

**PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL  
(Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta)**



Oleh :

Ivan Rahmat Santoso

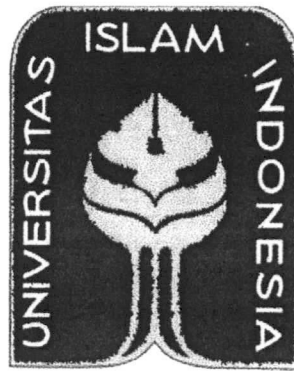
NIM : 06913204

**TESIS**

**Diajukan Kepada Magister Studi Islam  
Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia  
Untuk Memenuhi Salah satu Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Magister Studi Islam**

**YOGYAKARTA  
2009**

**PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL  
(Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta)**



Oleh :

**Ivan Rahmat Santoso**

**NIM : 06913204**

**Pembimbing**

**Drs. Yusdani, M.Ag**

**TESIS**

**Diajukan Kepada Magister Studi Islam  
Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia  
Untuk Memenuhi Salah satu Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Magister Studi Islam**

**YOGYAKARTA  
2009**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda Tangan dibawah ini saya :

Nama : Ivan Rahmat Santoso

NIM : 06913204

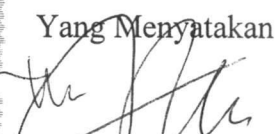
Konsentrasi : Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa Tesis berjudul : **“PERAN BMT DALAM  
PEMBERDAYAAN SEKTOR RILL ( Studi Kasus di BMT HANIVA  
Imogiri Yogyakarta)”** adalah hasil karya saya sendiri, dan dalam penyelesaian tesis ini menggunakan berbagai referensi dari beberapa penelitian sebelumnya dengan mencantumkan sumber yang jelas.

Yogyakarta, 7 Juli 2009.



Yang Menyatakan

  
Ivan Rahmat Santoso



PROGRAM PASCASARJANA FIAI  
MAGISTER STUDI ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta  
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

## **PENGESAHAN**

Nomor: 566/PS-MSI/Peng./VI/2009

TESIS berjudul : **PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL  
(Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta)**

Ditulis oleh : Ivan Rahmat Santoso

N. I. M. : 06913204

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister dalam Ilmu  
Ekonomi Islam



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

Yogyakarta, 29 Juni 2009

Ketua Program



Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS



PROGRAM PASCASARJANA FIAI  
MAGISTER STUDI ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta  
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

## TIM PENGUJI UJIAN TESIS

Nama : Ivan Rahmat Santoso  
Tempat/tgl.lahir : Gorontalo, 2 September 1983  
N. I. M. : 06913204  
Konsentrasi : Ekonomi Islam  
Judul Tesis : **PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL (Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta)**

Ketua : Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS (.....)

Sekretaris : Drs. H. Asmuni, MA (.....)

Pembimbing : Drs. Yusdani, M.Ag. (.....)

Penguji : Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, SH, M.Hum. (.....)

Penguji : Dr. H. Supardi, MM (.....)

Diuji di Yogyakarta pada tanggal 22 Juni 2009

Pukul : 12.00–13.00 WIB

Hasil / Nilai : 85,65 / A

Mengetahui

Direktur Program Pascasarjana MSI UII



Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS



PROGRAM PASCASARJANA FIAI  
MAGISTER STUDI ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta  
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

## NOTA DINAS

No. : 720/PS-MSI/ND/VI/2009

TESIS berjudul : **PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL**  
(Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta)

Ditulis oleh : Ivan Rahmat Santoso

NIM : 06913204

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diujikan di depan Dewan Penguji Tesis Magister Studi Islam Program Pascasarjana (S-2) Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 19 Juni 2009

Ketua Program,

  
Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS.

UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA



PROGRAM PASCASARJANA FIAI  
MAGISTER STUDI ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta  
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

## **PERSETUJUAN**

TESIS berjudul : **PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL (Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta)**

Ditulis oleh : Ivan Rahmat Santoso

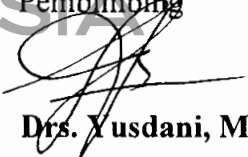
N. I. M. : 06913204

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat disetujui untuk diuji dihadapan Tim Penguji Tesis Magister Studi Islam Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia.

UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

Yogyakarta, 19 Juni 2009  
Pembimbing

  
**Drs. YUSDANI, M.Ag.**

# MOTTO

قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ﴿١٦٢﴾

*Artinya: Sesungguhnya sholatku, ibadahku, hidupku dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan semesta alam (QS. Al-An'am 6:162).<sup>1</sup>*

وَأَسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ وَإِنَّهَا لَكَبِيرَةٌ إِلَّا عَلَى الْخَاشِعِينَ ﴿٤٥﴾

*Artinya:: Jadikanlah sabar dan sholat sebagai penolongmu dan sesungguhnya yang demikian itu berat, kecuali bagi orang-orang yang beriman. (QS. Al-Baqarah 2: 45).<sup>2</sup>*

*Allah tidak melihat bentuk rupa dan harta benda kalian, tapi Dia melihat hati dan amal kalian.<sup>3</sup>*

UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

---

<sup>1</sup> Dapat di lihat Dalam Al-Qur'an Surah Al-An'am 6:162).

<sup>2</sup> Dapat di lihat Dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah 2: 45).

<sup>3</sup> Hadits Nabi Muhammad SAW (H.R Bukhari)

# PERSEMBAHAN

*Ilmu itu bergantung kepada amal. Sementara amal sendiri bergantung kepada keikhlasan. Dan keikhlasan kepada Allah akan mewariskan pemahaman tentang Allah. ta'ala<sup>1</sup>*



**KUPERSEMBAHKAN KARYA KECIL INI UNTUK**

**UNIVERSITAS  
KEDUA ORANG TUAKU**

**KEDUA SAUDARAKU BUDI DAN VIVI**

**DAN ILMU EKONOMI ISLAM**

---

<sup>1</sup> Al-Baghdadi, *Iqidhaa-ul 'Ilmi Al 'Amal*.

## PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan Tesis ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	b	be
ت	ta'	t	te
ث	s'a	s	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ha'	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	sad	s	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	d	de (dengan titik di bawah)
ط	ta	t	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik
غ	gain	g	ge

ف	fa	f	ef
ق	qaf	q	qi
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	'el
م	mim	m	'em
ن	nun	n	'en
و	waw	w	w
ه	ha'	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	ya	y	ye

### B. Konsonan Rangkap Karena Syaddah ditulis Rangkap

متعددة	ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عدّة	ditulis	'iddah

### C. Ta' marbutah di Akhir Kata ditulis h

حكمة	ditulis	<i>Hikmah</i>
علة	ditulis	'illah
الأولياء كرامة	ditulis	<i>Karāmah al-auliyā'</i>
الفطر زكاة	ditulis	<i>Zakāh al-fitri</i>

### D. Vokal Pendek

فعل	<i>fathah</i>	ditulis	<i>a</i>
فعل		ditulis	<i>fa'ala</i>
نكر	<i>kasrah</i>	ditulis	<i>i</i>
نكر		ditulis	<i>žukira</i>
يذهب	<i>dammah</i>	ditulis	<i>u</i>
يذهب		ditulis	<i>yazhabu</i>

### E. Vokal Panjang

1	Fathah + alif جاهلية	ditulis ditulis	$\bar{a}$ <i>jāhiliyyah</i>
2	Fathah + ya' mati تسمى	ditulis ditulis	$\bar{a}$ <i>tansā</i>
3	Kasrah + ya' mati كريم	ditulis ditulis	$\bar{i}$ <i>karīm</i>
4	Dammah + wawu mati فروض	ditulis ditulis	$\bar{u}$ <i>furūd</i>

### F. Vokal Rangkap

1	Fathah + ya' mati بينكم	ditulis ditulis	<i>ai</i> <i>bainakum</i>
2	Fathah + wawu mati قول	ditulis ditulis	<i>au</i> <i>qaul</i>

### G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata dipisahkan dengan Apostrof (')

انتم	ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	ditulis	<i>u'iddat</i>
شكرتم لئن	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

## H. Kata Sandang Alif + Lam

Diikuti huruf *Qamariyyah* maupun *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf "al".

ن القرا	ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>
السماء	ditulis	<i>al-Samā'</i>
الشمس	ditulis	<i>al-Syams</i>

## I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

الفروض ذوى	ditulis	<i>ẓawī al-furūd</i>
السنة اهل	ditulis	<i>ahl al-sunnah</i>

## J. Huruf Besar

Penulisan huruf besar disesuaikan dengan EYD

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين  
سيدنا محمد صل الله عليه وسلم وعلى آله واصحابه اجمعين, أشهد أن لا  
إله إلا الله و أشهد أن محمدا رسول الله. اما بعد.

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan karunia dan rahmat-hidayah-nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan tesis dengan judul, "**Peran BMT dalam Pemberdayaan Sektor Riil Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta**". Salawat ber-iring salam tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, beserta para sahabatnya dan para pengikutnya hingga hari akhir, amin.

Dalam penyusunan tesis ini tidak terlepas dari berbagai pihak yang telah memberikan bantuan sehingga tesis ini dapat selesai. Dengan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Edy Suandi Hamid, M.Ec, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
2. Bapak Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS, selaku Direktur Program Pascasarjana Magister Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, yang telah memotivasi penulis.

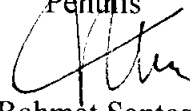
3. Bapak Drs. Asmuni Mth, MA, selaku Sekretaris Program Pascasarjana Magister Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
4. Bapak Drs. Yusdani. M.Ag, selaku pembimbing penulis, yang dengan penuh kesabaran, ketelitian telah memberikan ilmu, saran, kritik, bimbingan serta koreksi pada tesis ini
5. Seluruh Bapak Dosen yang mengajar di Program Pascasarjana Magister Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
6. Bapak Anwan Santoso S.Ag, Bapak Imam Muttaqien, SHL., Bapak Lukman, S.Ag dan Ibu Betik Murdiastuti, A.Md, selaku Dewan Pengurus BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta, atas ijin, bantuan dan kesempatan penelitian yang diberikan bagi peneliti
7. Dewan Pengelola dan seluruh staf dan jajaran BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta , atas segala masukan dan dukungan penelitian penulis.
8. Kepada Seluruh Pihak Nasabah BMT HANIVA Yogyakarta atas partisipasi dan kerjasamanya
9. Ayah Teddy Santoso (Alm), doa selalu menyertaimu dan Ibu Hj. Drs.Sunarti Potabuga yang tulus dengan kasih sayang selalu berdoa untuk kesuksesan anak-anaknya supaya bermanfaat bagi nusa dan bangsa dan menjadi anak yang sholeh.

10. Kepada kedua saudaraku Budi dan Vivi tercinta atas dukungan, dorongan, motivasi sehingga penulis menyelesaikan tesis ini dengan baik juga kepada Mbak Lusi dan semua karyawan toko di rumah
11. Kepada teman-teman anak Gorontalo selama di Yogya yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu, terima kasih atas kebersamaanya selama ini.
12. Keluarga besar KPMIBM Yogyakarta, *Moto tompiaan, Moto tabian, bo Mototanoban (Bogani-Totabuan)*
13. Keluarga besar HPMIG Yogyakarta
14. Kepada temanku Ali Jagat Tanjung SE, MSI yang telah banyak membantu penulis dalam penyusunan tesis ini, sukses selalu yah.
15. Kepada seluruh Teman-teman penulis Mahasiswa Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, Jurusan Ekonomi Islam, yaitu : Bapak M. Sholeh Husain, Bapak Yuana Tri Utomo, Bapak Anderson, Bapak Sutrisno, Bapak Krisna Adityaangga, Bapak M. Imron, Ahmad Syafi'i Rahman, Ali Jagat Tanjung Pentarjo, Arif Eko Wahyudi, Dandan Hermawan, Fatmawati Sungkawaningrum, Rina El Maza, Dahlia Bonang, Rohdo Intan Putri, Uzaifah, Mugi Ridawati, Lely Shofa Imama, atas kerjasama selama dalam studi belajar.
16. Kepada seluruh karyawan MSI, yaitu : Bapak Lukman, Bapak, Anwand, Bapak Trie, Mbak Aniek, Mbak Ana, Mbak Harni, Mbak Selvi, Mbak Ulfa, atas perhatiannya untuk penulis.
17. Kepada pihak-pihak yang secara tidak langsung telah memberikan bantuan dalam penyusunan tesis ini.

Terimakasih atas seluruh bantuan dari semua pihak, Semoga tesis ini bermanfaat dan dapat menjadi sumbangan dalam khazanah keilmuan. *Amien*

Yogyakarta, Juni, 2009

Penulis



Ivan Rahmat Santoso. SEI

NIM 06913204

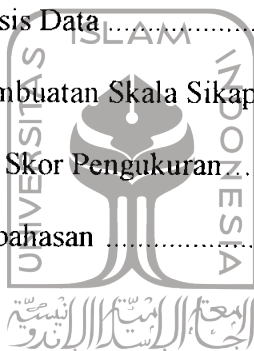


UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL LUAR .....	i
HALAMAN SAMPUL DALAM .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN TIM PENGUJI UJI TESIS .....	iv
HALAMAN NOTA DINAS .....	v
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	vi
HALAMAN MOTTO .....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI .....	ix
KATA PENGANTAR .....	xiii
DAFTAR ISI .....	xvii
ABSTRAK .....	xxi
ABSTRACT .....	xxii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	9
C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian .....	10
D. Telaah Pustaka .....	11

E. Metode Penelitian .....	19
1. Lokasi Penelitian .....	19
2. Sifat Penelitian .....	19
3. Pendekatan Penelitian .....	20
4. Populasi dan Sampel Penelitian .....	20
5. Teknik Pengumpulan Data .....	22
6. Teknik Analisis Data .....	23
a. Teknik Pembuatan Skala Sikap Likert.....	23
b. Pemberian Skor Pengukuran .....	23
F. Sistematika Pembahasan .....	24



<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>26</b>
A. Strategi Pemberdayaan Ekonomi Umat .....	26
1. Kaitannya Dengan Pemberdayaan Ekonomi Umat .....	28
2. Konsep Ekonomi Kerakyatan .....	29
3. Pengelolaan dan Pemanfaatan Kekayaan Menurut Islam .....	30
B. Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil Yang Tepat.....	31
C. Falsafah Pembiayaan di Bank Syariah.....	32
D. Pengertian, Tujuan dan Fungsi Pembiayaan.....	32
E. Pembiayaan Investasi dan Pembiayaan Konsumtif.....	38
F. Perencanaan Pembiayaan .....	41
G. Prinsip-Prinsip Pembiayaan.....	43

H. Jenis-Jenis Pembiayaan .....	44
1. Musyarakah .....	44
2. Mudharabah .....	49
3. Murabahah .....	53
4. Ijarah.....	56
5. Rahn.....	61
6. Istishna.....	63
7. Qardhul Hasan.....	64
<b>BAB III PROFIL BMT HANIVA .....</b>	<b>68</b>
A. Sejarah Berdirinya KJKS BMT HANIVA .....	68
1. Visi dan Misi KJKS BMT HANIVA.....	70
2. Motto dan Tujuan KJKS BMT HANIVA.....	70
3. Arti Logo KJKS BMT HANIVA.....	71
4. Filosofi KJKS BMT HANIVA.....	71
5. Legalitas KJKS BMT HANIVA.....	72
6. Personalia KJKS BMT HANIVA.....	72
7. Alamat KJKS BMT HANIVA.....	73
B. Produk-Produk KJKS BMT HANVA.....	73
1. Simpanan AKTIF .....	73
2. Simpanan Spesial EFEKTIF .....	75
3. Simpanan Berjangka PRODUKTIF .....	76

4. Pembiayaan MULTIGUNA.....	79
C. Keunggulan KJKS BMT HANIVA .....	80
D. Mekanisme Penghitungan Bagi Hasil Simpanan Aktif dan Efektif .....	81
E. Mekanisme Penghitungan Bagi Hasil Simpanan Berjangka Produktif .....	82
F. Ketentuan Kerjasama Pembentukan BMT dengan BMT HANIVA .....	83
G. Rincian Hak dan Kewajiban.....	88
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS.....</b>	<b>92</b>
A. Hasil Penelitian.....	92
B. Analisis.....	94
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>101</b>
A. Kesimpulan .....	101
B. Saran .....	102
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>103</b>
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>CV/DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## **Abstrak**

### **PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL Studi Kasus di Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah BMT HANIVA Imogiri, Bantul, Yogyakarta**

Oleh :  
Ivan Rahmat Santoso  
NIM: 06913204

Perekonomian rakyat merupakan unsur penting dalam pembangunan ekonomi, dimana dengan menggiatkan sektor riil dapat menjadi tiang penyangga ekonomi agar semakin baik. Selain itu pemberdayaan sektor riil mempunyai posisi strategis dalam pengembangan ekonomi kelas bawah yang sangat membutuhkan bantuan pinjaman modal untuk mengembangkan usahanya, dengan pembiayaan yang diberikan oleh suatu lembaga keuangan, laju ekonomi suatu masyarakat lebih produktif.

Ekonomi Islam sebagai suatu alternatif bagi umat muslim untuk bertransaksi secara halal dan menghindari dari sistem riba dan gharar yang telah menjadi hambatan psikologis bagi umat Islam. BMT sangat bersentuhan langsung dengan perekonomian masyarakat, dimana BMT dan sektor riil dapat meminimalkan kegiatan spekulasi dalam usaha dan dan memaksimalkan kemampuan masyarakat dalam bidang produksi dengan pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan sesuai dengan produk-produk yang berlaku pada tiap-tiap BMT yang ada.

Tujuan penelitian untuk mengetahui sektor riil apa saja yang diberi bantuan oleh BMT HANIVA, Teknik pengambilan sampel: purposive sampling, pendekatan filosofi, metode angket dan dokumentasi. Sifat penelitian eksploratif dengan bersifat deskriptif, pendekatan penelitian sosiologis, teknik analisis data secara skala sikap likert dan skor pengukuran, kemudian diolah dengan dengan SPSS untuk mengukur tingkat frekuensi hasil data dari responden.

BMT HANIVA di dominasi oleh para pedagang dibuktikan dari produk jasa yang dipakai yaitu 14 responden atau 73,7 % memakai produk simpanan biasa (aktif) dan pembiayaan multiguna dan para pedagang sembako lebih banyak berperan dalam pengembangan ekonomi mikro yang difokuskan oleh pihak BMT HANIVA. Sektor riil yang telah diberikan bantuan oleh BMT HANIVA adalah pengusaha seluler, fotocopy, komputer, para pedagang makanan ringan, pedagang sembako dan penjual makanan, sedangkan hasil kontribusi bantuan pembiayaan sektor riil yang diprogramkan oleh BMT HANIVA, dalam hal ini usaha tetap berjalan dengan peningkatan secara bertahap.

**Kata Kunci :** Sektor Riil, Ekonomi Kerakyatan dan Pembiayaan

## **Abstract**

### **BMT ROLE IN EMPOWERMENT OF REAL SECTOR Case Studies in Cooperative Financial Services Syari'ah BMT HANIVA Imogiri, Bantul, Yogyakarta**

By:  
**Ivan Rahmat Santoso**  
NIM: 06913204

People economic are important elements in economic development, which can invigorate the real become a pillar of economic development in order to buffer the better. In addition real development sector has a strategic position in the development of economic classes who really need assistance loan capital to expand, with financing provided by a financial institution, the rate of economic society more productive.

Islamic economics as an alternative for Muslims to make up the system and avoid usury gharar and who has been a psychological barrier for the Muslims. BMT is very direct touch with the economic community, where the BMT and real sector can minimize speculation activities in the business and maximize the ability of the community in the areas of production-financing with the financing undertaken in accordance with the products that apply to each of BMT.

Research purposes for to know real sector that has been provided by BMT HANIVA, sampling techniques: sampling purposively, the philosophy, methods and documentation questionnaire. Explorative with the nature of the research is descriptive, sociological approach to research, data analysis techniques are like an attitude scale scores and measurements, and then processed with SPSS to measure the level of data frequency from the respondent.

BMT HANIVA in domination by the traders of proven product that is used to service 14 or 73.7% of respondents use a normal savings product (active) and the Centers and the traders sembako more involved in micro-economic development that is focused by the BMT HANIVA. Real sector that has been provided by BMT HANIVA are mobile operators, photocopy, computers, snacks traders, merchants and sellers sembako food, while the results of the financial sector assistance real that programmed by BMT HANIVA, in this case to run the business with increased gradually .

