

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Objek Penelitian

1. Sejarah BMT Mawaddah Palengaan

Ide pendirian Koperasi KOIM mawaddah syariah jawa timur muncul setelah pengasuh pondok Pesantren Miftahul Ulum Panyepen pada tahun 1993 yang saat itu di asuh oleh RKH Mudasttir Badruddin mengutus seorang santrinya untuk mengikuti pelatihan di Jakarta . Ide ini kemudian lebih dipertegas lagi setelah mengadakan Rapat pendirian Koperasi yang bertempat di PP.Miftahul Ulum Panyepen sebanyak 5 orang.

Berkat dukungan dan semangat para pendiri tersebut terbentuklah Koperasi KOIM Mawaddah syariah jawa timur. Awal mula Koperasi KOIM adalah Kopontren Al-Iqthisad Lil-Muamalah (KOIM) yang terbentuk pada bulan April 1993 dan mendapat pengesahan dari Kementrian Koperasi pada waktu itu pada tanggal 17 Mei 1994.

Pada tahun pertama Koperasi KOIM belum operasional dan vakum kegiatan sampai tahun 1999 dan tepatnya tanggal 2 Januari 1999 Koperasi KOIM beroperasi di Unit Jasa Keuangan Syariah. Karena pada saat itu hanya fokus Pada unit Jasa keuangan Syariah maka pada Rapat Anggota Tahunan 2011 diusulkan dan disetujui untuk berubah menjadi Koperasi KOIM Mawaddah syariah Jawa Timur.

Pada bulan September 2015 Kementrian Koperasi mengeluarkan peraturan baru tentang pelaksanaan koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah No.

10 tahun 2015 dan No 14 tahun 2015 tentang akuntansi KSPPS dan no 16 tahun 2015 tentang KSPPS.

Maka pada RAT tahun buku 2015 di setuju untuk perubahan nama dari KJKS KOIM Mawaddah menjadi KSPPS dan di teruskan Rapat Anggota Luar Biasa perubahan anggaran Dasar dari KJKS KOIM menjadi KSPPS Koperasi KOIM Mawaddah Syariah Jatim.

BMT Mawaddah Palengaan memiliki tugas dan fungsi sebagai berikut:

1. Tugas : Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat termanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak
2. Fungsi : Lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat masyarakat serta membela kepentingn kaum fakir-miskin.

2. Visi dan Misi BMT Mawaddah Palengaan

Demi tercapainya tujuan perusahaan sesuai prinsip syariah, BMT Mawaddah Palengaan memiliki visi dan misi sebagai berikut:

a. Visi

Menjadikan Koperasi KOIM syariah Jatim sebagai pilar pembangunan ekonomi ummat yang islami,adil dan amanah serta mengedepankan ta'awun.

b. Misi

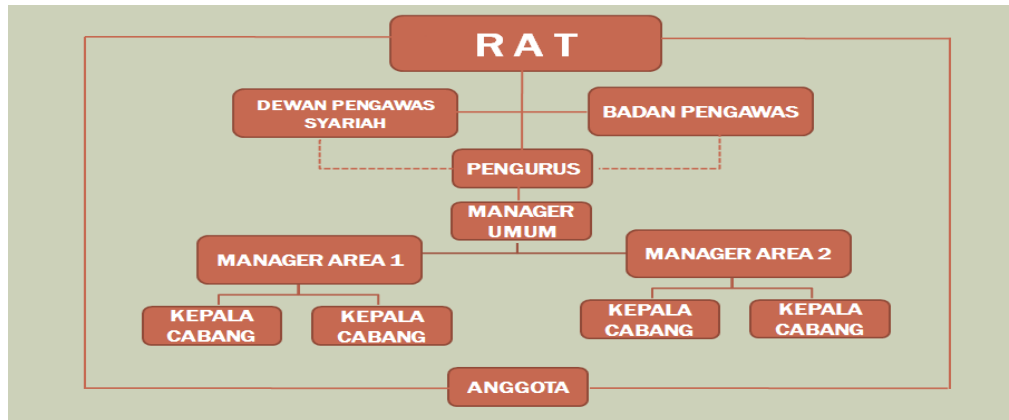
- 1) Meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
- 2) Meningkatkan pendapatan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
- 3) Membangun kesadaran masyarakat akan pentingnya ta'awun dalam melakukan aktifitas usahanya.
- 4) Menciptakan pengusaha – pengusaha muslim yang tangguh.
- 5) Menciptakan lapangan kerja yang sesuai dengan tuntunan syariah islam dengan memberdayakan anggota.

