BMT L-Risma, selain agar dapat cepat melayani nasabahnya yang akan melaksanakan transaksi pembiayaan atau menabung, pemilihan tempat usaha yang dekat dengan daerah pemasaran juga dapat menghemat biaya yang dikeluarkan dalam hal biaya transportasi.

Lokasi BMT L-Risma Cabang Metro Barat merupakan lokasi yang cukup padat penduduk dilihat dari banyaknya perumahan

---

<sup>25</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi...*, (Jakarta : Fakultas Ekonomi Unifersitas Indonesia, 1993), h. 44

penduduk dan usaha-usaha kecil masyarakat di sekitaran lokasi BMT L-Risma Cabang Metro Barat, dimana nantinya masyarakat yang tersebut dapat menjadi sasaran utama pemasaran jasanya, hal tersebut menjadi salah satu keuntungan pemilihan tempat BMT L-Risma.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Sofjan Assauri bahwa, alasan utama suatu usaha mendirikan usahanya dekat dengan pasar sasaran adalah supaya perusahaan dapat cepat dan mudah dalam memberikan pelayanan kepada konsumen juga membuat biaya transportasi menjadi lebih rendah.<sup>26</sup>

### 3. Tersedianya sarana dan prasarana transportasi.

Maksud dari sarana dan prasarana bagi BMT L-Risma adalah terdapatnya jalan raya yang baik dan dapat dilalui oleh kendaraan pribadi dan kendaraan umum, yang tujuannya untuk mempermudah karyawan/anggota BMT L-Risma dalam memberikan pelayanan, Dan juga agar mempermudah nasabah atau masyarakat umum dalam mengakses lokasi BMT L-Risma.

Keadaan jalan raya yang baik dan ramai dilewati oleh kendaraan pribadi dan umum merupakan keuntungan tersendiri bagi BMT L-Risma Cabang metro Barat. Selain mempermudah anggota/karyawan BMT untuk mendatangi nasabah-nasabah, juga mempermudah nasabah atau masyarakat umum yang ingin berkunjung ke BMT L-Risma apabila ingin melakukan transaksi pembiayaan dan tabungan.

---

<sup>26</sup> Ibid, h. 54

Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Sofjan Assauri di dalam bukunya bahwa sebaiknya perusahaan didirikan di lokasi yang terdapat fasilitas jalan raya yang dapat dilalui oleh kendaraan guna mempermudah mengangkut barang atau jasa yang diproduksi ke pada konsumen atau pasar.<sup>27</sup>

4. Ketersediaan listrik, air dan jaringan telepon dan internet.

Di dalam menjalankan kegiatan usahanya, BMT L-Risma memerlukan listrik, air, jaringan telepon dan internet guna menunjang aktifitasnya. Begitupun dengan BMT L-Risma Cabang Metro Barat, dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Ketersedian listrik diperlukan guna mengaktifkan fasilitas-fasilitas yang terdapat pada BMT L-Risma seperti lampu, AC, komputer dan fasilitas lainnya, keberadaan air juga dibutuhkan guna berwudhu, membersihkan ruangan dan perabotan, mengisi kamar mandi dan lain sebagainya, ketersediaan jaringan telepon dan internet juga di butuhkan guna berkomunikasi dengan nasabah atau karyawan, dan juga dalam mengimput data dan transaksi nasabah.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Sofjan Assauri, bahwa listrik, air dan jaringan telepon dan internet akan selalu masuk sebagai faktor utama yang dipertimbangkan karena akan mendukung kegiatan usaha dan membawa pengaruh positif bagi suatu usaha.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Ibid.

<sup>28</sup> Ibid, h. 57

## 5. Letak pesaing

Selain faktor-faktor di atas ada pertimbangan lain yang diambil oleh BMT L-Risma yaitu masih belum adanya BMT lain yang berada di sekitaran BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

Namun menurut Bapak Nur Dwi Sultoni, hal tersebut tidak begitu dipermasalahkan karena persaingan dengan BMT yang lain dinilai umum terjadi, karena setiap usaha/bisnis yang dijalani pasti ada persaingan, itu semua tergantung dari masing-masing BMT dalam menghadapi persaingan, karena setiap BMT pasti memiliki strategi tersendiri dalam menarik minat nasabah.