**Keywords:** Real Sector, Economic Democracy and Financing

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perekonomian rakyat, selalu menjadi persoalan penting di Indonesia, persoalan ini sejak, Indonesia dilanda krisis ekonomi yang berkepanjangan, yang hingga kini belum ditemukan titik terangnya. Oleh karena itu, persoalan yang selalu muncul adalah bagaimana cara menyelesaikan krisis yang tak kunjung selesai ini. Salah satu jawabannya adalah menggiatkan sektor riil masyarakat, perekonomian rakyat merupakan sistem perekonomian yang sifatnya liat atau kenyal, tahan banting dan tangguh terhadap benturan krisis, akan tetapi, kehadirannya tidak pernah mendapatkan perhatian secara sungguh-sungguh. Dengan sifat ekonomi kerakyatan tersebut, apabila diperhatikan sungguh-sungguh, maka dapat menjadi *soko guru* atau tiang penyanggah ekonomi Indonesia yang semakin baik. Lembaga apakah yang dapat mengakses mekanisme perekonomian rakyat tersebut, dengan demikian, jika hal ini dilakukan, maka perlu lembaga yang dapat mengakomodasi antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memiliki dana. Dana atau modal inilah yang digunakan untuk menggiatkan sektor riil atau ekonomi rakyat.

Banyaknya lembaga keuangan makro dan mikro yang tersebar ke berbagai pelosok tanah air, rupanya belum mencapai kondisi yang ideal jika diamati secara teliti, hal ini nampak dari banyaknya lembaga keuangan mikro yang hanya mengejar target pendapatan masing-masing, sehingga tujuan yang lebih besar

sering terabaikan, khususnya dalam pengembangan ekonomi masyarakat kelas bawah. Padahal lembaga keuangan mikro mempunyai posisi strategis dalam pengembangan ekonomi masyarakat kelas bawah. Jika berharap kepada peran lembaga keuangan makro, jelas hal ini sulit diharapkan. Pembiayaan yang diberikan berbagai lembaga keuangan sampai saat ini masih didominasi pembiayaan konsumtif, sehingga laju ekonomi masyarakat cenderung konsumtif, kurang produktif.<sup>1</sup>

Bangkitnya ekonomi Islam di belahan dunia saat ini, menjadi fenomena yang menarik dan menggembirakan bagi Islam pada khususnya, serta umat-umat lainnya yang turut merasakan kemaslahatan dari hasil penerapannya. Praktek kegiatan ekonomi konvensional, terutama melalui kegiatan lembaga keuangan yang mengandung unsur spekulasi (gharar) dan menjadikan sistem riba (*tambahan, bertambah, tumbuh, menjadi besar*)<sup>2</sup> sebagai landasan operasionalnya, ternyata telah menjadi hambatan psikologis bagi umat Islam selain itu ekonomi konvensional kurang mampu mengelola masyarakat dengan baik, ketimpangan sosial, pengangguran, kemiskinan dan sebagainya.<sup>3</sup> Untuk itu ekonomi Islam diperlukan untuk mengarahkan masyarakat pada kehidupan yang lebih baik.

---

<sup>1</sup> Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, Cet. 1, (Yogyakarta: ISES Publishing PT. ISES Consulting Indonesia, 2008), hal. 13.

<sup>2</sup> Ahmad Dimiyati, *Teori Keuangan Islam Rekonstruksi Metodologis Terhadap Teori Keuangan Al-Ghazali*, Cet 1, (Yogyakarta: UII Pres, 2008), hal. 72.

<sup>3</sup> Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, Cet 1, (Yogyakarta: EKONISIA, 2002), hal. 16.

Pesatnya perkembangan ekonomi syariah, menuntut adanya instrumen keuangan syariah dapat mewujudkan ke dalam berbagai bentuk lembaga pembiayaan seperti halnya lembaga keuangan syariah. Keberadaannya lembaga keuangan syariah diharapkan akan menjadi media alternatif berinvestasi secara halal melalui pembiayaan usaha di sektor riil.

Dalam kondisi yang demikian inilah BMT sebagai lembaga keuangan mikro berbasis syariah muncul dan mencoba menawarkan solusi bagi masyarakat kelas bawah. BMT merupakan kependekan dari *Baitul Maal wa baitul tanwil*, secara harfiah/lughawi Baitul Maal berarti rumah dana dan baitul tamwil berarti rumah usaha. Kedua pengertian tersebut memiliki makna yang berbeda dan dampak yang berbeda pula. Baitul Maal dengan segala konsekuensinya merupakan lembaga sosial yang berdampak pada tidak adanya profit atau keuntungan duniawi atau material di dalamnya, sedangkan baitul tamwil merupakan lembaga bisnis yang karenanya harus dapat berjalan sesuai prinsip bisnis yakni efektif dan efisien.<sup>4</sup> Secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK sebagai lembaga primer karena mengemban bisnis yang lebih luas, yakni menetaskan usaha kecil. Dalam prakteknya, PINBUK menetaskan usaha kecil, dan pada gilirannya BMT menetaskan usaha kecil. BMT dapat didirikan dengan badan hukum kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) atau Koperasi Simpan Pinjam (KSP). Administrasi dan mekanisme kerja BMT sama dengan BPR Syariah

---

<sup>4</sup> Muhammad Ridwan, *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat-Tamwil (BMT)*, Cet. I (Yogyakarta: Citra Media, 2006), hal. 1

dengan ruang lingkup dan produk yang dihasilkan berbeda.<sup>5</sup> BMT sendiri merupakan salah-satu model lembaga keuangan syariah yang bisa dibidang paling sederhana, realitas di lapangan, dalam beberapa tahun terakhir BMT mengalami perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan BMT yang pesat ini terjadi karena tingginya kebutuhan masyarakat akan jasa intermediasi keuangan, namun di sisi lain akses ke dunia perbankan yang lebih formal relatif sulit dilakukan.

Melihat demikian kompleksnya permasalahan ekonomi makro dan juga mikro, yang disebabkan telah bergulirnya globalisasi ekonomi, gerakan BMT dalam wadah koperasi baik dalam bentuk koperasi simpan pinjam syariah (KSPS) maupun koperasi jasa keuangan syariah (KJKS), atau juga unit jasa keuangan syariah (UJKS) rasanya sangat tepat untuk menghadapinya. Ini dapat kita rasakan dengan beberapa alasan sebagai berikut ; *Pertama*, peran usaha mikro dan kecil dalam Domestik Bruto (PDB), penyerapan tenaga kerja dan investasi sangat menentukan dalam menggerakkan perekonomian suatu bangsa. Inilah garapan koperasi dalam berbagai bentuknya. Kedua, apabila, menelaah lebih dalam tentang struktur pelaku usaha yang dapat dikategorikan dalam skala mikro dan kecil menunjukkan populasi yang paling besar (banyak) dibandingkan skala usaha menengah dan besar. Dengan komposisi yang demikian, peran usaha mikro dan kecil menjadi sangat besar dan tidak dapat diabaikan dalam membentuk struktur perekonomian suatu negara, khususnya pada negara-negara berkembang seperti Indonesia. Dengan kuantitas yang besar serta perannya terhadap aspek makro ekonomi tersebut, maka kita berkewajiban untuk secara berkesinambungan

---

<sup>5</sup> Gita Danupranata, *Ekonomi Islam*, Cet. I, (Yogyakarta: UPFE-UMY, 2006), hal. 56.

memberdayakan usaha mikro dan kecil, sehingga dapat terus berkembang dan maju.

*Ketiga*, di Indonesia, jumlah usaha kecil sesuai dengan hasil survei Badan Pusat statistik (BPS) pada tahun 2005, dilaporkan sebanyak 44.621.823 unit atau 99,84 persen dari total pelaku usaha di Indonesia, sedangkan usaha menengah dan besar masing-masing dilaporkan sebanyak 67.765 unit atau 0,15 persen dan 4.171 unit atau 0,01 persen. Peran masing-masing pelaku usaha terhadap penyerapan tenaga kerja yang bekerja. Di sisi lain, kontribusi usaha kecil dalam pembentukan PDB non-migas dilaporkan sebesar 42,82 persen, sedangkan usaha menengah dan besar masing-masing sebesar 18,03 persen dan 39,15 persen. Dari angka-angka ini, sebenarnya yang kita harapkan pemerintah Indonesia harus terus berusaha dan berupaya untuk memberdayakan usaha mikro dan kecil melalui berbagai kebijakan dan program-program yang melibatkan berbagai stakeholder, termasuk di dalamnya adalah perbankan dan koperasi.<sup>6</sup>

Perlunya keterlibatan perbankan dan koperasi dalam upaya pemberdayaan usaha mikro dan kecil didasarkan pada upaya memperbesar akses usaha mikro dan kecil tersebut, didasarkan pada upaya memperbesar akses usaha mikro dan kecil terhadap sumber-sumber pembiayaan bagi usahanya. Seiring dengan upaya peningkatan akses terhadap sumber-sumber pembiayaan tersebut, yang dibarengi dengan semakin meningkatnya tuntutan masyarakat akan adanya pelayanan pembiayaan bagi usaha mikro dan kecil dengan pola syariah, maka pegiat BMT dituntut untuk memenuhinya secara konsisten.

---

<sup>6</sup> *Ibid.*, hal. 8.

Dari sini jelas peran pemerintah dalam memfasilitasi dan memperluas akses permodalan bagi usaha mikro dan kecil melalui sistem syariah sangat dibutuhkan. Keterlibatan pemerintah dalam pasar bukanlah bersifat sementara atau sesaat. Ekonomi Islam memandang pemerintah dalam pasar merupakan satu kesatuan (co-existing) dengan unit ekonomi lainnya dengan dasar yang permanent dan stabil. Dalam hal ini, pemerintah bertindak sebagai perencana, supervisor, produsen, juga sebagai konsumen.<sup>7</sup> Namun hal ini tidak akan terjadi apabila pemerintah setempat tidak menaruh perhatian pada perkembangan BMT dan perbankan syariah serta perkembangan ekonomi Islam. Jika pemerintah tidak menaruh perhatian pada lembaga ini, maka kita tidak bisa berharap banyak BMT dapat memperbaiki dan menggerakkan perekonomian dari sektor riil. Intinya, peran pemerintah juga sangat signifikan dalam menjadikan dan memposisikan BMT sebagai penggerak sektor riil.

Di dalam operasionalnya, BMT sangat bersentuhan langsung dengan perekonomian masyarakat. Kegiatan yang dilakukan seperti yang telah dijelaskan di atas, adalah gambaran dari kedekatan BMT dengan sektor riil yang meminimalkan kegiatan spekulasi dan memaksimalkan kemampuan masyarakat dalam bidang produksi dengan pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan, sesuai dengan produk-produk yang berlaku pada tiap-tiap BMT yang ada.

Didirikannya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Pengertian tersebut dapat dipahami mengingat BMT berorientasi pada upaya

---

<sup>7</sup> Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*, (Yogyakarta: BPFE, 2004), Cet I, hal. 378.

peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya. Tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung kepada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.<sup>8</sup>

Menjadikan BMT sebagai penggerak sektor riil adalah menjadikan BMT sebagai Pusat Unit Kegiatan Masyarakat, dengan mengaktifkan dan memfungsikan 4 dimensi BMT, yaitu *Dimensi Produser* (usaha mengeksploitasi sumber-sumber daya agar dapat menghasilkan manfaat ekonomi)<sup>9</sup>, *Konsumen* (penggunaan harta secara efisien), *Distributor* (mendistribusikan barang dari produsen ke konsumen) dan *Sirkulator* (sarana perdagangan ataupun tukar-menukar barang). Di mana BMT menjadi tumpuan harapan masyarakat berkenaan dengan masalah Investasi, Distribusi, dan Sirkulasi, hal ini sedikit berbeda dengan konsep Koperasi Unit Desa (KUD). Perbedaannya hanya terdapat pada, jika KUD tidak melayani masalah investasi (pembiayaan produksi), maka BMT melayani kebutuhan masyarakat dari segi Investasi.

BMT HANIVA yang terletak di daerah, Imogiri Timur, Bantul, Yogyakarta merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang tergolong muda di Yogyakarta, lahir dari inisiatif beberapa orang yang menghendaki adanya peran lebih luas bagi masyarakat. Selain keinginan ini, beberapa pertanyaan mendasar para penggagasnya tentang kondisi ekonomi masyarakat saat ini, juga adanya

---

<sup>8</sup> *Ibid.*, hal. 5.

<sup>9</sup> Rustam Effendi, *Produksi Dalam Islam*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press bekerjasama dengan MSI UII, 2003), Cet I, hal. 12.

lembaga keuangan baik konvensional maupun syariah ataupun juga lembaga keuangan makro maupun mikro yang ternyata masih selalu meninggalkan persoalan bagi perkembangan ekonomi rakyat.

Peran BMT HANIVA dalam masyarakat yaitu memperbaiki kondisi perekonomian masyarakat yang menjadi anggota khususnya, dan masyarakat luas pada umumnya, meningkatkan pendapatan masyarakat, yang menjadi anggota dan calon anggota, mengembangkan model kerjasama antara berbagai pihak (stakeholders) yang terdiri dari pemerintah, masyarakat, LSM, dan juga Perguruan Tinggi dalam pengentasan kemiskinan dan membangun kemandirian usaha masyarakat miskin di sekitar kantor dan tempat tinggal anggota dan calon anggota. Dari hasil survey yang penulis teliti kenyataan peran ideal BMT HANIVA lebih didominasi dan difokuskan pada perbaikan kondisi perekonomian masyarakat melalui usaha bidang sektor riil. BMT HANIVA dalam menggiatkan sektor riil ini telah banyak memberikan manfaat yang banyak bagi usaha masyarakat kecil di sekitar wilayah Imogiri, Bantul, Yogyakarta. Sedangkan posisi BMT HANIVA adalah menjadi lembaga keuangan mikro syariah penggerak produktivitas masyarakat. Kontribusi ideal BMT HANIVA adalah memberikan pelayanan pembiayaan produktif bagi masyarakat, memberikan pelatihan dan pendampingan pada anggota pembiayaan secara aktif dan efektif dan memberikan pemahaman terhadap kaum kaya tentang pentingnya pengembangan sektor ekonomi produktif bagi kaum lemah.

Selain itu, pasca gempa, Yogyakarta terbilang meninggalkan berbagai permasalahan pelik yang membutuhkan solusi yang nyata. Beberapa

permasalahan tersebut setelah diinventarisi di lingkungan masyarakat BMT berkisar pada<sup>10</sup> : (1) krisis fiskal dan keuangan negara di Indonesia tak terkecuali Kabupaten Bantul Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, (2) meningkatnya jumlah masyarakat miskin secara drastis akibat gempa yang menimpa sebagian wilayah DIY, (3) gempa 27 Mei lalu juga menyebabkan makin melambatnya laju perekonomian masyarakat, (4) lebih fokus lagi, masyarakat miskin belum terjangkau oleh lembaga keuangan (bank) sehingga membutuhkan bantuan pembiayaan lunak untuk memulai usaha produktif, (5) program recovery pemerintah lebih terfokus pada pembenahan kondisi fisik bangunan, (6) masyarakat kelas bawah perlu digerakkan ekonomi produktifnya untuk membangun sektor produksi dan pengurangan pengangguran. Oleh karena itu penulis memberikan judul : ” **Peran BMT dalam Pemberdayaan Sektor Riil Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta**”

## **B. Rumusan Masalah**

Ditinjau dari latar belakang masalah penelitian ini dimaksud untuk mengkaji peran BMT HANIVA dalam sektor riil, dirumuskan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut :

1. Sektor riil apa saja yang telah diberi bantuan oleh BMT HANIVA Yogyakarta?
2. Bagaimana hasil kontribusi bantuan pembiayaan sektor riil yang diprogramkan oleh BMT HANIVA Yogyakarta?

---

<sup>10</sup> Muhammad Yasin, *Profil Jasa Keuangan Syari'ah Baitul Maal wat Tamwil Haniva, BMT HANIVA*, hal. 5.

### C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah, tesis ini bertujuan memberikan gambaran serta pedoman kepada peneliti dan memudahkan untuk mengadakan penyusunan penelitian. Adapun yang menjadi tujuan dan kegunaan penelitian ini adalah :

#### 1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui sektor riil apa saja yang telah diberi bantuan oleh BMT HANIVA Yogyakarta
- b. Untuk mengetahui bagaimana hasil kontribusi bantuan pembiayaan sektor riil yang diprogramkan oleh BMT HANIVA Yogyakarta.

#### 2. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini diharapkan sebagai gambaran secara umum kepada BMT HANIVA dan secara khusus terhadap masyarakat disekitar lingkungan BMT HANIVA. Di samping itu penulis berharap hasil penelitian ini berguna bagi pengurus-pengurus dan pengelola BMT HANIVA, untuk menentukan langkah atau kebijakan untuk masa yang akan datang, agar BMT HANIVA, dapat lebih meningkatkan kualitas pengembangan sektor riil dan kesejahteraan bagi pegawai/karyawan, dan anggotanya, serta juga bermanfaat antara lain :

a. Manfaat Akademis

Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan pengalaman dalam bidang ekonomi Islam khususnya dalam sektor riil serta untuk penerapan aplikasinya dalam masyarakat dan lingkungan sekitarnya.

b. Manfaat Praktis

Pada dasarnya hasil penelitian ini lebih tertuju pada bidang praktis, dalam hal ini Pemberdayaan sektor riil di BMT HANIVA.

**D. Telaah Pustaka**

Pembahasan mengenai sektor riil sudah banyak berbentuk karya ilmiah seperti: buku-buku, artikel, jurnal, skripsi, tesis, disertasi dan karya lainnya. Namun pembahasan dalam penelitian ini Pemberdayaan BMT dalam sektor riil, Untuk mendukung permasalahan di atas, berikut beberapa karya ilmiah yang relevan dengan pokok masalah dalam penelitian ini.

1. Penelitian tentang sektor riil

- a. Menurut penelitian yang dilakukan Drs. Muhammad Thoha mahasiswa Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia dalam tesisnya yang berjudul "Pemberdayaan Ekonomi Umat Pada Pondok Pesantren Tremas Arjosari Pacitan Jawa Timur". Dalam tesisnya M. Thoha menyusun tujuan penelitiannya yaitu (1) untuk mengetahui peran pondok pesantren Tremas dalam upaya memberdayakan ekonomi

umat, (2) untuk mengetahui proses pemberdayaan ekonomi umat yang terjadi di pondok pesantren Tremas.<sup>11</sup>

- b. Dalam penelitian lain dilakukan oleh Drs.Walkodri mengenai “Kebijakan Pemberdayaan Masyarakat Desa di Tinjau dari Perspektif Ekonomi Islam”, penelitian itu mempunyai tujuan : (1) untuk mengetahui seberapa jauh keberhasilan Kebijakan Ekonomi Indonesia berdampak mensejahterakan warga bangsa, di mana penduduknya 80 – 90 % muslim, (2) untuk mengetahui faktor-faktor yang menentukan keberhasilan Kebijakan Ekonomi Indonesia, (3) untuk mengetahui hambatan-hambatan (kendala) struktural dan kendala fungsional yang terjadi dalam masyarakat.<sup>12</sup> Dalam tesis penulis ini melengkapi dari segi aspek pemberdayaan ekonomi umat, sektor riil dan pembiayaan ekonomi rakyat melalui sistem syari’ah. Inti perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah tulisan ini memfokuskan pada pemberdayaan sektor riil.
- c. Agnes Kurniawan, praktisi dan pengamat ekonomi dalam penelitiannya mengenai pemberdayaan sektor riil mengemukakan bahwa keluhan utama para pengusaha di dalam sektor riil adalah lemahnya daya beli masyarakat, sehingga usaha mereka tidak prospektif. Buruknya iklim investasi, ekonomi biaya tinggi,

---

<sup>11</sup> Muhammad Thoha, 2003, *Pemberdayaan Ekonomi Umat (Studi Kasus Pada Pondok Pesantren Tremas Arjosari Pacitan Jawa Timur)*, tesis mahasiswa Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, hal. 6.