3. Struktur Organisasi BMT Mawaddah Palengaan

Struktur organisasi adalah suatu jenjang urutan dalam pendelegasian wewenang dan tanggung jawab yang ada di dalam suatu organisasi. Struktur organisasi mutlak diperlukan untuk mencapai hasil yang optimal karena dengan struktur organisasi akan memperlancar tugas pada seluruh bagian dalam suatu perusahaan atau organisasi. Adapun struktur BMT Mawaddah Palengaan adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi BMT Mawaddah Palengaan



Sumber: PPT BMT Mawaddah

4. Susunan Jabatan BMT Mawaddah Palengaan

Gambar 4.2

Susunan jabatan BMT Mawaddah Palengaan

■ KETUA	: Mohammad Thoif, M.Pd
■ Sekretaris	: Sayyadi, S.Sos.I
■ Bendahara	: H. Barsuni, M.Pd
■ Manager	: H. Muhammad, S.Pd
■ Pengawas	: 1. RKH Badruddin Mudaststir 2. RKH Ahmad Shofi Sholeh 3. RKH Abd Majid Mudaststir 4. KH Khoirul Wafa Wafir
■ DPS	: 1. KH Ali Rohbini Abd Latif 2. Ust H Moh Nur Hidayat, M.Si

Sumber: PPT BMT Mawaddah

5. Letak Geografis BMT Mawaddah Palengaan

Letak geografis BMT Mawaddah Palengaan sangatlah strategis dikarenakan berlokasi di dekat pasar utama desa palengaan yang terdapat banyak usaha menengah kebawah serta dekat sekali dengan pemukiman warga desa palengaan.

B. Paparan Data

Strategi pemilihan lokasi usaha pada BMT Mawaddah di Desa Palengaan Laok yaitu lokasi yang strategis merupakan bagian yang sangat penting. Melihat lokasi tersebut strategis atau tidak lalu kita dapat menilai apakah bisnis akan mengalami kemajuan karena mudah dijangkau dan tempat tersebut sangat cocok untuk jenis usaha yang didirikan.

Memilih lokasi merupakan salah satu kegiatan awal dalam melakukan usaha. Pemilihan lokasi Usaha biasanya berlandaskan pada segmen pasar atau target pembeli. Yang menjadi patokan dalam bisnis yaitu segmen pasar atau target pembeli, seperti usia, jenis kelamin, pendapatan, dan lain-lain. Segmen ini yang akan menjadikan konsep perencanaan usaha agar mudah mencapai tujuan

Hal ini selaras dengan yang disampaikan oleh Bapak Mohammad Thoif selaku manajer BMT Mawaddah Palengaan sebagai narasumber:

"Langkah pertama yang kita lakukan ialah, melakukan observasi langsung ke lapangan untuk menilai kelayakan lokasi tersebut terhadap usaha yang akan kita jalankan."¹

Berdasarkan penyampaian diatas dapat disimpulkan bahwa langkah pertama dalam penentuan lokasi BMT Mawaddah ialah melakukan pengamatan langsung terhadap lokasi tersebut, Melakukan pengamatan langsung agar mengetahui kondisi sebenarnya yang ada di lokasi tersebut.

Selanjutnya, Bapak Mohammad Thoif melanjutkan tentang langkah langkah penentuan lokasi tersebut:

"Setelah melihat kondisi yang sebenarnya di lokasi tersebut kita melakukan pengamatan terhadap pekerjaan dan penghasilan masyarakat sekitar lokasi.

¹Muhammad Thoif, *Manajer BMT Mawaddah, Wawancara langsung*, (24 Januari 2023)

Karena, hal ini akan berpengaruh terhadap minat masyarakat terhadap produk pelayanan yang kita sediakan."

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa langkah selanjutnya melihat pekerjaan dan penghasilan masyarakat sekitar yang hal itu dapat mempengaruhi minat masyarakat nantinya terhadap usaha tersebut.

Selanjutnya, Bapak Mohammad Thoif selaku manajer BMT Mawaddah palengaan menambahkan terkait dengan apa saja strategi yang dipertimbangkan BMT Mawaddah dalam menentukan lokasi usahanya:

"Dalam pemilihan lokasi usaha ini BMT mawaddah memiliki beberapa strategi yang dipertimbangkan yaitu, yang pertama dengan melihat kepadatan penduduk dari daerah tersebut Kami memilih lokasi usaha yang memiliki kepadatan penduduk cukup tinggi. Karena Semakin tinggi kepadatan penduduk di suatu lokasi, maka semakin besar pula potensi pasar sebuah usaha."²

Dari penyampaian tersebut dapat disimpulkan bahwa kepadatan penduduk menjadi salah satu strategi yang digunakan oleh BMT Mawaddah. Kepadatan penduduk menjadi strategi yang digunakan karena jika semakin tinggi kepadatan penduduk di suatu daerah maka berpengaruh juga pada potensi pasar usaha tersebut. Sebaliknya jika suatu lokasi tidak padat akan penduduk maka akan mengurangi potensi pasar dari usaha tersebut.

Selanjutnya Bapak Thoif menambahkan:

"Yang kedua melihat Besar pendapatan masyarakat sekitar lokasi Besar pendapatan masyarakat yang ada di sekitar lokasi juga mampu mempengaruhi usaha yang akan Anda bangun. Sebab, tingkat pendapatan masyarakat juga akan berpengaruh terhadap Minat masyarakat".³

²Ibid.

³Ibid.

Dari penyampaian tersebut dapat disimpulkan bahwa besar pendapatan penduduk juga mempengaruhi terhadap minat masyarakat terhadap sebuah usaha. Jadi, semakin tinggi pendapatan masyarakat juga akan mempengaruhi terhadap berjalannya sebuah usaha.

