

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Bisnis adalah suatu entitas ekonomi yang diselenggarakan dengan tujuan yang bersifat ekonomi dan sosial. Salah satu tujuan didirikannya bisnis adalah mencari laba/keuntungan, dalam arti seluruh aktivitas ditujukan untuk mencari keuntungan. Tujuan lain bersifat sosial untuk membantu masyarakat dalam menyediakan sarana dan prasarana yang dibutuhkan. Ada juga yang didirikan dengan tujuan untuk kedua-duanya, artinya disamping memperoleh keuntungan juga memberikan layanan sosial (Dewobroto, 2013).

Bagi bisnis yang didirikan untuk tujuan maksimalisasi laba, hal yang paling penting adalah memikirkan berapa lama pengembalian dana yang ditanam di bisnis tersebut agar segera kembali. Sehingga sebelum bisnis dijalankan terlebih dahulu perlu dihitung apakah bisnis yang akan dijalankan benar-benar dapat mengembalikan uang yang diinvestasikan dalam bisnis tersebut dalam jangka waktu tertentu dan dapat memberikan laba finansial lainnya seperti yang diharapkan. Selain itu juga bisa memberi manfaat bagi karyawan/anggota organisasi yang bekerja pada bisnis tersebut, dan masyarakat sekitar (Bawedan, 2014).

Perkembangan globalisasi yang semakin pesat sekarang ini memaksa para pelaku bisnis untuk melupakan tujuan lain dari bisnis itu sendiri, yaitu tujuan yang bersifat sosial. Semua seakan lupa akan jati dirinya karena dibutakan oleh

keegoisan dari sifat manusia, sehingga mereka menjadi tamak dan haus akan harta dan kekayaan. Hal ini tentu saja bertentangan dengan ajaran islam yang mengajarkan tentang ibadah ialah tujuan utama dari melakukan segala kegiatan termasuk dalam berbisnis. Tujuan yang dikandung dalam menjalankan bisnis di dunia menurut aqidah Islam adalah dalam rangka mencapai tujuan jangka panjang yaitu kehidupan yang abadi di akhirat dengan cara taat beribadah kepadaNya. Dengan kata lain bahwa hal yang melatar belakangi berdirinya bisnis adalah karena niat beribadah mu'amalah, berlandaskan tauhid dan pengabdian kepada Allah melalui usaha memberikan manfaat positif bagi kemaslahatan kehidupan manusia (Muslich, 2007:03).

Islam mewajibkan setiap muslim khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Untuk memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan fasilitas yang dapat memanfaatkan untuk mencari rezeki. Sebagaimana yang tertulis dalam firman Allah SWT dalam surat Al-Mulk ayat 15:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمْ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَأَمْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ ۗ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ ﴿١٥﴾

*Huwa allaẓī ja'ala lakumu al-ardha żalūlan faimsyū fī manākibihā wakulū min rizqihī wa-ilayhi alnnusyūru*

Artinya: “Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya. dan hanya kepadaNya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.” (QS. Al-Mulk:15)

Namun untuk mencapai amalan dan tujuan tersebut, pelaku bisnis perlu memiliki suatu perencanaan bisnis yang matang. Untuk mengevaluasi perencanaan bisnis atau bisnis yang sedang dijalani, pebisnis perlu melihat dari sudut pandang yang jelas dan utuh mengenai model bisnis. Giorgetti (1998) menyatakan, model bisnis adalah model referensi yang merupakan sebuah dasar bagi sebuah sistem jenis (*type*) baru yang mempunyai keunggulan/kelebihan dibandingkan pendekatan sebelumnya. Sistem ini dapat menjelaskan kekurangan/kelemahan dari sistem sebelumnya dan menunjukkan cara untuk mengatasi kekurangan/kelemahan sistem yang ada. Model menjadi kerangka kerja di mana sistem baru dapat dibandingkan dengan perancangan sistem baru.

Model bisnis telah menarik perhatian besar dari berbagai kalangan baik akademisi maupun praktisi. Sejak tahun 1995 lebih dari 1177 jurnal, terdapat banyak jurnal dan artikel ilmiah dengan fokus utama pembahasan berbagai ide dan gagasan tentang model bisnis (Direktorat Bank Indonesia, 2012). Meskipun sudah banyak literatur, diskusi panel seminar dan pertemuan ilmiah yang membahas tentang model bisnis, belum ada satu definisi umum yang dapat diterima secara luas oleh semua kalangan sehingga memungkinkan akademisi maupun praktisi untuk memeriksa/menguji teori tentang model bisnis melalui sudut pandang yang berbeda (Direktorat Bank Indonesia, 2012).