<sup>12</sup> Walkodri, *Kebijakan Pemberdayaan Masyarakat Desa di Tinjau dari Perspektif Ekonomi Islam*, 2001, Universitas Ekonomi Islam, hal. 3.

ketidakjelasan regulasi, dan infrastruktur yang tidak mencukupi, semua ini membuat para investor semakin enggan menanamkan investasinya di sektor riil. Akibat selanjutnya adalah pengangguran semakin menggelembung, kemiskinan meluas, kerawanan sosial mudah tersulut, dan ini membuat suasana semakin tidak kondusif untuk investasi, lebih parah lagi regulasi tidak menjamin keamanan investor dan korupsi merajalela yang mengakibatkan ekonomi biaya tinggi. Maka pemerintah diharapkan harus melakukan usaha untuk mengatasi masalah di sektor riil ini, diantaranya adalah: (1) Meningkatkan daya beli masyarakat dengan memperbesar anggaran belanja negara, (2) Mendorong UKM (Usaha Kecil Menengah) dari para pemodal kecil dengan pembinaan, dan pemberian kredit, (3) Pemerintah harus membuat regulasi agar para investor merasa aman menanamkan modalnya di sektor riil serta dapat menjamin kepastian usaha mereka, (4) Untuk memangkas ekonomi biaya tinggi, pemerintah harus memberantas korupsi tanpa kompromi, dan dimulai dari dirinya sendiri.<sup>13</sup>

- d. Menurut Susanto Akhmad Akbar, praktik ekonomi islami di Indonesia dan implikasinya terhadap perekonomian, disimpulkan bahwa, meskipun masih dalam taraf pengembangan, praktik ekonomi islami di Indonesia telah menunjukkan performa yang cukup menjanjikan dalam

---

<sup>13</sup> Agnes Kurniawan, <http://agneskurniawan.wordpress.com/2007/10/27/sektor-riil/>, di akses tanggal 10 juni 2009.

batas-batas tertentu membawa implikasi positif bagi perekonomian. Dengan kata lain, peran ekonomi islami tidak semata-mata terletak pada perubahan bentuk akad-nya yang sesuai dengan syariah, tetapi juga perannya yang lebih besar dalam menggerakkan perekonomian dan mewujudkan kesejahteraan. Namun, riset-riset lanjutan perlu dilakukan untuk mengevaluasi praktik ekonomi islami di Indonesia, dengan pendekatan yang lebih komprehensif dan metode penelitian yang lebih kompleks. Dengan cara itu, simpulan yang diambil dapat lebih akurat, dan solusi yang dihasilkan dapat lebih tepat<sup>14</sup>

- e. Menurut Ahmad Sumiyanto, SE., MSI. Pengembangan Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil Bagi UKM. Sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) telah cukup memberikan bukti empiris bahwa mereka cukup tangguh dalam menghadapi bagai krisis. Namun itu saja tidak cukup untuk menghadapi masa mendatang yang lebih menantang seiring dengan arus perdagangan bebas. Kondisi UKM saat ini masih menghadapi berbagai kendala yang sangat kompleks. Sehingga diperlukan banyak pihak yang mempunyai keperdulian bagi pengembangan UKM dan harus dipersiapkan program yang simultan, komprehensif dan berkelanjutan dalam pengembangannya. Bank

---

<sup>14</sup> Susanto Akhmad Akbar, praktik ekonomi islami di indonesia dan implikasinya [http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?c=Article\\_C&cid=1233567871691&pagename=Zone-English-News%2FNWELayout](http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?c=Article_C&cid=1233567871691&pagename=Zone-English-News%2FNWELayout), diakses tanggal 23 September 2008.

Syariah Mandiri sebagai salah satu. Bank yang mempunyai keperdulian terhadap pengembangan UKM akan terus melakukan langkah-langkah kongkrit bagi pengembangan UKM dengan tetap mengedepankan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*).<sup>15</sup>

- f. Menurut Irfan Syauqi Beik, Alternatif kebijakan sektor riil syariah terdapat dalam media Shariaeconomy.blogspot.com Media Informasi Ekonomi Syariah, terbit 3 juli 2008, bahwa Ada empat hal yang harus diperhatikan dalam implementasi kebijakan ini. Pertama, belum adanya landasan hukum penerbitan sukuk negara akibat belum rampungnya pembahasan RUU SBSN oleh DPR. Kedua, kemampuan pemerintah menyiapkan sejumlah proyek investasi riil yang mampu menyerap dana dalam jumlah besar sekaligus memiliki prospek yang baik. Ketiga, kesiapan BI dan kalangan industri perbankan sendiri, terutama bank konvensional. Keempat, perlu kajian fikih secara komprehensif tentang boleh tidaknya sumber dana sukuk berasal dari bank konvensional. Di sinilah letak pentingnya fatwa DSN MUI. Jika fatwa tersebut ternyata tidak membolehkan, perlu ada antisipasi lain, yaitu seluruh bank konvensional diwajibkan membuat dan memperbesar volume aset UUS. Contohnya, hingga mencapai 20 persen dari nilai aset bank induk dalam tiga tahun mendatang. Jika fatwa tersebut membolehkan maka tidak ada masalah. Penulis melihat

---

<sup>15</sup> Sumiyanto Ahmad, *Pengembangan Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil Bagi UKM* <http://msi-iii.net/baca.asp?katagori=rubrik&menu=ekonomi&baca=artikel&id=201>, diakses tanggal 23 September 2008.

bahwa tanpa keinginan untuk mulai mentransformasi sistem keuangan konvensional menuju sistem syariah, rasanya Indonesia akan terjebak pada permasalahan yang itu-itu saja, yaitu stagnasi sektor riil meskipun kondisi moneter berada dalam keadaan yang baik. Ada semacam missing link.<sup>16</sup>

- g. Menurut ISM bahwa Usaha Kecil Menengah Berperan Penting Gerakkan Sektor Riil terdapat dalam media Shariaeconomy.blogspot.com – Media Informasi Ekonomi Syariah, terbit 22, agustus 2007, bahwa Hasil penelitian Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah bersama Badan Pusat Statistik pada 2007 menunjukkan bahwa pelaku Usaha Kecil Menengah di Indonesia pada 2007 jumlahnya mencapai 99,98% dari seluruh total pelaku usaha di tanah air. Usaha Kecil Menengah juga memiliki kontribusi yang sangat besar dalam penyerapan tenaga kerja. Pada 2006 Usaha Kecil Menengah mampu menyerap 85,4 juta tenaga kerja. Jumlah tersebut merupakan 96,18% terhadap total tenaga kerja di seluruh Indonesia. Angka itu naik sebesar 2,2 juta pekerja atau naik 2,6% bila dibandingkan dengan 2005. Dari indikator itu membuktikan bahwa Usaha Kecil Menengah mempunyai peranan yang sangat penting sebagai penggerak sektor riil di Indonesia," kata Menkop dan

---

<sup>16</sup> Irfan Syauqi Beik, *Alternatif kebijakan sektor riil syariah* terdapat dalam media Shariaeconomy.blogspot.com Media Informasi Ekonomi Syariah, terbit 3 Juli 2008 dengan alamat <http://shariaeconomy.blogspot.com/2008/07/alternatif-kebijakan-sektor-riil.html>, diakses tanggal 23 September 2008.

Usaha Kecil Menengah Suryadharma Ali di Jakarta, Selasa, seperti dilansir kantor berita nasional Antara.<sup>17</sup>

## 2. Penelitian tentang BMT

- a. Muhammad Agus Khoirul Wafa, dalam penelitiannya mengemukakan mengenai pengembangan Usaha Mikro Kecil melalui BMT sangat dimungkinkan dengan optimalisasi fungsi BMT itu sendiri, baik dari fungsi baitul maal dan fungsi bait tamwilnya, selain itu ada beberapa produk BMT yang sangat signifikan memberi pengaruh pada UMK apabila produk tersebut diterapkan dalam tataran pengembangan sektor riil khususnya pada UMK. Diantaranya: *Mudharabah* (bagi hasil), *Murabahah* dan *Qard* (pinjaman kebaikan).<sup>18</sup>
- b. Evy Meirina Budi Astuti, mahasiswa fakultas ekonomi Universitas Islam Indonesia mengenai pemberdayaan sektor riil oleh BMT, dalam skripsinya yang berjudul "Evaluasi Tingkat Pendapatan Usaha Kecil Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan di BMT Beringharjo, Kauman, Yogyakarta". Dalam penelitian tersebut dikemukakan permasalahan mengenai sejauh mana pembiayaan Musyarakah yang diberikan BMT Beringharjo mempunyai pengaruh terhadap pendapatan pengusaha kecil di Yogyakarta. Hasil penelitian tersebut

---

<sup>17</sup> ISM, *Usaha Kecil Menengah Berperan Penting Gerakan Sektor Riil* terdapat dalam media Shariaeconomy.blogspot.com Media Informasi Ekonomi Syariah, terbit 22, Agustus 2007, dengan alamat web <http://www.niriah.com/berita/bisnis/1id76.html>, diakses tanggal 23 September 2008.

<sup>18</sup> Muhammad Agus Khoirul Wafa, 2006, *Pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) Melalui BMT, skripsi mahasiswa Universitas Islam Indonesia Yogyakarta*.

menyebutkan bahwa keberadaan BMT Beringharjo sangat membantu usaha kecil yang kekurangan modal dengan pembiayaan yang diberikan, selain itu berdasarkan hasil analisis uji-t menyimpulkan sesudah pembiayaan yang diberikan oleh BMT Beringharjo Kauman, pendapatan pengusaha kecil mengalami peningkatan.<sup>19</sup>

- a. Sholihin, meneliti tentang perilaku konsumen terhadap produk BMT di BMT Kharisma, Magelang, Jawa Tengah. Dalam temuannya di lapangan menyatakan bahwa ada beberapa motif yang mempengaruhi konsumen dalam memilih BMT sebagai mitra usaha<sup>20</sup>. Diantaranya:
  - 1) Motif konsumen yang cenderung menghindari dari riba (alasan syariah).
  - 2) Adanya hubungan perilaku antara tingkat pendidikan konsumen dengan umur konsumen.
- b. Sri Sumarni, dalam penelitiannya menitik beratkan pada faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah.<sup>21</sup> Ada tujuh faktor, yakni sistem operasional BMT, lokasi BMT, pelayanan BMT, tingkat keuntungan yang diterima oleh nasabah, produk BMT, informasi yang diperoleh dan pemahaman nasabah tentang riba.

Dengan demikian, dari beberapa karya ilmiah di atas belum ada subjek penelitian yang sama dengan apa penyusun teliti.

<sup>19</sup> <http://rac.uii.ac.id/server/document/Private/2008042502451900312127.pdf> , di akses tanggal 10 Juni 2009.

<sup>20</sup> Sholihin, 2003, *Perilaku Konsumen Terhadap Produk BMT ( Studi Kasus di BMT Kharisma, Magelang, Jawa Tengah, tesis mahasiswa Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.*

<sup>21</sup> Sri Sumarni, 2005, *Analisis Korelasi Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Perilaku Penabung pada Baitul Maal wat Tamwil (Studi Kasus pada BMT Abidin di kahurahan Banyuanyar kecamatan Banjarsari Surakarta) tesis mahasiswi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, Hal. 8.*

## E. Metode Penelitian

Dalam setiap penelitian ilmiah, selalu menggunakan metode-metode tertentu agar penelitian dapat berjalan secara terarah dan mencapai hasil yang diharapkan. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut:

### 1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian pada BMT HANIVA dengan alamat : Komplek Pondok Pesantren At Ta'abbud JL. Imogiri Timur Km. 11,1 Wonokromo Pleret Bantul Yogyakarta

### 2. Sifat Penelitian

Berdasarkan kajian yang telah dipaparkan maka desain yang dianggap tepat adalah penelitian eksploratif dengan bersifat deskriptif.<sup>22</sup>

Dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan subyek atau obyek penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat, dan lain-lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.

Penelitian deskriptif misalnya, tidak bertujuan menguji sesuatu hipotesis, melainkan bertujuan membuat deskripsi mengenai hal yang diteliti.<sup>23</sup> Penelitian eksploratif biasanya bersifat deskriptif. Pada umumnya penelitian eksploratif itu bertujuan untuk mendapatkan data

---

<sup>22</sup> Nawawi, *Metodologi Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2003), hal.53.

<sup>23</sup> Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006), hal. 25.

dasar, yang diperlukan sebagai data dasar, yang diperlukan sebagai pangkalan untuk penelitian lebih lanjut ataupun sebagai dasar untuk membuat suatu keputusan. Dalam kedudukannya sebagai pendahulu bagi suatu penelitian yang sebenarnya, penelitian eksploratif memberi arah kepada perumusan masalah dan hipotesis, walaupun penelitian eksploratif itu sendiri berjalan tanpa hipotesis.

### 3. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini peneliti gunakan dengan pendekatan "sosiologis". Dimana merupakan pendekatan mendalam mengenai unit sosial tertentu yang hasilnya merupakan gambaran yang lengkap dan terorganisasi baik mengenai unit tersebut dengan memperhatikan segmen-segmen tertentu saja, tetapi variabel-variabel dan kondisi-kondisi yang besar jumlahnya.<sup>24</sup>

### 4. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi adalah suatu kesatuan individu atau subyek pada wilayah dan waktu serta dengan kualitas tertentu yang akan diamati /diteliti dan Sampel adalah bagian dari populasi yang dijadikan subyek penelitian sebagai "wakil" dari para anggota populasi.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> *Ibid.*, 80.

<sup>25</sup> Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal. 101-103.

Populasi adalah pengurus/karyawan dan nasabah Baitul Maal Wattamwil HANIVA. Dalam hal ini pengurus BMT HANIVA terdiri dari tiga orang (ketua, sekretaris dan bendahara) selain itu BMT di dukung oleh lima (5) orang karyawan.

Sampel adalah pengambilan contoh dari populasi penelitian. Adapun yang menjadi sampel dari penelitian ini adalah data pegawai/nasabah yang peneliti teliti adalah beberapa di antaranya yang dapat mewakili., dalam hal ini yang mewakili dari pihak pegawai BMT HANIVA sebanyak dua (2) orang, sedangkan dari pihak nasabah adalah sebanyak 19 orang. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *Purposive Sampling*. *Purposive Sampling* merupakan teknik non probability sampling yang lebih tinggi kualitasnya dan merupakan pengembangan dari metode-metode sebelumnya, dimana peneliti telah membuat kisi-kisi atau batas-batas berdasarkan ciri-ciri subjek yang akan dijadikan sample penelitian.<sup>26</sup> Dalam hal ini ciri-ciri khusus dari pihak pegawai BMT HANIVA yaitu yang bertugas melakukan survey/pengecekan terhadap nasabah, sedangkan dari pihak nasabah yaitu yang mempunyai usaha dan berdomisili di pasar-pasar.

---

<sup>26</sup> *Ibid.*, hal 115.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini menggunakan metode angket atau metode wawancara dan metode dokumentasi yaitu :<sup>27</sup>

### a. Metode Dokumentasi

Adalah : peneliti mencari dan mendapatkan data-data primer dengan melalui data-data dari prasasti-prasasti, naskah-naskah kearsipan (baik dalam bentuk barang cetakan maupun rekaman), data gambar/foto/blue print dan lain sebagainya. Dengan adanya data tersebut, maka peneliti akan dapat memecahkan masalah penelitian sekaligus usaha membuktikan hipotesis penelitian.<sup>28</sup>

### b. Metode Angket

Adalah : Penggunaan wawancara dengan membuat pertanyaan pokok saja sebagai pedoman atau panduan bertanya, metode ini cenderung disebut dengan *chek-list* tinggal membubuhkan tanda silang (X) pada jawaban atau (V). Metode wawancara terpimpin yang lebih rinci panduannya ini sering pula disebut dengan metode pengumpulan data dalam bentuk angket..<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> *Ibid.*, hal 118.

<sup>28</sup> *Ibid.*, hal 138

<sup>29</sup> *Ibid.*, hal. 122

## 6. Teknik Analisis Data

Sebagai kelengkapan proses penelitian yang berkaitan dengan upaya memperoleh data penelitian lapangan atau data empiris, maka peneliti menentukan alat atau instrumen pengumpulan data penelitian.<sup>30</sup>

### a. Teknik Pembuatan Skala Sikap Likert

Teknik pembuatan Skala Pengukuran, adalah : Modifikasi Skala Likert, pada model ini lebih banyak dipergunakan untuk penelitian psikologi (moral, sifat, etika, sikap, gaya, tipe, prinsip, manajemen dan lain sebagainya), pada skala likert ini responden menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian dengan memberikan tanda silang (X) atau tanda *cek-list* (✓), pada alternatif jawaban yang disiapkan dengan 5 kemungkinan yang tersedia, jawaban yang tersedia tersebut dibuat skala dalam tingkatan. Sangat setuju, setuju, Netral, Tidak setuju, Sangat Tidak setuju.

### b. Pemberian Skor Pengukuran

Dalam penelitian-penelitian sosial termasuk penelitian bisnis, banyak ditemukan pengukuran-pengukuran secara kualitatif, yang sekaligus data-data yang dikelola bersifat kualitatif. Cara atau metode untuk menguantitatifkan data kualitatif, disebut dengan teknik pemberian skort (*skoring*). Misal penelitian tentang peran BMT HANIVA dalam sektor rill, dalam penelitian ini terdapat yang variabel ini akan

---

<sup>30</sup> *Ibid.*, hal. 141.

diperoleh data bersifat kualitatif. Jawaban responden akan kearah urutan dari Tidak Setuju kejawaban Sangat setuju, setuju, Netral, Tidak setuju, Sangat Tidak setuju merupakan data kualitatif. Maka kala peneliti akan membuat data tersebut menjadi sebuah angka (kuantitatif), maka peneliti dapat memberikan skor angka (nilai). Misal : Sangat Tidak setuju dengan nilai 1; Tidak setuju dengan nilai 2; netral dengan nilai 0; setuju dengan nilai 3; Sangat setuju dengan nilai 4. dengan kuantifikasi ini peneliti dapat melakukan analisis secara kuantitatif. Kemudian diolah dengan SPSS untuk mengukur tingkat frekuensi hasil data dari responden.

#### F. Sistematika Pembahasan.

Sebagai upaya untuk menjaga keutuhan dalam penulisan tesis ini agar terarah dan metodis, penulis menggunakan sistematika pembahasan sebagai berikut:

**BAB I (Pendahuluan)** berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah yang dijadikan sebagai dasar dalam pokok perumusan masalah. Kemudian dilanjutkan dengan tujuan dan kegunaan penelitian. Serta Telaah pustaka sebagai tinjauan ulang atas berbagai karya yang sudah ada dan berhubungan dengan penelitian ini sehingga dapat diamati dan diambil perbedaan penelitian ini dengan beragam karya yang telah dihasilkan. Kemudian Kerangka teori yang membedah permasalahan sebagai sumber-sumber dan landasan teori yang diangkat dalam tulisan penelitian ini,

hipotesis, Dan disertai Metode Penelitian berupa Teknik Pengambilan Sampel Penelitian yaitu Metode dan teknik pengumpulan data terbagi menjadi dua bagian pertama Metode Dokumentasi, dan yang kedua membahas Metode wawancara yang terstruktur (bebas) atau *guiden interview*/ metode campuran, selanjutnya memakai Instrumen Pengumpulan data dan teknik analisis terbagi tiga bagian, pertama Teknik pembuatan Skala konsep likert Pengukuran, kedua Pemberian skor pengukuran.

**BAB II (Landasan Teori)** teori-teori tentang yang relevan dengan landasan atau acuan terhadap penelitian antara lain : Teori-teori pemberdayaan ekonomi rakyat dan pemberdayaan sektor riil, pembiayaan dalam lembaga keuangan syariah seperti Musyarakah (*AL-Musyarakah*), Jenis-jenis al-Musyarakah, Mudharabah (*AL-Mudharabah*), Murabahah (*AL-murabahah*), Ijarah (Sewa), Rahn (Pegadaian), Istishna, Qardhul Hasan.

**BAB III (Diskripsi Umum)** berisi gambaran sejarah berdirinya Baitul Maal wattamwil HANIVA, Produk-Produk Baitul Maal wattamwil HANIVA, serta Lingkup Dan Perkembangan Baitul Maal wattamwil HANIVA Imogiri Yogyakarta. Dan Analisis

**BAB IV (Pembahasan)** hasil Penelitian secara analisis eksploratif dan deskriptif.

**BAB V (Penutup)** kesimpulan dari seluruh pembahasan dalam penelitian, kritik dan saran-saran yang berkaitan dengan persoalan yang diangkat dalam pembahasan penelitian untuk peneliti selanjutnya.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Strategi Pemberdayaan Ekonomi Umat

Tahap-tahap keagamaan yang disampaikan malaikat Jibril kepada nabi Muhammad saw yaitu tahap Iman, Islam dan Ihsan. Dalam tahap Iman seseorang meyakini dan mempercayai adanya tuhan, maka dalam Islam seseorang menjalankan syariat agama, yang berupa peraturan dan tata cara ibadat dan muamalat, sebagai sarana dan metode untuk berhubungan dengan sesamanya dan dengan alam, sehingga dapat meningkat ketahap Ihsan, dimana seseorang berhubungan dan berkomunikasi dengan Tuhan secara pribadi dan saling bertatap muka, berdialog, menerima amanatnya-Nya sebagai wakil-Nya, untuk melaksanakan tugas kebudayaan, yaitu memakmurkan, mensejahterahkan dan menyelamatkan kehidupan di muka bumi.<sup>31</sup>

Jika dikembangkan lebih jauh, maka ketiga tahap keagamaan itu dapat dikembangkan dalam dunia ilmu, yaitu dataran iman yang berkembang dalam ilmu ketuhanan dan ilmu yang menjelaskan hakikat semua yang ada, yang biasanya dikenal dengan filsafat, kemudian dataran Islam (syariat) yang menetapkan prinsip ibadat dan muamalat, yang berkembang dalam ilmu yang berhubungan dengan manusia dan alam, yang biasanya dikenal dengan ilmu sosial, kebudayaan dan iptek, dan mengembangkan wawasan batin, menembus

---

<sup>31</sup> Musa Asy'arie, *Islam (Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat)*, Cet I, LESFI (Lembaga Studi filsafat Islam, 2007), hal. 126-127.

dimensi yang transdental, sifatnya spiritual, yang mengantarkan pengalaman spiritual manusia ke dimensi yang Ilahi, suatu proses menuju mi'raj.<sup>32</sup>

Dalam Islam dataran syariat mempunyai jangkauan yang luas, meliputi tata hubungan antara manusia dengan Tuhannya, manusia dengan manusia dengan alam. Dataran ini menyangkut aspek agama, sosial, dan kebudayaan serta iptek. Syariat dapat juga disebut sebagai lapangan kebudayaan yang amat luas, sebagai realisasi dan aktualisasi diri manusia untuk mematuhi ajaran dan wahyu Tuhan. Kebudayaan sebagai proses manusia menjadi manusia, untuk mengaktualisasikan dirinya sebagai hamba Tuhan yang menerima amanat khalifah, wakil Tuhan di muka bumi.