Bapak Thoif juga menambahkan:

"Yang ketiga Banyaknya usaha yang mendukung lokasi tersebut semakin banyak usaha yang ada di sekitar lokasi, maka konsumen yang datang ke lokasi tersebut juga semakin ramai. Kita memilih lokasi ini dikarenakan memang dekat dengan pasar dan banyak usaha masyarakat menengah kebawah sehingga cocok sekali dengan pembiayaan di BMT mawaddah ini jika ada masyarakat yang membutuhkan dana".⁴

Dari penyampaian tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi BMT Mawaddah selanjutnya ialah, melihat banyaknya usaha yang ada disekitar lokasi. Banyaknya usaha tentunya sangat menguntungkan terhadap BMT Mawaddah karena BMT Mawaddah memang bergerak di bidang pembiayaan sehingga hal tersebut bersinergi dengan keadaan di lokasi. Mengapa demikian? dikarenakan jika usaha tersebut membutuhkan modal atau dana maka tidak lain dan tidak bukan BMT Mawaddah solusinya dan itu berpengaruh terhadap profit BMT Mawaddah.

Selanjutnya Bapak Thoif menambahkan lagi:

"Yang keempat akses menuju lokasi usaha akses masyarakat menuju BMT mawaddah ini sangatlah mudah dikarenakan berada di pinggir jalan dan lahan parkirnya yang cukup luas sehingga memudahkan nasabah atau calon nasabah dalam ketika ingin mengunjungi BMT mawaddah ini".⁵

Dari penyampaian tersebut dapat disimpulkan bahwa, Akses menuju lokasi yang mudah, Maksudnya ialah semakin mudah akses menuju lokasi maka

⁴ Ibid.

⁵ Ibid.

semakin tinggi potensi usaha di lokasi tersebut. Karena, kemudahan dan kenyamanan yang ditawarkan berpengaruh terhadap minat masyarakat.

Lalu bapak Muhammad Thoif menambahkan:

"Target pasar utama BMT Mawaddah ini ialah, para pedagang menengah kebawah yang membutuhkan bantuan modal. BMT Mawaddah menyediakan beberapa produk yang didesain memang untuk mereka dan memang lokasi BMT Mawaddah ini berada dekat dengan pasar Palengaan yang menjadi pusat para pedagang menengah kebawah."

Dari pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa target utama BMT Mawaddah ialah para pedagang menengah kebawah yang memang berpusat di pasar Palengaan dan BMT Mawaddah berada dekat sekali dengan pasar tersebut. Sehingga BMT Mawaddah memiliki peluang lebih besar untuk menarik minat para pedagang tersebut yang juga menjadi target pasar utama mereka.

Selanjutnya, Penulis mewawancarai Sunah yang rumahnya berada dekat sekali dengan BMT Mawaddah sekaligus menjadi nasabah di BMT Mawaddah Palengaan Laok, beliau mengatakan:

"Sangat strategis, karena dekat dengan pasar pusat desa palengaan laok yang banyak sekali usaha usaha menengah kebawah yang cocok dengan pembiayaan yang ada di BMT Mawaddah dan juga tempatnya berada di pinggir jalan yang memudahkan akses nasabah untuk datang dan pergi".⁶

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa menurut salah satu nasabah sekaligus tetangga dari BMT Mawaddah, lokasi usaha BMT strategis karena dekat dengan beberapa unsur pendukung seperti, terdapat beberapa usaha menengah kebawah milik masyarakat yang ada di sekitar BMT Mawaddah sehingga jika membutuhkan dana atau modal BMT Mawaddah yang akan terlihat

⁶ Sunah, *Nasabah BMT Mawaddah, Wawancara langsung*, (29 Januari 2023)

pertama kali sehingga BMT Mawaddah memiliki potensi yang besar untuk menambah nasabah.

Berdasarkan beberapa penyampaian dari sumber yang ada dalam penentuan lokasi usahanya BMT Mawaddah memiliki langkah - langkah yang diantaranya ialah melihat kondisi yang sebenarnya di lokasi tersebut. Selain itu pihak BMT Mawaddah juga menyatakan bahwa ada 4 strategi pemilihan lokasi usaha yang digunakan oleh BMT mawaddah dalam menentukan lokasi usahanya yaitu, yang pertama melihat kepadatan penduduk dari daerah tersebut. Dengan melihat kepadatan penduduk di daerah tersebut tentunya sangat berpengaruh terhadap potensi usaha tersebut kita bandingkan saja pendapatan usaha yang ada di dalam pedesaan dengan usaha yang ada di kota. Yang kedua Besar pendapatan masyarakat sekitar lokasi hal ini juga penting dikarekan tingkat pendapatan masyarakat juga akan berpengaruh terhadap minat calon nasabah contohnya Jika ingin menjalankan usaha dengan produk yang harganya sedikit tinggi, sebaiknya pilih lokasi yang daya belinya cukup tinggi (misalnya di kota - kota besar). Sedangkan bila ingin menawarkan produk dengan harga yang relatif murah, tidak akan jadi masalah jika memilih lokasi usaha yang minat masyarakatnya kurang. Yang ketiga Banyaknya usaha yang mendukung lokasi tersebut BMT mawaddah dekat sekali dengan pasar pusat palengaan dimana di pasar tersebut terdapat beberapa usaha menengah kebawah milik masyarakat sekitar yang tentunya sangat cocok dengan produk pembiayaan yang ada di BMT mawaddah. Yang keempat akses menuju lokasi usaha BMT mawaddah terletak di pinggir jalan sehingga memudahkan akses kendaraan yang akan datang dan juga BMT mawaddah memiliki lahan parkir yang cukup luas.