Istilah model bisnis secara umum pertama kali dikemukakan oleh Venkatraman dan Henderson (1998) yaitu suatu perencanaan yang terkoordinasi untuk merancang strategi melalui tiga vektor: interaksi pelanggan, susunan aset, dan pengaruh dari pengetahuan. Selanjutnya, Gill (2000) menuturkan bahwa

sebuah model bisnis mewujudkan logika yang mendasari sebuah operasi organisasi bisnis. Hal ini sangat memungkinkan untuk memahami dan memprediksi bagaimana sebuah perusahaan bisnis diatur, apa yang dijual, bagaimana memberikan produk dan layanan, lalu bagaimana caranya untuk menambah *value*. Osterwalder dan Pigneur (2009) menjelaskan, bahwa sebuah model bisnis tidak lain adalah representasi dari bagaimana organisasi membuat (atau berniat untuk membuat) uang.

Penggunaan elemen-elemen generik untuk mendefinisikan terminologi model bisnis yang komprehensif dilakukan oleh Osterwalder dan Pigneur (2009). Menurut Osterwalder dan Pigneur (2009:14) sebuah model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan (*create*), menyampaikan (*deliver*), dan menangkap (*capture*) nilai-nilai (*value*) yang dianut oleh organisasi yang dapat dijelaskan melalui 9 (sembilan) elemen generik/pilar utama (*9 building blocks of Business Model*) yaitu, segmen pelanggan (*Customer Segments*), nilai lebih (*Value Proposition*), saluran (*Channels*), hubungan pelanggan (*Customer Relationships*), arus pendapatan (*Revenue Streams*), sumber daya utama (*Key Resources*), aktivitas kunci (*Key Activities*), kemitraan utama (*Key Partnership*), struktur biaya (*Cost Structure*).

***Business Model Canvas*** milik Osterwalder bertujuan untuk membantu seorang pebisnis untuk melihat lebih akurat bagaimana bentuk usaha yang sedang atau pebisnis jalani. Dengan *tools* ini pebisnis akan melihat dari gambaran besar namun tetap lengkap dan mendetil tentang apa saja elemen-elemen kunci yang sangat membantu dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan seputar bisnis. Dengan

mengevaluasi satu demi satu elemen-elemen kunci, menjadi lebih mudah menganalisis apa yang kurang tepat dan pada akhirnya bisa mengambil langkah untuk mencapai tujuan suatu bisnis (Dewobroto, 2013).

Sembilan pilar kanvas model bisnis yang diadopsi *9 blocks building of Business Model Canvas* sebagai salah satu alat analisis dalam ilmu strategi *management* dan *entrepreneurship* sudah dikenal luas dan banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan ternama seperti IBM, Ericsson, Deloitte, the Public Works and Government Services of Canada, dan banyak perusahaan lainnya (Direktorat Bank Indonesia, 2012).

Berlarutnya krisis keuangan global menurunkan proyeksi bisnis dari segala bidang termasuk lembaga keuangan yang berlabel syariah. Namun, Ketua Umum Masyarakat Ekonomi Syariah (MES), Muliaman Hadad menuturkan bahwa perbankan syariah yang selama 20 tahun ini menunjukkan daya tahannya terhadap krisis masih bisa tumbuh hingga 50,7%. Selain itu, pangsa pasar perbankan syariah terhadap perbankan nasional di tahun 2013 sudah menyentuh 4,67% yang nantinya akan diprediksikan akan tumbuh hingga 5-5,5% (Kompas, 2013). Akan tetapi, untuk mampu bertahan dalam krisis keuangan global dan bersaing dengan perbankan nasional, maka diperlukan perbaikan terlebih dahulu dalam internal perusahaan itu sendiri. Salah satunya dengan menggunakan *Business Model Canvas* yang telah diimplementasikan oleh banyak perusahaan terkenal.