Isyarat yang pernah disampaikan Nabi Muhammad saw, kini telah menunjukkan kebenarannya, yang mengatakan Islam datang sebagai sesuatu yang dianggap asing, aneh, kemudian akan datang suatu masa dimana Islam akan dianggap asing lagi, dan berbahagialah orang-orang yang dianggap asing, *Ja'a al-Islam goriban, wasayau 'du goriban, fatuba lil al-guraba*. Islam memang akan terasa aneh dalam kehidupan yang memuja materi, yang meletakkan uang sebagai ukuran segala-galanya, bahkan menjadi tujuan hidupnya, yang menetapkan keadilan sepenuhnya ditentukan oleh siapa yang kaya dan yang kuat, yang menjadikan hawa nafsu sebagai yang menguasai kehidupannya.

Hakikat ilmu pengetahuan Islami kehadirannya adalah menjadi rahmat bagi kehidupan manusia dan alam seisinya. Ilmu pengetahuan Islami pada hakikatnya berpihak untuk pembebasan dan pemberdayaan daya-daya ruhani

---

<sup>32</sup> *Ibid.*, hal. 127

manusia, agar dapat memahami dan menghayati, mengerti dan menjiwai kebenaran dalam segala jengangnya menuju pengalaman iman, sebagai dasar untuk memperkuat kesatuan peranannya sebagai hamba tuhan (abd Allah) yang diangkat menjadi wakil-Nya (khalifah Allah).<sup>33</sup>

### 1. Kaitannya Dengan Pemberdayaan Ekonomi Umat

Dalam pandangan Tauhid ilmu, realitas kejatuhan pusat-pusat ekonomi umat, pada dasarnya tidak hanya bersifat ekonomi dan politik saja, tetapi dapat dipandang juga sebagai peristiwa kejatuhan agama, karena pada kenyataannya, ketahanan ekonomi suatu masyarakat akan berpengaruh pula pada ketahanan ideologi politik dan keyakinan agamanya. Kejatuhan ekonomi juga berkaitan dengan suatu etos kerja, yang dasar rajutan nilai-nilai yang membentuk sikapnya dalam kerja adalah agama.

Untuk mengatasi kejatuhan ekonomi tidak makin meluas dan berdampak pada kejatuhan agama, sudah waktunya pendidikan Islam memberikan bobot yang lebih pada pembentukan watak wirausaha, melalui kurikulum muatan lokal, sebagai salah satu bagian terpenting dari tujuan pendidikannya. Membentuk watak wirausaha yang utama dan pertama, bukan hanya sekedar memberikan pelajaran keterampilan teknis bagi seorang wirausaha hanyalah pelengkap saja, bukan yang utama, karena yang utama adalah wawasan dan kemampuan melihat peluang dan potensi dan ekonomi yang ada dalam kehidupan sekitarnya.

---

<sup>33</sup> *Ibid.*, hal. 138

## 2. Konsep Ekonomi Kerakyatan

Menurut Muslimin Nasution, mantan Menteri Kehutanan dan Perkebunan RI, definisi ekonomi rakyat adalah:

“Suatu sitem ekonomi partisipatif yang memberikan akses yang fair dan adil bagi seluruh lapisan masyarakat di dalam proses produksi, distribusi, dan konsumsi nasional, tanpa harus mengorbankan fungsi sumber daya alam dan lingkungan sebagai sistem pendukung kehidupan masyarakat secara berkelanjutan .” (Muslimin Nasution, “Pengembangan Agrobisnis sebagai Salah Satu Strategi Pembangunan Ekonomi Rakyat di Pedesaan “. <sup>34</sup>

Berdasarkan definisi di atas, maka secara operasional dapat dijabarkan bahwa ekonomi rakyat pada dasarnya merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang bertumpu kepada sektor riil, yang mampu menyerap potensi dan sumber daya yang ada dan tersedia di masyarakat setempat secara swadaya, dan hasilnya ditujukan untuk kemakmuran seluruh anggota masyarakat, bukan untuk orang-seorang atau kelompok tertentu.

Dalam konsep ekonomi kerakyatan tidak dikenal adanya pemusatan kekuasaan sumber daya alam maupun hasil-hasilnya, sehingga menimbulkan eksploitasi yang tidak adil, seperti yang ada pada konsep konglomerasi. Semua bentuk usaha yang ada seperti koperasi, CV, PT, atau perusahaan perorangan, dapat menjalankan dan berperan aktif dalam kegiatan ekonomi kerakyatan sesuai dengan kaidah-kaidah kerakyatan seperti disebutkan di atas.

---

<sup>34</sup> Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah (Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek)*, Cet.3, (Jakarta: AlvaBet Anggota IKAPI, 2000), hal.94-95.

### 3. Pengelolaan dan Pemanfaatan Kekayaan Menurut Islam

Agar terjadi keseimbangan dan kesinambungan pemanfaatan sumber daya alam dan optimalisasi pemanfaatan harta perlu mempertimbangkan hal-hal berikut :<sup>35</sup>

- a. Pemanfaatan kekayaan untuk kemakmuran dan kemaslahatan hidup manusia seluruhnya.
- b. Pembayaran zakat untuk menyeimbangkan kekuatan ekonomi antara orang miskin dan orang kaya.
- c. Penggunaan harta benda secara berfaedah tidak hanya ditumpuk dan tidak diputar.
- d. Penggunaan harta benda tanpa merugikan orang lain (*mendzholimi*).
- e. Memiliki harta benda secara sah tidak dengan cara dan sumber yang bathil.
- f. Penggunaan kekayaan yang berimbang menyangkut aspek jasmani dan ruhani, duniawi dan ukhrawi, individu dan sosial.
- g. Pemanfaatan kekayaan sesuai dengan prioritas kebutuhan hidup.
- h. Pemanfaatan kekayaan harus dikaitkan dengan kepentingan kelangsungan hidup umat manusia.

---

<sup>35</sup> Gita Danupranata, *Ekonomi.*, hal. 8.

## B. Strategi Pemberdayaan Usaha kecil Yang Tepat

Strategi pemberdayaan yang telah diupayakan selama ini dapat diklasifikasikan dalam:<sup>36</sup>

1. Aspek managerial, yang meliputi: peningkatan produktivitas/omset/tingkat utilisasi/tingkat hunian, meningkatkan kemampuan pemasaran, dan pengembangan sumber daya manusia.
2. Aspek permodalan, yang meliputi: bantuan modal (penyisihan 1-5% keuntungan BUMN dan kewajiban untuk menyalurkan kredit bagi usaha kecil minimum 20% dari portofolio kredit bank) dan kemudahan kredit (KUPeDES, KUK, KIK, KMKP, KCK, Kredit Mini/midi, KCU).
3. Mengembangkan program kemitraan dengan besar usaha baik lewat system Bapak Anak Angkat, PIR, Keterkaitan hulu-hilir (*forward linkage*), keterkaitan hilir-hulu (*back ward linkage*), modal ventura, ataupun subkontrak.
4. Pengembangan sentra industri kecil dalam suatu kawasan apakah berbentuk PIK (Pemukiman Industri Kecil), LIK (Lingkungan Industri Kecil), SUIK (Sarana Usaha Industri Kecil) yang didukung oleh UPT (Unit Pelayanan Teknis) dan TPI (Tenaga Penyuluh Industri).
5. Pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat KUB (Kelompok Usaha Bersama), KOPINKRA (Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan)

---

<sup>36</sup> Mudrajad Kuncoro dan Suhardjono, *Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi*, Cet. 1, (Yogyakarta: BPFE, 2002), hal. 491.

### C. Falsafah Pembiayaan di Bank Syariah

Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syar'ah harus memiliki: Aspek Syar'i, dan Aspek Ekonomi.<sup>37</sup>

1. Aspek syari'ah, berarti dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank syari'ah harus tetap berpedoman pada syariat Islam (antara lain tidak mengandung unsur maisir, gharar, an riba serta bidang usahanya harus halal).
2. Aspek ekonomi, berarti di samping mempertimbangkan hal-hal syari'ah bank syari'ah tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank syari'ah maupun bagi nasabah bank syari'ah.



### D. Pengertian, Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

#### 1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis . Untuk itu, sebelum masuk ke masalah pengertian pembiayaan, perlu diketahui apa itu bisnis.

Bisnis adalah sebuah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan dan pengolahan barang (produksi). Dengan kata lain, bisnis merupakan aktivitas berupa pengembangan aktivitas dalam bidang jasa, perdagangan dan industri guna mengoptimalkan nilai keuntungan.

---

<sup>37</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), hal. 16.

Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>38</sup>

Sedangkan yang dimaksud dengan pembiayaan berdasarkan prinsip syaria'ah adalah penyediaan uang untuk tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak yang lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian sejumlah imbalan atau bagi hasil.<sup>39</sup> Pembiayaan merupakan sumber utama pendapatan lembaga keuangan syaria'ah, kemampuan melempar dana dalam bentuk pembiayaan ini akan mempengaruhi *performance* suatu lembaga keuangan syaria'ah. Lembaga keuangan syaria'ah akan mengalami kerugian besar jika ternyata kualitas pembiayaan yang disalurkan kurang baik.

## 2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:<sup>40</sup>

---

<sup>38</sup> *Ibid.*, hal. 17.

<sup>39</sup> Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka SM, 2007), Cet I, hal. 92.

<sup>40</sup> *Ibid.*, hal. 17-18.

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat digulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya: dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya: masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara makro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

### 3. Fungsi Pembiayaan

#### a. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito, uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaanya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

#### b. Meningkatkan daya guna barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/goreng; peningkatan *utility* dari padi menjadi beras, benang menjadi tekstil dan sebagainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaanya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

#### c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet, giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan dengan lembaga keuangan untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya.

Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari lembaga keuangan inilah kemudian yang digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya. Timbulah kemudian efek kumulatif oleh semakin besarnya permintaan sehingga secara berantai kemudian menimbulkan kegairahan yang meluas di kalangan masyarakat untuk sedemikian rupa meningkatkan produktivitas.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha antara lain:

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitasi prasarana

4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting.

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus. Dengan *earnings* (pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak perusahaanpun akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa negara. Di samping itu dengan makin efektifnya kegiatan sewa sembara kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan dihemat devisa keuangan negara, akan diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun ke sektor-sektor lain yang lebih berguna.

## **E. Pembiayaan Investasi dan Pembiayaan Konsumtif**

### **1. Pembiayaan Investasi**

Pembiayaan Investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna

mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, atau perdirian proyek baru. Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah:<sup>41</sup>

1. Untuk pengadaan barang-barang modal.
2. Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah.
3. Berjangka waktu menengah dan panjang.

Pada umumnya, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Oleh karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas (*Projected Cash Flow*) yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui beberapa dana yang tersedia setelah semua kewajiban terpenuhi. Kemudian berulah disusun jadwal amortisasi yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan.

Penyusunan proyeksi arus kas ini harus disertai pula dengan perkiraan keadaan-keadaan pada masa yang akan datang, mengingat pembiayaan investasi memerlukan waktu yang cukup panjang. Untuk memperkirakannya perlu diadakan perhitungan dan penyusunan proyeksi neraca dan rugi laba (*projected balance sheet and projected income statement*) selama jangka waktu pembiayaan. Dari perkiraan itu akan diketahui kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba (*earning power*) dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban (*solvency*).

Melihat luasnya aspek yang harus dikelola dan dipantau, maka untuk pembiayaan investasi bank syari'ah menggunakan skema *musyarakah*

---

<sup>41</sup> Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Cet. II, (Bandung: Kafa Publishing, 2008), hal. 517.

*mutanaqishah*. Dalam hal ini bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan dan secara bertahap bank melepaskan penyertaannya, bank dengan menggunakan *surplus cash flow* yang tercipta maupun dengan menambah modal, baik yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada ataupun dengan mengundang pemegang saham baru.

Skema lain yang dapat digunakan oleh bank syari'ah adalah *al-Ijarah al muntahia bittamlik*, yaitu menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan kepemilikan. Sumber perusahaan untuk pembayaran sewa ini adalah amortisasi atas barang modal yang bersangkutan, surplus, dan sumber-sumber lain dapat diperoleh perusahaan.

## 2. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut.<sup>42</sup> Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian dan tempat tinggal, maupun berupa jasa, seperti pendidikan dasar dan pengobatan. Sedangkan kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan, yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang, seperti makanan dan minuman, pakaian/perhiasan, bangunan rumah, kendaraan, dan sebagainya, maupun

---

<sup>42</sup> *Ibid.*, hal. 518.

berupa jasa seperti pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan, dan sebagainya.

Pada umumnya, bank konvensional membatasi pemberian kredit untuk pemenuhan barang tertentu yang dapat disertai dengan bukti kepemilikan yang sah, seperti rumah dan kendaraan bermotor, yang kemudian menjadi jaminan utama (*main collateral*). Sedangkan untuk pemenuhan kebutuhan jasa, bank meminta jaminan berupa barang lain yang dapat diikat sebagai *collateral*. Sumber pembayaran kembali atas pembiayaan tersebut berasal dari sumber pendapatan lain, dan bukan dari eksploitasi barang yang dibiayai dari fasilitas ini.

#### F. Perencanaan Pembiayaan

Suatu perencanaan yang baik dilakukan melalui berbagai proses kegiatan yang meliputi *forecasting, objective, policies, programmes, dan budget*.<sup>43</sup>

##### 1. *Forecasting* (Ramalan)

*Forecasting* adalah suatu peramalan usaha yang sistematis, untuk mencapai sesuatu yang paling mungkin diperoleh di masa yang akan datang, dengan melakukan penaksiran dan perhitungan yang rasional atas fakta yang ada. Fungsi perkiraan adalah untuk memberi informasi sebagai dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

---

<sup>43</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Cet. 3 ( Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005), hal. 194.

## 2. *Objective* (Tujuan)

Langkah kedua adalah merumuskan tujuan pembiayaan. Tujuan pembiayaan merupakan bagian dari tujuan lembaga keuangan sebagai perusahaan, yaitu memperoleh keuntungan bagi kesejahteraan *stakeholders*-nya. Oleh karena itu tujuan pembiayaan harus mendukung visi, misi dan strategi usaha lembaga keuangan. Tujuan pembiayaan harus harus dirumuskan dengan jelas, realistis, dan dapat diketahui oleh semua orang yang terlibat dalam organisasi, agar mereka dapat berpartisipasi dengan penuh kesadaran.

## 3. *Programmes* (Program/Rencana)

Programmes adalah sederetan kegiatan yang dipaparkan untuk melaksanakan policies. Program itu merupakan rencana kegiatan (*action plan*) yang dinamis yang biasanya secara bertahap, dan terikat dengan ruang (place) dan waktu (time). Program itu harus merupakan suatu kesatuan yang terikat erat yang dipisahkan dengan tujuan yang telah ditentukan dalam organisasi (*closely integrated*).

Program itu yang harus diselesaikan menurut *shedules*, yaitu urutan-urutan kegiatan menurut waktu tertentu (*action step*). Dalam keadaan terpaksa *schedules* dapat berubah, tetapi program dan tujuan tidak berubah.

#### 4. *Budget* (Anggaran Belanja)

*Budget* adalah suatu taksiran atau perkiraan volume portofolio pembiayaan yang ingin dicapai selama kurun waktu satu periode anggaran, termasuk biaya yang harus dikeluarkan dan pendapatan yang diharapkan diperoleh di masa yang akan datang. Perkiraan tersebut disusun secara terinci, meliputi besaran-besaran yang dianggarkan terhadap setiap jenis pembiayaan, setiap segmen, setiap wilayah pemasaran dan sebagainya. Dengan demikian, budget dinyatakan dalam waktu, uang, material, dan unit-unit yang melaksanakan pekerjaan guna memperoleh hasil yang diharapkan.



#### G. Prinsip-Prinsip Pembiayaan Islam

Untuk menyesuaikan dengan aturan-aturan dan norma-norma Islam, lima segi religius, yang berkedudukan kuat dalam literatur, harus diterapkan dalam perilaku investasi. Lima segi tersebut adalah:<sup>44</sup>

1. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (riba).
2. Pengenalan pajak religius atau pemberian sedekah.
3. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan system nilai Islam (haram)
4. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan maysir (judi) dan gharar (ketidakpastian)

---

<sup>44</sup> Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algoud, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, dan Prospek*, Cet. I. (Jakarta: PT SERAMBI ILMU SEMESTA, 2003), hal. 48.

## 5. Penyediaan Tafakul (asuransi Islam).

Lima unsur ini memberikan identitas religius yang khusus terhadap perbankan dan keuangan Islam.

## H. Jenis-Jenis Pembiayaan Syari'ah

### 1. Musyarakah

#### a. Definisi

Secara bahasa *syirkah* atau *musyarakah* berarti bercampur. Dalam hal ini ini mencampur satu modal dengan modal yang lain. Dalam istilah fikih *syirkah* adalah suatu akad antara dua orang atau lebih untuk berkongsi modal dan bersekutu dalam keuntungan.

Muhammad Syafi'i dalam bukunya *Bank Syari'ah (Dari Toeri ke Praktik)* mendefinisikan Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.<sup>45</sup>

Musyarakah (*syirkah*) adalah percampuran dana untuk tujuan pembagian keuntungan.<sup>46</sup> Dengan musyarakah, baik lembaga keuangan maupun klien menjadi mitra usaha dengan menyumbang modal dalam

<sup>45</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Cet. 1, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), hal.90.

<sup>46</sup> Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, (Jakarta: Djambatan, 2001), hal. 180.

berbagai tingkat dan mencapai kata sepakat atas suatu rasio laba di muka untuk suatu waktu tertentu.<sup>47</sup>

Menurut Prof.Dr. Sutan Remy Sjahdeini, S.H. *musyarakah* dapat diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia dengan "kemitraan" atau "persekutuan" atau "perkongsian". Dalam *musyarakah* dua atau lebih mitra menyumbang untuk memberikan modal guna membiayai suatu investasi. Dalam hal ini, bank yang memberikan fasilitas *musyarakah* kepada nasabah-nya berpartisipasi dalam suatu proyek yang baru atau dalam suatu perusahaan yang telah berdiri dengan cara membeli saham (*equity shares*) dari perusahaan tersebut.<sup>48</sup>

b. Landasan syariah

1) Al-Qur'an

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نَعَاجِهِمْ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿١١٠﴾

Artinya: Daud berkata: "Sesungguhnya dia Telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian

<sup>47</sup> Muhammad Abdul Mannan, *Ekonomi Islam (Teori dan Praktek)*, Cet. I, (Jakarta: PT Intermedia, 1992), hal. 168.

<sup>48</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Teori Perbankan Indonesia*, Cet I, (Jakarta: PT Pustaka Utama Grafiti, 1999), hal. 57.

*mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyangkur sujud dan bertaubat (Shaad : 24).<sup>49</sup>*

## 2) Al-Hadits

Dari Abu Hurairah, Rasulullah saw berkata:

*"Sesungguhnya Allah Azza wa Jalla berfirman : Aku pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya" (Riwayat Abu Daud dan Hakim).*

### c. Jenis-Jenis Musyarakah<sup>50</sup>

Pada prinsipnya *syirkah* itu ada dua macam yaitu *syirkah* kepemilikan (*amlak*) dan *syirkah* terjadi karena kontrak (*uqud*). *Syirkah* kepemilikan ini ada dua macam yaitu *ikhtiyari* dan *jabari*. *Ikhtiyari* terjadi karena kehendak dua orang atau lebih untuk berkongsi sedangkan *jabari* terjadi karena kedua orang atau lebih tidak dapat mengelak untuk berkongsi misalnya dalam pewarisan.

Sedangkan *syirkah uqud* adalah perkongsian yang terjadi karena kesepakatan dua orang atau lebih untuk berkongsi modal, kerja atau keahlian dan jika perkingsiannya itu menghasilkan untung, maka hal itu akan dibagi bersama menurut saham dan kesepakatan masing-masing.