Selanjutnya, ada beberapa strategi lanjutan yang dipertimbangkan dalam menentukan lokasi usaha BMT Mawaddah Palengaan. peneliti mengamati lokasi BMT Mawaddah Palengaan yang terletak di Desa Palengaan berdekatan dengan Pasar Desa Palengaan yang beralamat di Desa palengaan Laok dan melakukan wawancara dengan pihak manajemen yang ada di BMT Mawaddah Palengaan.

Bapak Mohammad Thoif selaku Manajer di BMT Mawaddah Palengaan memberikan pemaparan terkait dengan faktor-faktor yang menjadi alasan memilih lokasi usaha di Bmt Mawaddah Palengaan, sebagai berikut:

"Strategi selanjutnya yang dipertimbangkan oleh kita ialah lokasinya yang strategis, yakni dekat dengan aktivitas dan keramaian umum, seperti dipinggir jalan raya yang mudah dijangkau oleh banyak orang, dengan lebih sering dilihat, dilewati atau didatangi sehingga berpeluang lebih banyak. Berada di dekat pasar, yakni terdapat pasar yang setiap harinya tetap beroperasi, yaitu pasar Palengaan. Yang terakhir berada dekat dengan sekolah. Kemudian lokasi yang mudah dicapai, dengan maksud akses jalan untuk menuju lokasi ini meskipun menggunakan roda 2 ataupun roda 4 tidak ada kesulitan. Sehingga meskipun masyarakat yang tidak memiliki kendaraan pribadi juga bisa menjangkau lokasi ini. Karena melihat dari lokasinya yakni dipinggir jalan raya. Tempat usaha yang terjamin dalam hal keamanan seperti lokasi yang sudah menambah kenyamanan para nasabah atau calon nasabah, sehingga tidak akan ragu untuk meninggalkan kendaraan mereka di tempat parkir, dan bisa menikmati pelayanan usaha ini dengan merasa nyaman. Dengan ini akan mengurangi resiko pencurian maupun kerusakan. Lokasi yang strategis juga merupakan lokasi yang berkembang aspek kuantitas dan kualitasnya misal harga tanah disekitar lokasi meningkat artinya lokasi tanah yang juga strategis yakni lokasi tanah yang berada dipusat desa, dekat dengan pusat bisnis. Apalagi kualitas lingkungan yang mendukung seperti tanah yang terletak di kawasan padat penduduk harganya juga akan terus meningkat. Selain itu juga dalam hal kesibukan atau aktivitas dan kegiatan masyarakat disekitar lokasi memiliki intensitas cenderung semakin meningkat setiap periodenya. Dilihat dari populasi disekitar lokasi yang juga meningkat yang semakin padat dan ramainya serta kegiatan di sekitar lokasi yang semakin intens".⁷

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa, strategi yang dipertimbangkan ialah Lokasi yang strategis. Ada beberapa aspek menurut bapak

⁷ Muhammad Thoif, *Manajer BMT Mawaddah, Wawancara langsung*, (24 Januari 2023)

Thoif selaku manajer BMT Mawaddah lokasi dikatakan strategis apabila memiliki lokasi di pinggir jalan, dekat dengan keramaian dan memiliki perkembangan dalam aspek kuantitas dan kualitas misal harga tanah lokasi yang meningkat.

Selanjutnya Bapak Thoif menambahkan:

"strategi selanjutnya lokasi yang fleksibel artinya kemampuan suatu lokasi dengan untuk menguntungkan perusahaan memanfaatkan lingkungan sekitarnya serta kemampuannya untuk mudah dipindahkan sewaktu-waktu jika diperlukan dan dianggap lebih menguntungkan. Kondisi ini tentunya akan dapat diciptakan dengan berada pada kondisi seperti; 1) Kondisi strategis 2) Perkembangan pola hidup masyarakat sekitarnya cepat 3) Pembangunan teknologi di lingkungan lokasi 4) Peraturan pemerintah dan rencana pengembangan daerah 5) Adanya keunggulan lain dari perusahaan. Fleksibel bukan hanya semata-mata lokasi dapat dialihfungsikan ke usaha lain namun harus memiliki 5 aspek tersebut"⁸

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi fleksibilitas lokasi merupakan strategi selanjutnya yang dipertimbangkan oleh BMT Mawaddah dalam menentukan lokasi usahanya fleksibel maksudnya ialah lokasi dapat dialihfungsikan ke usaha lain atau lokasi usaha dapat dipindahkan apabila usaha yang dijalani tidak berkembang sehingga perusahaan tidak terlalu merugi. Namun, ada beberapa aspek yang harus dimiliki oleh lokasi apabila ingin dikatakan lokasi yang fleksibel seperti kondisi lokasi yang strategis.

Selanjutnya bapak Thoif menambahkan:

"Untuk strategi pendukung lainnya kita memiliki beberapa hubungan dengan masyarakat di desa Palengaan Laok ini yang menjadi teman karib dengan para petinggi di BMT Mawaddah ini sehingga dalam proses pemasaran dan pengenalannya terhadap masyarakat sekitar menjadi lebih mudah karena dibantu oleh beberapa orang yang menjadi teman karib para petinggi BMT Mawaddah tersebut."