Penggunaan metode model bisnis kanvas pada lembaga keuangan syariah yaitu BMT dirasa penting untuk mengoreksi suatu kemungkinan tentang adanya kesalahan atau perlunya perbaikan dalam salah satu kotak dari proses

menjalankan model bisnis, karena BMT merupakan entitas bisnis yang memiliki tujuan profit dan *social benefits*. Menurut Muslich (2007:01) tercapainya tujuan profit dan sosial dari kegiatan bisnis, secara ideal perlu didukung oleh semua pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung berjasa dalam meraih keuntungan bisnis secara layak. Sehingga, peran BMT dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sangat penting dengan produk pembiayaannya yang sangat menguntungkan bagi nasabah juga bagi pihak BMT.

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) atau BMT adalah lembaga keuangan mikro berbadan hukum koperasi yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan tujuan menyediakan permodalan bagi masyarakat usaha mikro dan kecil. Oleh karena berbadan hukum koperasi maka BMT harus tunduk pada undang-undang No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian dan PP No. 9 tahun 1995 tentang pelaksanaan usaha simpan pinjam oleh koperasi. Juga dipertegas oleh Kepmen No. 91 tahun 2004 tentang koperasi jasa keuangan syariah, undang-undang tersebut sebagai payung berdirinya BMT atau yang merupakan sebuah Lembaga Keuangan Mikro Syariah.

BMT didirikan untuk melayani Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tujuan didirikannya BMT adalah memfasilitasi masyarakat pengusaha mikro kecil dan menengah yang belum memperoleh pembiayaan dari bank-bank umum karena berbagai persyaratan yang harus dipenuhi. Agar dapat menerima fasilitas kredit, sang debitur harus memiliki jaminan kredit dan juga harus membayar suku bunga perbankan yang dinilai cukup tinggi, yaitu rata-rata 12%

per tahun. Sehingga, keberadaan BMT sangat membantu sekali dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan ekonomi lemah.

BMT dalam operasional usahanya pada dasarnya tidak berbeda dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan, serta memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Menurut Suhendi dalam Pratiwi (2014) secara umum produk BMT dalam rangka melaksanakan fungsinya tersebut dapat diklasifikasikan menjadi empat hal yaitu a) produk penghimpunan dana (*funding*); b) produk penyaluran dana (*lending*); c) produk jasa; d) produk *tabarru'*: Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf, dan Hibah (ZISWAH).

Hamzah dkk dalam jurnalnya yang berjudul *Analysis Problem of Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Operation in Pekanbaru Indonesia Using Analytical Network Process (ANP) Approach* (2013) memaparkan bahwa BMT memiliki 4 (empat) masalah internal umum yaitu, 1) kurangnya modal dan sumber pendanaan; 2) SDM yang kurang profesional dan berpendidikan; 3) kurangnya inovasi dalam produk pemasaran; 4) kurangnya fasilitas dan teknologi.

Pada hasil penelitiannya, Hamzah dkk (2013) menemukan bahwa masalah sumber daya manusia (SDM) adalah masalah yang paling krusial diantara empat masalah lainnya, karena SDM merupakan bagian yang paling penting dalam menjalankan bisnis guna mencapai tujuan BMT tersebut didirikan.

BMT rata-rata memiliki SDM yang produktifitasnya rendah karena tingkat pendidikan yang rendah, tidak adanya standar dalam sistem rekrutmen, jenjang

karir yang tidak jelas, sistem penggajian dan bonus yang tidak memadai, dan kurangnya upaya peningkatan kemampuan melalui kegiatan pelatihan dan pendidikan yang menyebabkan pengelola BMT kurang profesional dalam bekerja. Para pengelola BMT dalam menjalankan tugasnya masih banyak yang mengutamakan kepentingan pribadi dan mengabaikan rasa dedikasi demi memajukan eksistensi BMT, bahkan praktek-praktek KKN (Kolusi, Korupsi, dan Nepotisme) juga masih dilakukan oleh beberapa pengelola BMT di Indonesia. Hal-hal tersebut menyebabkan kualitas SDM tidak memadai dan tidak mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya yang mengakibatkan proses perjalanannya, berjalan tidak sesuai dengan harapan. Walaupun permasalahan SDM adalah hal utama tapi bukan berarti tiga permasalahan lainnya dikesampingkan, BMT pun juga harus menyelesaikan permasalahan permodalan dan sumber pendanaan.