Hal tersebut sesuai dengan teori bahwa persaingan dalam dunia usaha umum terjadi.<sup>29</sup>

Berdasarkan faktor-faktor di atas, dapat dianalisis bahwa, meskipun dalam pemilihan lokasi tempat usaha tidak terlalu diperhatikan, namun BMT L-Risma tetap memiliki pertimbangan tersendiri dalam memilih lokasi tempat usahanya guna menunjang dan mempermudah aktifitasnya dalam memberikan pelayanan kepada nasabah dan calon nasabah. Selain itu, hal tersebut dipertimbangkan guna menghemat biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses kegiatan BMT L-Risma.

Berdasarkan faktor-faktor di atas, juga dapat dianalisis bahwa faktor utama yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan tempat usaha BMT L-Risma Cabang Metro Barat adalah harga bangunan yang ditawarkan kepada BMT L-Risma cukup murah dan terjangkau, dilihat dari lokasinya

---

<sup>29</sup> Pandji Anoraga, Manajemen Bisnis, (Jakarta : Rineke Cipta, 2009), h. 203

yang terletak di sekitaran daerah perkotaan dan lokasinya yang cukup padat penduduk. Didukung dengan sarana dan prasarana transportasi yang baik dan memadai, juga fasilitas-fasilitas yang lengkap guna menunjang kegiatan BMT L-Risma Cabang Metro Barat. Seperti, ketersediaan listrik, air jaringan telepon dan jaringan internet.

Selanjutnya terkait dengan kemungkinan usaha di masa yang akan datang, seperti yang diinginkan usaha-usaha yang lainnya, usaha yang dikelola BMT L-Risma dimasa yang akan datang juga diharapkan dapat sesuai dengan visi dan misi BMT L-Risma dan berdampak positif pada perekonomian masyarakat dan bidang-bidang lainnya.<sup>30</sup> Menurut Bapak Nur Dwi Sultoni dengan keadaan lokasinya yang strategis serta kemungkinan pembangunan lokasi dan ekonomi yang terjadi di Kota Metro. Memungkinkan daerah BMT L-Risma Cabang Metro Barat akan ramai dengan usaha-usaha kecil masyarakat yang nantinya diharapkan dapat menjadi sasaran pemasaran BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

Terkait dengan kemungkinan di masa yang akan datang BMT L-Risma dalam hal ini juga terkadang dalam memilih tempat usaha juga melihat apakah lokasi yang dipilih keesokan harinya dapat dilakukan perluasan, karena suatu saat usaha yang dilakukannya semakin lama akan semakin berkembang, kemudian kegiatannya pun juga akan semakin bertambah, oleh karena itu perluasan mungkin dibutuhkan guna memperlancar dan mempermudah kegiatan BMT.<sup>31</sup> Begitupun pada BMT

---

<sup>30</sup> Wawancara dengan ketua BMT L-Risma Bapak M. Ahkamuddin Arofi, 08 februari 2016.

<sup>31</sup> Wawancara dengan ketua BMT L-Risma.

L-Risma Cabang Metro Barat, menurut Bapak Nur Dwi Sultoni dilihat dari kondisi kantornya yang terlihat cukup luas dan berlantai 2, dapat dilakukan perluasan bilamana koantornya yang sekarang akan dirubah menjadi gedung perkantoran.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Sofjan Assauri bahwa, lokasi tempat usaha merupakan persoalan jangka panjang, oleh karena itu perlu memperhitungkan perencanaan jangka panjang mengenai kebutuhan suatu usaha, diharapkan keputusan yang diambil saat memilih lokasi tempat usaha akan memiliki pengaruh yang penting pada masa yang akan datang.<sup>32</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ketua BMT L-Risma, dalam pemilihan lokasi BMT L-Risma Cabang Metro Barat sudah sesuai dengan harapan, karena dampak yang ditimbulkan dari pemilihan lokasi tersebut bersifat positif bagi BMT L-Risma dan masyarakat yang berada disekitarnya, terutama bagi karyawan untuk mempermudah dalam mempromosikan produk-produk BMT L-Risma dan memberikan pelayanan kepada nasabah. Selain itu dengan adanya BMT L-Risma Cabang Metro Barat dapat membantu meningkatkan perekonomian masyarakat.<sup>33</sup>

Sedangkan menurut Kepala Cabang BMT L-Risma Cabang Metro Barat, dalam pemilihan lokasi BMT L-Risma Cabang Metro Barat dapat mempermudah karyawan dalam memberikan pelayanan kepada