<sup>49</sup> Dapat dilihat dalam *Al-Qur'an Surah Shaad* ayat : 24.

<sup>50</sup> Zainul Arifin, *Dasar.*, hal. 183.

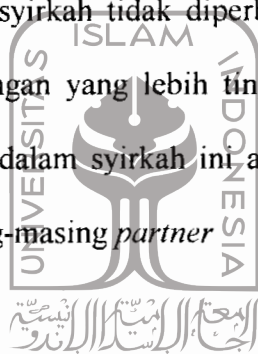
*Syirkah uqud* ini memiliki banyak variasi yaitu *syirkah 'inan*, *mufawadoh*, *abdan*, *wujuh*, dan *mudarabah*.

#### 1) *Syirkah 'Inan*

*'Inan* artinya sama dalam menyetorkan dan menawarkan modal. *Syirkah 'inan* merupakan suatu akad dimana dua orang atau lebih berkongsi dalam modal dan sama-sama berdagang dan bersekutu dalam keuntungan. Hukum jenis *syirkah* ini merupakan titik kesepakatan di kalangan para *fuqaha*. *Syirkah* ini juga merupakan bentuk *syirkah* yang paling banyak dipraktikkan kaum muslimin di sepanjang sejarahnya. Hal ini disebabkan. Karena bentuk perkongsian ini lebih mudah dan praktis karena tidak mensyaratkan persamaan modal dan pekerjaan. Salah satu dari *partner* dapat memiliki modal yang lebih tinggi dari mitra yang lain. Begitu pula salah satu pihak dapat menjalankan perniagaan sementara yang lain tidak ikut serta. Pembagian keuntungan pun dapat dilakukan sesuai dengan kesepakatan mereka bahkan diperbolehkan salah seorang dari *partner* memiliki keuntungan yang lebih tinggi sekiranya ia memang lebih memiliki keahlian dan keuletan dari pada yang lain. Adapun kerugian harus dibagi menurut perbandingan saham yang dimiliki oleh masing-masing *partner*.

## 2) Syirkah Mufawadhah

*Mufawadoh* artinya sama-sama. *Syirkah* ini dinamakan *syirkah mufawadoh* karena modal yang disetor para *partner* dan usaha fisik yang dilakukan mereka sama atau proporsional. Jadi *syirkah mufawadoh* merupakan suatu bentuk akad dari beberapa orang yang menyetorkan modal dan usaha fisik yang sama. Masing-masing *partner* saling menanggung satu dengan lainnya dalam hak dan kewajiban. Dalam *syirkah* tidak diperbolehkan satu *partner* memiliki modal dan keuntungan yang lebih tinggi dari pada *partner* lainnya. Perlu diperhatikan dalam *syirkah* ini adalah persamaan dalam segala hal di antara masing-masing *partner*.



## 3) Syirkah Wujuh

*Syirkah* ini dibentuk tanpa modal dari para *partner*. Mereka hanya bermodalkan nama baik yang diraihnya karena kepribadiannya dan kejujurannya dalam berniaga. *Syirkah* ini terbentuk manakala ada dua orang atau lebih yang memiliki reputasi yang baik dalam bisnis memesan suatu barang untuk dibeli dengan kredit (tangguh) dan kemudian menjualnya dengan kontan. Keuntungan yang dihasilkan dari usaha ini kemudian dibagi menurut persyaratan yang telah disepakati antara mereka.

#### 4) Syirkah Abdan (A'mal)

*Syirkah* ini dibentuk oleh beberapa orang dengan modal profesi dan keahlian masing-masing. Profesi dan keahlian ini bisa sama bisa juga berbeda. Misalnya satu pihak tukang cukur dan pihak lainnya tukang jahit. Mereka menyewa satu tempat untuk perniagaannya dan bila mendapatkan keuntungan dibagi menurut kesepakatan di antara mereka. *Syirkah* ini dinamakan juga dengan *syirkah sona'i* atau *taqobul*.

Dari sekian banyak jenis dan variasi *syirkah* hanya *syirkah 'inan* yang paling tepat dan dapat diaplikasikan dalam perbankan.



## 2. Mudharabah

### a. Defenisi

Akad *mudharabah* merupakan akad kerja sama antara pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha dengan nisbah bagi hasil (keuntungan atau kerugian) menurut kesepakatan. Kemudian apabila terjadi kerugian, resiko dana akan ditanggung oleh pemilik modal selama bukan karena kelalaian pihak pengelola. Namun apabila kerugian disebabkan oleh kecurangan atau kelalaian pihak pengelola, maka mereka harus mempertanggungjawabkan atas kerugian tersebut.<sup>51</sup> Umumnya, porsi bagi hasil ditetapkan bagi *mudharib* lebih besar daripada *shahibul maal*, pada akhir jangka waktu

<sup>51</sup> Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, UII Press, Cet I, Yogyakarta, hal. 265.

pembiayaan, dana pembiayaan dikembalikan kepada pihak shahibul maal. Pada pembiayaan mudharabah pihak shahibul maal tidak boleh ikut serta dalam manajemen proyek yang dibiayai.<sup>52</sup>

Ahmad Sumiyanto dalam pemaparannya menjelaskan bahwa *Mudharabah* adalah akad yang telah dikenal oleh umat muslim sejak zaman nabi bahkan telah dipraktikkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. Ketika nabi Muhammad SAW berprofesi sebagai pedagang, ia melakukan akad *mudharabah* dengan Khadijah. Dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik *mudharabah* ini dibolehkan, baik menurut al-Qur'an, Sunnah, maupun Ijma.<sup>53</sup>

b. Rukun Mudharabah

Faktor-faktor yang harus ada (rukun) dalam akad mudharabah adalah:<sup>54</sup>

- 1) Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)
- 2) Objek mudharabah (modal dan kerja)
- 3) Persetujuan kedua belah pihak (ijab-qabul)
- 4) Nisbah keuntungan

<sup>52</sup> Karnaen Anwar Perwataatmadja dan Hendri Samsul Bahri Tanjung, *Bank Syariah (Teori, Praktik, dan Peranannya)*, Cet I, (Jakarta: Celestial Publishing, 2007), hal. 77.

<sup>53</sup> Ahmad Sumiyanto, *Problem dan Solusi Transaksi Mudharabah (Di Lembaga Keuangan Syariah Mikro Baitul Maal Wat Tamwil)*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2005), hal. 2.

<sup>54</sup> *Ibid.*, hal. 3.

## c. Landasan Syariah

## 1) Al-Qur'an

إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَآئِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ  
 مَعَكَ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ عَلِمَ أَن لَّنْ نَّحْصُوهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ  
 مِنَ الْقُرْآنِ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنكُم مَّرْضَىٰ ۖ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ  
 مِن فَضْلِ اللَّهِ ۖ وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ وَأَقِيمُوا  
 الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا ۚ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِّنْ خَيْرٍ  
 يَّجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ جَزَاءً ۚ وَأَسْتَغْفِرُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿٢٠﴾

Artinya: Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, Maka dia memberi keringanan kepadamu, Karena itu Bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka Bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan Dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang (QS.Al-Muzzamil [73]:20).<sup>55</sup>

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا  
 لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٢١﴾

<sup>55</sup> Dapat dilihat di Al-Qu'an Surah Al-Muzzamil ayat : 20.

Artinya: Apabila telah ditunaikan sembahyang maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung (QS.Al-Jum'ah[62]:10).<sup>56</sup>

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۚ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ  
فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۖ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّنْ  
قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ ﴿٢٨﴾

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu Telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. Dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat (QS.Al-Baqarah[2]:198).<sup>57</sup>

#### d. Dasar Aplikasi Mudharabah dalam Penghimpunan Dana

Akad *mudharabah* biasanya diterapkan dalam produk-produk perbankan berupa pembiayaan dan pendanaan. Namun dari segi penghimpunan dana, akad *mudharabah* dapat diterapkan pada produk-produk perbankan berupa, giro *mudharabah* dan deposito *mudharabah*. Ditinjau dari fungsinya, secara umum bentuk akad *mudharabah* dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu:

##### 1) Mudharabah Muthlaqah

Ketentuan prinsip *mudharabah muthluqah* ialah shahibul maal tidak dapat memberikan batasan-batasan terhadap dana yang

<sup>56</sup> Dapat dilihat di *Al-Qur'an Surah Al-Jum'ah* ayat : 10.

<sup>57</sup> Dapat dilihat di *Al-Qur'an Surah Al-Baqarah* ayat :198.

diinvestasikan. Dengan demikian *mudharib* diberi kewenangan penuh untuk mengelola dana tanpa keterikatan waktu, tempat, bentuk, usaha dan jenis pelayanan.

## 2) Mudharabah muqayyadah

Pada akad *mudharabah muqayyadah*, *shahibul maal* memberikan batasan terhadap dana yang diinvestasikannya. *Mudharib* hanya bisa mengelola dana sesuai dengan permintaan dan persyaratan pemilik modal yang dapat berupa jenis usaha, tempat dan waktu tertentu saja.



## 3. Murabahah

### a. Definisi

*Murabahah* didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau margin keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.<sup>58</sup>

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* (DSN, 2003:311) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya

<sup>58</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Cet I, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal. 13-14.

kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Sedangkan dalam PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraf 52 dijelaskan bahwa *murabahah* akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati penjual dan pembeli.<sup>59</sup>

b. Landasan Syari'ah

1) Al-Qur'an

Jual beli hukumnya *jaiz* (boleh) berdasarkan dalil dari Al-Qur'an. Adapun dalil-dalil Al-Qur'an adalah firman Allah :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya (QS. Al- Baqarah [2]:275).

<sup>59</sup> *Ibid.*, hal.14.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(QS. An-Nisa [4]:29)

## 2) Sunnah

Adapun sunnah adalah beberapa hadits, diantaranya, Nabi Muhammad SAW ditanya: "Pekerjaan apa paling baik?" Beliau menjawab "pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur yaitu tidak ada tipuan maupun khianat. Diantaranya juga hadits "Sesungguhnya jual beli itu berlaku dengan suka sama suka". Dan Rasulullah SAW diutus ketika masyarakat sedang mengadakan jual beli kemudian menetapkannya kepada mereka lalu berkata: "Pedagang yang jujur dan terpercaya bersama-sama para nabi, orang-orang yang jujur dan para syuhada". Tirmidzi berkata: "Hadits ini hadits hasan."

## c. Jenis Murabahah

*Murabahah* dapat dibedakan menjadi dua (2) macam, yaitu (1) *Murabahah* tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya.

Penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli. (2) *Murabahah* berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

*Murabahah* berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi (a) *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat mengikat, maksudnya apabila pesan harus dibeli, dan (b) *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

Sedangkan jika dilihat cara pembayarannya, maka *murabahah* dapat dilakukan dengan cara tunai atau dengan pembayaran tangguh. Yang banyak dijalankan oleh bank syariah saat ini adalah *murabahah* berdasarkan pesanan dengan sifatnya mengikat dan cara pembayaran tangguh.

#### 4. Ijarah

##### a. Definisi

Undang-undang Sipil Islam kerajaan Jordan dan Uni Emirat Arab (UAE) mendefinisikan Ijarah sebagai berikut: "Ijarah atau sewa yaitu

memberi penyewa kesempatan untuk mengambil pemanfaatan dari barang sewaan untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati bersama.”<sup>60</sup>

## b. Landasan Syariah

### 1) Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-Quran yang dapat dijadikan dasar hukum beroperasionalnya kegiatan Ijarah, meliputi:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ إِنِّي خَشِيتُ أَن يَأْتِيََنَّ الْقَوْمَ فَاسْتَجَرَ مِنْهُمَا قَالَ اسْتَجِرْهُ إِنِّي خَشِيتُ أَن يَأْتِيََنَّ الْقَوْمَ فَاسْتَجَرَ مِنْهُمَا

Artinya: *Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), Karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang Kuat lagi dapat dipercaya". (QS. AL-Qashas[28]: 26).*<sup>61</sup>

"kemudian jika mereka menyusukkan anak-anakmu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya".

Catatan: kedua ayat di atas telah melukiskan dua konteks dimana si majikan telah menyewa tenaga pekerjaanya dengan bayaran berupa upah tertentu.

### 2) Hadits

Hadits Nabi yang dapat dijadikan dasar hukum beroperasionalnya kegiatan ijarah, meliputi:

<sup>60</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*, Cet I, UII Press, Yogyakarta, hal. 34.

<sup>61</sup> Dapat dilihat di *Al-Qur'an Surah Al-Qashas* ayat : 26.

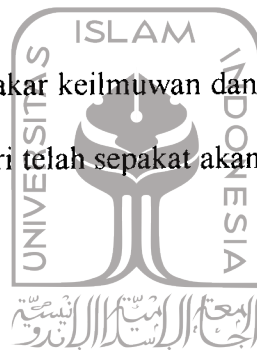
*"Dari Ibnu Umar r.a bersabda Rasulullah saw.  
"Berikanlah upah (sewa) buruh itu sebelum kering keringatnya".*

(HR. Ibnu Majah)

*"Dari Abi Saïd al-Hudry r.a. bahwa Rasulullah SAW telah  
bersabda: "Barangsiapa mempekerjakan pekerja hendaklah  
menjelaskan upahnya".*

### 3) Ijma

Pakar-pakar keilmuan dan cendikiawan sepanjang sejarah di seluruh negeri telah sepakat akan legitimasi ijarah (Mughni Ibnu Qudamah 6/6)



### c. Jenis-Jenis Ijarah

Secara global dapat dibagi atau dikembangkan menjadi 3 bentuk<sup>62</sup>

#### 1) Ijarah Muthlaqah

Ijarah Muthalaqah atau leasing, adalah proses sewa-menyewa yang biasa kita temui dalam kegiatan perekonomian sehari-hari, pengertian bentuk ini identik dengan definisi di atas.

Keterangan:

Para ahli hukum muslim membagi lagi *Ijarah Muthalaqah* menjadi dua bentuk:

<sup>62</sup> *Ibid.*, hal. 35-36.

- a) Menyewa untuk suatu jangka waktu tertentu
- b) Menyewa untuk suatu proyek/usaha tertentu

Bentuk yang pertama banyak diterapkan dalam sewa menyewa barang/assets sedang yang terakhir dipakai untuk menyewa pekerja/tenaga ahli untuk usaha-usaha tertentu.

## 2) *Bai at-Takjiri* atau Hire Purchase

Adalah suatu kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan. Dalam kontrak ini pembayaran sewa telah diperhitungkan sedemikian rupa sehingga sebahagian padanya merupakan pembelian terhadap barang secara berangsur.

Keterangan:



Bai at-Takriji dapat dikombinasikan dengan Bai al-Murabahah atau Bai Bithaman Ajil untuk tujuan:

- a) Pengadaan Barang dan
- b) Pembiayaan impor

Bentuk kombinasi ini telah banyak dipakai oleh bank-bank Islam di luar negeri dengan sukses. Dalam bentuk ini bank setelah membiayai pengimporan barang sesuai dengan pesanan nasabah (secara *murabahah*) langsung menyewakannya kepada nasabah untuk jangka waktu tertentu dan pada akhir pembayaran semua nasabah memiliki assets tersebut.

### 3) Musyarakah Mutanaqisah/Decreasing Participation

Musyarakah Mutanaqisah/Decreasing Participation adalah kombinasi antara Musyarakah dengan Ijarah (perkongsian dengan sewa). Dalam kontrak ini kedua belah pihak yang berkongsi menyertakan modalnya masing-masing katakanlah (A) 20%, (B) 80%, dengan modal 100% keduanya membeli suatu assets tertentu katakanlah rumah. Rumah tersebut kemudian disewakan ke pemilik modal terkecil dalam hal ini (A) dengan harga sewa yang telah disepakati bersama. Karena (A) bermaksud untuk memiliki rumah tersebut pada akhir kontrak maka ia tidak mengambil bagian sewa miliknya, tetapi seluruhnya diserahkan ke (B) sebagai upaya penambahan prosentase modal miliknya. Dengan demikian untuk bulan kedua prosentase modal miliknya. Dengan demikian untuk bulan kedua prosentase modal (A) akan bertambah dan (B) akan berkurang demikian seterusnya hingga (A) memiliki 100% dari modal perkongsian.

Keterangan:

- a) Dalam syariah tidak ada halangan bagi seorang anggota untuk menyewa barang milik perkongsian.
- b) Sistem *Decreasing Participation* ini dapat diterapkan dalam pemberian kredit rumah (sebagai alternatif bagi BTN).
- c) Dalam penjelasan di atas (A) adalah nasabah calon pembeli rumah dan 20% adalah uang muka darinya.

d) *Musyarakah Mutanaqisah* dapat pula diterapkan dalam proses *refinancing*.

## 5. Rahn

### a. Defenisi

Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis.<sup>63</sup>

### b. Landasan Syariah

#### 1) Al-Qur'an

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَىٰ بَعْضُكُم بَعْضًا  
فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ  
يَكْتُمْهَا فإِنَّهُ إِتْمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (QS. Al-Baqarah[2] : 283)

<sup>63</sup> Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, Cet 1, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2006), hal. 32.

## 2) Al-Hadis

*"Dari Aisyah r.a bahwa Rasulullah membeli makanan dari seorang yahudi dan menjaminkan kepadanya baju besi."* (H.R. Bukhari – no 1926, kitab Al-Buyu -, dan Muslim)

*Dari Anas r.a berkata : "Rasulullah menggadaikan baju besinya kepada seorang yahudi di Madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau."* (H.R Bukhari – no. 1927, kitab Al Buyu -, Ahmad, Nasa'i dan Ibnu Majah)

### c. Rukun ar-Rahn

- 1) *Rahn* (yang menggadaikan)
- 2) *Murtahin* (yang menerima gadai)
- 3) *Marhun/Rahn* (barang yang digadaikan)
- 4) *Marhun bih* (hutang)
- 5) *Sighat* : ijab dan qabul

### d. Manfaat dan Resiko Rahn

Adapun manfaat yang langsung didapat bank adalah biaya-biaya kongkrit yang harus dibayar oleh nasabah untuk pemeliharaan dan keamanan aset tersebut. Jika penahanan aset berdasarkan fidusia (penahanan bahan bergerak sebagai jaminan pembayaran), maka

nasabah juga harus membayar biaya asuransi yang besarnya sesuai dengan yang berlaku secara umum.<sup>64</sup>

Adapun resiko yang mungkin terdapat pada Rahn apabila diterapkan sebagai produk adalah:

- 1) Risiko tak terbayarnya hutang nasabah (wanprestasi).
- 2) Risiko penurunan nilai aset yang ditahan atau rusak.

## 6. Istishna

### a. Definisi

Al-istishna adalah kontrak order yang ditandatangani bersama antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu atau suatu perjanjian jual beli dimana barang yang akan diperjual belikan belum ada.

Konsep ini dapat diterapkan Bank Islam untuk membiayai nasabahnya yang ingin membangun konstruksi rumah atau pabrik. Bank akan melakukan pembangunan konstruksi rumah atau pabrik, dan pada selesainya menjual konstruksi termaksud pada harga jual, yaitu biaya ditambah margin keuntungan.<sup>65</sup>

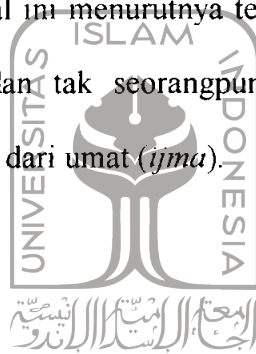
---

<sup>64</sup> *Ibid*, hal. 218.

<sup>65</sup> Muhammad, *Sistem*., hal 33.

b. Landasan Syariah

- 1) Para *ahli fiqh* Malikiyah, Syi'ah dan Hanbali mengqiaskan bai *Al-Istishna'* dengan bai' *As-Salam* karena dalam keduanya barang yang dipesan belum berada di tangan penjual manakala kontrak ditanda tangani
- 2) Hanafiah membuat legitimasi *al-Istishna'* secara *Isthsan* (menganggap baik dan perlu), karena kepentingan umat terhadapnya. Hal ini menurutnya telah dilakukan sepanjang waktu dimana-mana dan tak seorangpun menyanggahnya. Ini berarti suatu konsensus dari umat (*ijma*).



Keterangan:

Bai Istishna' dapat diterapkan dalam:

- a) Pengadaan barang
- b) Pembiayaan impor

Hal ini hampir serupa dengan *Murabahah*, hanya saja dalam Istishna' bank memesan suatu barang tertentu dari produsen atas nama nasabah, manakala *Murabahah* bank membeli atas pesanan nasabah.

7. Qardhul Hasan

a. Definisi

*Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Dalam literatur fiqh Salaf ash Shalih qardh

dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling bantu-membantu dan bukan transaksi komersial.<sup>66</sup>

## b. Landasan Syariah

Transaksi *qardh* diperbolehkan oleh para ulama berdasarkan hadits riwayat Ibnu Majjah dan ijma' ulama. Sungguhpun demikian, Allah mengajarkan kepada kita, agar meminjamkan sesuatu bagi "agama Allah".