⁸ Ibid.

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa BMT Mawaddah memiliki strategi pendukung yaitu, masyarakat desa palengaan laok yang sudah kenal atau menjadi teman dari para petinggi BMT Mawaddah tersebut sehingga membantu proses pemasaran dan pengenalannya terhadap masyarakat sekitar.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari temuan yang ada di lapangan, baik dari hasil observasi, wawancara, dokumentasi serta temuan lainnya yang berasal dari lokasi penelitian yaitu BMT Mawaddah Palengaan dalam menentukan lokasi usahanya sebagai berikut:

1. Tingkat kepadatan penduduk.
2. Tingkat pendapatan masyarakat sekitar lokasi.
3. Banyaknya usaha yang mendukung lokasi.
4. Akses menuju lokasi usaha.
5. Lokasi yang strategis.
6. Memilih lokasi yang fleksibel.
7. Relasi atau hubungan dengan masyarakat secara langsung

D. Pembahasan

Pada bagian pembahasan ini peneliti akan memaparkan hal yang berkaitan tentang hasil penelitian yang diperoleh dari lapangan kemudian dikorelasikan dengan landasan teori yang ada. Hal ini dimaksudkan untuk memperjelas temuan penelitian yang berhasil ditemukan oleh peneliti dilapangan. Sehingga dapat diperoleh suatu pembahasan yang jelas dan mudah dimengerti.

Secara sistematis peneliti akan membahas mengenai strategi pemilihan lokasi usaha pada BMT Mawaddah di Desa Palengaan Laok. Strategi memilih lokasi usaha merupakan hal yang perlu diperhatikan sebelum membuka usaha. Adanya pemilihan lokasi usaha ini menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kesuksesan pemasaran dari sebuah usaha. Semakin strategis lokasi usaha yang dipilih, semakin tinggi pula tingkat penjualan dan berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah usaha. Begitu juga sebaliknya, jika lokasi usaha yang dipilih tidak strategis maka penjualan pun juga tidak akan terlalu bagus.

Untuk itu sebelum memulai sebuah bisnis atau usaha, pilih terlebih dahulu tempat usaha yang paling tepat untuk pemasaran usaha, lakukan riset dan bandingkan beberapa pilihan tempat sebelum akhirnya menentukan lokasi yang paling strategis bagi usaha. Lokasi usaha yang strategis sangat mempengaruhi keberhasilan akan produk yang anda tawarkan. Namun mencari lokasi usaha yang strategis pun bukan hal yang mudah. Bahkan budget yang dikeluarkan bisa dikatakan tidak sedikit.

Strategi memilih lokasi usaha yang strategis pun tidak semata-mata melihat lokasi yang ramai saja. Ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan. Jenis dan sifat usaha menjadi pertimbangan dalam menentukan lokasi usaha. contoh strateginya ialah memilih lokasi yang luas dan ramai kendaraan berlalu-lalang. Lokasi yang strategis dan memiliki akses yang mudah untuk dilewati berbagai jenis kendaraan menjadi hal yang perlu di pertimbangkan.

Adapun beberapa strategi yang didapatkan oleh peneliti setelah melakukan penelitian lapangan baik secara observasi, wawancara, serta hasil dokumentasi. adalah sebagai berikut:

1. Tingkat Kepadatan Penduduk Sekitar Lokasi

Kepadatan penduduk sekitar lokasi usaha menjadi salah satu hal yang mendukung usaha tersebut akan berjalan dengan baik maka dari itu memilih lokasi usaha yang memiliki kepadatan penduduk yang cukup dapat membuat usaha tersebut memiliki peluang lebih besar untuk berjalan dan berkembang dengan baik. Di lokasi usaha yang dipilih BMT Mawaddah memang berada dekat dengan pemukiman masyarakat sehingga jika ditinjau dari aspek kepadatan penduduk lokasi tersebut memang tepat sekali.

2. Tingkat Pendapatan Masyarakat Sekitar Lokasi

Menjalankan bisnis disekitar masyarakat yang berpendapatan besar memberikan pengaruh terhadap bisnis yang akan dijalankan. Masyarakat di sekitar lokasi BMT Mawaddah ini mayoritas banyak yang bekerja sebagai pedagang dengan rentang pendapatan 500 ribu-3 juta rupiah per bulannya sehingga dari penghasilan tersebut BMT Mawaddah memiliki peluang lebih untuk menarik minat masyarakat agar menggunakan jasanya. Pada poin ini juga terkait dengan kesesuaian terhadap target pasar. Dimana dengan menjalankan bisnis ditengah masyarakat yang berpendapatan besar akan memberikan pendapatan yang besar pula untuk bisnis. Sehingga dengan hal tersebut dapat dikatakan bahwa suatu tingkat pendapatan akan berpengaruh pada minat konsumen.