---

<sup>32</sup> Ibid, h. 44

<sup>33</sup> Wawancara dengan ketua BMT L-Risma.

nasabahnya, dan mempermudah nasabah atau masyarakat dalam melakukan pembiayaan dan menabung karena akses menuju lokasi BMT L-Risma yang mudah.<sup>34</sup>

Adapun hal yang dirasakan setelah pendirian BMT L-Risma Cabang Metro Barat adalah dalam hal biaya yang dikeluarkan guna operasional BMT L-Risma dapat ditekan lebih rendah karena karyawan dapat dengan mudah mengunjungi nasabah-nasabahnya yang lokasinya tidak terlalu jauh, adapun keuntungan lainya adalah telah tersedianya jaringan telepon dan internet yang bagus dan lancar guna mendukung kegiatan BMT L-Risma.

---

<sup>34</sup> Wawancara dengan Kepala Cabang BMT L-Risma Cabang Metro Barat.

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat dirumuskan kesimpulan faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat usaha pada BMT L-Risma Cabang Metro Barat adalah :

1. Biaya tanah atau bangunan
2. Kedekatan dengan pasar sasaran
3. Tersedianya sarana dan prasarana transportasi
4. Ketersediaan listrik, air dan jaringan telepon dan internet
5. Letak pesaing

Terkait dengan hal tersebut, BMT L-Risma Cabang Metro Barat dianggap telah sesuai dengan harapan dan teori dalam pemilihan tempat

usaha, dikarnakan telah mencakup beberapa faktor yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan tempat usaha.

## B. SARAN

BMT L-Risma, diusahakan dalam menentukan lokasi tempat usaha, hendaknya memilih lokasi yang dekat dengan nasabah, mudah untuk diakses, diingat, dan mudah untuk ditemukan. Guna mempermudah BMT L-Risma dalam memberikan pelayanan kepada nasabah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif kewenangan peradilan agama*, Jakarta : Kencana, 2012
- Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, Malang : UIN-Maliki Press, 2011
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* Jakarta : Kencana, 2009
- Buchari Alma dan Donni Juni Pranisa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung : Alfabeta, 2009
- Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Ekonomi Alat Statistik dan Analisis Output Komputer*, Yogyakarta : Caps, 2011
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Cet.2, Yogyakarta : Ekonisia, 2004
- Ismail, *Perbankan syariah*, Jakarta : Kencana, 2011
- Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan*, Jakarta : Bumi Aksara
- Moh. Nazir, *metode penelitian*, bogor : Ghalia Indonesia, 2015
- Mudifin Haming Dan Mahfud Nurnajamudin, *Manajemen Produksi Moderen Operasi Manufaktur Dan Jasa*, Jakarta : Bumi Aksara, 2007
- Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008
- Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wat Tamwil*, Yogyakarta : UII Press, 2004
- Murti sumarni dan John Soeprihanto, *Pengantar bisnis(dasar-dasar ekonomi Perusahaan)*, Yogyakarta : Liberty Yogyakarta, 1998
- Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, Jakarta : Rineka Cipta, 2009
- Sofjan Assouri, *Manajemen Produksi Dan Operasi*, Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1993
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2011
- Sutrisno Hadi, *Metode Research*, Jakarta : Andi Offset, 1986

Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, Yogyakarta : Yayasan Penerbitan Psikologi  
UGM, 1995

## **RIWAYAT HIDUP**

Filson Arif Pratama dilahirkan di Desa Untoro pada tanggal 10 Juni 1995, anak pertama dari Pasangan Bapak Subiyatno dan Ibu Sri Hidayati.

Pendidikan dasar penulis ditempuh di TK Dharma Wanita Untoro Trimurjo dan selesai pada tahun 2000, kemudian melanjutkan di Sekolah Dasar (SD) Negeri 2 Untoro dan selesai pada tahun 2006, kemudian melanjutkan di Sekolah Menengah Pertama (SMP) Purnama Trimurjo Lampung Tengah, dan selesai pada tahun 2009. Sedangkan pendidikan menengah atas penulis menempuh di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Negeri 1 Kota Metro, dan selesai pada tahun 2012.

Setelah Lulus dari SMK Negeri 1 Kota Metro kemudian penulis melanjutkan Pendidikan di STAIN Jurai Siwo Metro Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam program Studi Perbankan Syariah (PBS) dimulai pada semester I TA. 2012/2013.