### 1) Al-Qur'an

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَعِفَهُ لَهُ، وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ ﴿١١﴾

Artinya: *Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, maka Allah akan melipatgandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak.*" (Q.S. Al-Hadid[57]:11)

### 2) Al-Hadits

*Ibnu Mas'ud meriwayatkan bahwa : Nabi berkata: "Bukan seorang muslim (mereka) yang meminjamkan muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah (senilai) shadaqah"* (HR Ibnu Majjah – no 2421, kitab Al-Ahkam -; Ibnu Hibban, dan Baihaqi)

### 3) Ijma

Para ulama telah menyepakati bahwa *qardh* boleh dilakukan.

Kesepakatan ulama ini didasari tabiat manusia yang tidak bisa hidup

<sup>66</sup> Muhammad Syafi, I Antonio, *Wacana.*, hal. 223.

tanpa pertolongan dan bantuan saudaranya. Tidak ada seorang pun yang memiliki segala barang yang ia butuhkan. Oleh karena itu, pinjam-meminjam sudah menjadi bagian dalam kehidupan di dunia ini. Dan Islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kebutuhan ummatnya.

c. Rukun al-Qardh

Seperti halnya akad-akad yang lain, qardh memiliki rukun-rukun utama, antara lain:

- 1) *Muqridh* (pemilik barang)
- 2) *Muqtariddh* (yang mendapat barang atau peminjam)
- 3) *Ijab qabul*
- 4) *Qardh* (barang yang dipinjamkan)

d. Manfaat al-Qardh

Manfaat yang di dapat oleh bank dari transaksi qardh adalah bahwa biaya administrasi utang dibayar oleh nasabah. Manfaat lainnya berupa manfaat nonfinansial, yaitu kepercayaan dan loyalitas nasabah kepada bank tersebut.<sup>67</sup>

Risiko dalam qardh terhitung karena ia dianggap pembiayaan yang tidak ditutup dengan jaminan.

Manfaat akad qardh terhitung sangat banyak sekali di antaranya:

---

<sup>67</sup> *Ibid.*, hal. 226.

- 1) Memungkinkan nasabah yang sedang dalam kesulitan mendesak untuk mendapat talangan jangka pendek.
- 2) Qardhul hasan juga merupakan salah satu ciri pembeda bank syariah dengan bank konvensional yang di dalamnya terkandung misi sosial, di samping misi komersial.
- 3) Adanya misi sosial kemasyarakatan ini akan meningkatkan citra baik dan meningkatkan loyalitas masyarakat terhadap bank syariah.



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

### **BAB III**

#### **PROFIL BMT HANIVA**

##### **A. Sejarah Berdirinya Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Maal WatTamwil HANIVA.**

KJKS BMT HANIVA lahir dari sebuah inisiatif beberapa orang yang menghendaki adanya peran lebih luas bagi masyarakat. Selain keinginan ini, beberapa pertanyaan mendasar para penggagasnya tentang kondisi ekonomi masyarakat saat ini, juga adanya lembaga keuangan baik konvensional maupun syaria'ah ataupun juga lembaga keuangan makro maupun mikro yang ternyata masih selalu meninggalkan persoalan bagi perkembangan ekonomi rakyat.

Selain itu, pasca gempa, Yogyakarta terbilang meninggalkan berbagai permasalahan pelik yang membutuhkan solusi nyata. Beberapa permasalahan tersebut setelah diinventarisir berkisar pada:<sup>68</sup> (1) Krisis fiskal dan keuangan negara akibat kenaikan berbagai kebutuhan pokok telah mengakibatkan meningkatnya angka kemiskinan hampir di seluruh Indonesia tak terkecuali Kabupaten Bantul Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, (2) Meningkatnya jumlah masyarakat miskin dan pengangguran secara drastis akibat gempa yang menimpa sebagian wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, (3) Gempa 27 Mei lalu juga menyebabkan makin melambatnya laju perekonomian masyarakat, (4) Lebih fokus lagi, masyarakat miskin belum terjangkau oleh lembaga keuangan (bank) sehingga membutuhkan bantuan pembiayaan lunak untuk memulai usaha

---

<sup>68</sup> Muhammad, *Profil.*, hal. 5.

produktif, (5) Program recovery pemerintah lebih terfokus pada pembenahan kondisi fisik bangunan, (6) Masyarakat kelas bawah perlu digerakkan ekonomi produktifnya untuk membangun sektor produksi dan pengurangan pengangguran. Dari beberapa alasan yang demikian, para penggagas kemudian melakukan pertemuan-pertemuan informal sampai beberapa bulan. Setelah dilakukan pengrucutan permasalahan disimpulkan sangat urgennya pembentukan KJKS BMT sebagai wadah pemberdayaan masyarakat yang mampu menjembatani keinginan pemilik dana lebih dengan pengusaha kecil.

Dengan berbagai tugas yang masih dijalankan masing-masing personil penggagas, disepakati pembagian tugas untuk pelaksanaan aksinya secara nyata. Akhirnya, pada tanggal 14 Mei 2007 dengan dihadiri Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi (DISPERINDAGKOP) Daerah Istimewa Yogyakarta dilakukan Rapat Pembentukan KJKS BMT HANIVA yang dihadiri lebih dari 25 orang. Rapat ini dilakukan di gubug tempat ngaji (saat itu) sebelah kantor sekarang. Setelah dilakukan persiapan lebih dari satu bulan, tepat tanggal 4 Juni 2007, KJKS BMT HANIVA beroperasi untuk pertama kalinya. Saat pembentukan tercatat 27 orang pendiri yang diaktakan oleh Notaris Hendi Rusinanto, SH. dengan nomor 03 pada tanggal 6 Juli 2007. Akta tersebut kemudian disahkan oleh DISPERINDAGKOP Propinsi DIY dengan nomor badan hukum 24/BH/KPTS/XII/2007 Tanggal 19 Desember 2007. Pada awal bulan Maret 2008, KJKS BMT HANIVA telah terdaftar pada Dinas Perijinan Kabupaten Bantul dengan nomor TDP 504/DP/PO/093/III/2008 dan ijin gangguan (HO) nomor

660/DP/S/0219/III/2008. Sejak itu juga, KJKS BMT HANIVA telah terdaftar sebagai wajib pajak dengan nomor NPWP 02.645.3563-541.000.

1. Visi dan Misi KJKS BMT HANIVA<sup>69</sup>

a. Visi

Menjadi lembaga keuangan mikro syari'ah penggerak produktifitas masyarakat.

b. Misi

Memberikan pelayanan pembiayaan produktif bagi masyarakat. Memberikan pelatihan dan pendampingan pada anggota pembiayaan secara aktif dan efektif. Memberikan pemahaman terhadap kaum kaya tentang pentingnya pengembangan sektor ekonomi produktif bagi kaum lemah.

2. Motto dan Tujuan KJKS BMT HANIVA

a. Motto

Aktif, efektif dan produktif

b. Tujuan

Tujuan didirikannya KJKS BMT HANIVA agar dapat; Memperbaiki kondisi perekonomian masyarakat yang menjadi anggota khususnya, dan masyarakat luas pada umumnya. Meningkatkan pendapatan masyarakat yang menjadi

---

<sup>69</sup> *Ibid.*, hal. 6.

anggota dan calon anggota. Mengembangkan model kerjasama antara berbagai pihak (stakeholders) yang terdiri dari pemerintah, masyarakat, LSM, dan juga Perguruan Tinggi dalam pengentasan kemiskinan. Membangun kemandirian usaha masyarakat miskin di sekitar kantor dan tempat tinggal anggota dan calon anggota.

### 3. Arti Logo KJKS BMT HANIVA

Bintang delapan melambangkan delapan arah mata angin yang berarti perluasan jangkauan pelayanan diharapkan mencapai seluruh penjuru yang diawali dari pusat dimana letak kantor menjadi pusatnya. Lingkaran hijau melambangkan cita-cita utama yaitu kehidupan yang sejahtera. Bagian terang yang membentuk huruf "H" menunjukkan dilingkupi oleh kerja-kerja koperasi. Tulisan nama berwarna biru menunjukkan sebuah kejelasan akan identitas diri.

### 4. Filosofi KJKS BMT HANIVA

Nama diambil dari QS: 2:135 yang menjelaskan bahwa agama yang dibawa oleh bapak para nabi adalah agama HANIF, atau lurus, yaitu ajaran tauhid. Ini juga yang menjadi sila pertama dari Pancasila. Tauhid, yang merupakan inti ajaran agama yang lurus, atau hanif merupakan fitrah manusia sehingga harus dijadikan acuan utama dalam menjalankan hidup dan berkehidupan untuk mencapai kesejahteraan dunia dan akhirat kelak.

## 5. Legalitas KJKS BMT HANIVA

NO	JENIS LEGALITAS	NOMOR
01	Badan Hukum	24/BH/KPTS/XII/2007
02	Tanda Daftar Perusahaan	504/DP/PO/093/III/2008
03	HO (Ijin Gangguan)	660/DP/S/0219/III/2008
04	NPWP	02.645.3563-541.000

6. Personalia KJKS BMT HANIVA<sup>70</sup>

Pengurus

Ketua : Anwan Santoso, S.Ag.

Sekretaris : Imam Muttaqien, SHI.

Bendahara : Lukman, S.Ag.

Dewan Pengawas Syari'ah (DPS)

Ketua : Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, SH,M.Hum.

Anggota : KH. Abdul Choliq

Manager : Imam Muttaqin, SHI.

Costumer Service Officier : Asmi Nursiwi Kusmiyati, SEI.

Teller dan akunting : Betik Murdiastuti, A.Md

---

<sup>70</sup> *Ibid.*, hal. 7.

Marketing : M. Ikhsan, S.Pd.I  
M. Agus Khamdan, SE.

## 7. Alamat KJKS BMT HANIVA

Alamat : Komplek Pondok Pesantren At Ta'abbud  
Jln. Imogiri Timur Km. 11,1 No. 42  
Wonokromo Pleret Bantul, Yogyakarta

Telp : +62 274 441 5151  
SMS : +62 274 657 657 0  
E-Mail : [bmt\\_haniva@yahoo.com](mailto:bmt_haniva@yahoo.com)  
Blog : [bmthaniva.wordpress.com](http://bmthaniva.wordpress.com)



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

## B. Produk-Produk KJKS BMT HANIVA

### 1. Simpanan Biasa "AKTIF"

Merupakan simpanan luwes yang bisa disetor dan diambil sewaktu waktu sesuai kebutuhan anggota.<sup>71</sup>

Ketentuannya;

- a. Mengisi formulir anggota
- b. Menyerahkan bukti identitas diri yang berlaku

<sup>71</sup> <http://bmthaniva.wordpress.com/produk/> , di akses tanggal 10 Juni 2009.

- c. Membayar donasi keanggotaan sebesar Rp 5.000.-
- d. Setoran awal minimal Rp 10.000.-
- e. Setoran berikutnya minimal Rp 5.000.-

Vasilitasnya;

- 1) Bagi hasil bulanan dengan nisbah 20%
- 2) Pengisian pulsa elektronik
- 3) Untuk nominal rata-rata saldo bulanan Rp 100.000.- dan kelipatannya mendapat point yang dapat ditukar dengan hadiah langsung tanpa diundi.
- 4) Diskon non pulsa di Layanan Serba Ada (Laserda) CERAH
- 5) Konsultasi perencanaan keuangan.

Cocok untuk:

- a) Perorangan
- b) Usaha kecil dan menengah
- c) Pedagang pasar
- d) Lembaga formal dan non formal (sekolah, yayasan, ketakmiran masjid, organisasi kepemudaan, dan lainnya).

## 2. Simpanan Spesial "EFEKTIF"

Merupakan simpanan yang dikhususkan untuk keperluan tertentu oleh setiap anggota dan keluarganya. Bentuk simpanan dapat menyesuaikan kebutuhan keluarga, dari pembangunan rumah, pembelian peralatan keluarga, kebutuhan acara keluarga dst.<sup>72</sup>

Ketentuannya;

- a. Mengisi formulir anggota
- b. Menyerahkan bukti identitas diri yang berlaku
- c. Membayar donasi keanggotaan sebesar Rp 5.000.-
- d. Setoran awal minimal Rp 25.000.-
- e. Setoran berikutnya minimal Rp 10.000.-

Vasilitasnya;

- 1) Bagi hasil bulanan dengan nisbah 22,5%
- 2) Untuk nominal rata-rata saldo bulanan Rp 100.000.- dan kelipatannya mendapat point yang dapat ditukar dengan hadiah langsung tanpa diundi.
- 3) Parcel lebaran (untuk simpanan lebaran)
- 4) Pembayaran SPP sekolah, biaya kelahiran, biaya rumah sakit,dll
- 5) Pembelian hewan qurban untuk simpanan kepentingan qurban

---

<sup>72</sup> *Ibid.*, hal. 2.

- 6) Desain undangan gratis untuk simpanan kepentingan nikah
- 7) Kemudahan pembiayaan tanpa agunan
- 8) Diskon non pulsa di Layanan Serba Ada (Laserda) CERAH
- 9) Konsultasi perencanaan keuangan

Cocok untuk kepentingan;

- a) Pembangunan rumah
- b) Pembelian peralatan keluarga (seperti motor, TV, kulkas, dll)
- c) Pendidikan anak
- d) Peringatan berbagai acara keluarga seperti pernikahan, aqiqah, khitan, haji, wisata, dst.
- e) Kebutuhan keluarga yang bersifat mendadak seperti sakit, melahirkan, meninggal dunia, masa purna tugas (pensiun), dst.
- f) Persiapan hari raya (idul fitri dan idul adha)

### 3. Simpanan Berjangka "PRODUKTIF"

Merupakan salah satu produk KJKS BMT HANIVA yang dikelola dengan sistem simpanan berjangka berdasarkan prinsip syari'ah (bagi hasil) yaitu mudharabah muthlaqah dimana pihak KJKS BMT HANIVA sebagai pengelola dana.<sup>73</sup>

#### a. Sistem Pengelolaan

Investasi Berjangka "PRODUKTIF" dikelola dengan sistem mudharabah muthlaqah. Yaitu pengelolaan dana investor (shahibul

---

<sup>73</sup> *Ibid.*, hal. 3.

maal) oleh BMT (mudharib) untuk mendapatkan keuntungan. Hasil keuntungan tersebut kemudian dibagikan kepada investor dengan nisbah yang disepakati

b. Landasan

1) QS : Al Isra' : 27

“Sesungguhnya orang-orang yang melakukan pemborosan itu adalah teman syetan dan syetan itu sangat ingkar kepada Tuhannya”.

2) QS:Al-Baqarah : 278

“Wahai orang-orang yang beriman, Bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang yang beriman”.

3) HR: Muttafaun Alaih

“setiap kalian adalah pemimpin dan bertanggung jawab terhadap yang dipimpinnya”.

4) HR: Abu Dawud

“Kemiskinan cenderung mendekati seseorang kepada kekufuran”.

5) Beberapa alasan logis berikut

- a) Jumlah angka kemiskinan yang selalu meningkat
- b) Menurunnya minat usaha rill masyarakat akibat kurangnya permodalan
- c) Gempa yang menimpa kab. Bantul dan program prmulihan ekonomi yang belum berangsur pulih

- d) Dibutuhkannya instrument penopang semangat usaha pengusaha kecil dan menengah
- e) Rasa bertanggung jawab sosial yang dipikul oleh para pemilik modal besar yang kurang
- f) Lembaga keuangan makro (bank) yang tidak dapat kurang berani menyentuh sektor riil pengusaha kecil dan menengah

c. Vasilitas

- 1) Setiap bulan akan mendapat bagi hasil pengelolaan oleh KJKS BMT HANIVA
- 2) Tidak bersifat riba, karena pengelolaan dana dilakukan sistem syari'ah (bagi hasil)
- 3) Tidak dikenakan biaya administrasi maupun pajak bulanan sehingga dana yang disetor tidak berkurang sama sekali
- 4) Setiap pembukaan rekening akan mendapatkan souvenir cantik sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 5) Dapat diperpanjang secara otomatis dan dapat digunakan sebagai agunan pembiayaan.

d. Jangka Waktu dan Prosentase Nisbah Bagi Hasilnya;

Jangka Waktu	Nisbah Anggota	Nisbah BMT
1 bulan	40%	60%
3 bulan	45%	55%
6 bulan	50%	50%
12 bulan	55%	45%
24 bulan	57,5%	42,5%

e. Ketentuannya;

- 1) Mengisi formulir anggota
- 2) Menyerahkan bukti identitas diri yang berlaku
- 3) Membayar donasi keanggotaan sebesar Rp 5.000.-
- 4) Setoran minimal Rp 500.000.- tanpa berlaku kelipatan

#### 4. Pembiayaan "MULTIGUNA"

Merupakan pembiayaan (pinjaman) yang disesuaikan dengan keinginan anggota, baik untuk MODAL KERJA maupun KONSUMSI dengan akad-akad yang sesuai seperti mudharabah muqayyadah, musyarakah, murabahah, ijarah, rahn, istishna, dan qardhul hasan.<sup>74</sup>

Syaratnya;

<sup>74</sup> *Ibid.*, hal. 4

- a. Foto copy KTP pemohon
- b. Foto copy KTP pendamping (suami atau isteri)
- c. Foto copy C-1 (kartu keluarga)
- d. Foto copy surat nikah (bagi yang sudah nikah)
- e. Rekening listrik terakhir
- f. Foto copy jaminan (BPKB, SHM, HGB)

Fasilitasnya;

- 1) Point yang dapat ditukar dengan hadiah langsung tanpa diundi untuk anggota yang bayar tepat pada waktunya.
- 2) Konsultasi pengembangan usaha
- 3) Konsultasi pengelolaan keuangan
- 4) Bimbingan wirausaha mandiri
- 5) Pertemuan antar anggota pembiayaan setiap hari Sabtu minggu pertama tiap bulan

### C. Keunggulan KJKS BMT HANIVA<sup>75</sup>

1. Pengelolaan dana menggunakan software standar LKMS nasional (Versi PINBUK)
2. Kantor tidak pindah karena milik sendiri
3. Layanan penjemputan dan pengantaran kembali di tempat masing-masing

---

<sup>75</sup> *Ibid.*, hal. 4.

4. Transaksi tidak mengandung riba, karena pengelolaan dana dilakukan dengan sistem syari'ah (bagi hasil)
5. Tidak dikenakan biaya administrasi maupun pajak bulanan sehingga dana yang disetor tidak berkurang sama sekali
6. Dana yang disimpan dapat terkendali karena tidak disimpan secara pribadi. Perolehan bagi hasil akan menambah jumlah sehingga di akhir periode mendapatkan nilai tambah
7. Untuk Simpanan Sepesial "EFEKTIF" setiap dana yang disimpan dijamin dapat cair tanpa klaim sesuai jumlah saldo yang ada karena bukan asuransi

#### **D. Mekanisme Penghitungan Bagi Hasil Simpanan Aktif dan Efektif<sup>76</sup>**

DIKETAHUI;

Mutasi Rekening Simpanan "AKTIF" si FULAN diketahui sebagai berikut;

1. Mulai menjadi anggota tanggal 5 bulan Januari dengan setoran Rp 200.000.-
2. Tanggal 10 bulan Januari menyetor sejumlah Rp 250.000.-
3. Tanggal 17 bulan Januari mengambil sejumlah Rp 350.000.-

Mutasi Rekening Simpanan "EFEKTIF" si FULANAH" diketahui sebagai berikut

---

<sup>76</sup> *Ibid.*, hal. 5.

1. Saldo awal bulan sebesar Rp 100.000.-
2. Pada tanggal 1 Januari menyetor Rp 100.000.-

Catatan:

1. Bulan Januari berjumlah 31 hari
2. Jumlah anggota Simpanan Aktif dan Efektif BMT 2 orang
3. Pendapatan BMT bulan Januari Rp 30.000.-

Maka Bagi hasilnya adalah;

Fulan

$$\text{Rp } 156.452,- / \text{Rp } 353.226,- \times \text{Rp } 30.000,- \times 20\% = \text{Rp } 2.657,-$$

Fulanah

$$\text{Rp } 196.774,- / \text{Rp } 353.226,- \times \text{Rp } 30.000,- \times 22.5\% = \text{Rp } 3.760,-$$

Rumus Penghitungan

Saldo rata-rata simpanan anggota A / Saldo rata-rata seluruh simpanan x pendapatan BMT x nisbah bagi hasil.