3. Memperhatikan Tingkat Keramaian Lalu Lalang Kendaraan yang Lewat

Perhatikan trafik lalu lalang kendaraan atau pejalan kaki yang lewat, karena hal ini juga dapat mempengaruhi minat konsumen. Jika banyak lalu lalang

kendaraan yang lewat di lokasi tersebut maka secara tidak langsung usaha tersebut mendapatkan promosi secara gratis karena dengan banyaknya kendaraan atau orang yang berjalan di daerah tersebut usaha yang dibangun tentunya akan mudah dikenal dan bisa jadi juga masyarakat yang melewati lokasi tersebut menceritakan kepada masyarakat yang lain bahwa ada usaha ini di lokasi ini.

4. Banyaknya Usaha yang Mendukung Lokasi tersebut

Semakin banyak usaha yang ada di sekitar lokasi, maka konsumen yang datang ke lokasi tersebut juga semakin ramai. Terlebih untuk lembaga keuangan yang memang bergerak di bidang pembiayaan, tentunya hal ini sangat berpotensi sekali karena masyarakat yang kekurangan dana dapat melakukan permintaan pembiayaan terhadap lembaga keuangan tersebut. BMT Mawaddah berada dekat sekali dengan pasar utama desa Palengaan laok dimana di pasar tersebut didominasi oleh para pedagang menengah kebawah sehingga hal tersebut sangat cocok dengan target pasar BMT Mawaddah yang memang mengincar pembiayaan untuk usaha menengah kebawah.

Dari pembahasan temuan penelitian tersebut ada juga beberapa strategi penilaian lokasi, Yaitu:

1. Pasar

Kedekatan dengan pasar juga dapat mempengaruhi keberlangsungan sebuah usaha. Maksud dari pasar disini ialah, target pasar dari usaha tersebut. BMT Mawaddah memiliki target pasar yaitu para pengusaha menengah kebawah. Pasar disini menjadi pondasi dalam menentukan lokasi sebuah usaha.

2. Biaya sewa

Biaya sewa tempat lokasi usaha menjadi hal yang harus dipertimbangkan karena hal ini juga dapat mempengaruhi modal awal dari usaha tersebut, Biaya sewa yang dikeluarkan tentunya harus setimpal dengan tempat yang didapat.

3. Transportasi

Transportasi ke lokasi usaha juga tak kalah penting karena hal ini dapat mempengaruhi kinerja pegawai dan kemudahan akses ke lokasi. Juga hal ini dapat mempengaruhi terhadap biaya transportasi para pegawai dan ketepatan waktu para pegawai.

Penentuan tempat usaha sangat penting karena apabila perusahaan salah dalam menentukan letak lokasi usahanya akan mengakibatkan terjadinya peningkatan biaya yang dikeluarkan. Sedangkan penentuan lokasi yang tepat akan memberikan keuntungan bagi perusahaan. Baik dari segi finansial dan nonfinansial. Misalnya dapat memberikan pelayanan kepada konsumen dengan lebih memuaskan, kemudahan untuk memperoleh tenaga kerja yang diinginkan baik secara kuantitas maupun kualifikasinya, memudahkan dalam memperoleh bahan baku atau bahan lainnya dalam jumlah yang diinginkan dalam jangka waktu yang sudah diperhitungkan, kemudahan dalam memperluas lokasi usaha, karena sejak awal sudah dipertimbangkan kebutuhan lahan yang akan dibutuhkan., mempunyai prospek nilai ekonomis yang tinggi di masa yang akan datang, meminimalisasi konflik terutama dengan masyarakat setempat, serta adanya dukungan pemerintah terhadap usaha yang akan dijalankan.⁹ Untuk bisnis

⁹Agus Sucipto, *Studi kelayakan bisnis*, (Malang: UIN Maliki Press,2011), hlm 89

eceran dan jasa profesional, strategi yang digunakan difokuskan pada memaksimalkan pendapatan. Walaupun demikian, strategi pemilihan lokasi gudang ditentukan oleh kombinasi antara biaya dan kecepatan pengiriman. Tujuan strategi lokasi adalah memaksimalkan manfaat lokasi dari perusahaan.¹⁰

BMT Mawaddah Palengaan bertekad untuk menjembatani kebutuhan masyarakat dalam pengadaan dana untuk investasi maupun konsumsi berlandaskan prinsip ekonomi Islam. Dalam menentukan lokasi usahanya BMT Mawaddah Palengaan tentunya telah melakukan pertimbangan. BMT Mawaddah Palengaan sangatlah strategis dikarenakan berlokasi di pusat desa yang berdekatan dengan pasar palengaan dan juga berdekatan dengan beberapa sekolah yang ada di desa palengan, Selain itu BMT Mawaddah Palengaan ini juga berdekatan dengan target pasar yang mana BMT Mawaddah Palengaan ini pada dasarnya memang hadir untuk melayani atau memberikan modal bagi pengusaha menengah kebawah untuk meningkatkan permodalannya maupun usahanya. Faktor lokasi tidak hanya didasarkan oleh faktor-faktor tersebut. BMT Mawaddah Palengaan memilih lokasi usahanya dengan mempertimbangkan beberapa faktor, karena dalam mendapatkan lokasi suatu perusahaan/pabrik yang tepat, perlu untuk memperhatikan faktor-faktor yang berkaitan dengan kegiatan usaha perusahaan.

