

INTISARI

Indonesia sebagai negara pengikut islam terbesar di dunia membuat pasar islam bertumbuh sangat luas, termasuk pasar persaingan sekolah islam swasta. Potensi sekolah islam swasta di Indonesia meningkat seiring kesadaran masyarakat untuk memberikan pendidikan terbaik kepada para anak-anaknya. Yaumi Fatimah salah satu sekolah islam swasta yang berkembang secara pesat sering kali dibantu oleh perusahaan konglomerasi yang tergabung dalam satu group dan mendapatkan pendanaan untuk ekspansinya.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi ekspansi pada sekolah islam swasta Yaumi Fatimah dan bagaimana strategi pendanaannya, dan kenapa tidak menggunakan pendanaan dengan utang. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, penelitian ini menggunakan teori utama yaitu *Debt Funding*, *Conglomeration Theory*, *Value Inducement*, *Shifting Paradigm from Conventional to Modern*, *Diversified Company*, *Financing*, *Internal Financing*, *External Financing*, *Incremental Strategy*, *Qadarul Hasan*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Yaumi Fatimah melakukan ekspansi dengan incremental strategy, dimana perusahaan melebarkan ekspansi yang tidak secara besar-besaran namun bertahap. Yaumi Fatimah juga memanfaatkan teori konglomerasi, dimana perusahaan yang lebih matang mensubsidi perusahaan yang sedang bertumbuh. Yaumi Fatimah memiliki kesulitan pendanaan ketika awal berdirinya karena lini bisnis dari Yaumi Group masih belum bisa memenuhi subsidi untuk Yaumi Fatimah, namun Yaumi Fatimah mengani hal tersebut dengan meminjam ke Bank BUMN. Setelah lini bisnis Yaumi Fatimah berkembang pesat Yaumi Fatimah mengalihkan pendanaannya dengan menggunakan BMT Yaumi Mas dengan skema peminjaman qadharul Hasan, dimana Yaumi Fatimah hanya mengembalikan pokok hutangnya saja. Yaumi Fatimah menghentikan kerja sama dengan Bank BUMN karena mementingkan value dari perusahaan yang bersifat syariah dan berlandaskan ke isleman sehingga hutang dengan bunga tidak sesuai dengan nilai dari Yaumi Fatimah.

Kata Kunci : Strategi Pendanaan Internal, Konglomerasi, *Cross-Subsidy*, Pendanaan dengan Utang.

ABSTRACT

Indonesia, as the country with the largest Muslim population in the world, has a vast Islamic market, including the competitive market for private Islamic schools. The potential for private Islamic schools in Indonesia is increasing along with the growing public awareness of providing the best education for their children. Yaumi Fatimah, one such rapidly developing private Islamic school, is often assisted by a conglomerate company within the same group, receiving funding for its expansion. This research aims to analyze the expansion strategy of the private Islamic school Yaumi Fatimah and its funding strategy, and why it avoids debt financing.

This study was conducted using a qualitative descriptive approach. It employs some main theories: Debt Funding, Conglomeration Theory, Value Inducement, Shifting Paradigm from Conventional to Modern, Diversified Company, Financing, Internal Financing, External Financing, Incremental Strategy, Qadarul Hasan.

The findings of this research indicate that Yaumi Fatimah executes its expansion through an incremental strategy, wherein the company's expansion is not massive but gradual. Yaumi Fatimah also utilizes the Conglomeration Theory, where more mature companies subsidize those that are growing. Yaumi Fatimah faced funding difficulties in its early stages because the business lines of the Yaumi Group could not yet provide sufficient subsidies for Yaumi Fatimah. However, Yaumi Fatimah addressed this by borrowing from a State-Owned Enterprise (BUMN) Bank.

After Yaumi Fatimah's business lines developed rapidly, the school shifted its funding by using BMT Yaumi Mas with a Qardhul Hasan (benevolent loan) scheme, where Yaumi Fatimah only repays the principal amount. Yaumi Fatimah ceased cooperation with the BUMN Bank because it prioritizes the company's Islamic values and principles (syariah), concluding that interest-based debt is inconsistent with Yaumi Fatimah's core values.

Keywords: *Internal Financing Strategy, Conglomeration, Cross-Subsidy, Debt Financing.*