Dalam rangka memajukan perekonomian Indonesia, sebuah lembaga keuangan harus juga memperhatikan usaha-usaha mikro kecil daerah yang juga berpengaruh dalam meningkatkan perekonomian. Salah satu lembaga keuangan yang sangat dibutuhkan usaha-usaha mikro kecil tersebut ialah koperasi. Untuk itu, perlu adanya permodelan bisnis yang benar dalam menghadapi setiap perubahan internal maupun eksternal yang memungkinkan untuk mengancam kelangsungan sistem bisnis. BMT merupakan salah satu lembaga keuangan yang diperlukan guna mendukung dan memperkuat sistem keuangan nasional yang terdiversifikasi sehingga dapat memberikan alternatif yang lebih banyak bagi pengembangan sektor usaha. Dalam menjalankan strategi visinya, BMT harus



didukung oleh berbagai komponen seperti, SDM yang profesional dan kompeten, standar kerja yang teratur, sarana dan prasarana, dan juga dukungan modal yang memadai. Untuk mensinergikan semua aspek komponen tersebut guna mencapai visi BMT, maka perlu adanya model bisnis yang tepat. Salah satu konsep model bisnis yang dapat dipergunakan sebagai sarana untuk mendiskripsikan dan pencapaian tujuan BMT adalah *Business Model Canvas*. Sehingga, konsep model kanvas ini bisa mengubah sebuah model bisnis yang rumit menjadi model yang sederhana, karena kesederhanaannya *Business Model Canvas* dapat menjadi motivasi kepada karyawan untuk terlibat dalam pengembangan model bisnis ini. Sesuai dengan paparan diatas tentang perlunya *Business Model Canvas* pada Kanindo Syariah Jatim, maka tentu perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai pelaksanaan *Business Model Canvas* dalam membantu mencapai tujuan/visi dan misinya.

Kanindo Syariah sebagai *baitul maal wal tamwiil* yang sudah berpengalaman, tentu memiliki sebuah konsep model bisnis yang baik dan benar sehingga menjadikannya sebagai BMT yang mampu bertahan dalam menghadapi naik turunnya fluktuasi bisnis dan juga menjadi panutan bagi BMT lain. Dari latar belakang alasan diatas, maka peneliti tertarik untuk menganalisa model bisnis BMT yaitu Kanindo Syariah Jatim dengan model bisnis kanvas milik Osterwalder untuk mengkaji ulang keseluruhan proses bisnisnya agar lebih kompetitif dan juga dalam pengembangan bisnis baru dengan judul **“Analisis Model Bisnis BMT Kanindo Syariah Jatim dengan menggunakan *Business Model Canvas*”**

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimanakah menganalisa model bisnis Kanindo Syariah Jatim dengan menggunakan Business Model Canvas?”

## 1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan penelitian ini adalah untuk mengetahui konsep model bisnis KANINDO Syariah dengan menggunakan *Business Model Canvas*.

## 1.4. Manfaat Penelitian

Hasil-hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak terkait, antara lain:

### 1. Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan mengenai model bisnis kanvas dalam KANINDO Syariah.

### 2. Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan atau refrensi bagi penelitian selanjutnya.

## 1.5. Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan skripsi ini tersusun sebagai berikut:

### BAB 1 : Pendahuluan

Merupakan bab pembuka dari penelitian ini yang berisi tentang latar belakang, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

## BAB 2 : Tinjauan Pustaka

Merupakan bab yang berisi teori-teori yang melandasi permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini, penelitian sebelumnya, kerangka berpikir dan proposisi, serta model analisis yang digunakan dalam melakukan penelitian.

## BAB 3 : Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang Pendekatan Penelitian, Ruang Lingkup Penelitian, Jenis dan Sumber Data, Prosedur Pengumpulan Data dan Teknik Analisis Data.

## BAB 4 : Hasil dan Pembahasan

Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum subyek dan obyek penelitian serta menguraikan hasil analisis penelitian serta interpretasi terhadap hasil penelitian.

## BAB 5 : Simpulan dan Saran

Bab ini berisi tentang simpulan atas seluruh pembahasan dari bab 1 sampai bab 4 penelitian ini serta terdapat pula saran yang dapat digunakan sebagai pertimbangan bagi pihak organisasi maupun bagi penelitian sebelumnya.