Langkah-langkah dalam pemilihan lokasi adalah:

1. Tentukan tujuan lokasi dan faktor yang berhubungan dengan itu.
2. Identifikasi kriteria putusan; kuantitatif-ekonomi, kualitatif-tak berwujud.
3. Kaitan tujuan dengan kriteria dalam bentuk model.
4. Cari data yang penting dan perlu.

¹⁰Jay keyzer, Barry Render, *Manajemen Operasi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009) hlm, 486

5. Pilih lokasi yang memenuhi kriteria.

Pilihan-pilihan yang ada dalam operasional dan penetapan pemilihan lokasi meliputi:

1. Tidak pindah, tetapi memperluas fasilitas yang ada.
2. Mempertahankan lokasi sekarang dan menambahkan fasilitas lain.
3. Menutup fasilitas yang ada dan pindah ke lokasi lain.

Dalam pemilihan lokasi ada tiga tahap untuk menentukan suatu lokasi akan dipilih sebagai lokasi usaha, yaitu:

1. Tahap pertama, melihat kemungkinan daerah mana yang akan dijadikan sebagai lokasi usaha dengan mempertimbangkan ketentuan pemerintah, jenis proses produksi atau jasa, ini akan menentukan spesifikasi usaha yang berhubungan dengan buruh atau tenaga kerja, pengangkutan dan lain- lain.
2. Tahap kedua, memperhatikan pengalaman dari usaha orang lain atau pengalaman sendiri, didasari pada jenis barang yang dihasilkan dan proses produksinya karena keduanya akan berpengaruh pada sarana angkutan, listrik, air, telepon, dan faktor lain yang dianggap penting.
3. Tahap ketiga, mempertimbangkan dan menilai dampak sosial, ataupun dukungan dari masyarakat disekitar lokasi. Penilaian ini dapat dengan melakukan survei langsung kelapangan.

Dari ketiga tahap itulah dianalisis dan dipertimbangkan apakah suatu usaha layak didirikan pada lokasi atau tidak layak.

Adapun faktor faktor lanjutan yang dipertimbangkan dalam menentukan lokasi usaha BMT Mawaddah Palengaan, Peneliti menjabarkan faktor tersebut antara lain :

1. Lokasi yang Strategis

Lokasi yang strategis adalah wilayah penempatan operasi produksi sebuah perusahaan yang dapat memberikan keuntungan maksimal terhadap perusahaan tersebut. Keputusan yang paling penting yang perlu dibuat oleh perusahaan adalah dimana mereka harus menempatkan operasi mereka. Lokasi sangat mempengaruhi risiko dan keuntungan perusahaan secara keseluruhan.

Sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa yaitu jasa keuangan BMT Mawaddah Palengaan tentu telah melakukan pertimbangan sebelum menentukan lokasi usahanya. Perusahaan ini dalam menentukan lokasinya yaitu mempertimbangkan faktor lokasi yang strategis, misalnya lokasi yang dekat dengan aktivitas dan keramaian umum, seperti lokasi yang berada dipinggir jalan raya, yang merupakan pusat lalu lalang dengan lebih sering dilihat, dilewati atau didatangi sehingga berpeluang banyak, lokasi tersebut dapat dengan mudah dijangkau oleh masyarakat.

Kemudian lokasi yang berada dekat dengan pasar. Keputusan memilih lokasi yang berdekatan dengan pasar karena dalam meraih target pasar yaitu memilih para pedagang dipasar tersebut. Ukuran pasar yang dijadikan pilihanpun berukuran besar. Baik dalam hitungan jumlah transaksi maupun jumlah pengunjung. Target pasar yang diambil yakni pasar tradisional yaitu pasar Palengaan. Karena kedekatan dengan pasar merupakan faktor utama keberhasilan mereka.

Lokasi yang dekat dengan sekolah, hampir sama dengan faktor kedekatan dengan pasar, hanya saja target sarannya yaitu siswa atau guru- guru yang kegiatannya adalah belajar mengajar. Sehingga dengan seperti itu akan lebih mudah untuk mendapat nasabah atau calon nasabah.

Selanjutnya faktor lokasi yang strategis yaitu lokasi yang mudah dicapai, artinya sebuah lokasi usaha yang memiliki akses yang sangat mudah dijangkau tentu akan menjadi pertimbangan utama, bukan hanya akses mempermudah nasabah dalam menjangkaunya, namun juga bagi mereka pelaku bisnis yang mudah dilalui kendaraan transportasi yang beragam seperti kendaraan pribadi, seperti mobil dan sebagainya. Sehingga dapat para nasabah atau calon nasabah untuk menuju lokasi tersebut. Karena masyarakat cenderung lebih suka datang ke tempat yang dapat dijangkaunya. Hal ini dapat membuat roda bisnis yang dijalankan bisa berjalan dengan sangat lancar

Kemudian faktor lokasi yang strategis yaitu lokasi yang terjamin dalam hal keamanan dan kondisi lingkungan, artinya lokasi usaha yang kurang aman tentunya akan membuat para konsumen menjadi was-was dan memilih menghindari untuk membeli barang atau jasa di lokasi tersebut, oleh sebab itu perusahaan ini memilih lokasi yang terjamin keamanannya agar nasabah atau calon nasabah tidak merasa was-was ketika berada dalam kantor ini. Selain faktor keamanan juga ketersediaan lahan parkir juga sangat berpengaruh besar terhadap perkembangan bisnis saat ini, karena lokasi yang rawan akan tindak kejahatan seperti pencurian kendaraan, penodongan dan lain-lain sangat tidak direkomendasikan untuk dijadikan lokasi usaha.

Sedangkan lokasi strategis termasuk juga lokasi yang berkembang dalam aspek kuantitas maupun kualitasnya, misal harga tanah yang cukup meningkat. Sudah merupakan hal yang universal bahwa strategis lokasi tanah maka semakin tinggi pula harga jualnya. Dan lokasi usaha Bmt Mawaddah Palengaan terletak pada lokasi tanah yang strategis, dilihat dari populasi atau kepadatan penduduk disekitar lokasi, karena lokasi yang terletak dikawasan padat penduduk harga tanah akan cenderung terus meningkat. Hal ini diperkuat bahwa fakta tanah yang terletak dikawasan penduduk lazimnya menuai aktivitas pembangunan dan ekonomi lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang terletak di kawasan yang kurang penduduk.

Tanah yang berada dikawasan padat penduduk pasti memiliki legalitas yang lengkap dan aman, dan melindungi dari pemilik tanah tersebut. Dengan seperti itu, dengan banyaknya jumlah penduduk sama halnya seperti banyaknya ketersediaan konsumen disekitar lokasi. Kesibukan yang meningkat, artinya aktivitas masyarakat disekitar lokasi usaha cukup meningkat, itupun sangat beragam dalam pencahariannya. Pendapatan penduduk yang tinggal disekitar lokasi usaha juga sangat mempengaruhi. Jadi alasan membuka usaha bisnis yang berada di lokasi yang padat penduduknya dengan penghasilan yang cukup tinggi, membuat usaha mereka cukup berkembang, seperti halnya banyak nasabah yang mempunyai keinginan untuk menabung uangnya pada perusahaan yang sedang berjalan saat ini, kerana BMT Mawaddah Palengaan ini perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa yaitu jasa keuangan.

2. Fleksibilitas Lokasi

Fleksibilitas lokasi merupakan kemampuan lokasi untuk menguntungkan perusahaan dengan memanfaatkan lingkungan sekitarnya. BMT Mawaddah Palengaan dalam menentukan lokasinya yaitu mempertimbangkan apakah suatu lokasi usaha tersebut menguntungkan atau tidak, perusahaan ini memanfaatkan lingkungan sekitarnya dengan melihat kondisi yang strategis dengan maksud melihat kondisi perkembangan pola hidup masyarakatnya yang cepat, selain berada dekat dengan pusat kota juga dapat dilihat kemampuan masyarakatnya yang dapat mengatur aturan kerja yang tegas dengan batas yang jelas sehingga dapat menghargai waktu dan mampu mengaturnya dengan sangat baik dengan didukung oleh mata pencaharian yang beragam.

Kondisi yang strategis juga dapat bermanfaat ketika adanya pembangunan teknologi di lingkungan, juga sangat penting dalam mendukung kegiatan proses bisnis untuk mencapai suatu tujuan. Diantaranya dapat memudahkan berkomunikasi menjadi lebih mudah dan cepat, memudahkan akses informasi seperti mudah mencari pegawai atau karyawan baru lewat internet, serta memudahkan manajemen untuk memperoleh informasi dari suatu sumber.

Kemudian dengan adanya peraturan pemerintah atau segala peraturan yang telah dibuat oleh pemerintah, baik pemerintah daerah maupun pemerintah setempat, karena semua aturan yang dibuat oleh pemerintah harus kita patuhi, seperti dalam hal perizinan membuka kantor usaha kantor tersebut. Sehingga tidak ada kesulitan apabila dikemudian hari mempunyai rencana untuk mengembangkan daerah tersebut dengan membuka sebuah cabang barunya.

Selain dari semua faktor yang diatas, adanya keunggulan lain dari perusahaan BMT Mawaddah Palengaan itu sendiri yaitu selain unggul dalam pelayanan yang profesional artinya melayani sepenuh hati dengan maksud tidak sampai diluar keperluan seperti melayani nasabah yang sedang menabung atau yang sedang melakukan pembiayaan. BMT Mawaddah Palengaan berslogan Syariah, yang artinya tidak mengenal bunga, hanya bagi hasil yang tidak sampai mengandung unsur riba, jadi dalam hal ini nasabah tidak perlu khawatir. Semua itu karena mempunyai tujuan yang sama yaitu memaksimalkan keuntungan suatu perusahaan.

3. Hubungan Secara Langsung dengan Masyarakat di Lokasi Usaha

Adanya hubungan secara langsung dengan beberapa masyarakat di lokasi usaha menjadi salah satu strategi yang dipertimbangkan oleh BMT Mawaddah dalam menentukan lokasi usahanya. Hal tersebut guna mempermudah proses pengenalan dan pemasaran produk dari BMT Mawaddah terhadap target pasar dari produk tersebut. Memiliki relasi yang kuat dengan masyarakat asli dari lokasi tersebut juga membuat lokasi tersebut memiliki perhatian yang lebih di bandingkan usaha yang bergerak di bidang yang sama lainnya, Sehingga BMT Mawaddah memiliki lebih banyak peluang untuk berkembang lebih besar lagi