#### **E. Mekanisme Penghitungan Bagi Hasil Simpanan Berjangka Produktif**

DIKETAHUI;

1. Rekening Simpanan Berjangka Bapak AHMAD dicatatkan dengan jangka waktu 1 tahun dengan nominal Rp 15.000.000.-

2. Rekening Simpanan Berjangka Bapak MUHAMMAD dicatatkan dengan jangka waktu 6 bulan dengan nominal Rp 25.000.000.-

Catatan:

1. Jumlah anggota Simpanan Berjangka BMT 2 orang
2. Pendapatan BMT bulan berjalan Rp 750.000.-

Maka Bagi hasilnya adalah

Bapak "AHMAD"

$$\text{Rp } 15.000.000,- / \text{Rp } 40.000.000,- \times \text{Rp } 750.000,- \times 55\% =$$

Rp 154.687,-

Bapak "MUHAMMAD"

$$\text{Rp } 25.000.000,- / \text{Rp } 40.000.000,- \times \text{Rp } 750.000,- \times 50\% =$$

Rp 234.375,-

Rumus Penghitungan

Nominal simpanan anggota A / jumlah seluruh simpanan berjangka x pendapatan BMT x nisbah bagi hasil.

#### **F. Ketentuan Kerjasama Pembentukan BMT dengan BMT HANIVA<sup>77</sup>**

Ada dua bentuk kerjasama pembentukan BMT dengan BMT HANIVA

1. Cabang BMT HANIVA
2. Lingkaran BMT HANIVA

---

<sup>77</sup> Arsip BMT HANIVA

### **Ketentuan Umum**

1. Jangka waktu kerja sama minimal 3 tahun
2. Menyediakan modal disetor minimal sebesar Rp 100.000.000.-
3. Membeli software melalui BMT HANIVA
4. Mengikuti pengembangan SDM rutin triwulan yaitu pada hari sabtu minggu pertama.
5. Menyediakan 1 unit computer lengkap
6. Menyediakan sarana kerja yang terdiri dari mebelair dan ruangan

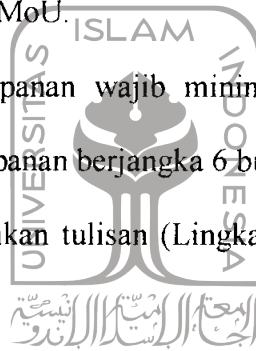
### **Ketentuan Khusus**

- a. Cabang BMT HANIVA
  - 1) Membayar jasa kantor pusat sebaesar Rp 7.500.000.- pada saat penandatanganan MoU dan sebesar Rp 250.000.- pada tiap bulannya selama masa perjanjian.
  - 2) Menyetorkan simpanan wajib cabang sebesar Rp 10.000.000.- dalam bentuk simpanan berjangka 1 tahun dan berlaku ARO selama masa perjanjian.
  - 3) Menyediakan lokasi kantor dalam wilayah propinsi DIY
  - 4) Menggunakan nama, logo, badan hukum, produk dan perangkat pemasaran yang sama.
  - 5) Membeli sarana administrasi kerja dari BMT HANIVA berupa brosur, slip-slip, buku tabungan, formulir-formulir, dan form lainnya.

- 6) Menggunakan business plan yang terdiri dari; Cash flow, neraca dan neraca laba rugi dari BMT HANIVA.
- 7) Menggunakan SOP dari kantor pusat.
- 8) Menyampaikan laporan bulana ke kantor pusat.

b. Lingkaran BMT HANIVA

- 1) Membayar biaya jasa sebesar Rp 10.000.000.- pada saat penandatanganan MoU.
- 2) Menyetorkan simpanan wajib minimum sebesar Rp 10.000.000.- dalam bentuk simpanan berjangka 6 bulan.
- 3) Wajib mencantumkan tulisan (Lingkaran Mitra Haniva) pada bawa nama.



Fasilitas

a. Kantor Cabang

- 1) Business plan dan sosialisasinya yang terdiri dari;
  - a) Cash flow
  - b) Neraca
  - c) Neraca laba rugi
- 2) SOP (*Standard operating Procedur*) dan sosialisasinya terdiri dari;
  - a) Organisasi
  - b) Sistem akuntansi
  - c) Administrasi internal

- d) Administrasi simpanan
- e) Administrasi pembiayaan
- f) Manajemen personalia
- g) Sistem laporan dan pengawasan
- h) Tingkat kesehatan
- i) Administrasi kesekretariatan

b. Lingkaran BMT HANIVA

- 1) Business plan dan sosialisasinya yang terdiri dari;
  - a) Cash flow
  - b) Neraca
  - c) Neraca laba rugi
- 2) SOP (Standard operating Procedur) dan sosialisasinya terdiri dari;
  - a) Organisasi
  - b) Sistem akuntansi
  - c) Administrasi internal
  - d) Administrasi simpanan
  - e) Administrasi pembiayaan
  - f) Manajemen personalia
  - g) Sistem laporan dan pengawasan
  - h) Tingkat kesehatan
  - i) Administrasi kesekretariatan



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

- 3) Rekrutmen, pelatihan dan magang pengelola di BMT HANIVA
- 4) Bimbingan pengoperasian software
- 5) Bimbingan pengurusan legalitas
- 6) Bimbingan pemasaran selama 3 bulan pertama
- 7) Konsultasi berkala selama masa perjanjian
- 8) Konsultasi teknis melalui telepon

#### Plus Minus

##### a. Kantor cabang

- 1) Pengambilan kebijakan seratus persen mandiri
- 2) Sudah ada izin tinggal tinggal pemberitahuan saja
- 3) Resiko ditanggung bersama
- 4) Kemungkinan gagal kecil karena sudah menggunakan nama yang dikenal di masyarakat
- 5) Tinggal optimalisasi saja

##### b. Lingkaran

- 1) Pengambilan kebijakan mandiri dan terpisah
- 2) BMT HANIVA membantu inisiasi diawal sesuai masa perjanjian
- 3) Pengenalan ke masyarakat relatif harus berjuang karena murni nama baru
- 4) Perlu membangun kepercayaan masyarakat
- 5) Belum ada sejarahnya dan harus mengurus izin usaha sendiri

- 6) Membutuhkan proses untuk mendapatkan ijin operasi

## G. Rincian Hak dan Kewajiban<sup>78</sup>

### Cabang BMT HANIVA

#### Kewajiban Investor Cabang


1. Menyediakan modal minimal Rp 100.000.000.-
2. Memilih kantor operasi dalam wilayah DIY
3. Menyediakan peralatan kerja berupa :
  - a. Ruang usaha minimal 3x 3 m
  - b. Komputer 1 unit lengkap
  - c. Meja teller, kursi kerja, telepon dan kalkulator
  - d. Membeli software BMT
4. Membayar jasa kantor pusat sebesar Rp 7. 500.000.- dan Rp 250.000.- setiap bulan selama masa perjanjian
5. Menyetorkan simpana wajib cabang Rp 10.000.000.- berlaku ARO selama masa perjanjian
6. Membeli saran administrasi dari kantor pusat yang terdiri dari;
  - a. Formulir
  - b. Slip
  - c. Buku tabungan
  - d. Kartu angsuran
  - e. Brosur

---

<sup>78</sup> Arsip BMT HANIVA

- f. Spanduk
- g. Form-form lainnya
- 7. Menggunakan nama, badan hukum, logo dan produk BMT HANIVA
- 8. Menggunakan SOP dari pusat
- 9. Memberikan laporan bulanan
- 10. Mengikuti pengembangan SDM berkala
- 11. Mengikuti rapat tri wulan

#### Kewajiban BMT HANIVA (Kantor Pusat)

- 
- 1. Membuat dan mensosialisasikan business plan
  - 2. Mensosialisasikan SOP
  - 3. Perekrutan karyawan
  - 4. Pelatihan dan magang karyawan
  - 5. Membimbing pengoprasian software
  - 6. Pengarahan dan mengontrol pemasaran
  - 7. Melakukan pengawasan secara berkala tiap bulan di segala bidang

#### Hak Investor Cabang

- 1. Mendapatkan sisa hasil usaha yang dihitung pada tiap tahun sebesar 75%
- 2. Menentukan kebijakan pemasaran dan pengembangan produk
- 3. Menggunakan nama, badan hukum, dan logo BMT HANIVA
- 4. Menggunakan SOP BMT HANIVA
- 5. Mengikuti rapat pengurus BMT HANIVA per tri wulan
- 6. Mengusulkan kebijakan-kebijakan keuangan untuk kantor cabang

## 7. Kerjasama likuiditas

### Hak BMT HANIVA Kantor Pusat

1. Mendapatkan sisa hasil usaha yang dihitung pada tiap tahun sebesar 25%
2. Merekrut dan mengangkat karyawan
3. Melakukan pengawasan secara berkala di segala bidang

### Hak dan Kewajiban BMT LINGKARAN dan BMT HANIVA

#### Kewajiban BMT Lingkaran

1. Menyediakan modal minimal Rp 100.000.000.-
2. Menuliskan LINGKARAN MITRA HANIVA di bawah nama
3. Menyediakan peralatan kerja berupa
  - a. Ruang usaha minimal 3 x 3
  - b. Komputer 1 unit lengkap
  - c. Meja teller, kursi kerja, telepon, dan kalkulator
4. Membeli software BMT
5. Membayar jasa kantor pusat sebesar Rp 10.000.000.-
6. Menyetorkan simpanan wajib BMT Link sebesar Rp 7.500.000
7. Mengikuti pengembangan SDM berkala

#### Kewajiban BMT HANIVA (Pusat)

1. Membuat dan mensosialisasikan business plan
2. Menyusun dan mensosialisasikan SOP

3. Perekrutan karyawan
4. Pelatihan dan magang karyawan
5. Membimbing pengoprasian software
6. Pengarahan dan mengontrol pemasaran
7. Melakukan pengawasan secara berkala tiap bulan di segala bidang

#### Hak BMT Ling

1. Memilih lokasi sesuai prospek
2. Menentukan nama, logo, dan produknya sendiri
3. Menentukan kebijakannya sendiri di segala bidang
4. Menggunakan business plan dan SOP BMT HANIVA
5. Mendapatkan pendampingan operasional, pemasaran dan pengurusan legalitas
6. Kerjasama likuditas

#### Hak Kantor Pusat

1. Merekrut dan melatih karyawan pengelola
2. Jasa pendampingan sebesar Rp 10.000.000.-

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

#### A. HASIL PENELITIAN PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL STUDI KASUS DI BMT HANIVA IMOIRI YOGYAKARTA

Berikut ini merupakan hasil penelitian mengenai pernyataan para responden terhadap peran BMT HANIVA dalam pemberdayaan sektor riil :

**Tabel. 4.9. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui sangat baik**

SANGAT BAIK					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	2	10.5	10.5	10.5
	4	5	26.3	26.3	36.8
	8	8	42.1	42.1	78.9
	12	3	15.8	15.8	94.7
	16	1	5.3	5.3	100.0
	Total		19	100.0	100.0

Dari hasil responden mencapai 5,3 % memberikan penilaian sangat baik terhadap BMT HANIVA.

**Tabel. 4.10. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui baik**

BAIK					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	5.3	5.3	5.3
	3	1	5.3	5.3	10.5
	4	4	21.1	21.1	31.6
	8	6	31.6	31.6	63.2

	12	4	21.1	21.1	84.2
	16	3	15.8	15.8	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil responden mencapai 15,8% memberikan penilaian baik terhadap BMT HANIVA

**Tabel. 4.11. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui netral**

NETRAL					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	5	26.3	26.3	26.3
	4	10	52.6	52.6	78.9
	8	3	15.8	15.8	94.7
	30	1	5.3	5.3	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil responden mencapai 5,3% memberikan penilaian netral terhadap BMT HANIVA

**Tabel. 4.12. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui tidak baik**

TIDAK BAIK					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	17	89.5	89.5	89.5
	4	2	10.5	10.5	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil responden mencapai 10,5% memberikan penilaian tidak baik terhadap BMT HANIVA

**Tabel. 4.13. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui sangat tidak baik**

SANGAT TIDAK BAIK					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	19	100.0	100.0	100.0

Dari hasil responden mencapai penelitian 0 % memberikan penelitian sangat tidak baik

## B. ANALISIS PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL STUDI KASUS DI BMT HANIVA IMOGIRI YOGYAKARTA

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis sektor riil apa saja yang telah diberi bantuan oleh pihak BMT HANIVA Yogyakarta, Untuk menjelaskan hasil kontribusi pembiayaan sektor riil yang diprogramkan oleh BMT HANIVA Yogyakarta, Adapun kegunaan dari penelitian ini diharapkan sebagai gambaran secara umum kepada BMT HANIVA dan secara khusus terhadap masyarakat disekitar lingkungan BMT HANIVA.

Adapun faktor-faktor yang melengkapi dari segi aspek pemberdayaan ekonomi umat, sektor riil dan pembiayaan ekonomi rakyat melalui sistem syari'ah. Hasil analisis melalui frekuensi sebagai berikut :

**Tabel. 4.1. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Jenis Kelamin**

JENIS KELAMIN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	LAKI-LAKI	10	52.6	52.6	52.6
	PEREMPUAN	9	47.4	47.4	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.1 data responden yang dianalisis melalui jenis kelamin laki-laki dengan tingkat frequency 10 responden atau mencapai 52,6 % dan yang berjenis kelamin perempuan 9 responden atau mencapai 47,4 % sehingga dapat

diberi kesimpulan jumlah responden yang berjenis kelamin laki-laki yang paling dominan yaitu 52,6 %. Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui usia disajikan pada tabel 4.2 sebagai berikut :

**Tabel. 4.2. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Umur**

UMUR					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24 TAHUN	1	5.3	5.3	5.3
	26 TAHUN	1	5.3	5.3	10.5
	29 TAHUN	1	5.3	5.3	15.8
	30 TAHUN	1	5.3	5.3	21.1
	31 TAHUN	2	10.5	10.5	31.6
	32 TAHUN	1	5.3	5.3	36.8
	33 TAHUN	1	5.3	5.3	42.1
	36 TAHUN	1	5.3	5.3	47.4
	38 TAHUN	1	5.3	5.3	52.6
	39 TAHUN	1	5.3	5.3	57.9
	47 TAHUN	1	5.3	5.3	63.2
	48 TAHUN	1	5.3	5.3	68.4
	49 TAHUN	1	5.3	5.3	73.7
	51 TAHUN	2	10.5	10.5	84.2
	54 TAHUN	1	5.3	5.3	89.5
	55 TAHUN	1	5.3	5.3	94.7
	61 TAHUN	1	5.3	5.3	100.0
Total		19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.2 data responden yang dianalisis melalui usia tingkat frequency 2 responden yang berumur 31 tahun dan 51 tahun atau mencapai 20.0 % selanjutnya yang berumur 24 tahun, 26 tahun, 29 tahun, 30 tahun, 32 tahun, 33 tahun, 36 tahun, 38 tahun, 39 tahun, 47 tahun, 48 tahun, 49 tahun, 54 tahun, 55

tahun, 61, tahun masing-masing 1 responden atau mencapai 5,3 % dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui agama disajikan pada tabel 4.3 sebagai berikut

**Tabel. 4.3. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Agama**

AGAMA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ISLAM	19	100.0	100.0	100.0

Dari hasil tabel 4.3 data responden yang dianalisis melalui Agama dapat diketahui tingkat frequency 19 responden atau 100.0% beragama Islam Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui status perkawinan disajikan pada tabel 4.4 sebagai berikut :

**Tabel. 4.4. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui status perkawinan**

STATUS PERKAWINAN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	BELUM KAWIN	4	21.1	21.1	21.1
	KAWIN	15	78.9	78.9	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 3.4 data responden yang dianalisis melalui status perkawinan dapat diketahui tingkat frequency 19 responden atau 100.0% kawin Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui tingkat pendidikan disajikan pada tabel 4.5 sebagai berikut :

**Tabel. 4.5. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Jenis pendidikan**

PENDIDIKAN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	D4	1	5.3	5.3	5.3
	S1	2	10.5	10.5	15.8
	SD	1	5.3	5.3	21.1
	SLTA	13	68.4	68.4	89.5
	SLTP	2	10.5	10.5	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.5 data responden yang dianalisis melalui tingkat frequency 1 responden tingkat pendidikan SD mencapai 5,3 % dan selanjutnya 13 responden yang tingkat pendidikan SLTA mencapai 68,4 % dan 2 responden tingkat pendidikan S1 dan SLTP mencapai 10.5% sehingga dapat diberi kesimpulan jumlah responden yang dominan 13 responden dari tingkat pendidikan SLTA mencapai 68,4%. Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui tingkat pekerjaan disajikan pada tabel 4.6 sebagai berikut

**Tabel. 4.6. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Jenis pekerjaan**

PEKERJAAN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PEGAWAI SWASTA	1	5.3	5.3	5.3
	PENSIUNAN	1	5.3	5.3	10.5
	WIRASWASTA	17	89.5	89.5	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.6 data responden yang dianalisis melalui tingkat frequency masing-masing 17 responden tingkat pekerjaannya wiraswasta atau masing-masing mencapai 89,5 % dan selanjutnya 1 responden pegawai swasta dan pensiunan mencapai 5,3 % sehingga dapat diberi kesimpulan jumlah responden yang dominan dari wiraswasta mencapai 89,5 %.

Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui Tingkat Pendapatan / Bulanan disajikan pada tabel 4.7 sebagai berikut :

**Tabel. 4.7. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Jenis pendapatan**

PENDAPATAN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<2.000.000	11	57.9	57.9	57.9
	2.000.000 S/D 5.000.000	7	36.8	36.8	94.7
	5.000.000 S/D 10.000.000	1	5.3	5.3	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.7 data responden yang dianalisis melalui Tingkat Pendapatan / Bulanan dengan tingkat frequency 11 responden dengan rata-rata < Rp. 2.000.000 mencapai 57,9 % dan 7 responden yang Rp.2.000.000 s/d Rp.5.000.000 mencapai 36,8 % sehingga dapat diberi kesimpulan jumlah responden yang dominan melalui Tingkat Pendapatan / Bulanan < Rp. 2.000.000 mencapai 57,9 % Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui produk jasa disajikan pada tabel 4.8 sebagai berikut :

**Tabel. 4.8. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Jenis jasa /produk**

JENIS JASA /PRODUK					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pembiayaan Multiguna	1	5.3	5.3	5.3
	Simpanan Biasa (Aktif)	1	5.3	5.3	10.5
	Simpanan Biasa (Aktif)	2	10.5	10.5	21.1
	Simpanan Biasa (Aktif) Dan Pembiayaan Multiguna	14	73.7	73.7	94.7
	Simpanan Sosial (Efektif)	1	5.3	5.3	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4,8 data responden yang dianalisis melalui tingkat frequency 14 responden memakai produk jasa pembiayaan Mudhorobah atau mencapai 73,7 % dan selanjutnya 8 responden memakai produk jasa simpanan biasa (aktif) dan pembiayaan multiguna atau mencapai 73,7% selanjutnya 2 responden memakai produk jasa simpanan biasa (aktif) mencapai 10,5% selanjutnya dan 1 responden memakai produk jasa pembiayaan multiguna, simpanan biasa (aktif), simpanan sosial (efektif) atau mencapai 5.3% sehingga dapat diberi kesimpulan jumlah responden yang dominan dari 14 responden memakai produk jasa simpanan biasa (aktif) dan pembiayaan multiguna atau mencapai 73,7 %.

BMT HANIVA di dominasi oleh para pedagang dibuktikan dari produk jasa yang dipakai yaitu 14 responden atau 73,7 % memakai produk simpanan biasa (aktif) dan pembiayaan multiguna dan para pedagang sembako lebih banyak berperan dalam pengembangan ekonomi mikro yang difokuskan oleh pihak BMT HANIVA

Untuk menjawab rumusan masalah sektor riil apa saja yang telah diberikan bantuan oleh BMT HANIVA. Dalam hal ini bantuan dapat diberikan kepada para pengusaha seperti pengusaha seluler, fotocopy, komputer, para pedagang makanan ringan, pedagang sembako, penjual makanan dan BMT HANIVA Yogyakarta lebih dominan kepada pedagang pasar dan kelontongan.

Bagaimana hasil kontribusi bantuan pembiayaan sektor riil yang diprogramkan oleh BMT HANIVA. Dalam hal ini usaha tetap berlangsung dengan peningkatan secara bertahap dalam hal ini BMT HANIVA lebih aktif dalam mengkoordinasi pendanaan dalam pengembangan usaha dengan secara professional.



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Pada bab ini penulis menyajikan kesimpulan hasil penelitian yaitu mengenai Peran BMT dalam Pemberdayaan Sektor Riil Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta berdasarkan hasil penelitian tersebut penulis memberikan kesimpulan dan saran sebagai berikut :

#### **A. Kesimpulan**

Hasil kesimpulan penelitian yang dilakukan penulis mengenai dominasi dan peran nasabah di BMT HANIVA adalah sebagai berikut :

BMT HANIVA di dominasi oleh para pedagang dibuktikan dari produk jasa yang dipakai yaitu 14 responden atau 73,7 % memakai produk simpanan biasa (aktif) dan pembiayaan multiguna dan para pedagang sembako lebih banyak berperan dalam pengembangan ekonomi mikro yang difokuskan oleh pihak BMT HANIVA.

Untuk menjawab rumusan masalah sektor riil apa saja yang telah diberikan bantuan oleh BMT HANIVA. Dalam hal ini bantuan dapat diberikan kepada para pengusaha seperti pengusaha seluler, fotocopy, komputer, para pedagang makanan ringan, pedagang sembako, penjual makanan dan BMT HANIVA Yogyakarta lebih dominan kepada pedagang pasar dan kelontongan.

Bagaimana hasil kontribusi bantuan pembiayaan sektor riil yang diprogramkan oleh BMT HANIVA. Dalam hal ini usaha tetap berlangsung dengan peningkatan secara bertahap dalam hal ini BMT HANIVA lebih aktif

dalam mengkoordinasi pendanaan dalam pengembangan usaha dengan secara professional.

## **B. Saran**

Sehubungan dengan hasil penelitian yang membuktikan bahwa pedagang sembako lebih banyak berperan dalam pengembangan ekonomi mikro yang di fokuskan oleh BMT HANIVA maka penulis menyarankan agar pihak BMT HANIVA lebih banyak memberikan perhatian lebih kepada pedagang-pedagang sembako tersebut guna menghidupkan dan mengembangkan sektor riil di sekitar BMT HANIVA. Selain itu BMT HANIVA diharapkan dapat menambah dan mengembangkan sektor riil yang telah diberdayakan sehingga lebih dapat meningkatkan peran BMT HANIVA sebagai penggerak ekonomi rakyat dan bagi pihak masyarakat dapat memperbaiki ekonomi dan kesejahteraan dari berbagai aspek usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Sumiyanto, 2008, *BMT Menuju Koperasi Modern*, Cet.1, Yogyakarta: ISES Publishing PT. ISES Consulting Indonesia.
- ., 2005, *Problem dan Solusi Transaksi Mudharabah (Di Lembaga Keuangan Syari'ah Mikro Baitul Maal Wat Tamwil)*, Yogyakarta, Magistra Insania Press.
- Ahmad Dimiyati, 2008, *Teori Keuangan Islam Rekonstruksi Metodologis Terhadap Teori Keuangan Al-Ghazali*, Cet I, Yogyakarta, UII Pres.
- Agnes Kurniawan, <http://agneskurniawan.wordpress.com/2007/10/27/sektor-riil/>, di akses tanggal 10 juni 2009
- Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Cet I, Yogyakarta, UII Press.
- Gita Danupranata, *Ekonomi Islam*, 2006 Cet. I, Yogyakarta, UPFE-UMY.
- Heri Sudarsosno, 2002, *Konsep Ekonomi Islam (Suatu Pengantar)*, Cet I, Yogyakarta, EKONISIA.
- Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin, 2008, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Cet. II, Bandung, Kafa Publishing.
- <http://rac.uii.ac.id/server/document/Private/2008042502451900312127.pdf> , di akses tanggal 10 Juni 2009.
- ISM, *Usaha Kecil Menengah Berperan Penting Gerakan Sektor Riil* terdapat dalam media [shariaeconomy.blogspot.com](http://shariaeconomy.blogspot.com) Media Informasi Ekonomi Syariah, terbit 22, agustus 2007, dengan alamat web <http://www.niriah.com/berita/bisnis/1id76.html>, diakses tanggal 23 September 2008.
- Irfan Syauqi Beik, *Alternatif Kebijakan Sektor Riil Syariah*, terdapat dalam media [shariaeconomy.blogspot.com](http://shariaeconomy.blogspot.com) Media Informasi Ekonomi Syariah, terbit 3 juli 2008 dengan alamat <http://shariaeconomy.blogspot.com/2008/07/alternatif-kebijakan-sektor-riil.html>, diakses tanggal 23 September 2008.
- Karnaen Anwar Perwataatmadja dan Hendri Samsul Bahri Tanjung, 2007, *Bank Syariah (Teori, Praktik, dan Peranannya)*, Cet I, Jakarta, Celestial Publishing.

- Muhammad Ridwan, 2006, *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat Tamwil (BMT)*, Cet. I, Yogyakarta, Citra Media.
- ., 2007, *Konstruksi Bank Syariah Indonesia*, Cet I, Yogyakarta, Pustaka SM.
- Muhammad Syafi'I Antonio, 2001, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, cet.1, Jakarata, Gema Insani Press.
- ., *Bank Syariah (Wacana Ulama dan Cendikiawan)*, Jakarta, Bank Indonesia dan Tazkia Institute.
- Muhammad Yasin, *Profil Jasa Keuangan Syari'ah Baitul Maal wat Tamwil Haniva*, BMT HANIVA.
- Muhammad, 2005, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Yogyakarta Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- ., 2004b, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*, Cet I, Yogyakarta, BPFE-YOGYAKARTA.
- ., *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*, Cet I, Yogyakarta UII Press.
- Musa Asy'arie, 2007, *Islam: Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, Cet I, LESFI (Lembaga Studi filsafat Islam).
- Muhammad Agus Khoirul Wafa, 2006, *Pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) Melalui BMT*, Skripsi Mahasiswa Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Muhammad Abdul Mannan, 1992, *Ekonomi Islam (Teori dan Praktek)*, Cet. I, Jakarta, PT Intermasa.
- Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algoud, 2003, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, dan Prospek*, Cet. I., Jakarta, PT SERAMBI ILMU SEMESTA.
- Muhammad Thoha, 2003, *Pemberdayaan Ekonomi Umat (Studi Kasus Pada Pondok Pesantren Tremas Arjosari Pacitan Jawa Timur)*, Tesis Mahasiswa Universitas Islam Indonesia Yogyakarta
- Mudrajad Kuncoro dan Suhardjono, 2002, *Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi*, Cet. I, Yogyakarta, BPFE.
- Nawawi, 2003, *Metodologi Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta, Gajah Mada University Press.

- Rustam Effendi, 2003, *Produksi Dalam Islam*, Cet I, Yogyakarta, Magistra Insania Press bekerjasama dengan MSI UII.
- Suparmoko, 1999, *Metode Penelitian Praktis (untuk ilmu-ilmu sosial, ekonomi, dan bisnis)*, Cet IV, Yogyakarta, BPFE.
- Sholahuddin, 2006, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, Cet I, Surakarta, Muhammadiyah University Press.
- Supardi, Januari 2005, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Cetakan I, Yogyakarta, UII Press.
- Sumadi Suryabrata, 2006, *Metodologi Penelitian*, Jakarta, PT RajaGrafindo Persada.
- Sholihin, 2003, *Perilaku Konsumen Terhadap Produk BMT ( Studi Kasus di BMT Kharisma, Magelang, Jawa Tengah*, Tesis Mahasiswa Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, 1999, Cet I, Jakarta, PT Pustaka Utama Grafiti.
- Susanto Akhmad Akbar, *Praktik Ekonomi Islami di Indonesia dan Implikasinya* [http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?c=Article\\_C&cid=1233567871691&pagename=Zone-English-News%2FNWELayout](http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?c=Article_C&cid=1233567871691&pagename=Zone-English-News%2FNWELayout), diakses tanggal 23 September 2008.
- Sri Sumarni, 2005, *Analisis Korelasi Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Perilaku Penabung pada Baitul Maal wat Tamwil (Studi Kasus pada BMT Abidin di kalurahan Banyuanyar kecamatan Banjarsari Surakarta)* Tesis Mahasiswi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Sumiyanto Ahmad, *Pengembangan Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil Bagi UKM* <http://msi.iii.net/baca.asp?katagori=rubrik&menu=ekonomi&baca=artikel&id=201>, diakses tanggal 23 September 2008.
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, 2001, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, Jakarta, Djambatan.
- Wiroso, 2005, *Jual Beli Murabahah*, Cet I, Yogyakarta, UII Press.
- Zainul Arifin, 2006, *Memahami Bank Syariah (Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek)*, Jakarta, Cet.3, AlvaBet Anggota IKAPI.

-----, 2005, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Cet. 3, Jakarta, Pustaka Alvabet.



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

# LAMPIRAN



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

**Kepada Yth.**

**Bapak/Ibu/Saudara/I :**

**Di –**

**Tempat**

Dalam rangka penyusunan Tesis untuk menempuh salah satu syarat guna memperoleh Gelar Magister Studi Islam Program Pascasarjana Strata-2 (PPS2) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, maka saya bermaksud mengadakan penelitian guna mendapatkan data yang berkaitan dengan judul Tesis saya yaitu: ***“Peran BMT dalam Pemberdayaan Sektor Riil (Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta)”***.

Kuisisioner yang telah saya sediakan, selanjutnya dapat Bapak/Ibu/Saudara/i isi dengan alternatif jawaban yang telah tersedia, dan jawaban tersebut dijadikan data yang akan diproses dan hanya digunakan untuk kepentingan akademik.

Atas kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/i dalam pengisian kuisisioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya  
Peneliti

Ivan Rahmat Santoso  
NIM : 06913204



### Identitas Responden

- Nama :  
Jenis kelamin : ( ) Laki-Laki ( ) Perempuan  
Umur : ..... Tahun  
Agama :  
Status Perkawinan : ( ) Kawin ( ) Belum Kawin  
( ) Janda ( ) Duda  
Pendidikan Terakhir :  
( ) SD ( ) SLTP ( ) SLTA  
( ) D1 ( ) D2 ( ) D3  
( ) D4 ( ) S1 ( ) S2  
( ) S3  
Pekerjaan :  
( ) Pegawai Negeri ( ) Buruh ( ) ABRI/TNI  
( ) Pegawai Swasta ( ) Petani  
( ) Pensiunan ( ) Wiraswasta  
Pendapatan / per bulan :  
( ) > Rp.10.000.000,00,-  
( ) Rp.5.000.000,00,- s/d Rp.10.000.000,00,-  
( ) Rp.2.000.000,00,- s/d Rp.5.000.000,00,-  
( ) < Rp.2.000.000,00,-

### Produk dan Jasa BMT HANIVA

- a. Tabungan/ simpanan  
( ) Simpanan Biasa (Aktif)  
( ) Simpanan Sosial (Efektif)  
( ) Simpanan Berjangka (Produktif)
- b. Pembiayaan  
( ) Pembiayaan Multiguna

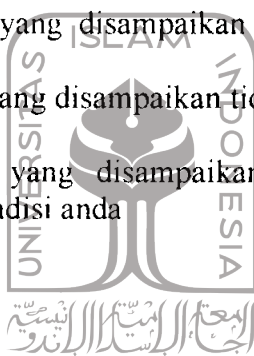


### PETUNJUK PENGISIAN

Kuisisioner ini terdiri dari lima bagian yang menanyakan sektor rill yang diberdayakan oleh BMT HANIVA, bacalah pernyataan-pernyataan dengan seksama. Berilah jawaban dengan memberikan tanda "cek" ( ) pada salah satu kotak ( ) di bawah huruf SB (Sangat Baik), B (Baik), N. (Netral ), TB (Tidak Baik, atau STB (Sangat Tidak Baik).

### PILIH LAH

- ❖ SB Bila pernyataan yang disampaikan sangat baik dengan pendapat atau kondisi anda
- ❖ B Bila pernyataan yang disampaikan baik dengan pendapat atau kondisi anda
- ❖ N Bila pernyataan yang disampaikan netral dengan pendapat atau kondisi anda
- ❖ TB Bila pernyataan yang disampaikan tidak baik dengan pendapat atau kondisi anda
- ❖ STB Bila pernyataan yang disampaikan sangat tidak baik dengan pendapat atau kondisi anda



### CONTOH PENGISIAN

No	Pernyataan	SB	B	N	TB	STB
1.	Pelayanan BMT HANIVA sesuai dengan harapan nasabah	✓				

Apabila anda akan mengganti pilihan jawaban, maka berikanlah silang (x) pada kotak ( ) jawaban yang salah, dan kemudian berilah tanda "cek" ( V ) pada jawaban yang baru dan benar pada kotak ( ) .

Dalam penelitian ini, tidak ada penilaian benar atau salah terhadap jawaban anda, Sehingga anda diharapkan menjawab dengan jujur sesuai dengan penilaian atas kondisi atau kenyataan yang anda rasakan atau alami.

Jawaban yang anda berikan tidak terkait dengan evaluasi apapun. Jawaban dijamin kerahasiaannya dan akan diolah oleh peneliti semata-mata untuk ilmu pengetahuan (Tesis), sehingga tidak ada jawaban individu yang akan dilaporkan. Untuk itu anda tidak perlu menuliskan nama pada lembar Kuisisioner. Setelah data selesai diolah, jawaban anda akan segera di musnakan.



### Jawablah Kolom-Kolom Yang Telah Disediakan :

Setiap pribadi pasti memiliki karakter sifat, hanya saja satu sifat dengan sifat yang lainnya ada yang lebih dominan aktual sedangkan sifat yang lainnya kurang dominan.

### Kode Pilihan

- SB = Sangat Baik
- B = Baik
- N = Netral
- TB = Tidak Baik
- STB = Sangat Tidak Baik

### Pemberdayaan Sektor Riil

No	Pemberdayaan Sektor Riil	SB	B	N	TB	STB
1.	BMT HANIVA memfokuskan aktivitasnya pada pemberdayaan sektor riil (misalnya pedagang sembako, pedagang makanan ringan, penjual makanan, seluler, fotocopy, komputer). Apakah pemberdayaan sektor riil BMT selama ini memberikan hasil yang positif bagi nasabah?					
2.	BMT HANIVA menargetkan pemberdayaan sektor riil pada ekonomi mikro. Apakah pemberdayaan yang dilakukan sudah mencapai target yang diharapkan oleh para nasabah?					
3.	BMT HANIVA memberikan pelayanan pembiayaan produktif bagi masyarakat, selain itu memberi pelatihan dan pendampingan pada anggota yaitu pembiayaan secara aktif dan efektif serta memberi pemahaman terhadap kaum kaya tentang pentingnya pengembangan sektor ekonomi produktif bagi kaum lemah. Bagaimanakah tanggapan nasabah mengenai misi BMT ini?					
4.	Tujuan utama pembiayaan sektor riil untuk memperbaiki kondisi perekonomian masyarakat yang menjadi anggota					



5.	<p>khususnya, dan masyarakat luas pada umumnya. Sejauh mana pembiayaan sektor riil ini memperbaiki ekonomi anggota/nasabah khususnya?</p> <p>Untuk membangun kemandirian usaha masyarakat ekonomi kebawah sebagai penggerak produktifitas BMT HANIVA mengembangkan model kerjasama antara berbagai pihak yang terdiri dari pemerintah, masyarakat, LSM dan juga perguruan tinggi. Apa pengaruh tujuan BMT ini bagi para nasabah?</p>					
----	--	--	--	--	--	--

Atas partisipasi Bapak/Ibu, Saudara/i, peneliti mengucapkan terimakasih

وَسَلَامٌ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA



PROGRAM PASCASARJANA  
**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**  
 Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Telp. dan Fax (0274) 523637  
 YOGYAKARTA

## PENGAJUAN CALON PEMBIMBING TESIS

Nama : Ivan Rahmat Santoso	No. Mhs. : 06913204
Alamat : Jln. Kesehatan No. 45 D, Sinduadi, Mlati, Sendowo, Sleman Yogyakarta Hp. : 081328480503	No. Ujian :

Judul Tesis	<b>PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL (Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta)</b>
-------------	--

**Rumusan Masalah**

1. Bagaimana implementasi pembiayaan sektor riil di BMT HANIVA (misalnya: seluler, fotocopy, komputer, para pedagang makanan ringan, pedagang sembako, penjual makanan) Yogyakarta?
2. Bagaimana program bagi perkembangan sector riil apa saja yang telah di berdayakan oleh BMT HANIVA Yogyakarta?



Mengetahui  
 Sekretaris Program

(Drs. H. Asmuni, MA.)



Yogyakarta, 28 April 2009

Yang Mengajukan,

(Ivan Rahmat Santoso)

### KETERANGAN DARI CALON PEMBIMBING

Dengan ini judul dinyatakan **DISETUJUI / DITOLAK**

Catatan :

*Fokus dan cara penelitiannya*  
*dipaparkan*

Tanggal, 28-4-09  
**Pembimbing**

(Drs. YUSDANI, M.AG.)

NB: dibuat rangkap 2

- untuk MSI-UII
- untuk yang bersangkutan



# BMT HANIVA

Badan Hukum: 24/BH/KPTS/XII/2007  
SIMPANAN • PINJAMAN • ZIS

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

## SURAT KETERANGAN

No. 284/E.MNGR-SK/HNV/VII/2009

*Bismillahirrahmanirrahim  
Assalamu'alaikum. Wr. Wb.*

Yang bertandatangan di bawah ini Manager KJKS BMT HANIVA, dengan ini memberikan keterangan bahwa:

Nama : Ivan Rahmat Santoso  
NIM : 06913204  
Jabatan : Mahasiswa Program Magister Studi Islam  
Instansi : Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

Telah melakukan penelitian untuk keperluan penulisan tesis dengan judul;

*Peran BMT dalam Pemberdayaan Sektor Riil  
(Studi Kasus di BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta)*


yang dilakukan sejak tanggal 2 Maret 2009 s.d. 6 Juli 2009

Demikianlah surat keterangan ini dibuat untuk dapat diketahui oleh Instansi terkait serta pihak-pihak lain yang berkepentingan.

*Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.*

Bantul, 6 Juli 2009  
Manager

Imam Muttaqin, SHI.

  
BMT HANIVA

UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

Kantor Tunggal :  
Komplek Pondok Pesantren At Ta'abbud, Jl. Imogiri Timur Km. 11,1 No. 42 Wonokromo Pleret Bantul Yogyakarta,  
Telp. 0274 441 5151, SMS: 0274 657 657 0. e-mail: bmt\_haniva@yahoo.com

MEMAHAMI SETIAP KEINGINAN ANGGOTA

## *CURRICULUM VITAE (CV)*

### **A. DATA PRIBADI**

**Nama** : Ivan Rahmat Santoso  
**Tempat & Tanggal Lahir** : Gorontalo, 2 September 1983  
**Agama** : Islam  
**Jenis Kelamin** : Laki-Laki  
**Warga Negara** : Indonesia  
**Judul Skripsi (S1- Ekonomi Islam)** : Analisis Implementasi Penyaluran Dana ZIS (Zakat, Infak dan Sedekah) di BMT Bina Dhuafa Beringharjo  
**Konsentrasi** : Keuangan dan Perbankan Syari'ah  
**Peguruan Tinggi Swasta** : STAIN Surakarta Yogyakarta  
**Keahlian** : -  
**No Handphone** : 0813-284-80503  
**Alamat Email** : ivanrahmatsantoso@yahoo.com  
**Alamat Rumah Asal** : Gorontalo  
**Desa/Kelurahan** : Tenda  
**Kec/Kab/Kodya Dati II** : Kota Selatan  
**Propinsi** : Gorontalo



**UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA**

### **B. PENDIDIKAN FORMAL**

1. Tahun 1988 s/d Tahun 1994 : Sekolah Dasar Negeri 47, Gorontalo
2. Tahun 1994 s/d Tahun 1997 : Pondok Pesantren Hubulo Tapa Gorontalo
3. Tahun 1997 s/d Tahun 2000 : SMA 3 Gorontalo
4. Tahun 2000 s/d Tahun 2006 : Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Surakarta
5. Tahun 2008 Magister UII, Yogyakarta : Program Magister Studi Islam UII

### **C. PENDIDIKAN NON FORMAL**

1. Tahun 2005, Pelatihan Operasional BMT, BTC (Beringharjo Training Center), BMT Beringharjo Yogyakarta
2. Tahun 2005, Pelatihan Bahasa Inggris Program Speaking English Actively BEC (Bright Education Center) Yogyakarta
3. Tahun, 2006 Pelatihan Komputer program Office Profesional FASNET (Training Center of Information Technology Faculty of Engineering) UGM Yogyakarta
4. Tahun 2006, Pelatihan Komputer Program Statistik, Akuntansi dan E-Commerce, Laboratorium Komputer Jurusan Ekonomi Islam STAIN Surakarta – SEM Institute
5. Tahun 2006, Pelatihan Bahas Inggris Program Job Hunting, ELTI Yogyakarta.

### **D. PENGALAMAN ORGANISASI**

1. Humas, Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia (KAMMI) divisi STAIN Surakarta – SEM Institute, Tahun 2003-2005
2. Anggota, Keluarga Pelajar Mahasiswa Indonesia Bolaang Mogondow (KPMIBM), Tahun 2003-2005
3. Seksi Bidang Pembangunan, RT RW Kelurahan Ngupasan Yogyakarta, Periode 2002-2005.
4. Bendahara, Asrama Bogani Bolaang Mogondow Yogyakarta, Periode 2002-2003.

UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA