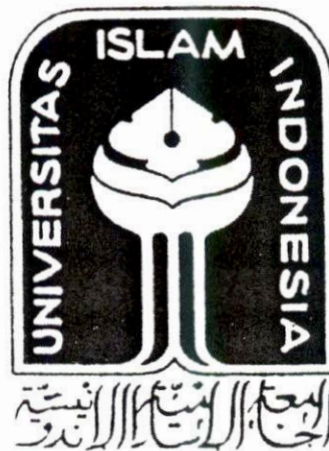


**PREFERENSI NASABAH TERHADAP BAGI HASIL PADA
BAITUL MAL WAT-TAMWIL (BMT) DI DAERAH ISTIMEWA
YOGYAKARTA**

(Studi Kasus di BMT Al Ikhlas dan BMT Beringharjo)



Oleh:

DIAN SUDARFI HENDRI
NIM : 05913007

TESIS

Diajukan kepada Magister Studi Islam
Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Magister Studi Islam

YOGYAKARTA
2009

**PREFERENSI MASYARAKAT TERHADAP BAGI HASIL PADA
BAITUL MAL WAT-TAMWIL (BMT) DI DAERAH ISTIMEWA
YOGYAKARTA**
(Studi Kasus di BMT Al Ikhlas dan BMT Beringharjo)



Oleh:

DIAN SUDARFI HENDRI
NIM : 05913007

Pembimbing
Drs. YUSDANI, M.Ag.

TESIS
Diajukan kepada Magister Studi Islam
Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelara Magister Studi Islam

YOGYAKARTA
2009



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

PENGESAHAN

Nomor: 600/PS-MSI/Peng./IX/2009

TESIS berjudul : **PREFERENSI MASYARAKAT TERHADAP BAGI HASIL
PADA BAITUL MAL WAT-TAMWIL (BMT) DI DAERAH
ISTIMEWA YOGYAKARTA (Studi Kasus di BMT al-Ikhlas
dan BMT Beringharjo)**

Ditulis oleh : Dian Sudarfi Hendri

N. I. M. : 05913007

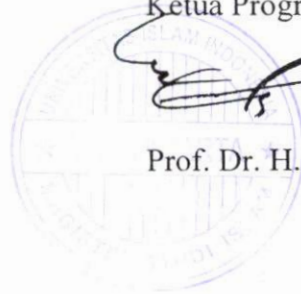
Konsentrasi : Ekonomi Islam

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

Yogyakarta, 12 September 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 : Dian Sudarfi Hendri
Tempat/tgl.lahir : Bangkinang, 29 Juni 1979
N. I. M. : 05913007
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul Tesis : **PREFERENSI MASYARAKAT TERHADAP BAGI HASIL PADA
BAITUL MAL WAT-TAMWIL (BMT) DI DAERAH ISTIMEWA
YOGYAKARTA (Studi Kasus di BMT al-Ikhlas dan BMT
Beringharjo)**

Ketua/Sekretaris: Drs. H. Asmuni, MA

()


Pembimbing : Drs. Yusdani, M.Ag.

()

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

()

Penguji : Dra. Rahmani Timorita Y. M.Ag

()

Diuji di Yogyakarta pada tanggal 29 Agustus 2009

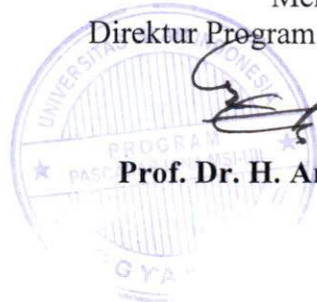
Pukul : 11.00–12.00 WIB

Hasil / Nilai : **86,00 / A**

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

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. : 357/PS-MSI/ND/VIII/2009

TESIS berjudul : **PREFERENSI MASYARAKAT TERHADAP BAGI HASIL PADA BAITUL MAL WAT-TAMWIL (BMT) DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA (Studi Kasus di BMT al-Ikhlas dan BMT Beringharjo)**

Ditulis oleh : Dian Sudarfi Hendri


NIM : 05913007

Konsentrasi : Ekonomi Islam

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

Yogyakarta, 25 Agustus 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 : **PREFERENSI MASYARAKAT TERHADAP BAGI HASIL PADA BAITUL MAL WAT-TAMWIL (BMT) DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA (Studi Kasus di BMT al-Ikhlas dan BMT Beringharjo)**

Ditulis oleh : Dian Sudarfi Hendri

N. I. M. : 05913007

Konsentrasi : Ekonomi Islam

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

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Yogyakarta, 18 Juli 2009

Pembimbing

Drs. Yusdani, M.Ag.

MOTTO

“Belajar dan pahamiilah, sesungguhnya tumbuhan memberikan pelajaran yang berharga, menjadikan usaha berkembang penuh berkah, dan belajarlah dari kumpulan lebah dan semut sehingga kesuksesan menyertai hidup kita”



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB - LATIN

Penyusunan transliterasi Arab-Latin dalam penelitian ini menggunakan transliterasi dari keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158 Tahun 1987 dan No. 0543 b/U/1987. Yang uraiannya adalah sebagai berikut:

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'		-
ت	ta'	T	-
ث	Sa	S	s (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	-
ح	ha'	H	h (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	-
د	Dal	D	-
ذ	Zal	Z	z (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	-
ز	za'	Z	-
س	Sin	S	P-
ش	Syin	Sy	-
ص	Sad	S	s (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	d (dengan titik di bawah)

ط	ta'	T	t (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	z (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik
غ	Gain	G	-
ف	fa'	F	-
ق	Qaf	Q	-
ك	Kaf	K	-
ل	Lam	L	-
م	Mim	M	-
ن	Nun	N	-
و	Wawu	W	-
هـ	ha'	H	-
ء	Ha mzah	,	apostrof (tetapi tidak dilambangkan apabila terletak di awal kata)
ي	ya'	Y	-

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
_____	Fathah	a	a
_____	Kasrah	i	i
_____	Dammah	u	u

Contoh:

كَتَبَ - kataba يَذْهَبُ - yazhabu

سُئِلَ - su'ila ذُكِرَ - zukira

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أى.....	Fathah dan ya	ai	a dan i
أو.....	Fathah dan wawu	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ - kaifa حَوْلَ - haula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
آ.....	Fathah dan alif atau alif maksurah	ā	a dengan garis di atas

إِ..... Kasrah dan ya ī i dengan garis di atas

أَوْ..... Dammah dan wawu ū u dengan garis di atas

Contoh:

قَالَ - qāla قِيلَ - qīla

رَمَى - ramā يَقُولُ - yaqūlu

4. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua:

a. Ta' Marbutah hidup

Ta' Marbutah yang hidup atau yang mendapat harakah fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah (t).

Contoh: فِي الْمَدْرَسَةِ - fi al-Madrasati

b. Ta' Marbutah mati

Ta' marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun transliterasinya adalah (h)

Contoh: طَلْحَةَ - Talḥah

c. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang "al" serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan ha/h.

Contoh: رَوْضَةُ الْجَنَّةِ - raūdah al-jannah

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda syaddah, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh: رَبَّنَا - rabbanā نَعِيمٌ - nu'imma

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf “ال”. Namun, dalam transliterasi ini kata sandang itu tidak dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyyah. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan tanda (-)

Contoh:

الرَّجُلُ - al-Rajulu السَّيِّدَةُ - al-Sayyidatu

Contoh:

القَلَمُ - al-Qalamu البَدِيعُ - al-Badī'u

7. Hamzah

Sebagaimana dinyatakan di depan, hamzah ditransliterasikan dengan *apostrof*. Namun itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila terletak di awal kata, hamzah tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

شَيْءٌ -syai'un	أَمْرَتُ	umirtu
النَّوْءُ -al-Nau'u	تَأْخُذُونَ	ta'khuzūna

8. Penyusunan kata atau kalimat

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim atau huruf, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penyusunannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain, karena ada huruf Arab atau harakat yang dihilangkan. Dalam transliterasi ini penyusunan kata tersebut ditulis dengan kata perkata.

Contoh:

وان الله لهو خير الرازقين	- wa inna Allah lahuwa khairu al-Rāziqīn
فاوفوا الكيل و الميزان	- fa 'aufū al-Kaila wa al- Mīzan

9. Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti yang berlaku dalam EYD, seperti huruf kapital yang digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap harus awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وما محمد الا رسول	- wamā Muhammadun illā Rasūl
ان اول بيت وضع للناس	- inna awwala baitin wudi'a linnāsi

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله الذي خلق الانسان من علق الذي علم بالقلم علم الانسان ما لم يعلم, والصلاة والسلام على رسول الله صلى الله عليه وسلم الذي جاء بالحق والكتب الهدى الى صراط المستقيم, وبعد

Segala puji bagi Allah, yang telah menciptakan manusia dari segumpal darah, yang mengajar manusia dengan perantaraan kalam, yang mengajarkan kepada manusia apa yang tidak diketahuinya. Shalawat beserta salam semoga tercurah kepada Rasullullah SAW, yang datang dengan kebenaran dan kitab petunjuk kepada jalan yang lurus.

Dalam kesempatan ini penyusun ingin menyampaikan rasa terima kasih yang begitu besar kepada mereka yang telah rela meluangkan waktu untuk membimbing, membantu dan mendorong hingga terselesaikannya skripsi ini. Oleh karena itu secara istimewa penyusun haturkan terima kasih yang begitu mendalam kepada:

1. Prof. Dr. H. Edy Suandi Hamid, M.Ec selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS selaku ketua Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia.

3. Drs. H. Asmuni, MA selaku sekretaris Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia atas bimbingan, arahan dan bantuan yang telah diberikan.
4. Drs. Yusdani, M.Ag. selaku dosen pembimbing atas arahan dan bimbingannya selama penyusunan tesis.
5. Semua keluarga, Istri dan anak-anak, sahabat juga semua teman atas doa, dukungan dan semuanya yang telah diberikan.
6. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu atas semua bantuan yang telah diberikan.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna tetapi penulis berharap laporan tesis ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Akhir kata hanya ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak atas segala bantuannya hingga terselesainya penulisan tesis ini. Semoga segala amal baik yang telah diberikan mendapat ridho dan balasan berlipat ganda dari Allah SWT.

Yogyakarta, 18 Juli 2009

Penyusun

Dian Sudarfi Hendri

DAFTAR ISI

	HAL
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN TIM PENGUJI.....	iv
HALAMAN NOTA DINAS.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN.....	vi
HALAMAN MOTTO.....	vii
TRANSLITRASI.....	viii
KATA PENGANTAR.....	xiv
DAFTAR ISI.....	xv
ABSTRAK.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	8
1. Tujuan penelitian.....	8
2. Kegunaan penelitian	9

D. Sistematika Pembahasan.....	9
BAB II TELAAH PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI.....	11
A. Telaah Pustaka.....	11
B. Landasan Teori.....	14
1. Tinjauan Umum Tentang BMT	11
2. Sejarah BMT.....	21
3. Ciri dan Tujuan BMT.....	26
4. Jenis Pembiayaan Pada KJSK/UJKS/BMT.....	28
5. Aspek Menejemen Pembiayaan Pada JKS/UJKS/BMT.....	32
6. Produk Pembiayaan.....	34
7. Jangka Waktu Pembiayaan.....	40
8. Penentuan Nisbah dan Bagi Hasil.....	41
9. Produk BMT.....	43
10. Konsep Preferensi.....	44
11. Konsep BMT.....	46
12. Konsep Bagi Hasil.....	48
13. Perbedaan Bagi Hasil dan Bunga.....	49
BAB III METODE PENELITIAN.....	52
A. Jenis dan Lokasi Penelitian.....	52
B. Sifat Penelitian.....	53
C. Pendekatan Penelitian.....	53

D. Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel	54
E. Sumber Data dan Teknik Pengambilan Data.....	54
F. Teknik Analisis Data.....	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56
A. Sejarah berdiri BMT Beringharjo.....	56
B. Sejarah BMT Al-Iklas.....	67
C. Analisis terhadap Penilaian Nasabah Terhadap Konsep Bagi Hasil di BMT Al-Ikhlās dan BMT Beringharjo.....	97
1. Identitas Responden.....	97
2. Analisis Terhadap Konsep BMT.....	99
3. Analisis Terhadap Konsep Bagi hasil.....	100
4. Analisis Preferensi Nasabah Terhadap konsep Bagi hasil.....	100
5. Analisis Komparasi Bagi hasil dan Riba.....	102
6. Analisis Komparasi BMT Al-Iklas dan BMT Beringhajo.....	102
BAB V PENUTUP.....	105
A. Kesimpulan.....	105
B. Saran-saran.....	105
DAFTAR PUSTAKA.....	107
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	I
CURICULUM VITAE.....	II

ABSTRAKSI

PREFERENSI NASABAH TERHADAP BAGI HASIL PADA BAITUL MAL WAT-TAMWIL (BMT) DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA (Studi Kasus di BMT Al Ikhlas dan BMT Beringharjo)

Oleh :
Dian sudarfi Hendri
05913007

Pola bagi hasil yang diterapkan oleh BMT sudah berjalan cukup lama seiring dengan berdirinya lembaga keuangan swasta itu sendiri. Salah satu ukuran keberhasilan penerapan pola bagi hasil adalah apabila nasabah sudah sepenuhnya menerima pola tersebut dengan senang hati, tidak merasa dirugikan, adil dalam pembagian bagi hasil dan tentunya tidak bertentangan dengan al-Qur'an dan al-hadits.

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan desain dalam bentuk *applied research*. Teknik pengumpulan data menggunakan angket teknik sampling dengan bentuk purposive sampling. Jumlah sample adalah sebanyak 60 orang responden. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan konsep bagi hasil yang ditawarkan oleh BMT Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo telah sesuai dengan tuntunan syari'ah. Dan nasabah (nasabah) pada sistem bagi hasil di dua BMT tersebut memberikan preferensi yang positif, hal ini nampak dengan tingginya loyalitas dan tingkat kepercayaan, patuh dan peduli para nasabah kepada kedua lembaga keuangan tersebut.

Kata kunci; Nasabah. Bagi hasil, Syari'ah

Abstract

**PUBLIC PREFERENCES FOR THE RESULTS ON Baitul Mal Wat TAMWIL
(BMT)**

IN Yogyakarta

(Case Studies in Al-Ikhlas BMT and BMT Beringharjo)

By:

Dian sudarfi Hendri

05913007

The pattern for the results of BMT have been applied by running a long time in line with the bank. One measure of success for the implementation of the pattern is the result when people are fully receive patterns with happy, do not feel disadvantaged, in a fair distribution of the results and of course does not conflict with al-Qur'an and al-hadith.

Research design used in this research using a design in the form of applied research. Data collection techniques using questionnaire, with the sampling techniques of sampling purposively. The amount of sample was 60 respondents. Technical analysis of the data used is descriptive analysis.

Based on the results of research conducted for the concept offered by Al-Ikhlas BMT and BMT Beringharjo was in accordance with the guidance Syari'ah. And the community (customers) in the system for results in the two BMT provides a positive preference, this is visible with the high level of loyalty and trust, and abiding concern to both the customer's financial institution.

Keywords; Customer, For the results, Syari'ah

DAFTAR LAMPIRAN

A. Rekapitulasi Komitmen Nasabah

1. Rekapitulasi Komitmen Nasabah
2. Indikator Kepercayaan
3. Indikator Setia
4. Indikator Peduli
5. Indikator Patuh

B. Rekapitulasi kepuasan Layanan BMT pada Nasabah

1. Penghasilan Nasabah
2. Sumber Informasi
3. Respon terhadap layanan
4. Rata-rata besaran kredit
5. Ketetapan Waktu Kredit
6. Lama Waktu Bergabung dengan BMT



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada dekade 70-an mulailah timbul sosok Ekonomi Islam dan Lembaga Keuangan Islam dalam tatanan dunia internasional, kajian ilmiah tentang Sistem Ekonomi Islam marak menjadi bahan diskusi kalangan akademisi diberbagai Universitas Islam, hasil kajian tersebut dalam tataran aplikatif mulai menuai hasilnya dengan didirikan Islamic Development Bank di Jeddah tahun 1975 yang diikuti dengan berdirinya bank-bank Islam dikawasan Timur Tengah. Hal ini bahkan banyak menggiring asumsi masyarakat bahwa Sistem Ekonomi Islam adalah Bank Islam, padahal Sistem Ekonomi Islam mencakup ekonomi makro, mikro, kebijakan moneter, kebijakan fiskal, Public Finance, model pembangunan ekonomi dan instrumen-instrumennya.

Keraguan banyak pihak tentang eksistensi Sistem Ekonomi Islam sebagai model alternatif sebuah sistem tak terelakkan, pandangan beberapa pakar mengatakan Sistem Ekonomi Islam hanyalah akomodasi dari Sistem Kapitalis dan Sosialis nyaring disuarakan, tetapi hal tersebut terbantahkan baik melalui pendekatan historis dan faktual karena dalam kenyataannya, terlepas dari beberapa kesamaan dengan sistem ekonomi lainnya terdapat karakteristik khusus bagi Sistem Ekonomi Islam sebagai landasan bagi terbentuknya suatu sistem yang berorientasi terhadap kesejahteraan masyarakat.

Sistem Ekonomi Islam tidak terlepas dari seluruh sistem ajaran Islam secara integral dan komprehensif. Sehingga prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam mengacu pada saripati ajaran Islam. Kesesuaian Sistem tersebut dengan Fitrah manusia tidak ditinggalkan, keselarasan inilah sehingga tidak terjadi benturan-benturan dalam implementasinya, kebebasan berekonomi terkendali menjadi ciri dan Prinsip Sistem Ekonomi Islam, kebebasan memiliki unsur produksi dalam menjalankan roda perekonomian merupakan bagian penting dengan tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar, tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dengan segala potensi yang dimilikinya, kecenderungan manusia untuk terus menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas di kendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya, keseimbangan antara kepentingan individu dan kolektif inilah menjadi pendorong bagi bergeraknya roda perekonomian tanpa merusak Sistem Sosial yang ada.

Konsep tentang Bank Islam adalah relatif baru bagi masyarakat Indonesia, termasuk umat Islam Indonesia. Walaupun para tokoh Islam telah memikirkan konsep dasar bagi Bank Islam yang bebas riba, namun baru pada tahun 1992 Indonesia memiliki sebuah Bank Islam, yaitu Bank Muamalat. Dalam menjalankan peranannya ditengah-tengah sistem perbankan nasional, Bank Muamalat berdasarkan kepada UU Perbankan No.7 tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah RI No.72 tahun 1992 tentang Bank berdasarkan prinsip

Bagi Hasil yang kemudian dijabarkan dalam S.E. BI No.25/4/BPPP tanggal 29 Februari 1993.

Dalam kenyataannya praktik sistem Bank Islam ini masih baru, maka wajar bila kurang dimengerti dan dipandang dengan penuh keingintahuan dan keraguan. Namun demikian, Bank Muamalat telah menawarkan hampir semua jenis produk dan pelayanan perbankan, baik berupa produk Funding (Giro Wadiah, Tabungan Mudharabah, Deposito Mudharabah) dan Pembiayaan (Pembiayaan Mudharabah, Bai'Bitsaman Ajil, Al Qadr Hasan) maupun jasa-jasa lainnya seperti jual beli valuta asing (Al Sharf), pemberian jaminan (Al kafalah), penerbitan LC (Al Wakalah), dan jasa-jasa lain seperti yang dapat diberikan oleh Bank Umum.

Salah satu misi Bank Muamalat adalah ikut berperan dalam pembangunan ekonomi nasional, terutama melalui peningkatan peranan pengusaha muslim dan bertekad untuk bertindak sebagai katalisator dalam mengembangkan Lembaga-Lembaga Keuangan Syariah. Untuk mencapai misi tersebut, telah dilakukan beberapa upaya diantaranya: Bank Muamalat bekerjasama dengan MUI dan ICMI mendirikan Yayasan Inkubasi Usaha Kecil yang pada tahap pertama melalui pengembangan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dengan tujuan untuk menjangkau masyarakat Islam lapisan bawah, melalui usaha Simpan Pinjam.

Masalahnya adalah hingga saat ini belum diperoleh data yang memberikan gambaran seberapa besar potensi masyarakat yang menjadi sasaran utama bagi pemasaran produk perbankan Islam tersebut, yang memang memilih

Lembaga Keuangan Syariah karena menganggap bunga bank itu riba, mengingat banyaknya nasabah dari Lembaga Keuangan Syariah tersebut yang tidak berbank tunggal. Disamping masalah Bagi Hasil masih perlu dikaji lagi faktor lain yang menjadi daya tarik Lembaga Keuangan Syariah seperti Produk Pembiayaan

Sebagaimana diketahui bahwa Indonesia merupakan salah satu negara pendiri IDB (*Islamic Development Bank*). Bank Islam atau syariah secara resmi baru didirikan pada tahun 1992 sampai tahun 1999, hanya satu bank syariah yaitu Bank Islam/Muamalat Indonesia.¹

Dari sekian banyak keterlibatan berbagai perbankan Islam atau perbankan konvensional yang membuka cabang Syariah tidak lain karena selama ini yang menjadi kelemahan umat Islam di Indonesia adalah dalam bidang ekonomi. Dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia diperkirakan perekonomian akan dapat tumbuh dengan pesat dengan dampak inflasi yang rendah dengan dihapusnya sistem bunga dan digantikan dengan sistem bagi hasil. Penggantian bunga dengan bagi hasil merupakan falsafah pendirian bank Islam, yang pakar ilmu ekonomi Islam menyuarakannya adalah sistem intermediasi keuangan modern alternative.²

¹ Dalam Undang-undang Perbankan dikenal dua jenis bank, yaitu Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Dalam bank Islam/Syariah juga dikenal dua jenis, yaitu Bank Islam/Syariah yang bergerak dibidang yang sama dengan Bank Umum dan BPR. Yang bergerak dibidang yang sama dengan BPR yang dinamakan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). BPRS sekitar 70 buah.

² M. Umer Chapra, *The Future of Economics: an Islamic Perspective* (UK: Islamic Foundation, 2000), hal.266.

Sistem bagi hasil dalam UU tersebut adalah terdapat pasal 1 ayat 12, pasal 6 dan pasal 13, dan peraturan pemerintah No. 72 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil. Adanya tuntutan perkembangan maka UU perbankan No. 7 tahun 1992 direvisi menjadi UU No. 10 tahun 1998, yang merupakan aturan secara luas menggunakan istilah syari'ah, prinsip bagi hasil (profit-sharing) merupakan karakteristik umum dan landasan bagi operasional bank Islam secara keseluruhan. Secara syari'ah, prinsipnya berdasarkan kaidah al-mudharabah berdasarkan prinsip bank syari'ah akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung dengan pengusaha yang meminjam dana, dengan penabung, bank akan bertindak sebagai *mudharib* (pengelola), sedangkan penabung bertindak sebagai *shohibul maal* (penyandang dana). Antara keduanya di adakan akad *mudharabah* yang mengatakan keuntungan masing-masing pihak. disisi lain pengusaha atau peminjam dana bank syari'ah akan bertindak sebagai shahibul maal (penyandang dana, baik yang berasal dari penabung atau pun deposito maupun dana bank sendiri berupa modal pemegang saham. Sementara itu, pengusaha atau peminjam berfungsi sebagai *mudharib* (pengelola) karena melakukan usaha dengan cara memutar dan mengelola dana bank.

Pola bagi hasil yang diterapkan oleh BMT sudah berjalan cukup lama seiring dengan berdirinya lembaga keuangan syari'ah itu sendiri. Salah satu ukuran keberhasilan penerapan pola bagi hasil adalah apabila nasabah sudah sepenuhnya menerima pola tersebut dengan senang hati, tidak merasa dirugikan, adil dalam pembagian bagi hasil dan tentunya tidak bertentangan dengan al-Qur'an dan al-hadits.

Hapusnya bunga dan melalui fasilitas pembiayaan investasi dengan sistem bagi hasil (*al-mudharabah dan al musyarakah*) nasabah mempunyai kesempatan yang luas untuk berusaha sehingga menumbuhkan ladang-ladang usaha baru. Berkembangnya ladang-ladang usaha baru akan membuka lebih banyak lagi kesempatan untuk meningkatkan pendapatan perkapita penduduk yang pada gilirannya akan meningkatkan produksi dan pertumbuhan ekonomi.

Istilah *Baitul Maal wat-Tanwil* merupakan gabungan dari “Baitul Maal” dan Baitut Tamwil”. Baitul Maal adalah suatu lembaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana dan bersifat nirlaba (social). Sumber dana diperoleh dari zakat, infak, sedekah, atau suka yang lainnya halal. Kemudian dana tersebut disalurkan kepada mustahik (yang berhak). Adapun Baitut Tamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatannya adalah menghimpun dan menyalurkan dana nasabah yang bersifat profit motive. Penghimpunan dana diperoleh melalui simpanan pihak ketiga dan penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi yang dijalankan sesuai dengan prinsip syariah.³

Perkembangan BMT menunjukkan pertumbuhan yang pesat dari berjumlah 879 BMT pada tahun 2002 menjadi lebih kurang 1000 BMT pada tahun 2005. pada tahun 2005 terdapat 600 BMT yang memiliki total asset 200-500 juta rupiah, 300 BMT yang memiliki total asset 500-1 milyar rupiah dan 100 BMT yang memiliki asset di atas 1 milyar rupiah.⁴

³ Hertanto widodo, dkk, *PAS (Pedoman Akuntansi Syariah) Panduan praktis Operasional Baitul Maal wat tamwil(BMY)*, (Jakarta: Mizan, 1999), hal 81.

⁴ <http://www.profi.or.id>

BMT saat ini memegang peranan penting dalam mensukseskan arahan Pemerintah dan Bank Indonesia untuk pengucuran kredit mikro. Kredit yang ditujukan kepada Usaha Kecil Menengah (UKM) membutuhkan perlakuan khusus antara lain diperlukan adanya kedekatan secara langsung antara lembaga keuangan dengan para debitor yang mengelola Usaha Kecil Menengah (UKM). Untuk hal tersebut tentunya diperlukan sebuah lembaga keuangan yang khusus melayani pengusaha skala kecil menengah. Lembaga tersebut harus menawarkan sistem administrasi lebih sederhana daripada kalangan perbankan pada umumnya. Hal tersebut didasarkan pada fakta selama ini bahwa bank-bank umum tidak sepenuhnya bisa menangani langsung para nasabah dikalangan Usaha Kecil Menengah (UKM).⁵

Perannya sebagai lembaga keuangan yang mendukung fungsi intermediasi bank umum dengan usaha kecil menengah menuntut BMT memiliki kinerja yang baik secara kelembagaan. Harapannya jika BMT memiliki kinerja kelembagaan yang baik, maka tujuan perbankan untuk memerankan BMT sebagai lembaga pendukung fungsi intermediasi perbankan akan tercapai dengan baik.

Adapun alasan peneliti memilih BMT Al Ikhlas dan BMT Beringharjo dikarenakan BMT Al Ikhlas dan BMT Beringharjo yang tergolong pertama kali menerapkan sistem bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Dan kedua BMT diatas merupakan BMT yang memiliki aset yang besar dengan tempat yang terbilang sangat strategis. Disamping itu BMT tersebut di atas bisa

⁵ Muhammad. *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat (Kontemporer)*, (Yogyakarta: STIS. 2000). hal. 65.

dikatakan tergolong sukses dalam penerapan sistem bagi hasil. Sehingga peneliti merasa perlu untuk meneliti sejauh mana preferensi nasabah tentang bagi hasil yang diberikan oleh BMT Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo tersebut.

B. Rumusan Masalah

Dengan latar belakang masalah di atas, ditemukan beberapa persoalan sebagai berikut:

1. Konsep dasar apa yang dijadikan dasar bagi hasil di BMT Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo?
2. Bagaimana prefensi nasabah tentang konsep dan sistem bagi hasil BMT Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk :

1. Tujuan penelitian
 - a. Mengetahui tentang konsep dasar bagi hasil yang di terapkan oleh BMT Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo sehingga dapat diketahui dimana keunggulan atau pun kekurangan dari sistem bagi hasil yang di terapkan.
 - b. Mengetahui preferensi nasabah terhadap konsep bagi hasil yang di terapkan BMT Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo, sehingga hasil penelitian ini dapat dijadikan dasar pertimbangan oleh nasabah dalam

membuat kerjasama dengan BMT yang berbasis bagi hasil seperti yang di terapkan oleh BMT Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo.

2. Kegunaan penelitian

- a. Bagi Peneliti. Dapat dijadikan bahan referensi atau informasi awal bagi penelitian lebih lanjut terutama yang berkaitan dengan konsep dasar bagi hasil dan preferensi nasabah tentang konsep bagi hasil.
- b. Bagi Lembaga keuangan syari'ah. Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan bagi perusahaan untuk mengetahui efektifitas bagi hasil yang diterapkan, bahan pertimbangan untuk mendapatkan model yang lebih baik lagi.
- c. Bagi dunia ilmu pengetahuan ekonomi Islam. Dapat memberikan sumbangan pengetahuan khususnya tentang preferensi nasabah tentang bagi hasil yang dilakukan oleh BMT.

D. Sistematika Pembahasan

Secara keseluruhan, penelitian dalam penelitian ini terdiri atas V bab, dengan bagian-bagian sebagai berikut :

Bab I adalah merupakan bab Pendahuluan, pada bab ini dikemukakan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II adalah adalah telaah pustaka dan landasan teori; dalam bab ini dijelaskan tentang kajian pustaka dan landasan teori yang berkenaan konsep

dasar bagi hasil, pengertian bagi hasil, rukun dan syarat bagi hasil di tinjau dari *mudharabah*, *musyarakah*, dan *nisbah*, Perbedaan bagi hasil dengan bunga.

Bab III menguraikan tentang metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, sehingga diharapkan dapat membantu pembaca dalam memahami prosedur analisa yang dipergunakan dalam penelitian yang terdiri dari; sifat dan jenis penelitian, metode pengambilan sample, teknik pengambilan data, dan alat analisis.

Bab IV merupakan hasil penelitian dan pembahasan, pada bab dikemukakan data yang diperoleh di lapangan, dan kemudian disajikan dalam bentuk tabel untuk dipersentasekan dalam bentuk angka-angka. Yang selanjutnya dianalisa untuk mengetahui preferensi nasabah tentang bagi hasil pada BMT Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo dan melihat persamaan, perbedaan, dan keunggulan maupun kekurangan masing-masing BMT.

BAB V adalah bab penutup, berisi kesimpulan dan saran-saran.

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB II

TELAAH PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

A. Telaah Pustaka

Penelitian dalam tesis ini tidak saja merupakan persoalan lapangan belaka melainkan juga persoalan konseptual bagi hasil, yang bisa jadi persoalan yang ada dilapangan sangat berkaitan erat dengan persoalan konseptual yang tidak mampu dalam mengaplikasikannya dilapangan.

Adapun penelitian ini tidaklah yang pertama dilakukan, terutama pada tingkat lapangan. Penelitian dari segi terapan maupun bagi hasil telah dilakukan, baik oleh beberapa peneliti di Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia maupun peneliti lainnya. Hikmah Sakinah dalam tesisnya menjelaskan tantangan dan kekurangan sistem bagi hasil. Meskipun penelitiannya tertuju pada bank Syariah, hasil penelitiannya sangat berguna dalam mempertajam analisis tesis ini. Hanya saja, dia tidak menggambarkan keragaman wacana konseptual seputar bagi hasil yang bisa memberikan gambaran penyelesaian atas persoalan lapangan.¹

Hikmatullah telah menaruh perhatiannya untuk meneliti kemampuan alternatif mudharabah atas sistem riba.² Menurutny, bunga adalah riba dan bagi hasil yang terdapat pada produk mudharabah adalah sistem pengganti riba.

¹ Hikmah Sakinah, *Telaah atas Konsep Bunga dan Penerapan Sistem Bagi Hasil dalam Perbankan di Indonesia*, Tesis (yogyakarta: Megister Studi Islam Universitas Islam Indonesia/MSI UII, 2001).

² Hikmatullah, *Mudharabah, Suatu Sistem Ekonomi Alternatif Tanpa Riba: Studi Tentang Perspektif Islam Terhadap Ekonomii*, tesis (Yogyakarta: MSI UII, 2003)

Musadal Alam Choudhury mencermati prinsip bagi-untung (profit-sharing) pada mudharabah. Dia mengartikan mudharabah sebagai suatu kerjasama kemitraan yang di dalamnya masing-masing menyertakan modal, pengelola atau pun perusahaan dengan kesepakatan untuk berbagi keuntungan dalam bentuk Prosentase.³

Suhardin, dengan judul Tesis BMT Sebagai Lembaga Keuangan Alternatif Ummat (Studi tentang Penerimaan nasabah atas Keberadaan BMT MUI di kabupaten Sleman,DIY). Permasalahan yang dikaji dalam penelitian tesis ini adalah. Pertama, bagaimana peran dan upaya BMT MUI dalam menjalankan visi dan misinya. Kedua, bagaimana penerimaan nasabah atas keberadaan BMT MUI dilihat dari perilaku anggotanya.

Hasil akhir penelitian menggambarkan bahwa BMT MUI telah eksis dalam menjalankan visi dan misinya dengan melakukan berbagai kegiatan perekonomian berdasarkan prinsip syariah. dengan jual beli dan bagi hasil, serta melakukan berbagai kegiatan yang berorientasi pada kegiatan sosial keagamaan, seperti melakukan kegiatan pengumpulan dan pendistribusian dana yang berasal dari zakat, infaq, sadaqah, dan kegiatan yang bersifat peningkatan kualitas pengetahuan dan pengamalan keagamaan. Penerimaan nasabah atas keberadaannya termasuk dalam kualifikasi baik, baik terhadap prinsip yang dianutnya, konsep dasar, maupun terhadap fasilitas dan pelayanannya.⁴

³ Masuda Alam Choudhury, Contribution To Islamic Economic. Teory: a Study in Social Economics, (New York: St. 11 Mautinis Press, 1986)

⁴ Suhardin. BMT Sebagai Lembaga Keuangan Alternatif Ummat (Studi Tentang Penerimaan Nasabah Atas Keberadaan BMT MUI di Kabupaten Slernan, DIY', Tesis pada Program MSI UII Yogyakarta 1999. tidak diterbitkan.

Hisyam Maksam dengan judul Tesis Operasional BMT Svariah Muamalat (Studi Kasus di Tuwel, Tegal, Jawa Tengah). Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan bukti nyata bahwa operasional BMT Syariat Muamalat Tuwel Tegal Jawa Tengah pelaksanaannya sudah sesuai dengan syariat Islam.

Hasil kajian dalam tesis tersebut mendeskripsikan bahwa Baitul Maal Syariat Muamalat ini bekerja murni untuk kesejahteraan sosial (social oriented) seperti sebagai mediator dan pasilistator antara kelompok nasabah yang berkelebihan harta (surplus units) dengan nasabah yang miskin harta (deficit units) Baitul Tamwil Svariat Muamalat bekerja untuk pencapaian laba dan keuntungan usaha (profit oriented) melalui jalan halal seperti pengambilan keuntungan hasil jual beli atau bagi hasil pada pembiayaan mudharabah dan musyarakah.⁵

Masudul Alam Choudhury mencermati prinsip bagi-untung (profit-sharing) pada mudarabah. Dia mengartikan mudarabah sebagai suatu kerja sama kemitraan yang di dalamnya masing-masing menyertakan modal, pengelola ataupun perusahaan dengan kesepakatan untuk berbagi keuntungan dalam bentuk persentase. Dalam pandangannya, mudarabah terjadi hanya untuk memperoleh keuntungan dari masing-masing pihak. Pandangan ini berbeda dengan pandangan bahwa mudharabah merupakan kerjasama kemitraan dalam keuntungan maupun kerugian. Akan tetapi untuk penelitian ini akan sangat mempertimbangkan analisis nya atas hubungan tingkat keuntungan (*Profit Rate*) dengan rasio pembagian keuntungan (*Profit Sharing Rasio*) untuk mencermati

⁵ I. Hisyam Maksam, "Operasional BMI Syariat Muamalat (Studi Kasus di Tuwer Tegal, Jawa Tengah)", Tesis pada Program MSI UII Yogyakarta, 2001. tidak diterbitkan,

kemampuan BMT memandang kelayakan suatu proyek sekaligus kemampuan manajemennya.⁶

Adapun letak perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian sebelumnya banyak membicarakan tentang bagi hasil ditinjau dari produk, pembiayaan, sedangkan pada penelitian ini peneliti mengungkapkan bagaimana preferensi nasabah terhadap bagi hasil, sehingga dapat diketahui apakah metode ataupun pendekatan yang dilakukan efisien dan efektif sehingga nasabah dapat memahami serta mau ikut serta dalam mengembangkan lembaga keuangan syariah khususnya pada BMT al-Ikhlas dan BMT Beringharjo Yogyakarta.

B. Landasan Teori

1. Tinjauan umum tentang BMT

a. Definisi BMT

Secara garis besar BMT memiliki 2 fungsi utama⁷ :

- 1) Bait al maal : lembaga yang mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti halnya *zakat, infaq, dan sadaqoh*.
- 2) Bait at tamwil : lembaga yang mengarah pada usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.

⁶ Masudul Alam Choudhury, *contribution To Islamic Economic Theaory : Study in Social Economics*, (New York:st. Martin's Press, 1986

⁷ Heri Sudarsono. (2007) cetakan ke-empat. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Ekonosia. Yoyakarta, hal. 43.

Dari definisi Sudarsono diatas dapat disimpulkan bahwa BMT mempunyai dua fungsi, yaitu fungsi non profit department sebagai landasan histories bahwa baitul maal pada masa Islam klasik adalah berfungsi sebagai dana umat dan penyeimbang perekonomian, sedangkan fungsi kedua yaitu fungsi profit department karena sebagai panjang tangan dari bank Syariah yang di atas sudah dijelaskan bahwa kemampuan perbankan sangat terbatas untuk menjangkau sector usaha mikro dan kecil sehingga dibutuhkan lembaga keuangan yang komersial seperti bank sehingga dapat menjangkau sector tersebut, dan alternative pemikir ekonomi Islam untuk lembaga itu adalah BMT tersebut.

b. Operasional BMT

Sistem bagi hasil adalah pola pembiayaan keuntungan maupun kerugian antara BMT dengan anggota penyimpan berdasarkan perhitungan yang disepakati bersama. BMT biasanya berada di lingkungan masjid, Pondok Pesantren, Majelis Taklim, pasar maupun di lingkungan pendidikan. Biasanya yang mensponsori pendirian BMT adalah para *aghniya* (dermawan), pemuka agama, pengurus masjid, pengurus majelis taklim, pimpinan pondok pesantren, cendekiawan, tokoh masyarakat, dosen dan pendidik. Peran serta kelompok masyarakat tersebut adalah berupa sumbangan pemikiran, penyediaan modal awal, bantuan penggunaan tanah dan gedung ataupun kantor. Untuk menunjang permodalan, BMT membuka kesempatan untuk mendapatkan sumber permodalan yang berasal dari zakat, infaq, dan

shodaqoh dari orang-orang tersebut. Hasil studi Pinbuk (1998) menunjukkan bahwa lembaga pendanaan yang saat ini berkembang memiliki kekuatan antara lain:

- 1) Mandiri dan mengakar di masyarakat,
- 2) Bentuk organisasinya sederhana,
- 3) Sistem dan prosedur pembiayaan mudah,
- 4) Memiliki jangkauan pelayanan kepada pengusaha mikro.

Kelemahannya adalah :

- a) Skala usaha kecil,
- b) Permodalan terbatas,
- c) Sumber daya manusia lemah,
- d) Sistem dan prosedur belum baku. Untuk mengembangkan lembaga tersebut dari kelemahannya perlu ditempuh cara-cara pembinaan sebagai berikut:

(a) Pemberian bantuan manajemen, peningkatan kualitas SDM dalam bentuk pelatihan, standarisasi sistem dan prosedur,

(b) Kerjasama dalam penyaluran dana,

(c) Bantuan dalam inkubasi bisnis.

c. Pola Tabungan dan Pembiayaan

1) Tabungan

Tabungan atau simpanan dapat diartikan sebagai titipan murni dari orang atau badan usaha kepada pihak BMT. Jenis-jenis tabungan/simpanan adalah sebagai berikut:

- a) Tabungan persiapan qurban;
 - b) Tabungan pendidikan;
 - c) Tabungan persiapan untuk nikah;
 - d) Tabungan persiapan untuk melahirkan;
 - e) Tabungan naik haji/umroh;
 - f) Simpanan berjangka/deposito;
 - g) Simpanan khusus untuk kelahiran;
 - h) Simpanan sukarela;
 - i) Simpanan hari tua;
 - j) Simpanan aqiqoh.
- 2) Pola Pembiayaan
- Pola pembiayaan terdiri dari *bagi hasil* dan jual beli dengan *mark up* (tambahan atas modal) serta pembiayaan non profit.
- a) Bagi Hasil
- Bagi hasil dilakukan antara BMT dengan pengelola dana dan antara BMT dengan penyedia dana (penyimpan/penabung).
- Bagi hasil ini dibedakan atas:
- (1) *Musyarakah*, adalah suatu perkongsian antara dua pihak atau lebih dalam suatu proyek dimana masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab atas segala kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaannya masing-masing.

(2) *Mudharabah*, adalah perkongsian antara dua pihak dimana pihak pertama (shahib al amal) menyediakan dana dan pihak kedua (mudharib) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan dibagikan sesuai dengan rasio laba yang telah disepakati bersama terlebih dahulu di depan. Manakala rugi, shahib al amal akan

(3) kehilangan sebagian imbalan dari kerja keras dan manajerial skill selama proyek berlangsung.

(4) *Murabahah*, adalah pola jual beli dengan membayar tangguh, sekali bayar.

(5) *Muzaraah*, adalah dengan memberikan l kepada si penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu (prosentase) dari hasil panen.

(6) *Musaaqot*, adalah bentuk yang lebih sederhana dari muzaraah dimana si penggarapnya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan. Sebagai imbalan si penggarap berhak atas rasio tertentu dari hasil panen.

b) **Jual Beli dengan Mark Up (tambahan atas modal)**

Jual beli dengan mark up merupakan tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya, BMT mengangkat nasabah sebagai agen (yang diberi kuasa) melakukan pembelian barang atas nama BMT, kemudian BMT bertindak sebagai penjual kepada nasabah

dengan harga sejumlah harga beli tambah keuntungan bagi BMT atau sering disebut margin/mark up.

Keuntungan yang diperoleh BMT akan dibagi kepada penyedia dan penyimpan dana. Jenis-jenisnya adalah:

- (1) *Bai Bitsaman Ajil (BBA)*, adalah proses jual beli dimana pembayaran dilakukan secara lebih dahulu dan penyerahan barang dilakukan kemudian.
- (2) *Bai As Salam*, proses jual beli dimana pembayaran dilakukan terlebih dahulu dan penyerahan barang dilakukan kemudian.
- (3) *Al Istishna*, adalah kontrak order yang ditandatangani bersamaan antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan jenis barang tertentu.
- (4) *Ijarah atau Sewa*, adalah dengan memberi penyewa untuk mengambil pemanfaatan dari sarana barang sewaan untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati bersama.
- (5) *Bai Ut Takjiri*, adakah suatu kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan. Dalam kontrak ini pembayaran sewa telah diperhitungkan sedemikian rupa sehingga padanya merupakan pembelian terhadap barang secara berangsur.
- (6) *Musyarakah Mutanaqisah*, adalah kombinasi antara musyawarah dengan ijarah (perkongsian dengan sewa).

Dalam kontrak ini kedua belah pihak yang berkongsi menyertakan modalnya masing-masing.

c) **Pembiayaan Non Profit**

Sistem ini disebut juga pembiayaan kebajikan. Sistem ini lebih bersifat sosial dan tidak profit oriented. Dalam BMT pembiayaan ini sering dikenal dengan *Qard* yang bertujuan untuk kegiatan produktif yang secara aplikatif peminjam dana hanya perlu mengembalikan modal yang dipinjam dari BMT apabila sudah jatuh tempo, yang tentu dengan beberapa criteria UMK yang harus dipenuhi.

d. Pelayanan zakat dan shadaqoh

1) Penggalangan dana zakat, infaq dan shadaqoh (ZIS)

- a) ZIS masyarakat
- b) Lewat kerjasama antara BMT dengan Lembaga Badan Amil

Zakat, Infaq, dan shadaqoh (BAZIS)

2) Dalam penyaluran dana ZIS

- a) Digunakan untuk pemberian pembiayaan yang sifatnya hanya membantu Pemberian bea siswa bagi peserta yang berprestasi atau kurang mampu dalam membayar SPP.
- b) Penutupan terhadap pembiayaan yang macet karena faktor kesulitan pelunasan.
- c) Membantu masyarakat yang perlu pengobatan.

e. Perkembangan BMT

Dari data Kompilasi Data Gema PKM-Oktober 2004 dalam Artikel Bambang Ismawan dan Setyo Budiantoro, Mapping Microfinance in Indonesia, Jurnal Ekonomi Rakyat, Edisi Maret 2005 jumlah BMT adalah sebanyak 3.038 unit. Sedangkan kondisi infrastruktur dan kelembagaan keuangan mikro secara regulasi sampai 2004 belum ada yang memberikan dukungan kuat untuk membangun lembaga keuangan mikro yang termasuk di dalamnya BMT.

Dari kondisi infrastruktur dan kelembagaan lembaga keuangan mikro dari sisi regulasi, regulator, pembinaan, penjaminan dan likuiditas belum terpenuhi, sehingga masih terdapat beberapa kendala yang semestinya harus ditanggulangi oleh pemerintah guna optimalisasi BMT

2. Sejarah BMT

Sebenarnya, cikal bakal BMT sebagai lembaga keuangan telah ada dan tumbuh sejak zaman Rosulullah Saw, perkembangannya sebagai lembaga ekonomi baru terjadi pada masa Khalifah Umar bin Khatab. Di Indonesia lembaga ini mulai tumbuh subur pada awal dekade delapan puluhan. Namun karena tidak diimbangi dengan pertumbuhan mutu manajemennya, maka kegagalan senantiasa menimpa lembaga tersebut. Baitut 'laniwil Teknosa Salman Bandung dan Baitut Taniwil Ridho Gush di Jakarta adalah dua contoh Baitut Tamwil yang muncul di awal dekade delapan-puluhan yang kini tinggal sejarah.

Tahun 1991/1992 adalah tahun kebangkitan kembali Baitul Tamwil yang ditandai dengan berdirinya Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) di Bandung pada bulan Agustus 1991. Sebuah BPR yang beroperasi 0%. Kemudian disusul dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada awal bulan Juni 1992, empat bulan sebelum Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 tentang Bank dengan sistem bagi hasil dikeluarkan. Inilah Baitut Tamwil yang berdiri dengan landasan UU Perbankan No. 7 tahun 1992.

Pada awal tahun 1992 menyusul berdiri sebuah lembaga keuangan kecil, yang berbentuk bank, tetapi dalam operasinya menggunakan sistem perbankan bercorak syariah. Operasinya menggabungkan antara konsep Baitul Mal dan Baitut Tamwil, inilah Baitul Mal wat Tamwil disingkat BMT, Bina Insan Kamil di Jalan Pramuka Sari II, Jakarta yang merupakan BMT pertama di Indonesia dan hingga kini lembaga tersebut masih berjalan bahkan berkembang pesat dengan jumlah ribuan anggota penabung dan pengusaha kecil di seputarnya.⁸

Tidaklah mudah untuk menetapkan terminologi BMT secara tepat. Hal ini disebabkan oleh minimnya literatur tentang konsep tersebut. Namun secara terpisah istilah Baitul Mal (BM) dan Baitut Tamwil (BT) pernah ada, bahkan boleh jadi sering kita dengar.

BMT adalah kelompok swadaya nasabah sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi

⁸ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Usaha Kecil (P3UK), Materi Dildat, hal. 2.

dengan sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan.⁹

BMT melaksanakan dua jenis kegiatan yaitu Baitul al-Tanwil dan Baitul Mal. Baitul al-Tanwil bergiat mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan pengusaha kecil bawah dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan ekonomi. Baitul al-Tanwil merupakan sebuah lembaga yang menghimpun dana-dana komersial berupa modal, simpanan dan lain-lain dan disalurkan pada usaha-usaha komersial sehingga dana tersebut menjadi produktif dan bernilai tambah. Sumber Baitul al-Tanwil berasal dari simpanan tabungan, saham dan lain-lain.

Sedangkan Baitul Mal menerima titipan zakat, infaq, dan shadaqah serta menjalankannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Baitul Mal tumbuh di berbagai tempat dalam skala terbatas (sempit), ada juga yang bersifat semi formal dan berskala luas. Hanya saja esensinya sama yakni sebagai lembaga yang menghimpun dan menyalurkan dana ZIS.¹⁰ Baitul Mal yang dikembangkan sekarang adalah sebagai lembaga keuangan yang usaha pokoknya menerima dan menyalurkan dana umat Islam yang bersifat non komersial. Dan dana disalurkan kepada mereka yang berhak (*mustahik*).

Sistem bagi hasil sudah merupakan tradisi nasabah Indonesia, sehingga kehadiran BMT sesuai dengan kehendak dan budaya mereka.

⁹ Saifuddin A. Rasyid, *Konsep Dasar BAIT*, Republika Online, 14 Desember 2001.

¹⁰ P3UK, Materi, hal. 4.

Kegiatan bisnis BMT bertujuan membantu pengusaha kecil bawah dan kecil dengan memberikan pembiayaan yang dipergunakan sebagai modal dalam rangka mengembangkan usahanya. Dengan kegiatan bisnis ini, usaha anggota berkembang dan BMT memperoleh pendapatan sehingga kegiatan BMT berkesinambungan secara mandiri. Sedangkan kegiatan yang dikembangkan oleh BMT adalah :

Pertama, menggalang dan menghimpun dana yang dipergunakan untuk membiayai usaha-usaha anggotanya. Modal awal BMT diperoleh dan disimpan pokok khusus para pendiri. Selanjutnya BMT mengembangkan modalnya dari simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan sukarela anggota. Untuk memperbesar modal, BMT bekerja sama dengan berbagai pihak yang mempunyai kegiatan yang sama seperti BUMN, proyek-proyek pemerintah, LSM, dan organisasi lainnya. Para penyimpan akan memperoleh bagi hasil yang mekanismenya sudah diatur dalam BMT.

Kedua, memberikan pembiayaan kepada anggota sesuai dengan penilaian kelayakan yang dilakukan oleh pengelola BMT bersama anggota yang bersangkutan. Sebagai imbalan atas jasa ini BMT akan mendapat bagi hasil sesuai aturan yang ada.

Ketiga, mengelola usaha simpan pinjam itu secara profesional sehingga kegiatan BMT bisa menghasilkan keuntungan dan dapat dipertanggung jawabkan.

Keempat, mengembangkan usaha-usaha di sector riil yang bertujuan untuk mencari keuntungan dan menunjang usaha anggota. Misalnya:

distribusi dan pemasaran, penyediaan bahan baku, sistem pengelolaan dan lainnya.¹¹

Seperti dijelaskan dalam buku *Pedoman Cara Pembentukan BMT*, Muhammad Amin Aziz menjelaskan mengenai jalannya usaha BMT, yakni meminjamkan dana bagi pembiayaan kegiatan produktif dan modal kerja. Untuk itu, BMT menerima simpanan nasabah serta menerima titipan dana zakat, infaq dan shadaqah. Dengan dana simpanan itu, BMT memberikan pembiayaan terhadap kegiatan-kegiatan produksi dan modal kerja dengan sistem bagi hasil dan jual beli. Jadi ada kegiatan menghimpun dana, tabungan dan kegiatan menanam atau memanfaatkan dana pembiayaan. Agar nasabah tertarik menyimpan pada BMT, BMT harus mampu untuk memberikan bagi hasil yang bersaing dengan lembaga keuangan lainnya yang terdapat di sekitar lingkungannya. Dana titipan BAZIS dapat dimanfaatkan sesuai dengan amanah dari BAZIS, khususnya untuk produk *al-qardhul hasan*.

Diakui ataupun tidak, bahwa BMT adalah hasil inovasi umat Islam Indonesia yang berusaha untuk menjadi suatu lembaga perantara keuangan yang berfungsi sebagai penyimpan dana dan pihak yang kelebihan dana dan lembaga penyalur dana kepada pihak yang membutuhkan dana, sehingga secara tidak langsung BMT sebagai lembaga keuangan syari'ah dapat memposisikan dirinya sebagai lembaga perbankan yang mampu berhubungan langsung dengan pengusaha kecil, hal ini dimunculkan agar

¹¹ *Ibid.*

keberadaan BMT dapat mengakar pada nasabah dan perputaran dana diupayakan semaksimal mungkin dipakai untuk nasabah setempat.¹²

3. Ciri dan Tujuan BMT

BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi nasabah kecil ke bawah yang berlandaskan syari'ah atau yang disebut sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

a. Ciri Utama BMT :

- 1) Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya
- 2) Bukan lembaga sosial tetapi dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infaq, shadaqah dan wakaf bagi kesejahteraan orang banyak.
- 3) Ditumbuhkan dan bawah berlandaskan peran serta nasabah di sekitarnya.
- 4) Milik bersama nasabah kecil bawah dan kecil dan lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang seorang atau orang dan luar nasabah itu.

b. Ciri Khas BMT

BMT adalah lembaga yang dimiliki dan berada di bawah kendali nasabah setempat sehingga keuntungan yang diperolehnya adalah juga akan menjadi milik dan hak nasabah setempat itu, di

¹² PINBUK, *Modul Pelatihan Pengelola USPBMT*, (t.k : Pinbuk, t.t.), hal. 28.

samping itu maju mundurnya BMT ini akan sangat ditentukan oleh nasabah setempat itu sendiri. Selain itu, BMT memiliki cirri-ciri khas sebagai berikut:

- 1) Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, pro-aktif, dinamis, tidak menunggu tetapi menjemput calon anggota penyimpan peminjam, baik anggota untuk dihimbau menempatkan dana simpanan maupun untuk pembiayaan usaha. Istilah populernya adalah menjemput bola, tidak menunggu.
- 2) Kantor dibuka dalam waktu tertentu dan ditunggu oleh jumlah staf yang terbatas, karena sebagian besar staf harus bergerak di lapangan untuk mendapatkan simpanan, mendapatkan anggota yang melaksanakan pembiayaan usaha dan memonitor serta mensupervisi usaha anggota baik calon penyimpan maupun anggota peminjam pembiayaan usaha. Namun, pembicaraan mengenai bisnis dan transaksi BMT dapat dilakukan di luar kantor.
- 3) BMT mengadakan pengajian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya (biasanya di madrasah, Masjid atau mushalla) ditentukan sesuai dengan kegiatan nasabah dan anggota BMT. Setelah pengajian ilmu-ilmu agama biasanya dilanjutkan dengan perbincangan bisnis dan para anggota pengelola usaha kecil.
- 4) Manajemen BMT adalah profesional dan Islami :
 - a) Administrasi keuangan, pembukuan dan prosedur ditata dan dilaksanakan dengan sistem akuntansi sesuai dengan Standar

Akuntansi Indonesia yang disesuaikan dengan pnnsip-pnnsip syariah. Untuk BMT yang telah mampu disarankan untuk menggunakan sistem akuntansi BMT dengan komputerisasi yang bernama Hasna Amala, yaitu sistem aplikasi BMT yang dikeluarkan oleh PINBUK.

- b) Aktif, menjemput bola, beranjangsana, berprakarsa, proaktif, menemukan masalah, menganalisa masalah dengan tajam, dan menyelesaikan masalah dengan bijak, yang memenangkan semua pihak.
- c) Berpikir, bersikap dan berperilaku *ahsanu 'amala*.¹³

4. Jenis Pembiayaan Pada Kjks/ Ujks/ Bmt

a. Jenis Pembiayaan Berdasarkan Tujuan

Berdasarkan tujuan penggunaannya, jenis pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu tijari (bisnis) dan Pinjaman Kebajikan (tabaru)

- 1) Tijari. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada anggota untuk memenuhi kebutuhan modal kerja seperti pembelian/pengadaan/penyediaan unsur-unsur barang dalam rangka perputaran usaha sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan pengadaan sarana/prasarana usaha (aktiva tetap).

¹³ Depag, *Pendirian dan Pengelolaan BMT di Lingkungan Pondok Pesantren*, (Jakarta: PPBKPP, 1999), hal. 5.

- 3) Pembiayaan jasa, yaitu pembiayaan yang dapat digunakan untuk sewa suatu barang, talangan dana, maupun biaya jasa suatu pengurusan (diutamakan secara kolektif).
- 4) Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan untuk anggota KJKS/UJKS/BMT untuk keperluan konsumtif, seperti perbaikan rumah, pembelian alat rumah tangga dan lain-lain

b. Jenis Pembiayaan Berdasarkan Metode

Jenis pembiayaan berdasarkan metode dibagi menjadi dua yaitu dengan metode individu dan kelompok.

- 1) Pembiayaan Metode Individu, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada individu atau perseorangan dan tidak melakukan pembiayaan secara kolektif, masing-masing bertanggung jawab atas pembiayaannya sehingga dibutuhkan syarat-syarat yang menjamin pengembalian pembiayaan. Ada dua kemungkinan didalam memasarkan produk pembiayaan individu, yang *pertama* dengan cara jemput bola dan *kedua*, menunggu calon mitra datang ke KJKS/UJKS/BMT. **Pertama.** Pemasaran melalui jemput bola. Pembiayaan melalui jemput bola dilakukan dengan cara inisiatif dan proaktif dimana KJKS/UJKS/BMT menawarkan produknya, tentu harus melihat prospek dan peluang usaha calon mitra. Walaupun dengan cara menawarkan produk, KJKS harus memiliki posisi tawar jangan sampai kesan yang muncul pada calon mitra bahwa KJKS menjadi sangat butuh melempar dana, namun sebaliknya KJKS

menyampaikan informasi bahwa calon mitra menjadi merasa butuh kehadiran KJKS, artinya dibangun situasi yang saling membutuhkan. Kasus yang dapat dilihat dalam paraktik di lapang misalnya di sebuah pasar tradisional seorang pedagang kelontong melakukan pembayaran setiap hari kepada bank keliling, kejadian seperti itu merupakan kesempatan petugas lapang KJKS untuk melakukan pendekatan dengan calon mitra dan menggali informasi lebih jauh tentang kondisi sebenarnya, kesempatan itulah yang dilakukan petugas lapang untuk memberikan gambaran pola kerja, keunikan dan kelebihan yang dimiliki KJKS/UJKS/BMT, namun petugas lapangan sekali-kali tidak menawarkan pembiayaan secara terbuka tetapi justru memancing calon mitra bertanya dan mengajukan pembiayaan. Saat itulah KJKS/UJKS/BMT memiliki posisi tawar sehingga calon mitra mudah untuk memenuhi persyaratan menjadi mitra KJKS. **Kedua.** Pemasaran menunggu calon mitra. Pengajuan pembiayaan yang disebabkan oleh calon mitra yang langsung datang ke KJKS/UJKS/BMT dapat mempermudah KJKS/UJKS/BMT dalam menjelaskan sistem. Hal terpenting dalam menjelaskan pembiayaan adalah tidak pernah menyampaikan pinjaman kepada calon mitra, jika ada calon mitra datang ke KJKS/UJKS/BMT untuk pinjam uang, maka dengan tegas bahwa KJKS tidak memberikan pinjaman tetapi memberikan fasilitas pembiayaan (kerjasama usaha), menjual modal kerja atau investasi dan produk lainnya. Dengan demikian

kebutuhan calon mitra menjadi jelas dan penggunaannya insya Allah tidak akan disalahgunakan

- 2) Pembiayaan Metode Kelompok, yaitu pembiayaan yang diberikan melalui mekanisme kelompok. Sasaran pembiayaan melalui mekanisme kelompok dapat dibedakan dengan cara kolektif karyawan yang bernaung di bawah suatu lembaga, kelompok sesuai dengan jenis usaha dan kelompok berdasarkan demografi atau daerah tempat tinggal. Alasan menggunakan metode kelompok karena pembiayaan ini nilainya kecil-kecil, berada dalam satu komunitas dan rata-rata calon mitra tidak memiliki jaminan. Metode ini memiliki kelebihan dan keunikan tersendiri. Dari sisi biaya operasional lebih murah karena dapat menghemat biaya transaksi, dari sisi resiko lebih kecil karena selain mudah dikontrol pembiayaannya menyebar ke banyak orang. Memasarkan produk melalui metode kelompok sama dengan metode individu yaitu dengan cara jemput bola dan menunggu calon mitra. Kasus yang dapat dilihat pada praktik lapang untuk menawarkan pembiayaan pada metode kelompok adalah melalui survey pemetaan wilayah (memilih wilayah yang potensial untuk dikembangkan) dan sosialisasi umum baik melalui undangan ataupun pada acara pertemuan rutin warga. Setelah melakukan survey dan sosialisasi umum, dilakukan tahapan kegiatan: analisa pembiayaan, komite (rapat keputusan), pelatihan kelembagaan,

aturan main kelompok, pencairan pembiayaan dan pertemuan rutin kelompok.

c. Jenis Pembiayaan Berdasarkan Segmentasi Pasar

Untuk menghasilkan kualitas pembiayaan yang baik, segmentasi pasar KJKS disesuaikan dengan karakter KJKS itu sendiri yaitu memberikan fasilitas kepada usaha kecil dan mikro dengan ketentuan :

- 1) Bukan usaha baru
- 2) Proyek atau yang bersifat temporer
- 3) Prospektif
- 4) Memiliki kemampuan bayar atau kekuatan simpan (Power saving) memenuhi untuk bayar
- 5) Domisili dlm radius wilayah pemasaran (terjangkau secara rasional oleh Sumber daya lembaga)
- 6) Memiliki karakter yang baik
- 7) Memiliki agunan sesuai ketentuan
- 8) Khusus Kelompok berdasarkan musyawarah kelompok

5. Aspek Manajemen Pembiayaan Pada KJKS/ UJKS/BMT

a. Target Pasar

Dalam upaya peningkatan aktivitas pembiayaan, perlu kiranya dibuat suatu pedoman dalam kegiatan solisitasi dan proses pembiayaan.

Untuk itu target pasar pembiayaan KJKS adalah sebagai berikut :

- 1) Dari segi aktivitas ekonomi

- a) Segmentasi umum, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada mitra badan usaha atau perorangan secara umum, baik sendiri-sendiri ataupun kolektif. Kegunaan pembiayaan untuk modal kerja, investasi, maupun multiguna.
 - b) Segmentasi pasar, yaitu pembiayaan yang diberikan khusus untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, investasi, maupun multiguna para pedagang pasar. Pengertian *pasar* adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli secara fisik untuk pelaksanaan transaksi jual beli.
- 2) Dari segi wilayah kerja
- Wilayah kerja KJKS dalam melakukan pembiayaan adalah wilayah sekitar kantor KJKS berada. KJKS perlu menentukan radius wilayah kerja, bila ada mitra yang radiusnya cukup jauh maka yang harus dipertimbangkan adalah jumlah droping di wilayah tersebut untuk mencapai BEP dan model pendampingan kelompok agar efisien dan efektif. Penentuan orang kunci (*key person*) sebagai penanggung jawab dalam menjakankan bisnis KJKS pada wilayah tertentu menjadi sangat penting sehingga orang kunci (*key person*) yang dipercaya KJKS perlu mendapat bagi hasil dari bisnis yang dijalankan.
- 3) Dari segi jenis usaha
- a) Perdagangan umum
 - b) Industri kecil

- c) Jasa
- d) Konsumtif
- e) Dan lain-lain

Kebijakan jenis usaha ditentukan dengan kondisi ekonomi yang berlaku di pasar.

4) Dari segi pengalaman

Diutamakan mitra yang telah memiliki pengalaman mengelola usaha sejenis (untuk wiraswasta) atau karyawan minimal dua tahun

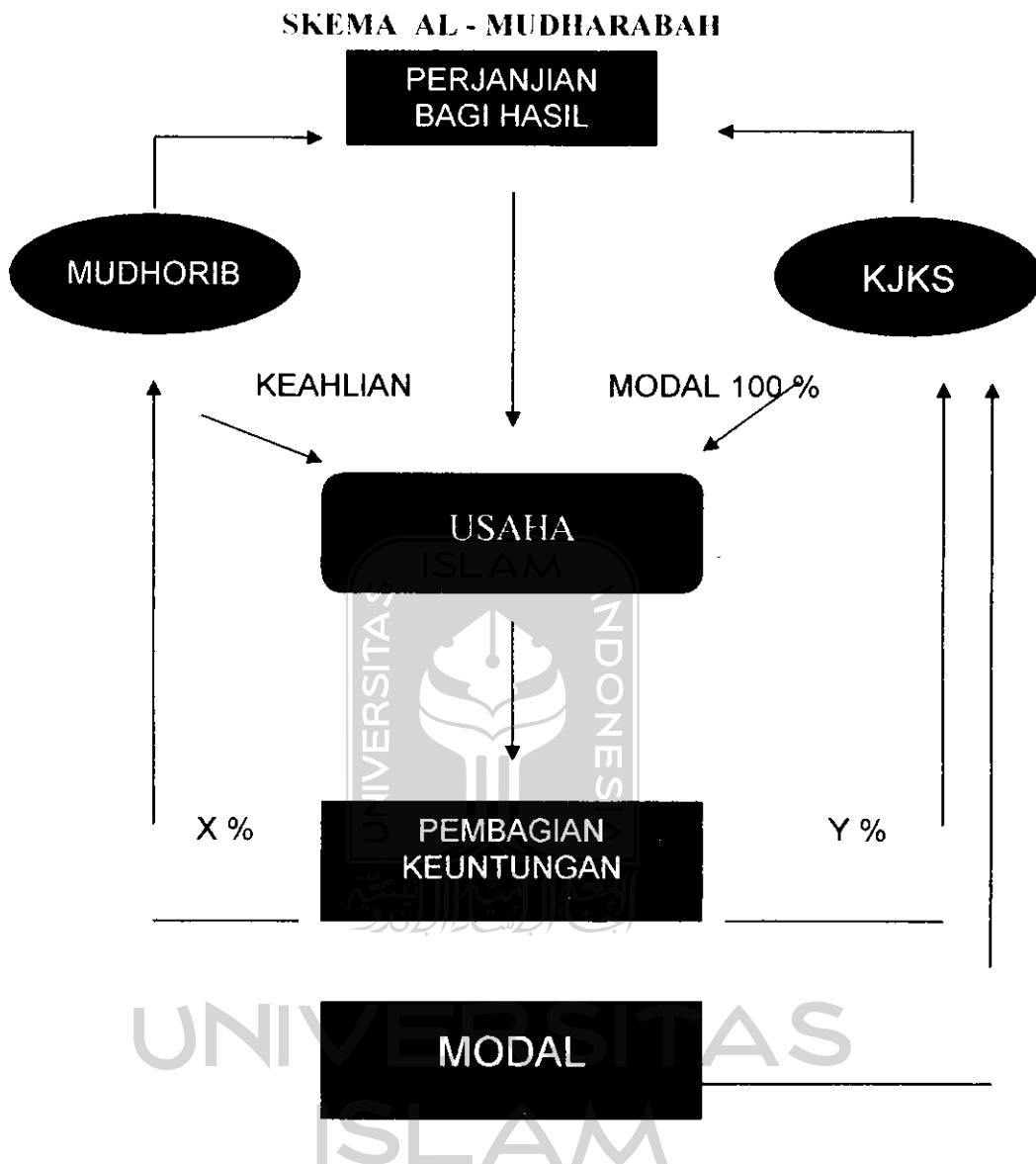
6. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan adalah suatu jasa layanan KJKS yang dikemas sesuai skema pembiayaan dan tujuan penggunaan dananya.

Rincian produk pembiayaan yang diberikan KJKS adalah :

a. Mudharabah

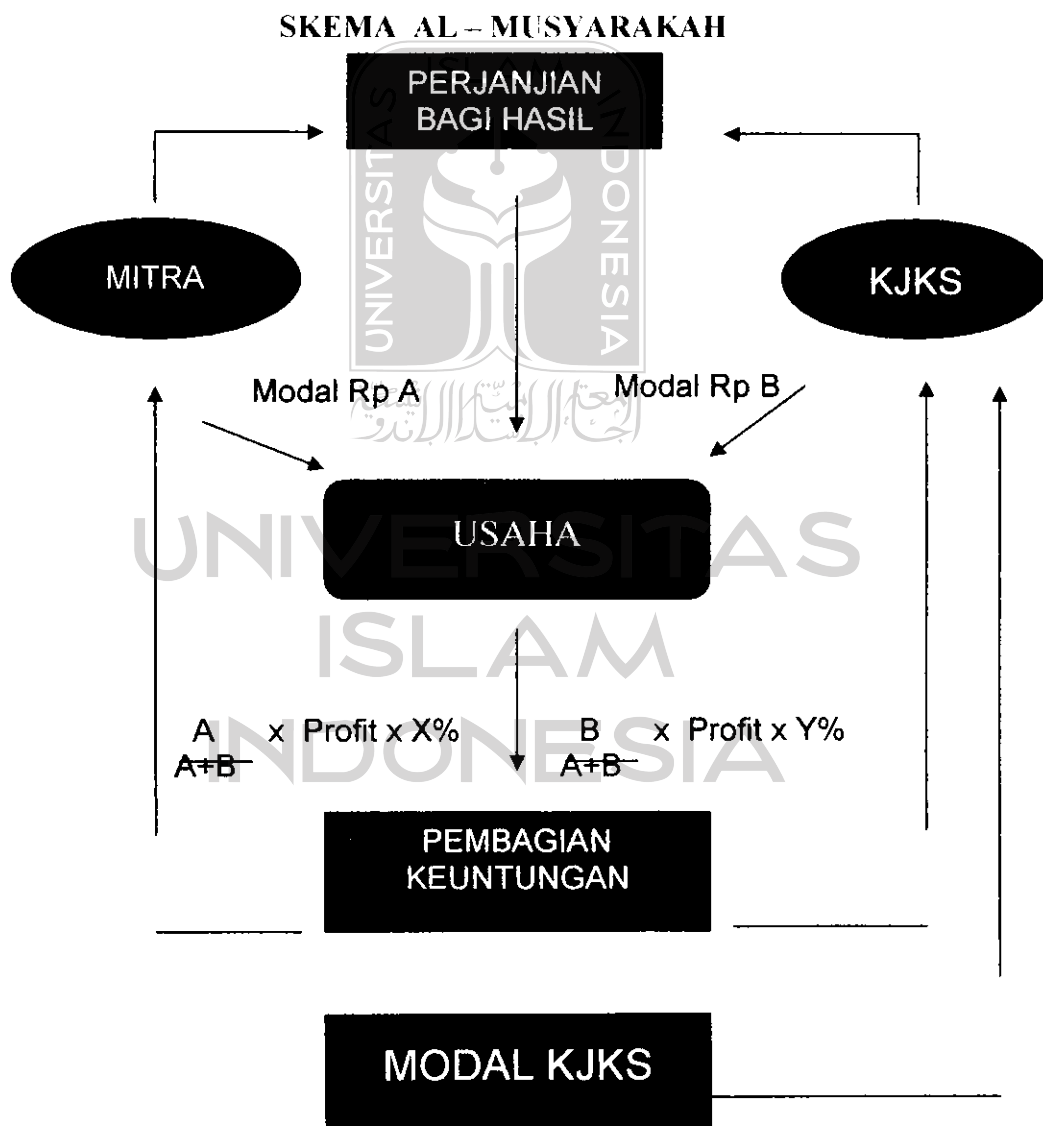
Pembiayaan Mudharabah, adalah suatu bentuk pembiayaan perniagaan dimana KJKS/UJKS/BMT sebagai pemilik modal (*Sahibul Maal*) menyetorkan modalnya kepada anggota sebagai pengusaha (*Mudarib*) untuk diniagakan dengan keuntungan akan dibagi bersama sesuai dengan kesepakatan (*nisbah*) dari kedua belah pihak, dan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal sepanjang bukan merupakan kelalaian anggota.



Al-Mudharabah adalah akad kerjasama usaha/ perniagaan antara pihak pemilik dana (*shahibul maal*) sebagai pihak yang menyediakan modal dana sebesar 100% dengan pihak pengelola modal (*mudharib*).

b. Musyarakah

Pembiayaan Musyarakah, adalah suatu bentuk akad kerjasama perniagaan antara beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut. Keuntungan dan risiko dibagi menurut proporsi penyertaan modal atau berdasarkan kesepakatan bersama.



c. Murabahah

Piutang Murabahah adalah tagihan dari akad jual beli antara KJKS/UJKS/BMT dengan anggota atas transaksi jual-beli, yang mewajibkan anggota untuk melunasi kewajibannya sesuai jangka waktu tertentu disertai dengan pembayaran imbalan berupa margin keuntungan yang disepakati dimuka sesuai akad. Produk dari akad jual beli ini dapat berupa Piutang Murabahah dan Produk Jual-Beli turunannya, yakni Piutang Salam dan *Istisna*.



d. Bai As-Salam

Piutang Salam adalah perjanjian jual-beli barang dengan cara pemesanan dan syarat-syarat tertentu dengan pembayaran harga lebih dahulu, dan pengiriman barang yang dipesan diterima kemudian (ditangguhkan).

e. Bai Al-Isthisna

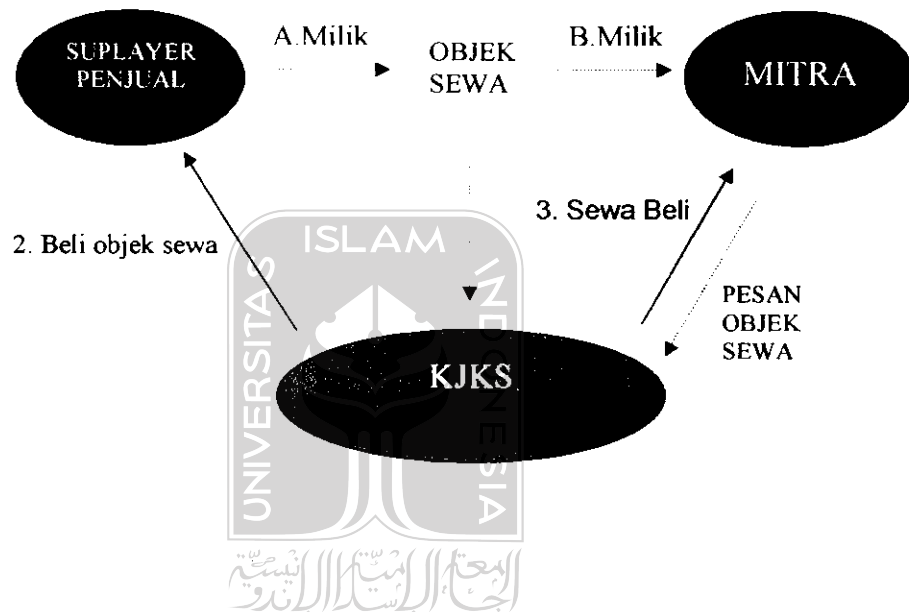
Piutang istisna adalah perjanjian jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepekat antara pemesan dan penjual. Pada pembiayaan ini pembeli memesan barang dan penjual membayarkan dana kepada pembuat barang pesanan, bila barang pesanan selesai dibuat pihak penjual meyerahkan barang pesanan pembeli kemudian dibayar oleh pembeli dengan cicilan

f. Al-Ijarah

Piutang ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa. Pada pembiayaan ini digunakan untuk mengambil manfaat suatu barang dan atau tempat dengan sistem sewa. KJKS/UJKS/BMT bertindak selaku pemberi sewa, dan mitra sebagai penyewa. Beberapa contoh diantaranya adalah sewa rumah, kios, ataupun sewa untuk perlengkapan pesta. Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan kegunaan sewa tersebut. Bisa juga sewa dengan jenis *mumtahia bit tamlik* dimana si penyewa diakhir masa

sewa dapat memiliki objek sewa jenis ini disetujui oleh Mazhab Hanafi, Syafi'i, Hambali dan juga Imamiyah

SKEMA AL-IJARAH



g. Al-Ujrah

Jenis pembiayaan ini untuk keperluan anggota yang bersifat kegiatan jasa seperti pembuatan SIM, pendidikan dan kegiatan lainnya. KJKS/UJKS/BMT bertindak sebagai penyedia jasa layanan, misalnya tukang ojeg membutuhkan SIM, KJKS/UJKS/BMT memberikan jasa layanan SIM bekerjasama dengan kepolisian. Dan KJKS/UJKS/BMT menetapkan harga layanan SIM kemudian dibayar oleh tukang ojeg sesuai waktu yang diberikan oleh KJKS/UJKS/BMT

h. Al Qard

Disamping pembiayaan yang bersifat komersial (orientasi bisnis) sebagaimana tersebut di atas, maka KJKS/UJKS/BMT syariah juga memberikan pembiayaan yang bersifat sosial atau kebajikan (nirlaba). Calon mitra yang mendapatkan pembiayaan ini adalah pengusaha kecil yang memiliki semangat dan kemauan berusaha namun terhambat oleh modal. Secara teknis KJKS/UJKS/BMT, calon mitra ini sulit untuk mendapatkan pembiayaan. KJKS/UJKS/BMT tidak mendapatkan keuntungan atas pembiayaan ini, dan mitra

7. Jangka Waktu Pembiayaan

a. Pembiayaan Modal Kerja

Jangka waktu pembiayaan untuk modal kerja dilakukan dengan cara tempo melalui proses kontrak kerja misalnya 12 bulan (satu tahun), namun jika mitra KJKS belum mandiri (mampu mengganti seluruh modal yang diberikan KJKS kontrak dapat diperpanjang (lihat pada aplikasi murabahah)

b. Pembiayaan Investasi

Jangka waktu pembiayaan investasi disesuaikan dengan kondisi keuangan KJKS berdasarkan cashflow, hal ini penting untuk keberlanjutan (*sustainable*) KJKS, bila perputaran dana memungkinkan dengan maksimal 1 tahun maka KJKS tidak boleh memaksakan lebih dari 1 tahun. Perlu menjadi perhatian bahwa mencegah kemungkinan

terjadinya keterlambatan angsuran merupakan faktor menentukan jangka waktu pembiayaan

c. Pembiayaan Jasa atau Multiguna

Pada prinsipnya jangka waktu pembiayaan untuk jasa maupun investasi harus menyesuaikan dengan kondisi keuangan KJKS, perputaran dana mitra dan memperhatikan kondisi usaha secara umum.

8. Penentuan Margin Dan Nisbah Bagi Hasil

Keberlanjutan lembaga keuangan dipengaruhi oleh biaya administrasi, biaya bagi hasil, kerugian pada pembiayaan, keuntungan yang diperlukan lembaga. Sehingga lembaga keuangan perlu menutupi biaya tersebut sebesar. Nisbah bagi hasil dan margin digunakan agar terjadinya keadilan dalam memperoleh keuntungan baik pada pihak mitra maupun lembaga karena bagi hasil diperoleh dari hasil usaha bukan dari pokok sehingga tidak mendahului takdir. Besarnya proporsi bagi hasil berdasarkan kesepakatan awal antara lembaga dengan mitra dengan mempertimbangkan gugus tugas dan kontribusi dalam kerjasama usaha misalnya 20 : 80, 30 : 70, 40 : 60, 50 : 50

Sedangkan margin merupakan penyeimbang dari modal kerja atau investasi yang dimanfaatkan oleh mitra. Berbeda dengan penentuan suku bunga, dalam menentukan nisbah dan proporsi bagi hasil tidak dipengaruhi oleh tingkat suku bunga yang diberikan kepada deposan. Tetapi sebaliknya

justru deponan akan mendapatkan bagi hasil tergantung dari pendapatan yang diterima KJKS/UJKS/BMT pada bulan bersangkutan.

Sebelum melakukan penentuan harga maka hal prinsip yang harus dipahami adalah perbedaan dan membedakan bisnis lembaga keuangan konvensional dengan syariah. Pada keuangan konvensional lebih berbicara pada hal hal moneter sedangkan dalam syariah adalah sektor riil. Oleh sebab itu lembaga keuangan syariah harus terjun langsung dalam bisnis mitra kerjanya dan paham betul berapa rupiah yang digulirkan, sehingga dalam menentukan margin dan nisbah basil dapat mendekati kepada keadilan. Beberapa kebijakan yang diterapkan dalam menentukan margin dan basil dipengaruhi oleh beberapa factor.

- a. Jenis barang. Selisih harga jual atau margin terhadap barang yang kompetitif dipasaran relatif lebih rendah dibanding investasi, sehingga KJKS/UJKS/BMT memperhatikan factor tersebut sebagai ajang kompetitif.
- b. Ada pembandingan, yaitu penentuan harga dibandingkan dengan aktifitas transaksi yang dilakukan mitra usaha atau anggota terhadap suplayer. Contoh, apabila mitra usaha membeli sesuatu produk pada suplayer dengan jual putus (tempo) terjadi selisih Rp 100 dibanding membeli kontan (cash), maka KJKS/UJKS/BMT mengambil margin lebih kecil dari harga selisih Rp 100. bila perlu jauh lebih kecil namun tetap masuk dalam range yang diinginkan. Sebagaimana kasus Pak Didi pedagang yang potong pada produk murabahah

- c. Reputasi mitra pada pembiayaan sebelumnya. Reputasi pembiayaan mitra dilihat dari kelancaran angsuran, perkembangan dan prospek usaha, loyalitas serta tujuan usaha.
- d. Alat Ukur. Pada bagian akhir KJKS/UJKS/BMT melakukan perhitungan berdasarkan rumus harga jual sebagai alat ukur atau sandaran menentukan harga, namun kompetisi harga dipasaran menjadi hal penting bagi KJKS/UJKS/BMT sehingga membutuhkan strategi khusus. Yang perlu diingat bahwa KJKS/UJKS/BMT tidak menetapkan harga jual bagi deposan namun hanya melakukan perkiraan biaya dana sehingga harga jual menjadi fleksible dan bersaing.

$$R = \frac{AE + CF + LL + K - II}{1 - LL}$$

R = Keuntungan yang perlu di realisasikan KJKS/UJKS/BMT

AE = Biaya Administrasi

CF = Biaya perolehan dana, termasuk mengukur infalsi

LL = Kerugian yang timbul dari pembiayaan yang diberikan

K = Tingkat keuntungan yang diharapkan

II = Pendapatan investasi

Setiap variable dinyatakan dengan desimal berdasarkan portofolio rata2

9. Produk BMT

BMT dalam melakukan kegiatannya tidak lepas dan berbagai produk BMT yang ditawarkannya sehingga kelangsungan (eksistensi) BMT

tergantung dan perputaran usaha yang dinamis dan BMT itu sendiri dengan mengoptimalkan berbagai sumber daya BMT yang ada.

Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT juga menjadi lembaga perantara (mediator) antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana, sehingga dalam operasionalnya yang terkait dengan kegiatan perekonomian nasabah di sekitar BMT, menimbulkan daya gunalfungsi dan BMT sebagai pengumpul dana (unding) dan penyalur dana (,financing) sekaligus.

Dalam kegiatannya BMT mempunyai misi sosial dan ekonomi. Sehingga BMT butuh tunjangan dana dan nasabah yang terkait dengan misinya. Dana nasabah yang tertampung dalam BMT ada dua jenis yaitu: dana bisnis dan dana ibadah¹⁴ dimana dana bisnis sebagai input dana dapat ditarik kembali oleh pemiliknya, sedangkan dana ibadah tidak dapat ditarik oleh yang beramal, kecuali input dana ibadah untuk pinjaman.

10. Konsep Preferensi

Preferensi mempunyai pengertian yang cukup beragam, di antaranya adalah berarti kesukaan, kecenderungan, pilihan dan prioritas.¹⁵ Preferensi timbul dari proses penilaian seseorang terhadap sesuatu, apabila penilaiannya bersifat positif, atau diyakini dapat bermanfaat bagi dirinya, maka seseorang itu tanpa keraguan akan mengambilnya. Keyakinan atau

¹⁴ Muhammad, *Tehnik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*, (yogyakarta: Ull Press, 2001), hal. 7.

¹⁵ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, Ed, III, Cet. II, 2002), ha; 894

kepercayaan (*belief*) yang dimilikinya terhadap sesuatu tersebut mendorong timbulnya suatu sikap yang mantap terhadap suatu pilihan atau tindakan. Sejalan dengan itu Edward Chace Tolman memberikan defenisi kepercayaan yang berkaitan dengan teori nilai ekspektansi, beliau mengatakan bahwa :

Kepercayaan (*belief*) adalah ekpektasi yang selalu mendapat konfirmasi secara konsisten. Dengan dasar kepercayaan ini sikap seseorang terhadap sesuatu dapat terbentuk.¹⁶ Hal senada juga diungkapkan oleh David bahwa kepercayaan juga dapat diartikan dengan sikap atau sebagai kekuatan sejumlah keyakinan (*belief*) yang dipegang seseorang terhadap berbagai aspek dan evaluasi yang ia berikan terhadap keyakinan dari objek tersebut.¹⁷

Dari paparan di atas, bila dikaitkan dengan pokok bahasan peneliti, maka dapat dikatakan bahwa kepercayaan nasabah terhadap suatu BMT terdapat dua indicator, yaitu kepercayaan tidak langsung merupakan stimulus dan minat, kecenderungan pilihan, (*preferensi*) dan loyalitas nasabah terhadap BMT Syariah. Konsekwensi dari bentuk kepercayaan ini menjadi faktor preferensi nasabah sebagai pengguna jasa, maka ia dapat merasakan urgensi keberadaan suatu BMT dan aneka ragam produk yang dapat membentuk keyakinan nasabah terhadap produk BMT tersebut,

¹⁶Dikutip oleh Hergentham, B.R., *An Introduction to Theories of Learning*, (Englewood Clifffis, NJ, : Prentice-Hall, 1982), hal. 58

¹⁷ David, L. Loudun and Albert J. Della Bitta, *Costumer Behavior*, Fourth Edition (USA: Prentice Hall Internasional Edition, 1997), hal. 7

sehingga nasabah dapat mengambil keputusan bergabung atau tidak bergabung dengan BMT.

Selain di atas, preferensi juga dapat diartikan sebagai kesukaan atau minat, istilah minat telah banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari dan diterapkan pada banyak hal, sebagaimana dikemukakan oleh F. Hasan dalam memberikan definisi minat sebagai intensitas perhatian yang tinggi terhadap suatu hal, peristiwa, orang atau benda.¹⁸ Sedangkan Suroso dkk, dalam memberikan penegasan bahwa minat seseorang terhadap suatu objek akan menimbulkan ketertarikan, keinginan dan sikap positif dan akhirnya akan mempengaruhi motivasinya untuk mendekati sesuatu tersebut.¹⁹

11. Konsep BMT

BMT adalah semacam Lembaga Swadaya Nasabah (LSM) yang beroperasi seperti bank, koperasi, disamping sebagai lembaga keuangan Islam yang terkecil, yang memfokuskan target pasarnya pada bisnis skala kecil.²⁰ BMT juga merupakan suatu institusi atau wadah keuangan serta sebagai lembaga simpan pinjam yang berlandaskan sistem syariah (bagi hasil)²¹ atau yang dijalankan menurut syariah Islam dengan berusaha menghimpun dana dan nasabah dan memberikan pembiayaan-pembiayaan kepada usaha-usaha yang produktif dan menguntungkan. Sehingga bisa

¹⁸ F. Hasan, *Kamus Istilah Psikolog*, (Jakarta: Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan 1981), hal. 65

¹⁹ Suroso, Djalil dan Jhon RT, *Persepsi dan Motivasi Membeli Mobil Timor di Kalangan Nasabah*, (Kumpulan Makalah Kongres VII Ikatan Sarjana Psikologi Indonesia), hal. 25

²⁰ Zainul Arifin, *Memahami*, hal. 172

²¹ Baihaqi Abd. Madjid, Saifuddin A. Rasyid, *Paradigma*, hal. 88.

dikatakan bahwa BMT berpotensi besar sebagai wahana pendorong kemajuan bagi kegiatan ekonomi nasabah.

Syariat Islam yang dijadikan landasan dalam beroperasinya BMT adalah al-Qur'an dan al-Hadits, sehingga BMT dalam melakukan aktivitasnya senantiasa terbebas dan unsur riba dan mencampur adukkan antara yang halal dan yang haram. Banyaknya perbedaan pendapat antara bunga adalah riba dan bukan riba, telah memperbanyak munculnya berbagai pandangan dan wacana yang beraneka ragam.

Dalam permasalahan yang berkaitan dengan BMT, secara umum bahwa bunga termasuk riba dengan mengacu pada surat Ali 'Imran ayat 130:

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan riba yang berlipat ganda, dan bertawakallah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.* (Q.S. Ali Imran : 130)²²

Berdasar pada ayat di atas, maka berbagai masalah (persoalan) tentang bunga dan riba tidak meruncing menjadi suatu polemik yang berkepanjangan. BMT sebagai lembaga keuangan syariah menafikan keberadaan bunga. Istilah tanpa bunga sering diasosiasikan dengan tanpa biaya (*no interest*) yang sebenarnya kurang tepat, sehingga BMT memakai istilah bagi hasil²³ yang mendasarkan pada penentuan proporsi berbagai keuntungan pada saat akad dilakukan.

²² Depag, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: Toha Putra, 1989), hal. 97.

²³ 13Solyan Safli Harahap, *Akuntansi Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1999), hal. 94.

12. Konsep Bagi Hasil

Sistem bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil dalam sistem perbankan syari'ah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada nasabah, dan di dalam aturan syari'ah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Tarodhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.

a. Jenis-Jenis Akad Bagi Hasil

1) *Musyarakah*

Musyarakah adalah mencampurkan salah satu dari macam harta dengan harta lainnya sehingga tidak dapat dibedakan di antara keduanya.²⁴ Dalam pengertian lain *musyarakah* adalah akad kerjasama 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 resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.²⁵

²⁴ Abdurrahman Al Jaziri, *Al Fiqh Alaa al Madzahibul Arba'ah*, (Lebanon : Darul Fikri, 1994), Jilid 3, h. 63

²⁵ M. Syafei Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute dan BI, 1999) Cet. ke-I, h. 129

Musyarakah adalah suatu kerjasama antara bank dan nasabah dan bank setuju untuk membiayai usaha atau proyek secara bersama-sama dengan nasabah sebagai inisiator proyek dengan suatu jumlah berdasarkan prosentase tertentu dari jumlah total biaya proyek dengan dasar pembagia keuntungan dari hasil yang diperoleh dari usaha atau proyek tersebut berdasarkan prosentase bagi hasil yang telah ditetapkan terlebih dahulu.²⁶

2) *Mudharabah*

Adalah suatu pernyataan yang mengandung pengertian bahwa seseorang memberi modal niaga kepada orang lain agar modal itu diniagakan dengan perjanjian keuntungannya dibagi antara dua belah pihak sesuai perjanjian, sedang kerugian ditanggung oleh pemilik modal.²⁷

13. Perbedaan Bagi Hasil dan Bunga

Bagi seorang muslim, sumber nilai dan sumber hukum adalah Al-Quran dan Sunnah Nabi. Konsekuensinya, apapun nilai yang dibutuhkan dalam analisis dan perilaku ekonomi harus bersandar pada kedua sumber nilai tersebut. Ini tercermin dari pandangan Islam mengenai bunga. Uniknya, di kalangan ulama dan cendekiawan Islam masih terjadi polemik apakah bunga sama dengan riba.

²⁶ Indra Jaya lubis, *Tinjauan Mengenai Konsepsi Akuntansi Bank Syariah*, Disampaikan pada Pelatihan – Praktek Akuntansi Bank Syariah BEMJ-Ekonomi Islam, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2001. h. 18

²⁷ Abdurrahman al Jaziri, *Op. Cit.* h. 34

Riba menurut bahasa arab berarti tambahan, peningkatan, ekspansi atau pertumbuhan. Menurut istilah teknis, riba berarti pengambilan tambahan (premium) sebagai syarat yang harus dibayarkan oleh peminjam kepada pemberi pinjaman selain pinjaman pokok. Dalam hal ini, riba memiliki arti yang sama dengan bunga sebagaimana konsensus para fuqaha.

Dalam Al-Qur'an dapat dijumpai beberapa ayat mengenai riba dapat di antaranya: Surat Ar-Rum ayat 39 menyatakan:

"Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia. Maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya)". Tahap pertama ini menolak anggapan bahwa pinjaman riba yang pada zahirnya seolah-olah menolong mereka yang memerlukan sebagai suatu perbuatan mendekati *taqarrub* kepada Allah.

Surat An-Nisa ayat 160-161:

"Maka disebabkan kezaliman orang-orang yahudi, kami haramkan atas mereka (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) dihalalkan bagi mereka, dan karena mereka memakan harta orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih".

Surat Ali imran ayat 130:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”. Ayat ini turun pada tahun ke-3 Hijriah. Secara umum, ayat ini harus dipahami bahwa kriteria berlipat ganda bukanlah merupakan syarat dari terjadinya riba (jikalau bunga berlipat ganda maka riba, tetapi jikalau kecil bukan riba), tetapi ini merupakan sifat umum dari praktik pembungaan uang pada saat itu (Antonio,2004).

Surat Al-Baqarah 278-279:

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka, jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba) maka ketahuilah bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan, jika kamu bertobat (dari pengambilan riba) maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak pula dianiaya.

Dengan demikian Islam sangat mendorong praktik bagi hasil serta mengharamkan riba. Keduanya sama-sama memberi keuntungan bagi pemilik dana, namun keduanya mempunyai perbedaan yang sangat nyata.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Lokasi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Secara garis besar, para ahli membedakan penelitian menjadi dua Jenis penelitian dasar (*basic research*) dan penelitian terapan (*applied research*) *basic research* merupakan penelitian untuk kepentingan penelitian saja tanpa memikirkan manfaat atau kegunaannya, walaupun ada manfaat atau kegunaannya terkesan dicari-cari untuk mengartikan sebuah penelitian. Adapun jenis penelitian *applied research* digolongkan sebagai usaha yang dilakkan untuk menjawab masalah-masalah dengan tujuan praktis yang jelas.¹ Dan penelitian yang dilakukan ini termasuk dalam jenis penelitian yang kedua (*applied research*).

2. Lokasi Penelitian

a. KANTOR PUSAT:

Alamat : Gedung BMT Beringharjo Jl. Ring Road barat, Kaliabu, Banyu Raden, Gamping Sleman Yogyakarta. Telp. (0274) 7429615

b. KANTOR PUSAT

Jl. Parangtritis Km. 3,5 Kompleks Ruko Griya Perwita Regency B/4 Sewon, Bantul, Yogyakarta. Telp. 0274 – 385787

¹ Moehardi, Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*, Cet. 3 (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005), hal. 8

B. Sifat Penelitian

Penelitian berdasarkan sifatnya dikenal penelitian eksploratif (menelajah), penelitian deskriptif dan penelitian eksploratoris. Penelitian yang dilakukan ini termasuk penelitian deskriptif, hal ini dimaksudkan untuk memberikan data yang seteliti mungkin tentang manusia, keadaan atau gejala-gejala lainnya. Maksudnya adalah untuk mempertegas hipotesa-hipotesa, agar dapat membantu memperkuat teori-teori lama, atau dalam rangka menyusun teori baru.²

Berdasarkan kajian yang telah dipaparkan maka desain yang dianggap tepat menurut Nawawi metode deskriptif.³ Dapat di artikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang di selidiki dengan menggambarkan atau melukiskan subyek atau obyek penelitian (seseorang, lembaga, nasabah, dan lain-lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.

C. Pendekatan Penelitian

Metode yang dipakai dalam penulisan ini adalah menggunakan pendekatan *yuridis normatif*, yaitu metode yang dipakai berpegang pada segi-segi yuridis. Hal ini dilakukan dengan melakukan inventarisasi hukum positif yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti. Sedangkan pendekatan

² Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI Press, 1996), hal. 9-10

³ Nawawi Hardi, *Metodologi Penelitian Bidang Sosial*, Cet.3 (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2003), hal. 53

masalah ini lebih terarah pada segi yuridis normatif karena digolongkan dalam penelitian hukum dari data sekunder.⁴

D. Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel

1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah Baitul Maal at-Tamwil di BMT al-Ikhlas dan BMT Beringharjo Yogyakarta

2. Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan *purposive sampling*, yaitu metode pengambilan sampel yang didasarkan atas penilaian atau pertimbangan tertentu dari peneliti yaitu nasabah BMT al-Ikhlas dan BMT Beringharjo Yogyakarta. Nasabah yang dijadikan sampel sebanyak 100 orang dengan masing-masing BMT sebanyak 50 orang.

E. Sumber Data dan Teknik Pengambilan Data

1. Sumber Data

Data bersumber langsung dari obyek yang diteliti, dalam hal ini adalah nasabah Baitul Maal at-Tamwil di BMT al-Ikhlas dan BMT Beringharjo Yogyakarta.

2. Teknik Pengambilan Data

Data dikumpulkan melalui kuesioner dengan menyebarkan angket (terlampir) yang memuat daftar pertanyaan dari aspek-aspek yang akan

⁴ Ronny Hanitiyo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Graha Indonesia, Jakarta, 1983, hal. 11.

diteliti, terdiri atas atribut produk pembiayaan (pelayanan, kemudahan bertransaksi, nisbah bagi hasil dan kemanfaatan), serta pertanyaan menyangkut karakteristik konsumen, yaitu umur, jenis kelamin, jenis pekerjaan, tingkat penghasilan dan pengeluaran).

F. Teknik Analisis Data

Analisis ini diperlukan untuk menguraikan data-data yang diperoleh dari responden atas penyebaran kuesioner. Dalam analisis ini dilakukan pengamatan terhadap karakteristik konsumen dan tanggapan mereka terhadap atribut produk pelayanan BMT al-Ikhlas dan BMT Beringharjo Yogyakarta sehingga mempengaruhi keputusan mereka untuk melakukan kerja sama di masing-masing BMT ini. Pendekatan ini juga mendorong lahirnya pertanyaan-pertanyaan baru yang sangat berguna bagi penelitian dan keperluan-keperluan pengembangan berikutnya. Analisis data yang bersifat kuantitatif hanya diperlukan sekedar mengolah data untuk mendukung data-data kualitatif. Oleh karena itu, secara umum dapat dikatakan bahwa penelitian ini memakai analisis integral. Semua data yang diperoleh dari lapangan, baik data primer maupun sekunder diuji melalui pencermatan dan analisa yang mendalam, kritis dan seobjektif mungkin.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah berdiri BMT Beringharjo

BMT Beringharjo bermula dari digelarnya Pendidikan dan Latihan (Diklat) Manajemen Zakat, Infaq dan Sedekah (ZIS) dan Ekonomi Syariah di BPRS Amanah Ummah di Leuwiliang, Bogor, Jawa Barat pada tanggal 1-5 September 1994.

Dari diklat tersebut pada tanggal 2-6 November 1994 di Semarang digelar pula Diklat yang sama sekaligus sebagai tonggak awal terbentuknya Forum Ekonomi Syariah (FES) dimana kedua Diklat tersebut diprakarsai oleh Dompot Dhuafa (DD) Republika dan Asosiasi Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) se-Indonesia (ASBISINDO). Diklat ketiga diadakan di Yogyakarta pada tanggal 5-11 Januari 1995. Dari ketiga Diklat tersebut beberapa peserta kemudian ikut magang dan diberi kesempatan untuk mendirikan BMT yang dimodali oleh Dompot Dhuafa Republika.

Dra. Mursida Rambe dan Ninawati, SH adalah dua orang peserta yang mengikuti ketiga Diklat tersebut. Seusai keduanya mengikuti Diklat mereka kemudian mengikuti magang di BPR Syariah Margi Rizki Bahagia dibilangan Bantul, Yogyakarta. Selepas magang kedua orang aktivis ini mulai melakukan *survey* pasar, lokasi, *lobby-lobby* dan persiapan lainnya untuk mendirikan BMT yang pada waktu itu baru pertama kali ada di Yogyakarta.

Dengan keteguhan hati kedua akhwat tersebut dan di-*support* oleh Dompot Dhuafa Republika, berjalanlah proses pematangan BMT Bina Dhuafa

Beringharjo. Bermodalkan niat baik untuk melakukan perubahan bagi para kaum dhuafa dan semangat yang pantang menyerah, akhirnya Dra. Mursida Rambe dan Ninawati, SH berhasil mendirikan BMT Beringharjo pada tanggal 31 Desember 1994 di serambi Masjid Muttaqien Pasar Beringharjo. Dengan bermodalkan Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah) keduanya mulai membangun BMT dengan keikhlasan dan keterbatasan. Keduanya sadar bahwa membangun kepercayaan dari nasabah dengan prinsip kejujuran dan komitmen untuk tetap bisa membantu nasabah kecil akan semakin meneguhkan keberadaan BMT di hati nasabah.

Pada saat itu, semuanya serba terbatas kalau tidak ingin dikatakan serba darurat. Untuk keperluan administrasi kantor mereka harus meminjam mesin ketik seorang teman kos selama 1 (satu) tahun. Tidak hanya sekedar meminjam mesin ketik, meja dan kursi pun mereka pinjam dari ruangan takmir Masjid Muttaqien. Bahkan fasilitas telpon mereka pinjam dari seorang sahabat. Pada bulan ketiga pendirian BMT mereka sempat kaget karena mereka mendapat honor sebesar Rp 20.000,- (dua puluh ribu rupiah). Mereka tidak menyangka kalau akhirnya mereka mendapat honor, sesuatu yang sebelumnya tidak pernah mereka pikirkan.

BMT Beringharjo secara informal berdiri pada 31 Desember 1994 dan secara resmi didirikan bersamaan dengan 17 BMT lainnya di Indonesia pada tanggal 21 April 1995 di Yogyakarta oleh wakil Presiden kala itu yaitu Bapak . Prof. DR. Ing. BJ. Habibie Kantor pertama BMT Beringharjo berada di pelataran Masjid Muttaqien Pasar Beringharjo Yogyakarta. Akhirnya pada tahun

1997 BMT Bina Dhuafa Beringharjo memiliki badan hukum Koperasi dengan nomor 157/BH/KWK-12/V/1997. Sejak saat itu hubungan kerja sama dengan Dompot Dhuafa Republika terus terjalin dengan erat, terlebih setelah adanya *Memorandum of Understanding* (MoU) kedua pada tanggal 10 Maret 2001. Pada saat itu Dompot Dhuafa Republika menyertakan modalnya pada BMT Bina Dhuafa Beringharjo.

Dipilihnya *brand mark* Bina Dhuafa sebagai implementasi kegelisahan yang sangat tinggi para pendirinya untuk bisa bertindak nyata meningkatkan pemberdayaan ekonomi kelas bawah yang seringkali dimanfaatkan oleh para tengkulak dan para pemodal dengan jalan yang tidak benar. Sektor ekonomi kelas bawah ini sering dilupakan dan tidak digarap oleh bank-bank umum dan konvensional. Kalaupun akhirnya dipegang oleh bank-bank umum yang ada, umumnya para pelaku pasar di sektor ekonomi lemah ini seringkali terbentur oleh peraturan-peraturan yang ditetapkan oleh bank. Peraturan-peraturan yang ditetapkan oleh bank tersebut ternyata lebih banyak merugikan nasabah kelas bawah.

Dengan diterapkannya bunga yang sangat tinggi tanpa mau peduli apakah usaha seseorang berjalan atau tidak, tentu akan semakin memberatkan nasabah dan itu ibarat “gali lubang tutup lubang”. Oleh karena itu komitmen besar bersama kaum dhuafa terus dipegang dan dijalankan hingga sekarang oleh BMT Beringharjo. Selain sebagai alternatif mitra kerja dalam menjalankan usaha, BMT Beringharjo juga memberikan siraman rohani kepada segenap

anggota ataupun nasabah sehingga diharapkan para pedagang kecil tersebut mampu selamat berusaha di dunia dan akhirat.¹

1. Visi dan Misi BMT Beringharjo

VISI

BMT TERKEMUKA MITRA BISNIS BERBASIS SYARI'AH

VISI Dicapai melalui :

- a. SDM yang visioner, kompeten, dan profesional serta memiliki komitmen nilai-nilai syari'ah
- b. Pertumbuhan & perkembangan usaha yang *profitable*
- c. Penerapan Sistem Manajemen berbasis nilai (*value base management*) & proses bisnis yang *accountable*
- d. Produk Syari'ah yang Inovatif

MISI

- a. Terus menghidupkan Lembaga Keuangan Syari'ah yang Sehat, Berkeadilan dan Menentramkan
- b. Memberi kemanfaatan yang berkelanjutan kepada MITRA USAHA

TUJUAN :

- a) Tercapainya Sisa Hasil Usaha yang mampu mendorong pertumbuhan perkembangan usaha
- b) Peningkatan Produktivitas Usaha yang Maksimal
- c) Peningkatan Kesejahteraan Karyawan²

¹ <http://www.bmtberingharjo.com/sejarah.html>, 12 /05/09

² <http://www.bmtberingharjo.com/Visi-misi.html>, 12 /05/09

2. Sistem Bagi Hasil

Sistem profit sharing sebetulnya sangat bagus sekali dari sudut pandang syariat. Karena sistem ini lebih adil daripada sistem bunga. Bahkan sistem bunga bisa digolongkan kedalam kategori riba yang sudah jelas hukumnya haram.

Tapi kenapa banyak kasus sistem bagi hasil yang bangkrut dan bahkan banyak investor yang mengaku tertipu? Ada dua sebab yang mungkin terjadi. Pertama adalah karena sesungguhnya pengusaha itu tidak menggunakan sistem bagi hasil yang benar. Dan yang kedua, bisa jadi perusahaan itu menggunakan sistem bagi hasil dengan benar, namun tidak pernah dengan fair menjelaskan resikonya pada konsumen sehingga konsumen merasa ditipu.

Maka yang pertama kali harus Anda lakukan sebelum memutuskan untuk berinvestasi atau tidak, adalah dengan mempelajari seperti apa itu sebetulnya sistem bagi hasil. Dari situ kita bisa menentukan apakah perusahaan itu benar-benar menjalankan sistem bagi hasil dan apakah dia cukup fair dalam menjelaskan, bukan cuma potensi keuntungannya tapi juga resiko yang mungkin terjadi.

Sistem bagi hasil sejatinya adalah suatu kerja sama antara dua pihak dalam menjalankan usaha. Pihak pertama yaitu pengusaha yang memberikan andil dalam keahlian, keterampilan, sarana dan waktu untuk mengelola usaha tersebut. Sedangkan pihak kedua yaitu pemodal (investor) yang

memiliki andil dalam mendanai usaha itu agar dapat berjalan. Baik itu modal kerja saja atau modal secara keseluruhan.

Atas masing-masing andil itulah, kedua belah pihak berhak atas hasil usaha yang mereka kerjakan. Karena tidak ada yang dapat memastikan, berapa keuntungannya. Maka pembagian hasil usaha itu ditetapkan dalam bentuk prosenstase bagi hasil dari keuntungan yang didapat, bukan atas besarnya dana yang diinvestasikan.

Kapan keuntungan itu dibagikan tergantung dari perjanjian dan jenis usaha yang dijalankan. Pembagian keuntungan itu dilakukan setidaknya dalam satu siklus usaha. Jika usaha itu berupa pertanian, maka yang disebut sebagai satu siklus usaha adalah sejak menanam sampai panen. Jika usahanya terus-menerus dan sulit ditentukan akhirnya, biasanya disepakati setiap satu bulan atau satu tahun.

Namun tak ada juga yang dapat memastikan bahwa usaha itu akan selalu untung. Untung atau rugi, itu hal yang biasa dalam berusaha. Lalu bagaimana kalau usaha itu rugi? Karena untung dibagi bersama, maka kerugian pun dibagi bersama pula, itulah letak keadilan dari sistem bagi hasil.

Pemodal memiliki resiko kehilangan sebagian atau seluruh modalnya jika usahanya merugi. Sedangkan pengusaha menanggung rugi berupa kerja dan waktunya yang sama sekali tidak dibayar. Ingat, pengusaha tidak boleh mengambil gaji dari usaha itu. Ia hanya berhak atas pembagian untung. Jika pengusaha itu sudah mengambil sebagian modal untuk kebutuhan pribadinya

(termasuk gaji), maka ia harus mengembalikannya ke pemodal. Begitu juga pengusaha tidak boleh menggunakan modal kerja yang diterimanya untuk dialihkan menjadi pembangunan sarana produksi.

Jika ada penawaran investasi yang mengaku menggunakan sistem bagi hasil, namun tidak mengikuti kaidah-kaidah seperti di atas, yakinlah bahwa tawaran itu menyesatkan dan sebaiknya Anda jauhi saja. Berikut ini, poin-poin yang harus diwaspadai sebelum Anda terlanjur tertarik untuk menginvestasikan usaha Anda pada investasi yang mengaku menggunakan sistem bagi hasil:

- a. Menjanjikan tingkat keuntungan yang pasti atas nilai investasi. Jika tawaran itu menjanjikan tingkat keuntungan yang pasti atas nilai investasi Anda, sudah jelas investasi itu tidak menggunakan pola bagi hasil. Karena bagi hasil memberikan pembagian keuntungan, yang belum dapat diketahui sampai usahanya selesai.
- b. Tetap menjanjikan keuntungan walau usahanya merugi. Ini lebih gawat lagi, jika investasi tetap menjanjikan pembagian keuntungan walau usahanya merugi, besar kemungkinan ini adalah money game. Dari mana pengusaha akan membayar keuntungan kalau usahanya saja rugi, jangan-jangan dari modal yang masuk sesudah kita. Kalau itu benar, bisa jadi uang yang kita tanamkan tidak digunakan untuk usaha itu, tapi dijadikan pembayaran keuntungan untuk pemodal sebelum kita.

- c. Jaminan modal kembali. Jaminanan modal kembali juga bukan ciri-ciri usaha bagi hasil, karena sesungguhnya pemodal juga memiliki resiko jika usahanya merugi terus-menerus sampai habis modalnya.
- d. Perbandingan prediksi dengan harga pasar. Boleh-boleh saja jika pengusaha memberikan prospektus yang berupa prediksi keuntungan yang akan diperoleh, tapi sekali lagi itu cuma perkiraan, tidak boleh menjanjikan. Cek kembali angka-angka pada prospektus dengan harga pasar yang berlaku sekarang. Jika perbedaannya terlalu jauh, berarti prediksi itu terlalu mengada-ada. Buatlah prediksi sendiri dengan versi Anda agar dapat memperkirakan apakah usaha yang dijalankan bisa menguntungkan.
- e. Pembukuan yang transparan Ini menjadi salah satu syarat utama dalam sistem bagi hasil. Bagaimana kita bisa tahu berapa keuntungan yang menjadi hak kita jika pembukuannya tidak transparan. Pengusaha harus memberikan laporan pada pemodal mengenai jalannya usaha secara berkala atau setidaknya setiap satu siklus usaha.
- f. Keterbatasan penyerapan modal Kemampuan dan skala usaha yang dimiliki pengusaha pastilah terbatas. Oleh karena itu pengusaha yang menawarkan investasi harus juga dapat menghitung berapa batasan modal yang dapat diserapnya. Tanah yang dia miliki untuk menanamkan terbatas. Maka modal yang diperlukan juga menjadi terbatas. Tapi, kalau pengusaha terus-menerus menerima modal tanpa adanya batasan,

itu berarti uang investor tidak dijadikan modal kerja, tapi digunakan untuk hal lain yang tidak sesuai dengan perjanjian.³

3. Corporate Social Responsibility

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah lembaga yang menggabungkan aktivitas yang bertujuan bisnis (Baitut Tamwil) disektor jasa keuangan dan aktivitas yang berorientasi pada kerja-kerja sosial dan pemberdayaan (Baitul Maal). Unik dan terkesan idealis karena menyatukan dua pekerjaan yang memiliki tujuan yang berbeda dan terkadang kontra diktif, namun karena hal itu pula menjadi kekuatan dan nilai tawar tersendiri bagi BMT dibanding lembaga-lembaga keuangan lainnya. BMT Beringharjo mewujudkan komitmen ini dengan mencoba mengoptimalkan peran-peran sosial sejak berdirinya lembaga ini ditahun 1994. Jika sebagian besar lembaga memulai aktifitas sosial setelah lembaga untung (surplus) dinasabah kita sekarang dikenal dengan istilah CSR (Corporate Social Responsibility), maka BMT Beringharjo melakukan hal yang sebaliknya, yakni berjalan seiring dengan pertumbuhannya untuk menegakkan ekonomi syariah melalui core pemberdayaan nasabah.⁴

4. Budaya Perusahaan

Corporate Culture atau Budaya Perusahaan, adalah suatu hal yang tidak dapat dipisahkan dari sebuah strategi karena; Peduli sebagai sumber kekuatan utama BMT Beringharjo, untuk mampu bertahan melewati berbagai tantangan yang muncul sepanjang masa. sebagai *Corporate*

³ <http://www.bmtberingharjo.com/bagi-hasil.html>, 12 /05/09

⁴ <http://www.bmtberingharjo.com/corporate-social-respsibility.html>, 12 /05/09

Culture sekaligus sebuah komitmen untuk terus berbagi dengan memberikan yang terbaik pada lingkungan sekitar nasabah, pedagang kecil dan dhuafa di Yogyakarta. Keinginan untuk memberikan pelayanan yang cepat menjadikan BMT Beringharjo terus meningkatkan kualitas SDM yang tanggap dan sigap untuk terjun di tengah nasabah. Ketepatan waktu, diskripsi kerja yang lengkap dan rapi untuk mitra dan karyawan menjadi budaya amanah dalam setiap langkah. Budaya kerja serta jiwa yang bersih menjadi landasan untuk terus berbagi serta saling berempati.⁵

5. Mitra Kerja

Mitra adalah networking sejati pepatah kuno Cina mengatakan bahwa "1.000 kawan adalah kurang dan satu musuh kebanyakan". Seiring dengan pertumbuhan dan kemajuannya, BMT Beringharjo terus menjalin kemitraan dengan berbagai pihak dalam bentuk kerjasama, baik ditingkat daerah, nasional hingga jaringan internasional. Salah satunya adalah berawal dari memahami dunia TKI di luar negeri khususnya Hongkong, BMT Beringharjo berempati pada "pahlawan devisa ini. Mereka diberdayakan, dibina untuk menjadi pemodal bagi berdirinya BMT di daerah asal mereka. Sehingga mereka tak hanya mampu meningkatkan taraf hidup keluarga. Namun lebih dari itu, kemanfaatannya dirasakan oleh nasabah disekitarnya.

- a. Nama Mitra : CV Kemashandycraft
 Deskripsi : Perusahaan Perajin Handicraft Malioboro
 Kontak : (0274)6507606 HP. 08562913196
 Alamat Website : <http://kemascraft.bmtberingharjo.com>

⁵. <http://www.bmtberingharjo.com/budaya-perusahaan.html>, 12 /05/09

- b. Nama Mitra : Pepes Echo
 Deskripsi : Jual Makanan Pepes dan aneka menu lainnya
 kontak : (0274) 3216471
 Alamat Website : <http://pepesecho.bmtberingharjo.com>
- c. Nama Mitra : Bringcom
 Deskripsi : Perusahaan percetakan & Advertising
 kontak : (0274) 655 2275
 Alamat Website : <http://Bringcom.bmtberingharjo.com>
- d. Nama Mitra : CV.Sabiq.Com
 Deskripsi : Organisation Support for Research Development
 Kontak : (0274) 6507606
 Alamat Website : <http://Sabiq.bmtberingharjo.com>
- e. Nama Mitra : CV Abdi Manunggal Jaya
 Deskripsi : Perusahaan Perajin Handicraft di Kasongan Bantul
 Alamat Website : <http://abdimanunggal.bmtberingharjo.com>
- f. Nama Mitra : Gudeg Yu Djum
 Deskripsi : Perusahaan Penjual Makanan Gudeg Yogyakarta
 Alamat Website : <http://yudjum.bmtberingharjo.com>
- g. Nama Mitra : CV Petani Jaya
 Deskripsi : Petani Kelinci Bantul
 Alamat Website : <http://Kelicijaya.bmtberingharjo.com>
- h. Nama Mitra : Mitra jaya
 Deskripsi : Petani bunga anturium Kaliurang
 Alamat Website : <http://anturium.bmtberingharjo.com>⁶

6. Alamat Kantor BMT Beringharjo

Alamat: Jl. Urip Sumoharjo, Komplek Pasar Legi Lt.2 Ponorogo
 Jawa Timur; Telp: (0352) 7103222

a. Kantor Cabang 5. Madiun

Alamat: Jl. Panglima Sudirman 127 madiun Jawa Timur; Telp: (0351)
 7892009

⁶. <http://www.bmtberingharjo.com/mitra-kerja.html>, 12 /05/09

b. Kantor Cabang 6. Bandung

Alamat: Jl. Kebon Jati No.22 Ruko 16 Bandung Jawa Barat; Telp: (022) 4266216

c. Kantor Cabang 7. Kediri

Alamat: Jl. Patimura No.87 Kediri Jawa Timur Telp: (0353) 7100904⁷

B. Sejarah BMT Al-Iklas

BMT Al-Ikhlâs Yogyakarta didirikan pada tanggal 1 Februari 1995 oleh Bapak Sumiyanto, Bapak Arif Budiman, Bapak Arief Budiono serta bersama beberapa rekannya yang tergabung dalam YP2SDU (Yayasan Peningkatan Pengembangan Sumber Daya Umat). Berdirinya BMT Al-Ikhlâs ini mendapat bantuan dari Dompêt Dhu'afa Republika (DDR), sehingga BMT Al-Ikhlâs Yogyakarta menjadi anggota Forum Ekonomi Syari'ah Yogyakarta (FRESY) dan berpusat pada DDR.

BMT Al-Ikhlâs Yogyakarta didirikan pertama kali di Pugong A-17 Jl. Kaliurang Kec.Melati Yogyakarta dan keberadaannya diresmikan oleh Ketua Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), Bapak Prof.Ir.BJ.Habibie pada tanggal 21 April 1995 bersamaan dengan 9 BMT lainnya diwilayah Yogyakarta, Malang, dan Jawa Tengah yang dibawah DDR. Setelah mengadakan studi kelayakan serta menanggapi respon positif dari masyarakat, akhirnya pada bulan September 1995 BMT Al-Ikhlâs pindah lokasi Ke Jl. Prof.Ir.Herman Yohanes No.103E Sagan Yogyakarta.

⁷ <http://www.bmtberingharjo.com/kantor-cabang.html>, 12 /05/09

BMT Al-Ikhlas Yogyakarta beroperasi dengan legalitas dari Dep. Koperasi, yaitu sebagai Koperasi Serba Usaha (KSU) bernomor badan hukum 150/BH/KWK.12/IV/1997 dengan nama Koperasi BMT Al-Ikhlas Yogyakarta. Koperasi BMT Al-Ikhlas Yogyakarta terus berkembang dengan mendirikan usaha pertokoan toko Al-Ikhlas di Balapan dan toko kaset Nada Nurani di Sagan yang langsung dibawah BMT Al-Ikhlas.

1. Jasa yang Ditawarkan BMT Al-Ikhlas Yogyakarta

BMT Al-Ikhlas Yogyakarta sebagai salah satu lembaga keuangan seperti halnya lembaga keuangan lain yang pada umumnya menawarkan jasa tabungan untuk menghimpun dana dan jasa pembiayaan untuk penyaluran dana. Secara rinci jasa-jasa yang ditawarkan BMT Al-Ikhlas Yogyakarta adalah:

a. Produk Tabungan

Produk (simpanan) yang ditawarkan BMT Al-Ikhlas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Simpanan berjangka yang merupakan simpanan yang dapat diambil oleh anggota dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan yang ditawarkan dan diamati anggota yang terdiri dari deposito 1 bulan, deposito 3 bulan, deposito 6 bulan, dan deposito 12 bulan.
- b. Simpanan lancar yang merupakan simpanan yang dapat diambil anggota setiap saat sesuai dengan yang ditawarkan dan diminati anggota. Simpanan lancar ini terdiri dari:

a) *Simpanan Mudharabah*

Pada BMT Al-Ikhlas simpanan ini disebut sebagai simpanan dengan keleluasaan, yaitu merupakan simpanan anggota kepada BMT Al-Ikhlas yang dapat disetor setiap waktu dan dapat ditarik setiap saat apabila dibutuhkan. Setoran awal minimal Rp 10.000,00 dengan setoran minimal selanjutnya Rp 5.000,00. Sedangkan nisbah bagi hasil yang ditentukan adalah sebesar 17% dari pendapatan BMT.

b) *Simpanan Pendidikan*

Simpanan ini merupakan simpanan anggota kepada BMT Al-Ikhlas yang akan digunakan untuk pembiayaan pendidikan dari tingkat pendidikan taman kanak-kanak sampai perguruan tinggi. Penyetoran dapat dilakukan setiap waktu dan hanya dapat ditarik setiap saat waktu diperlukan untuk biaya pendidikan atau lebih tepatnya setiap tahun ajaran/akademik baru selama masa pendidikan sesuai dengan kesepakatan. Setoran awal minimal Rp20.000,00 dengan setoran selanjutnya minimal Rp 10.000,00. Sedangkan nisbah bagi hasil yang ditentukan adalah sebesar 18% dari pendapatan BMT.

c) *Simpanan Walimah*

Simpanan ini merupakan simpanan anggota kepada BMT Al-Ikhlas yang penarikannya hanya dapat dilakukan menjelang *walimah* dan dikhususkan bagi anggota yang belum menikah.

Setoran awal minimal Rp 25.000,00 dengan setoran minimal selanjutnya Rp10.000,00. Sedangkan nisbah bagi hasil yang ditentukan adalah sebesar 20% dari pendapatan BMT.

d) Simpanan *Qurban*

Simpanan ini merupakan simpanan anggota kepada BMT Al-Ikhlas yang berniat melakukan ibadah penyembelihan hewan *qurban* dan penarikan simpanan ini hanya dapat dilakukan pada satu bulan menjelang *Idul Adha*. Setoran awal minimal Rp 20.000,00 dengan setoran minimal selanjutnya Rp 10.000,00. Nisbah bagi hasil yang ditentukan adalah sebesar 17% dari pendapatan BMT.

e) Simpanan *Aqiqah*

Simpanan ini merupakan simpanan anggota kepada BMT Al-Ikhlas yang berniat melaksanakan *aqiqah* dan penarikannya dilakukan tujuh hari menjelang *aqiqah*. Setoran awal minimal Rp 20.000,00 dengan setoran minimal selanjutnya Rp 10.000,00. Sedangkan nisbah bagi hasil yang ditentukan adalah sebesar 17% dari pendapatan BMT.

f) Simpanan Haji/Umrah

Simpanan ini merupakan simpanan anggota kepada BMT Al-Ikhlas yang berencana melaksanakan ibadah haji/umrah. Penarikan simpanan ini dilakukan saat menjelang ibadah haji/umrah. Setoran awal minimal Rp 100.000,00 dengan setoran

minimal selanjutnya Rp 50.000,00. Nisbah bagi hasil yang ditentukan adalah sebesar 20% dari pendapatan BMT.

g) Simpanan Berjangka “Deposito Muamalah Mizan”

Simpanan deposito ini hanya dapat ditarik sesuai dengan ketentuan yang berlaku, yaitu berkisar antara 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan atau 12 bulan. Simpanan ini dapat dibuka dengan setoran minimal Rp 500.000,00 dengan nisbah bagi hasil 20% untuk deposito 1 bulan, 45% untuk deposito 3 bulan, 50% untuk deposito 6 bulan dan 55% untuk deposito 12 bulan yang dihitung dari pendapatan BMT.

2) Produk Pembiayaan

Kegiatan pembiayaan yang dilakukan BMT Al-Ikhlas untuk menyalurkan dana yang dihimpun dari masyarakat dan mencakup semua sektor ekonomi dengan mempertimbangkan kemampuan keuangan BMT Al-Ikhlas dan usaha kegiatan yang akan dibiayai. Produk-produk pembiayaan yang ditawarkan BMT Al-Ikhlas antara lain:

a) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* merupakan akad jual beli dimana BMT Al-Ikhlas memberikan pinjaman dengan harga dinaikkan sesuai dengan kesepakatan dimana peminjam membayar sekaligus harga tersebut pada tenggang waktu yang telah ditetapkan.

b) Pembiayaan *Musyarokah*

Pembiayaan *musyarokah* merupakan suatu kerjasama dimana dana yang tersedia merupakan hasil patungan antara BMT Al-Ikhlas dengan anggota. Hasil dari keuntungan/pendapatan yang diperoleh akan dibagi dua sesuai perjanjian.

c) Pembiayaan *Ijarah*

Merupakan suatu pembiayaan dimana BMT Al-Ikhlas memberikan pinjaman dana untuk penyewaan sarana usaha anggota. Pengadaan sarana dapat diupayakan anggota itu sendiri dan BMT Al-Ikhlas yang menyediakan sarana tersebut yang kemudian disewakan kepada anggota.

3) Produk Maal

BMT Al-Ikhlas juga melakukan kegiatan penerimaan dan penyaluran zakat, infak, sadaqah, dan wakaf (ZISWAF). Pelaksanaan dan pengelolaan ZISWAF ini disesuaikan dengan syariat Islam. Penyaluran zakat diarahkan kepada fakir, miskin, amil, *muallaf*, orang yang memerdekakan budak, budak yang berhutang, serta *musyafir* yang melakukan perjuangan di jalan Allah. Sedangkan infak dan sadaqah diarahkan kepada beasiswa pendidikan, alokasi untuk bencana alam, dan sebagian untuk pembiayaan kebajikan (*qordul hasan*).

4) Produk Sektor Riel

Sektor riel merupakan bentuk usaha nyata dari BMT Al-Ikhlas diluar pembiayaan yang diharapkan mampu meningkatkan pendapatan BMT Al-Ikhlas. Sektor riel ini berupa grosir kaset dan sembako yang disediakan bagi anggota maupun non anggota dan memiliki laporan keuangan tersendiri yang pada akhir periode akuntansi akan digabungkan dengan laporan keuangan BMT Al-Ikhlas sebagai bagian dari rekening aktiva produktif.

2. Sistem Transaksi yang Digunakan

a. Pendapatan Bagi Hasil Pembiayaan *Musyarakah*

BMT Al-Ikhlas memperoleh pendapatan dari beberapa pembiayaan yang disalurkan kepada anggota dalam bentuk pembiayaan *mudharabah*, *murabahah*, *musyarakah*, *qordhul hasan*, *ijarah*. Pendapatan yang diperoleh tersebut oleh BMT Al-Ikhlas akan didistribusikan kepada anggota penghimpun dana dan pemegang saham, ada hubungan yang jelas antara pendapatan bagi hasil yang diperoleh BMT Al-Ikhlas dengan imbalan bagi hasil yang diperoleh nasabah penghimpun dana pemegang saham. Metode bagi hasil pendapatan bagi hasil BMT Al-Ikhlas menggunakan metode *profit sharing* atau bagi laba, sedangkan pembagian bagi hasil untuk pendapatan dan imbalan berdasarkan *cash basis*.

Pembiayaan yang disalurkan oleh BMT Al-Ikhlas sebagian besar diberikan kepada pengusaha kecil. Sebelum menyetujui usulan

pembiayaan yang diajukan anggota, BMT Al-Ikhlas akan membuat suatu proyeksi pembiayaan yang berfungsi untuk menilai kelayakan sebuah usaha serta menilai suatu usaha dalam memberikan tingkat pengembalian. Penilaian tersebut berfungsi untuk menentukan nisbah bagi hasil yang akan disepakati oleh anggota dan BMT Al-Ikhlas Yogyakarta. Namun, biasanya BMT Al-Ikhlas sudah menetapkan bagi hasil yang harus dibayarkan anggota kepada BMT tanpa melihat pendapatan yang diperoleh anggota setelah memperoleh pembiayaan. Hal ini dilakukan karena BMT Al-Ikhlas masih belum bisa memberikan kepercayaan penuh kepada anggota pembiayaan atas jumlah pendapatan yang diperoleh anggota setelah menerima pembiayaan.

b. Imbalan Bagi Hasil bagi Nasabah Penghimpun Dana

Penghimpunan dana yang diperoleh dari masyarakat akan dikelola dalam bentuk produk penyaluran dana atau pembiayaan. Hasil dari pembiayaan ini merupakan sumber pendapatan bagi BMT Al-Ikhlas dan anggota penghimpun dana. Pendapatan yang diperoleh tersebut berasal dari:

1) Jual beli dengan *mark up*

Sistem jual beli dengan *mark up* merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya, BMT Al-Ikhlas akan membiayai pembelian barang (bersifat produktif) atas persetujuan anggota dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan bagi BMT Al-Ikhlas (*mark up margin*) yang ditentukan atas pertimbangan

kondisi pasar, biaya personal, dan kemampuan anggota, atau ditetapkan berdasarkan pada tawar menawar kedua belah pihak. Keuntungan sistem jual beli ini dibagi dengan perbandingan 60:40 antara BMT dan anggota.

2) Bagi hasil

Sistem bagi hasil merupakan suatu sistem yang meliputi tata cara pembuatan hasil usaha penyedia modal dengan pengelola modal yang berbentuk *mudharabah* (BMT hanya mengawasi operasional usaha nasabah) dan *musyarakah* (BMT ikut terlibat dalam operasional usaha nasabah). Keuntungan yang dibagikan pihak BMT kepada anggota berdasarkan atas laba usaha bruto dengan perbandingan bagi hasil 40:60, atau sesuai dengan kekuatan tawar menawar kedua belah pihak.

3) Non profit

Sistem non profit ini juga disebut dengan pembiayaan kebijakan dan lebih bersifat sosial. Sumber dana untuk pembiayaan dapat berasal dari keuntungan yang diperoleh BMT Al-Ikhlas (ketentuan syariah Islam sebesar 2,5%). Produk dengan pembiayaan ini adalah *qardhul hasan*.

c. Perlakuan Akuntansi untuk Pendapatan dan Imbalan Bagi Hasil

Dalam penerapan sistem akuntansi untuk transaksi atas produk-produknya, BMT Al-Ikhlas menggunakan PSAK No.59 sebagai standar dalam penerapan transaksi akuntansi serta menggunakan standar

gabungan. Hal ini dilakukan karena BMT Al-Ikhlas merupakan lembaga keuangan yang mengacu kepada perbankan syariah walaupun dalam pelaporannya masih banyak menggunakan PSAK No.27 yang berhubungan dengan perkoperasian.

Contoh jurnal yang digunakan BMT Al-Ikhlas berkaitan dengan transaksi yang dilakukannya:

1) Imbalan bagi hasil dari transaksi *mudharabah*

- a) Pada saat penerimaan setoran dari simpanan atau simpanan berjangka

Db. Kas/kliring

Kr. Simpanan/simpanan berjangka *mudharabah*

- b) Pada saat penarikan simpanan atau simpanan berjangka

Db. Simpanan/simpanan berjangka *mudharabah*

Kr. Kas/kliring

- c) Pada saat dilakukannya perhitungan bagi hasil simpanan dan simpanan berjangka

(1) Simpanan *mudharabah*

Db. Simpanan/simpanan berjangka *mudharabah*

Kr. Simpanan *mudharabah*

(2) Simpanan berjangka *mudharabah*

Db. Imbalan bagi hasil simpanan berjangka *mudharabah*

Kr. Imbalan bagi hasil simpanan berjangka *mudh* belum dibagi (Pada saat perhitungan bagi hasil)

Db. Imbalan bagi hasil belum dibagi

Kr. Kas/kliring Pada saat pembayaran bagi hasil
mudharabah)

d) Pada saat simpanan berjangka jatuh tempo

1) Apabila simpanan berjangka *mudharabah* dicairkan

Db. Simpanan berjangka *mudharabah*

Kr. Kas/kliring

2) Apabila simpanan berjangka *mudharabah* diperpanjang

Db. Simpanan berjangka *mudharabah* (lama)

Kr. Simpanan berjangka *mudharabah* (baru)

2) Pendapatan bagi hasil dari transaksi *musyarokah*

a) Pada saat pembiayaan *musyarokah* diberikan kepada anggota

Db. Pembiayaan *musyarokah*

Kr. Kas

b) Pada saat mengakui biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan
akad *musyarokah*

Db. Kas

Kr. Pendapatan administrasi

c) Apabila anggota menyetorkan pendapatan bagi hasil disertai
angsuran pokok pembiayaan *musyarokah*.

Db. Kas

Kr. Piutang *musyarokah*

Kr. Bagi hasil

- d) Apabila anggota menyetorkan pendapatan bagi hasil tanpa disertai angsuran pokok pembiayaan *musyarokah*

Db.Kas

Kr.Pendapatan bagi hasil

3. Badan Hukum

No. BH : 150/BH/KWK-12/IV/1997

No. SIUP : 238/12-05/PK/X/2001

No. TDP : 120526500140

NPWP : 02.104.363.3-541.000

4. Visi Dan Misi

Visi

Bertekad untuk mengembangkan diri agar menjadi BMT unggulan di Indonesia dan menjadi uswah (teladan) bagi microfinance lainnya.

Misi

- a. Mensosialisasikan sistem Lembaga Keuangan Syari'ah secara komprehensif dengan menawarkan produk-produk yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.
- b. Secara sistematis dan berkesinambungan melakukan penyempurnaan dalam pengelolaan produk untuk pencapaian pelayanan yang berkualitas dan bernilai syari'ah.

- c. Mengembangkan Sumber Daya Insani yang berkualitas dengan etos kerja dan integritas tinggi, disiplin dan dinamis didukung penguasaan teknologi informasi, untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- d. Melaksanakan bisnis dengan pendampingan dan pemberdayaan usaha kecil dan mencegah yang berbasis komunitas untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas usaha.
- e. Melaksanakan sosialisasi akan pentingnya Zakat, Infaq, Shadaqoh dan Wakaf sekaligus menjadi pengelolanya.

5. Pendapatan Bagi Hasil untuk Pembiayaan *Musyarokah*

Pendapatan yang diperoleh BMT Al-Ikhlas berasal dari penyaluran dana (*mudharabah, musyarokah, dan ijaroh*) kepada anggota yang menggunakan dana tersebut untuk suatu kegiatan usaha. Anggota tersebut akan menyerahkan hasil keuntungan yang diperolehnya kepada BMT Al-Ikhlas sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati bersama sebelum melakukan usaha. Pendapatan bagi hasil yang diperoleh BMT Al-Ikhlas akan diterima dalam bentuk kas yang merupakan hasil dari kegiatan normal perusahaan.

Sebagaimana yang telah diatur dalam PSAK No.27 bahwa pendapatan koperasi yang terjadi merupakan hasil dari transaksi dengan anggota yang telah diakui sebesar partisipasi bruto, yaitu nilai yang diterima BMT atas pelayanan yang diberikan kepada anggota yang mencakup beban pokok dan partisipasi neto.

Selain itu, pendapatan BMT Al-Ikhlas juga berasal dari transaksi non anggota yang diakui sebagai pendapatan yang dilaporkan secara terpisah dari partisipasi anggota dalam laporan perhitungan hasil usaha sebesar nilai transaksi. Selisih antara pendapatan dan beban pokok transaksi non anggota akan diakui sebagai laba atau rugi kotor dengan non anggota.

Jadi pendapatan bagi hasil yang diperoleh BMT Al-Ikhlas dapat memenuhi definisi sebagai pendapatan karena alasan sebagai berikut:

- a. Bagi hasil merupakan pendapatan yang memberikan tambahan aktiva berupa kas kepada BMT Al-Ikhlas
- b. Tambahan aliran aktiva yang masuk ke BMT Al-Ikhlas berasal dari kegiatan normal perusahaan
- c. Pendapatan yang diperoleh BMT Al-Ikhlas berasal dari hasil transaksi dengan anggota maupun non anggota yang dalam laporannya dibuat secara terpisah. Pendapatan bagi hasil yang diperoleh BMT Al-Ikhlas bukan hak milik seluruhnya karena pendapatan bagi hasil tersebut merupakan kewajiban BMT Al-Ikhlas yang harus didistribusikan kepada anggota penghimpun dananya dalam bentuk imbalan bagi hasil yang dijelaskan dalam catatan atas laporan keuangan.

1) Pengakuan Pendapatan Bagi Hasil

BMT Al-Ikhlas mengakui pendapatan bagi hasilnya berdasarkan *cash basis*, yaitu sebesar jumlah yang diterima dari anggota maupun non anggota yang dihitung setelah diketahui selisih antara pendapatan dengan beban pokok.

Jika BMT Al-Ikhlas menggunakan PSAK No.27 sebagai acuannya, maka pendapatan bagi hasil yang diakui secara *cash basis* berasal dari pembiayaan anggota maupun non anggota karena perhitungan hasil usaha koperasi harus dipisahkan dalam pelaporannya. Sesuai PSAK No.27, maka BMT Al-Ikhlas juga memperoleh pendapatan bagi hasil yang akan dibagikan sesuai dengan ketentuan anggaran dasar atau anggaran rumah tangga. Pembagian sisa usaha tersebut akan dibagikan kepada anggota dan non anggota, dana pendidikan serta untuk koperasi itu sendiri yang harus dilakukan pada akhir periode pembukuan.

Berdasarkan PSAK No.27, maka simpanan anggota yang tidak berkarakteristik sebagai ekuitas akan diakui sebagai kewajiban jangka pendek atau jangka panjang sesuai dengan tanggal jatuh temponya dan dicatat sebesar nilai nominalnya. Selain itu, aktiva yang diperoleh BMT Al-Ikhlas dari sumbangan yang terikat penggunaannya dan tidak dapat dijual untuk menutup kerugian BMT Al-Ikhlas yang diakui sebagai aktiva lain-lain. Sifat keterikatan penggunaan tersebut dijelaskan dalam catatan atas laporan keuangan. Namun, apabila aktiva-aktiva yang dikelola BMT Al-Ikhlas tetapi bukan menjadi milik BMT Al-Ikhlas, maka aktiva tersebut tidak diakui sebagai aktiva dan harus dijelaskan dalam catatan atas laporan keuangan.

2) Penyajian dalam Laporan Keuangan

Penyajian pos pendapatan yang pada BMT Al-Ikhlas lebih dikenal dengan bagi hasil ini menggunakan PSAK No.27 sebagai standarnya. Dalam hal ini, penyajian bagi hasil yang dilaporkan dalam laporan keuangan telah diatur secara jelas, dan jika terdapat sisa hasil usaha yang belum dibagikan maka harus dijelaskan dalam catatan atas laporan keuangan.

Perhitungan sisa hasil usaha ini ditentukan dari jumlah partisipasi anggota serta pendapatan dari non anggota yang dikurangi beban operasi. Jumlah kas yang diterima dari hasil usaha ini tidak dapat diketahui secara pasti jumlah riilnya karena tidak bisa ditentukan diawal transaksi.

Dalam PSAK No.59 bagi hasil jumlah yang diterima lembaga syariah dapat berupa kerugian atau keuntungan karena usaha yang dibuat oleh anggota maupun non anggota ada kemungkinan mengalami kerugian. Sehingga jumlah riil keuntungan yang diterima lembaga syariah mengandung unsur ketidakpastian. Jika anggota maupun non anggota mengalami kerugian dalam menjalankan usahanya dan bukan karena kelalaian yang disengaja maka, kerugian tersebut akan ditanggung kedua belah pihak sesuai dengan proporsi masing-masing. Namun, jika kerugian yang terjadi karena kelalaian yang disengaja maka kerugian tersebut ditanggung oleh anggota maupun non anggota dengan diperhitungkan sebagai pengurang

modal anggota pengelola usaha, kecuali jika anggota mengganti kerugian tersebut dengan dana yang baru.

Pada BMT Al-Ikhlas jika anggota mengalami kerugian dalam menjalankan usahanya setelah menerima pembiayaan yang diberikan BMT, maka tidak mempengaruhi pendapatan yang diperoleh pihak BMT karena BMT tidak mengenal adanya kerugian. Hal terjadi karena diawal akad pembiayaan pihak BMT dan anggota sudah sepakat atas bagi hasil yang harus dibayarkan anggota kepada BMT sampai waktu pembiayaan berakhir.

3) Imbalan Bagi Hasil Penyaluran Dana *Musyarokah*

Dana-dana yang dihimpun BMT Al-Ikhlas berasal dari anggota maupun non anggota yang menyimpan dan akan digunakan BMT Al-Ikhlas untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana. Dalam hal ini BMT Al-Ikhlas berfungsi sebagai lembaga perantara keuangan. BMT Al-Ikhlas akan memberikan imbalan kepada anggota penghimpun dana baik yang berbentuk tabungan maupun simpanan berjangka dalam bentuk bagi hasil dari pendapatan yang diperoleh BMT Al-Ikhlas atas pembiayaan yang diberikan. Istilah akuntansi yang digunakan BMT Al-Ikhlas dalam hal ini adalah “bagi hasil” yang berasal dari pendapatan yang dibagihasilkan, yaitu pendapatan yang diperoleh dari pembiayaan atau penyaluran dana khususnya *musyarokah*.

Imbalan bagi hasil dapat didefinisikan sebagai biaya jika telah memenuhi kategori sebagai berikut: *Pertama*, adanya aliran aktiva keluar dari satuan usaha. *Kedua*, aliran keluar aktiva berasal dari kegiatan normal satuan usaha. *Ketiga*, dalam laporan hasil usaha beban perkoperasian harus dilaporkan secara terpisah.

Imbalan bagi hasil yang diberikan kepada anggota menggambarkan adanya aliran aktiva keluar dari kesatuan usaha. Imbalan bagi hasil merupakan transaksi normal BMT Al-Ikhlas sebagai lembaga keuangan yang dihasilkan dari sebuah usaha. Jadi imbalan bagi hasil yang dikeluarkan BMT Al-Ikhlas kepada anggota yang menyalurkan dananya melalui tabungan maupun simpanan berjangka dapat dianggap sebagai biaya. Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya aliran aktiva yang keluar dari BMT Al-Ikhlas untuk kegiatan normal BMT Al-Ikhlas dalam rangka menghasilkan pendapatan dari suatu usaha.

4) Pengakuan Imbalan Bagi Hasil

Sesuai PSAK No.59, imbalan bagi hasil oleh BMT Al-Ikhlas akan diakui secara *cash basis*. Hal ini disebabkan dari karakteristik imbalan bagi hasil itu sendiri, pendapatan yang diperoleh dari anggota dalam bentuk imbalan bagi hasil yang mengandung unsur ketidakpastian. Jadi ada kemungkinan anggota akan mengalami keuntungan atau kerugian dari dana yang telah disalurkan BMT Al-Ikhlas. Unsur ketidakpastian inilah yang menjadi landasan bagi BMT

Al-Ikhlas untuk mengakui pendapatannya secara *cash basis*. Sehingga aliran aktiva berupa kas yang akan dibagikan dalam bentuk sisa hasil usaha kepada anggota maupun non anggotanya dapat diakui jika anggota pembiayaan telah menyetorkan kepada BMT Al-Ikhlas.

6. Penyajian Transaksi *Mudharabah* dan *Musyarokah* dalam Laporan Keuangan BMT Al-Ikhlas Yogyakarta

Laporan keuangan yang ada pada BMT Al-Ikhlas berbeda dengan laporan yang dibuat bank maupun lembaga keuangan syariah lainnya. Dalam laporan keuangan bank syariah biasanya lebih berdasarkan pada PSAK No.59, namun pada BMT Al-Ikhlas membuat laporan keuangannya berdasarkan pada PSAK No.27 yang lebih mengacu pada laporan keuangan koperasi. Walau demikian, pencatatan akuntansi yang dilakukan BMT Al-Ikhlas tetap perpedoman pada PSAK No.59

Dalam hal ini, penyajian laporan keuangan yang dilakukan BMT Al-Ikhlas masih mengikuti aturan perkoperasian, walaupun dalam prakteknya banyak mengarah kepada bank syariah. BMT Al-Ikhlas menggunakan PSAK No.27 serta aturan-aturan atau standar gabungan lain yang dimungkinkan tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang merupakan landasan BMT Al-Ikhlas. Kerangka dasar penyajian laporan keuangan BMT Al-Ikhlas sama dengan koperasi yang tidak berjalan secara syariah yang sesuai dengan PSAK No.27

a. Produk Penghimpun Dana

Produk penghimpunan dana dalam transaksi *mudharabah* pada BMT Al-Ikhlas yang terdiri atas simpanan *mudharabah*, simpanan *walimah*, simpanan pendidikan, simpanan *qurban/aiqah*, serta simpanan haji (umrah) yang dapat dikategorikan sebagai jenis *mudharabah mutlaqah* atau investasi tidak terikat. Walau demikian, BMT Al-Ikhlas tidak mengkategorikan jenis simpanan diatas sebagai *mudharabah mutlaqah*.

Penyajian laporan keuangan untuk jenis *mudharabah* ini menurut PSAK No.59 adalah diperlakukan berbeda dengan kewajiban pada umumnya, dan disajikan dalam neraca setelah kewajiban. *Mudharabah* jenis ini dapat diakui sebagai kewajiban apabila imbalan bagi hasil yang sudah diumumkan belum dibagikan oleh BMT, sehingga digolongkan kedalam kelompok kewajiban segera/lancar.

Mudharabah mutlaqah disajikan tersendiri dalam neraca setelah kewajiban karena mempunyai karakteristik (Dwi Ratmono, 2004) sebagai berikut:

- 1) BMT mempunyai hak untuk menggunakan dan menginvestasikan dana termasuk hak untuk mencampur dana tersebut dengan dana lainnya
- 2) Keuntungan sesuai nisbah
- 3) BMT sebagai pengelola dana (*mudharib*) tidak memiliki kewajiban untuk mengembalikan dana tersebut jika mengalami kerugian

Kriteria yang ketiga diatas merupakan hal yang membedakan investasi tidak terikat dengan kewajiban, sehingga dalam persamaan akuntansi harus dipisahkan.

Hal yang mendasari adalah bahwa dalam transaksi ini terjadi hubungan antara anggota pemilik dana dengan BMT yang merupakan hubungan investor dengan pengelola dana, sehingga dana tersebut dalam standar akuntansi syariah harus dicatat sebagai rekening investasi (*investment account*) dan bukan sebagai kewajiban atau *liabilities*. Apabila dalam investasi ini mengalami kerugian, maka kerugian tersebut ditanggung oleh pemilik dana (anggota), dan BMT tidak memiliki kewajiban secara mutlak untuk menanggung kerugian tanpa adanya kelalaian dari pihak pengelola dana.

Untuk produk *mudharabah muqayyadah* dalam transaksi *mudharabah* dilaporkan dalam laporan tersendiri dalam bentuk laporan perubahan dana investasi terikat. *Mudharabah* jenis ini bukan merupakan hak atau kewajiban BMT karena BMT tidak mempunyai hak untuk menggunakan atau mengeluarkan investasi tersebut, BMT juga tidak memiliki kewajiban untuk mengembalikan atau menanggung resiko. Dalam hal ini BMT hanya berfungsi sebagai agen investasi yang menerima *fee* berdasarkan kesepakatan tanpa dipengaruhi besarnya hasil investasi atas pertemuan pemilik dana dengan investor (pengelola dana).

BMT Al-Ikhlas dalam penyajian *mudharabah* hendaknya memberikan informasi tambahan dalam laporan keuangan yang dimuat

dalam catatan atas laporan keuangan untuk mengungkapkan keberadaan jenis *mudharabah* tersebut.

b. Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana pada BMT Al-Ikhlas terdiri atas *musyarokah* yaitu pembiayaan yang berdasarkan pada prinsip bagi hasil, serta *murabahah* yaitu pembiayaan yang menggunakan sistem jual beli. Untuk produk penyaluran dana dengan prinsip bagi hasil khususnya *musyarokah*, BMT Al-Ikhlas menyediakan sebagian dana (2.55% - 3%) yang diperlukan anggota untuk menjalankan kegiatan usaha yang menjadi keahlian anggota selama ini dan kegiatan usaha ini tentu saja dengan mengikutsertakan BMT Al-Ikhlas dalam prakteknya. BMT Al-Ikhlas akan melaporkan pendapatan bagi hasil dari pengongsian ini berdasarkan nisbah bagi hasil yang ditetapkan berdasarkan perjanjian yang telah disepakati diawal perjanjian. Apabila terjadi kerugian bukan akibat kelalaian anggota maka kerugian tersebut akan ditanggung kedua belah pihak sesuai dengan proporsi masing-masing.

7. Persyaratan Pembiayaan BMT Al-Ikhlas

a. Jenis Pembiayaan

1) Musyarakah/Kerja sama usaha

a) Menjadi Anggota BMT Al-Ikhlas

b) Usaha yang dibiayai halal dan produktif, minimal berjalan 6 bulan.

c) Pembiayaan minimal 1,000,000.00 (satu juta rupiah)

- d) Mengisi formulir permohonan pembiayaan (warna hijau) secara lengkap
 - e) Dengan melampirkan:
 - (1) FC KTP Suami istri dan Ahli waris / penjamin, domisili DIY
 - (2) FC F1 / Kartu Keluarga (KK)
 - (3) FC Surat Nikah
 - (4) FC Rekening (listrik, telepon dan lain-lain) 1 bulan terakhir
 - (5) FC Agunan (BPKB/Sertifikat)
 - (6) FC Slip gaji/struk gaji (jika Ada)
- 2) Murabahah/Beli Barang dan Ijarah / Sewa
- a) Menjadi Anggota BMT Al-Ikhlas
 - b) Plafon Pembiayaan minimal 1,000,000.00 (satu juta rupiah)
 - c) Uang muka minimal 30% dari harga barang
 - d) Mengisi formulir permohonan pembiayaan (warna hijau) secara lengkap
 - e) Dengan melampirkan:Plafon
 - (1) FC KTP Suami istri dan Ahli waris / penjamin, domisili DIY
 - (2) FC F1 / Kartu Keluarga (KK)
 - (3) FC Surat Nikah
 - (4) FC Rekening (listrik, telepon dan lain-lain) 1 bulan terakhir
 - (5) FC Agunan (BPKB/Sertifikat)
 - (6) FC Slip gaji/struk gaji (untuk pegawai / karyawan)

b. Syarat-syarat Pencairan

- 1) Memenuhi Syarat-syarat tersebut di atas
- 2) Layak berdasarkan hasil analisa
- 3) Datang ke kantor BMT Al-Ikhlas
- 4) Ada penjamin dan saksi

c. Peng-Akad-an Biaya yang harus dibayarkan:

1) Nominal Pembiayaan < Rp. 3.000.000,00

Biaya Administrasi : Rp. 5.000,00

Biaya materai 2 x @ Rp. 6.000,00 : Rp. 12.000,00'

Biaya provisi : 0.75% dari nominal pembiayaan

Institusional fee : 0.50% dari nominal pembiayaan

2) Nominal Pembiayaan \geq Rp. 3.000.000,00

Biaya Administrasi : Rp. 20.000,00

Biaya materai 2 x @ Rp. 6.000,00 : Rp. 12.000,00'

Biaya provisi : 0.75% dari nominal pembiayaan

Institusional fee : 0.50% dari nominal pembiayaan

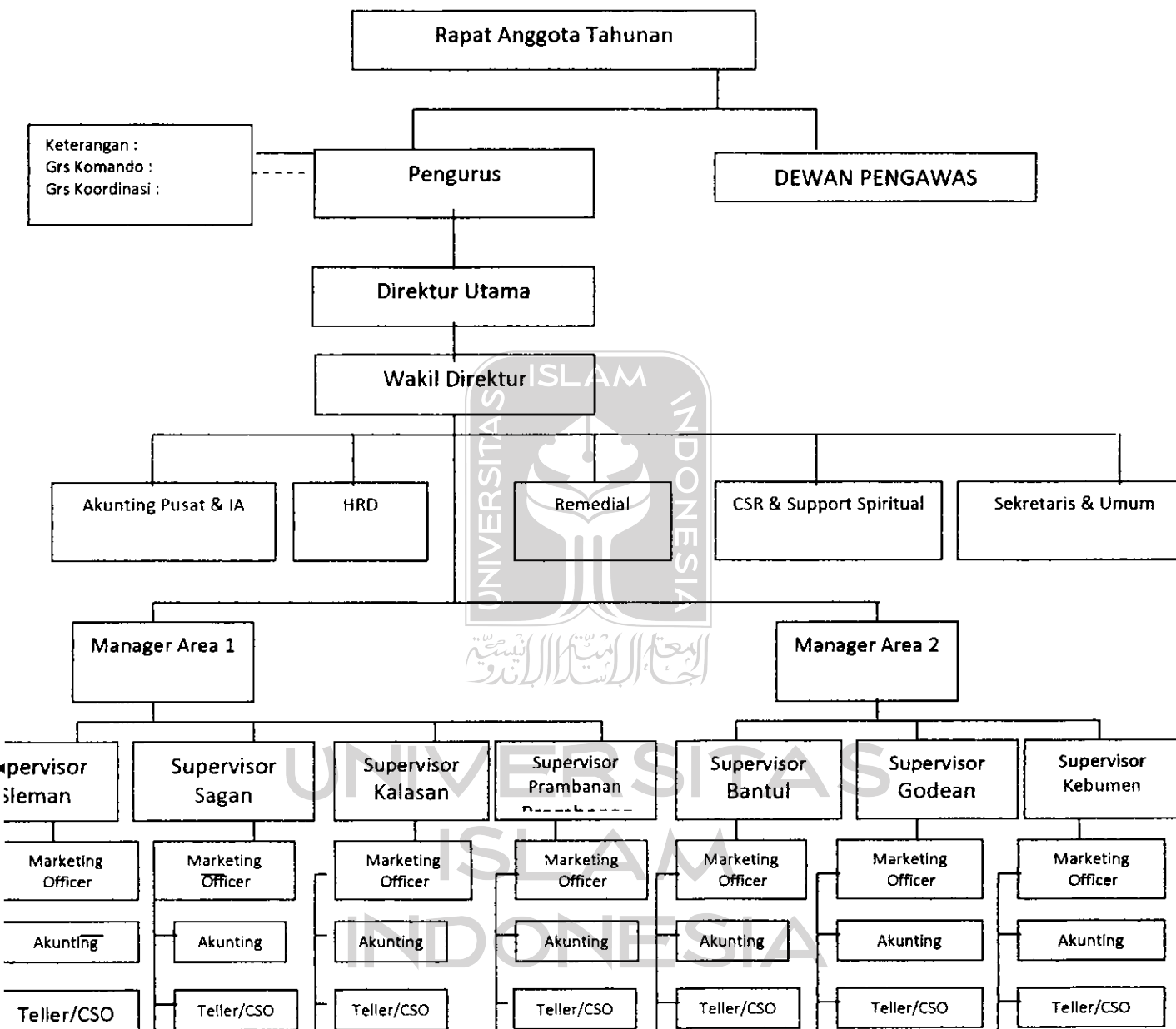
Biaya Notaris (SKMHT sertifikat tanah): Rp. 150.000,00

Dengan ketentuan, donasi anggota (bagi mitra baru) Rp. 5.000,00

dan pihak BMT Al-Ikhlas berhak menolak permohonan pembiayaan

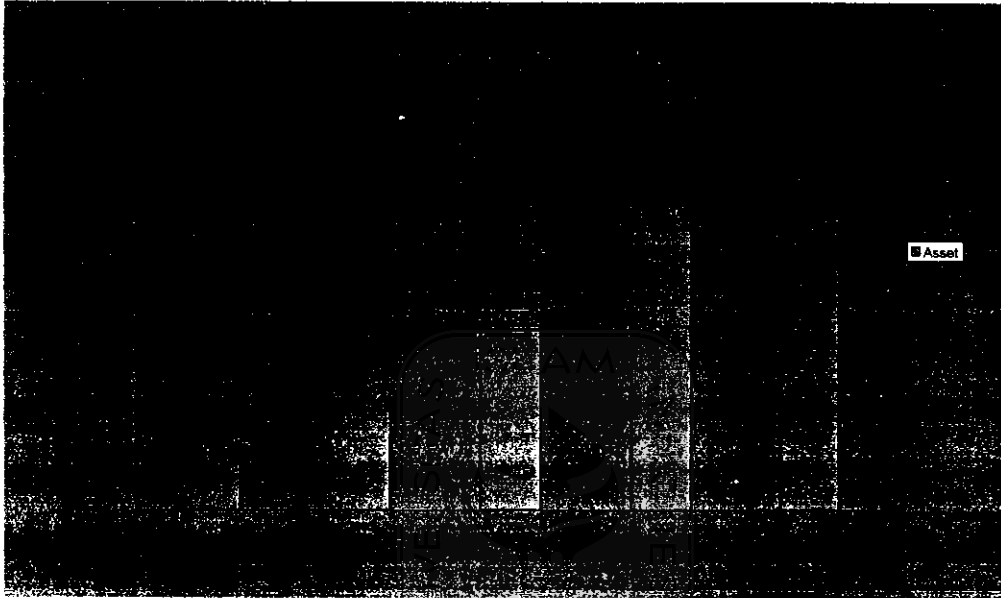
tanpa memberiyahukan alasannya.

8. Struktur Organisasi

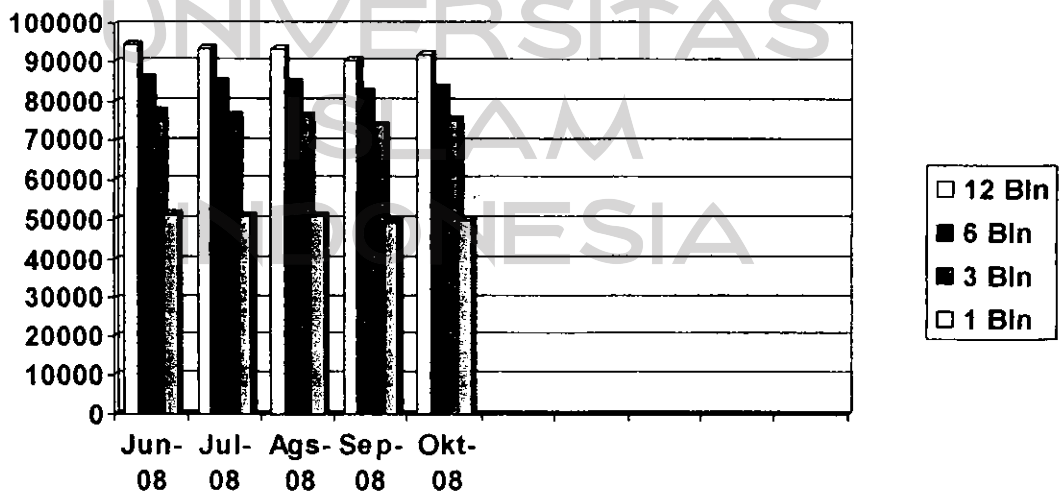


9. Grafik Kinerja Keuangan

↳ Grafik Pertumbuhan Asset



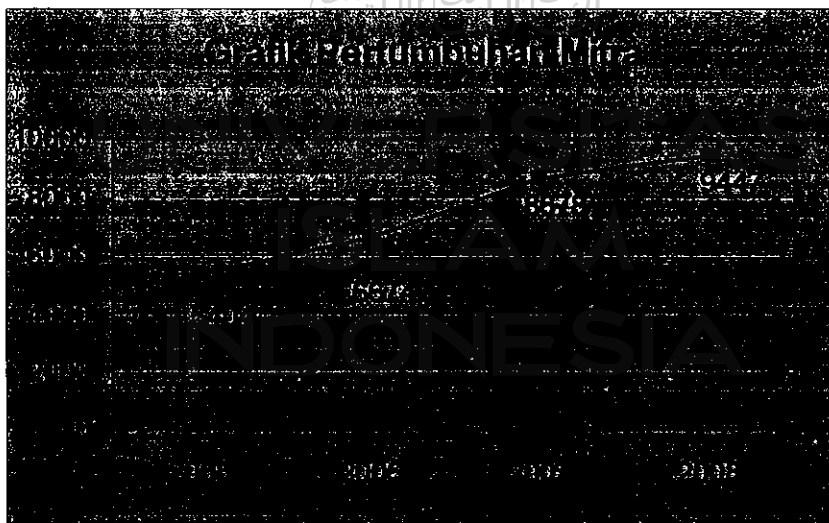
↳ Grafik Simpanan Berjangka



↳ **Grafik Prosentase Kemitraan**



↳ **Grafik Pertumbuhan Mitra**



10. Budaya Perusahaan

Budaya Perusahaan (*Corporate Culture*) BMT Al-Ikhlash menggunakan Filosofi bahwa : BISNIS adalah IBADAH .BEKERJA adalah bagian dari IBADAH Dituangkan dalam Budaya perusahaan berbentuk :

- a. Keikhlasan
- b. Keadilan
- c. Kerja Keras
- d. Kedisiplinan
- e. Kesejahteraan

11. Jaringan Kerjasama

Tabel. 4. 1 Jaringan Kerjasama BMT Al-Ikhlash

Tahun	Nama	Kegiatan	Mitra
1995	Pendirian BMT	Pendirian dan Pendampingan	Dompot Dhuafa Republika
1996	Pendirian BMT	Pendirian, Pendampingan dan konsultasi	DD Republika
2001	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	PNM
2002	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	BRI Syariah
2003	Subsidi BBM	Modal Produktif	Disperindagkop Kota Yogyakarta
2004	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	Bank Syariah Mandiri
2004	Penguatan Modal	GEMI (Gerakan Ekonomi Kaum Ibu)	Mercy Corp Indonesia
2005	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	Baitul Maal Muamalat
2005	Tebar Hewan Qurban	Penyaluran hewan qurban, Penyembelihan	Dompot Dhuafa Republika
2006	PKPS BBM	Penyaluran modal usaha kecil menengah	Kementerian Negara Koperasi dan UKM
2006	Pendirian dan Pendampingan	Pelatihan, Konsultasi, Pendampingan	BMT Nur Ikhsan Mojokerto
2006	Penelitian	Penelitian ilmiah	PTAIN & PTS se Yogyakarta
2006-2010	Pembiayaan Produktif	Penyaluran dana UMKM	Menteri Koperasi dan UKM

2006-2010	Pembiayaan Produktif	Pendampingan Penyaluran dana UMKM	Microfin
2006	Pembiayaan Produktif	Penanaman modal	Microfinance Innovation Center For Resources & Alternatives
2008	Pelatihan dan Training	Pengembangan SDM	PTP (Pusat Training Perbankan) Yogyakarta
2007-2008	Pelatihan dan Training	Pengembangan SDM	Abhiseka
2008	Pembiayaan Produktif	Penyaluran dana UMKM	LPPM UGM
1999-sekarang	Sosialisasi Ekonomi Syariah	Sosialisasi dan Edukasi pengembangan kegiatan LKMS	Harian Kedaulatan Rakyat, Bernas
2007-sekarang	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	BMT Ventura
2007-sekarang	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	BPRS Madina Sejahtera
2007-sekarang	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	BPRS Barroca Dana Sejahtera
2007-sekarang	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	Margi Rezeki
2007-sekarang	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	Amal Mulia
2007-sekarang	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	Hidayatullah
2007-sekarang	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	Baiturizqina
2007-sekarang	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	BTN Syariah
2007-sekarang	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	BNI Syariah
2007-sekarang	Pembiayaan Produktif	Pembiayaan Produktif Anggota	BMT Center
2008	Penelitian Ilmiah	Penelitian Ilmiah	<i>The University of New Shouth Wales Australia</i>
2008 - Sekarang	Pembiayaan Produktif	Penyaluran modal usaha UMKM	Kementerian Negara Koperasi dan UKM (PKPS BBM)
2003 -- Semarang	Pembiayaan produktif anggota	Pembiayaan Produktif	Disperindagkop kota Yogya
2000 -- Semarang	Penelitian Ilmiah, Magang	Penelitian Ilmiah, Magang	PTN, PTS Se DIY

12. Kantor

a. Kantor Pusat

Jl. Parangtritis Km. 3,5 Kompleks Ruko Griya Perwita Regency B/4
Sewon, Bantul, Yogyakarta. Telp. 0274 – 385787

b. Kantor Sagan

Jl. Prof Dr. Herman Johanes 103 E Sagan Yogyakarta Telp. 0274-
580992

c. Kantor Prambanan

Jl. Yogya – Solo Km 17 Kios Sindodadi No. 32 Tlogo, Prambanan
Klaten. Telp. 0274 - 7484347

d. Kantor Bantul

Jl. Parangtritis Km 3,5 Kompleks Ruko Griya Perwita Regency B/4
Sewon, Bantul, Yogyakarta Telp. 0274 - 411830

e. Kantor Sleman

Jl Palagan Rejodani Ruko Donoharjo No.1 Ngaglik Sleman Yogyakarta
Telp. 0274 – 4360778

f. Kantor Godean

Jl. Godean Km. 8,5 Sidokarto Godean Sleman Yogyakarta Telp. 0274 –
797139

g. Kantor Kalasan

Ruko Purwomartani, Kalasan, Sleman Yogyakarta Telp. 0274 – 4395068

h. Kantor Kebumen

Jl. A Yani No. 12 Kebumen Telp. 0287 – 385183

i. Kantor Kas

Jl. Parangtritis Km 16 Patalan Yogyakarta.⁸

C. Analisis terhadap Penilaian Nasabah Terhadap Konsep Bagi Hasil di BMT

Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo.

1. Identitas Responden

Penelitian yang dilakukan pada BMT Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo menggunakan kuisioner yang mencantumkan identitas responden berdasarkan klasifikasi dan telah ditabulasikan sebagai berikut;

a. Identitas Responden Berdasarkan Umur

Tabel 4.2 Identitas Responden Berdasarkan Umur

No	Umur/Th	BMT Al-Ikhlas	%	BMT Beringharjo	%
1	15-20	3 Orang	10	-	-
2	21-25	3 Orang	10	4 orang	13.3
3	26-30	4 Orang	13.3	8 orang	26.6
4	31-35	9 Orang	30	5 orang	16.6
5	36-40	4 Orang	13.3	11 orang	36.6
6	> 40	7 Orang	23.3	2 orang	6.6
	Jumlah	30 Orang	100	30 Orang	100

Identitas responden berdasarkan klasifikasi umur pada nasabah di BMT Al-Ikhlas mayoritas sebesar 9 orang (30%) berumur 31-35 tahun, adapun umur minoritas nasabah pada BMT tersebut adalah berkisar pada 15-20 tahun yang berjumlah 3 orang (10%). Adapun kisaran umur

⁸. Data tersebut di atas didapat dari pengurus BMT Al-Ikhlas berupa file.

nasabah pada BMT ringharjo didominasi oleh kelompok umur 36-40 tahun yaitu berjumlah 11 orang (36,6 %), dan kelompok umur nasabah yang paling sedikit pada BMT ini adalah < 40 tahun yaitu 2 orang (6,6%).

b. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.3 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	BMT Al-Ikhlas	%	BMT Beringharjo	%
1	Laki-laki	17 Orang	56.7	17 Orang	56.7
2	Perempuan	13 Orang	43.3	13 Orang	43.3
	Jumlah	30 Orang	100	30 Orang	100

Berdasarkan table di atas maka dapat diketahui bahwa klasifikasi nasabah berdasarkan jenis kelaminnya pada BMT Al-Ikhlas maupun BMT Beringharjo mayoritas berjenis kelamin laki-laki yaitu masing-masing berjumlah 17 orang (56,7%) adapun sisanya 43,3 % (13 orang) berjenis kelamin perempuan.

c. Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tabel 4.4 Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	BMT Al-Ikhlas	%	BMT Beringharjo	%
1	SD-SLTP	11 Orang	36.7	7 Orang	23.3
2	SLTA	16 Orang	53.3	22 Orang	73.3
3	D3	3 Orang	10	1 Orang	3.4
4	S1	-		-	-
5	S2	-		-	-
	Jumlah	30 Orang	100	30 Orang	100

Tabel di atas menjelaskan bahwa golongan pendidikan nasabah baik pada BMT Al-Ikhlas maupun BMT Beringharjo didominasi SLTA dengan jumlah masing-masing 16 orang (53,3%) dan 22 orang (73,3 %). Pada BMT Al-Ikhlas nasabahnya yang berpendidikan D3 hanya berjumlah 3 orang (10%), adapun nasabah pada BMT Beringharjo yang berpendidikan setara hanya berjumlah 1 orang (3,3%).

d. Identitas Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.5 Identitas Responden Berdasarkan Pekerjaan

No	Pekerjaan	BMT Al-Ikhlas	%	BMT Beringharjo	%
1	PNS	-	-	-	-
2	Mahasiswa	-	-	-	-
3	TNI/POLRI	-	-	-	-
4	Wiraswasta	23 Orang	76,7	30 Orang	100
5	Lain-lain	7 Orang	23,3	-	-
	Jumlah	30 Orang	100	30 Orang	100

Merujuk pada table di atas maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas nasabah, baik yang ada di BMT Al-Ikhas maupun BMT Beringharjo adalah berprofesi sebagai wiraswasta, dengan masing persentase 100% (30 orang) pada BMT Beringharjo dan 76,7 % (23 orang) pada BMT Al-Ikhas.

2. Analisis Terhadap Konsep BMT

BMT merupakan Lembaga Swadaya Nasabah (LSM) yang beroperasi seperti bank, koperasi, disamping sebagai lembaga keuangan Islam yang terkecil, yang memfokuskan target pasarnya pada bisnis skala kecil yang dijalankan menurut syariah Islam dengan berusaha menghimpun

dana dan nasabah dan memberikan pembiayaan-pembiayaan kepada usaha-usaha yang produktif dan menguntungkan. Sehingga bisa dikatakan bahwa BMT berpotensi besar sebagai wahana pendorong kemajuan bagi kegiatan ekonomi nasabah.

Landasan dasara BMT dalam operasionalnya adalah Syariat Islam (al-Qur'an dan al-Hadits), sehingga BMT dalam melakukan aktivitasnya senantiasa terbebas dan unsur riba dan mencampur adukkan antara yang halal dan yang haram.

3. Analisis Terhadap Konsep Bagi hasil

Sistem bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Bagi hasil dalam sistem perbankan syari'ah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada nasabah, dan di dalam aturan syari'ah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Tarodhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan. Adapun jenis bagi hasil adalah *Musyarakah* dan *Mudharabah*

4. Analisis Preferensi Nasabah Terhadap konsep Bagi hasil

Sebagaimana diuraikan di atas Preferensi merupakan sesuatu yang timbul dari proses penilaian seseorang terhadap sesuatu, apabila penilaiannya bersifat positif, atau diyakini dapat bermanfaat maka seseorang itu tanpa ragu akan mengambilnya. Adapun Sistem bagi hasil

merupakan suatu sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Dan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih. Salah satu jenis bagi hasil adalah *Musyarakah*, *musyarakah* adalah akad kerjasama 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 resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan

Selain *musyarakah* jenis lain dari bagi hasil adalah *Mudharabah*, yaitu suatu pernyataan yang mengandung pengertian bahwa seseorang memberi modal niaga kepada orang lain agar modal itu diniagakan dengan perjanjian keuntungannya dibagi antara dua belah pihak sesuai perjanjian, sedang kerugian ditanggung oleh pemilik modal.

BMT Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo merupakan suatu lembaga keuangan yang menerapkan sistem bagi hasil pada nasabahnya, informasi tentang bagi hasil cepat tersebar pada nasabah luas melalui media, dan lisan yang disampaikan dari “mulut ke mulut” sistem bagi hasil ini dimanfaatkan oleh nasabah (nasabah) untuk, antara lain; menambah modal usaha, dan tentunya meningkatkan pendapatan.

Konsep bagi hasil dipandang oleh nasabah sebagai suatu produk layanan yang sangat baik, selain prosesnya mudah, cepat dan islami juga sangat menguntungkan para pihak yang terlibat dalam akad bagi hasil itu

sendiri. Hal ini terbukti dengan adanya peningkatan pendapatan sebelum dan sesudah menjadi nasabah dengan sistem bagi hasil (terlampir).

Merujuk pada pengertian konsep bagi hasil di atas dan dengan dasar hasil penelitian di lapangan, nasabah (nasabah) memberikan apresiasi yang positif pada konsep bagi hasil di BMT Al-Ikhlas dan BMT Beringharjo, hal ini terbukti dengan tingginya indikator kepercayaan, setia, peduli dan patuh untuk tetap menjadi nasabah pada BMT tersebut dengan memanfaatkan produk layanan berupa bagi hasil pada masing-masing BMT.

5. Analisis Komparasi Bagi hasil dan Riba

Bagi hasil merupakan suatu bentuk perjanjian (akad) kerja sama dalam melakukan suatu usaha dengan penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak pada awal kontrak sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Tarodhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan. Sedangkan Riba menurut bahasa arab berarti tambahan, peningkatan, ekspansi atau pertumbuhan. Menurut istilah teknis, riba berarti pengambilan tambahan (premium) sebagai syarat yang harus dibayarkan oleh peminjam kepada pemberi pinjaman selain pinjaman pokok

6. Analisis Komparasi BMT Al-Iklas dan BMT Beringharjo

a. Persamaan

BMT Al-Iklas maupun BMT Bina Dhuafa' Beringharjo sama-sama merupakan lembaga keuangan yang dimulai dari bawah dengan dana yang sangat minim, dan secara kebetulan diresmikan bersama-sama

secara kolektif bersamaan dengan 16 BMT lainnya oleh wakil Presiden B.J. Habibie.

Tujuan dan visi kedua BM ini pada prinsipnya sama-sama ingin menciptakan suatu lembaga keuangan yang bernafaskan Islam, jauh dari unsur riba, dengan prinsip kepercayaan dan kejujuran untuk membantu nasabah kalangan bawah agar dapat memberdayakan ekonomi nasabah dan meningkatkan taraf hidup.

b. Perbedaan

Perbedaan yang dapat dilihat pada kedua BMT tersebut, adalah pada penekanan visi dan misi yang akan dilaksanakan. Adapun visi BMT Beringharjo Memiliki Visi “Bmt Terkemuka Mitra Bisnis Berbasis Syari’ah” dengan misi yang dicapai melalui :

- 1) SDM yang visioner, kompeten, dan profesional serta memiliki komitmen nilai-nilai syari’ah
- 2) Pertumbuhan & perkembangan usaha yang *profitable*
- 3) Penerapan Sistem Manajemen berbasis nilai (*value base management*) & proses bisnis yang *accountable*
- 4) Produk Syari’ah yang Inovatif

Dengan misi;

- 1) Terus menghidupkan Lembaga Keuangan Syari’ah yang Sehat, Berkeadilan dan Menentramkan
- 2) Memberi kemanfaatan yang berkelanjutan kepada mitra usaha, dengan tujuan;

- a) Tercapainya Sisa Hasil Usaha yang mampu mendorong pertumbuhan perkembangan usaha
- b) Peningkatan Produktivitas Usaha yang Maksimal
- c) Peningkatan Kesejahteraan Karyawan

Adapun BMT Al-Ikhlas memiliki visi “Bertekad untuk mengembangkan diri agar menjadi BMT unggulan di Indonesia dan menjadi uswah (teladan) bagi microfinance lainnya. Dengan misi:

- a) Mensosialisasikan sistem Lembaga Keuangan Syari’ah secara komprehensif dengan menawarkan produk-produk yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.
- b) Secara sistematis dan berkesinambungan melakukan penyempurnaan dalam pengelolaan produk untuk pencapaian pelayanan yang berkualitas dan bernilai syari’ah.
- c) Mengembangkan Sumber Daya Insani yang berkualitas dengan etos kerja dan integritas tinggi, disiplin dan dinamis didukung penguasaan teknologi informasi, untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- d) Melaksanakan bisnis dengan pendampingan dan pemberdayaan usaha kecil dan mencegah yang berbasis komunitas untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas usaha.
- e) Melaksanakan sosialisasi akan pentingnya Zakat, Infaq, Shadaqoh dan Wakaf sekaligus menjadi pengelolanya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa:

1. BMT merupakan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) yang beroperasi seperti bank, koperasi, yang dijalankan menurut syariah Islam dengan berusaha menghimpun dana dari masyarakat dan memberikan pembiayaan kepada usaha-usaha yang produktif dan menguntungkan.
2. Konsep bagi hasil yang ditawarkan oleh BMT Al-Ikhlas dan BMT Bringharjo telah sesuai dengan tuntunan syari'ah. Dan masyarakat (nasabah) pada sistem bagi hasil di dua BMT tersebut memberikan preferensi yang positif, hal ini nampak dengan tingginya loyalitas dan tingkat kepercayaan, patuh dan peduli para nasabah kepada kedua lembaga keuangan tersebut.

B. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan yang dikemukakan di atas maka peneliti menyarankan:

1. Sistem bagi hasil merupakan suatu produk layanan yang baik, dapat memberikan sumbangsih yang nyata dalam memberdayakan ekonomi umat, khususnya masyarakat kelas bawah, agar lebih dapat dipercaya

dan mengemukakan hendaknya produk layanan iniditingkatkan dengan memberikan layanan yang lebih baik lagi. Seperti; meberikan akses yang mudah, dan transparan

2. Agar informasi tentang BMT secara umum dan khusus sistem bagi hasil terus disebar luaskan pada masyarakat, agar masyarakat banyak tahu tentang sistem bagi hasil itu dengan jelas dan gambling. Dan tidak hanya menunggu nasabah yang menginformasikan sistem bagi hasil tersebut pada kerabatnya.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

DAFTAR PUSTAKA

- Jaziri, Abdurrahman al, 1994, *Al Fiqh Alaa al Madzahibul Arba'ah*, (Lebanon : Darul Fikri)
- Alam, Choudhury, Masuda, 1986, *Contribution to Islamic Economi,. Teory: a Study in Social Economics*, (New York: St. 11 Mautinis Press)
- Antonio, Syafei, M. Antonio, 1999, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute dan BI,)
- David, L. Loudun and Albert J. Della Bitta, 1997, *Costumer Behavior*, Fourth Edition (USA: Prentice Hall Internasional Edition)
- Depag, 1999, *Pendirian dan Pengelolaan BMT di Lingkungan Pondok Pesantren*, (Jakarta: PPBKPP)
- Departemen Agama, 1989, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: Toha Putra)
- Departemen Pendidikan Nasional, 2002, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, Ed, III) Cet-2
- F. Hasan, *Kamus Istilah Psikolog*, 1981, (Jakarta: Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan)
- Harahap, Soyan, Safli, 1999 *Akuntansi Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara)
- Hergenham, B.R., 1982, *An Introduction to Theories of Leaning*, (Englewood Cliffis, NJ, : Prentice-Hall)
- Hikmatullah, 2003, *Mudharabah, Suatu Sistem, Ekonomi Alternatif Tanpa Riba: Studi Tentang Perspektif Islam Terhadap Ekonomi*, tesis (Yogyakarta: MSI UII)
- Lubis, Indra Jaya, 2001, *Tinjauan Mengenai Konsepsi Akuntansi Bank Syariah*, Disampaikan pada Pelatihan-Praktek Akuntansi Bank Syariah BEMJ-Ekonomi Islam, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)
- Muhammad, 2000 *Lembago-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: STIS)
- Muhammad, 2001, *Tehnik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press)
- Nawawi Hardi, *Metodologi Penelitian Bidang Sosial*, Cet.3 (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2003

PNBUK, *Modul Pelatihan Pengelola USPBMT*, (t.k: Pinbuk, t.t)

Pusat Pengkajian dan Pengembangan Usaha Kecil (P3UK), Materi Dildat

Rasyid, A. Saifuddin, 2001, *Konsep Dasar BAIT*, Republika Online, 14 Desember

Ronny Hanitiyo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Graha Indonesia, Jakarta 1983 Sakinah, Hikmah, 2001, *Telaah atas Konsep Bunga dan Penerapan Sistem Bagi Hasil dalam Perbankan di Indonesia*, Tesis (yogyakarta: Megister Studi Islam Universitas Islam Indonesia/MSI UII)

Suroso, Djalil dan Jhon RT, *Persepsi dan Motivasi Membeli Mobil Timor di Kalangan Masyarakat*, (Kumpulan Makalah Kongres VII Ikatan Sarjana Psikologi Indonesia)

Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI Press, 1996

Umer, M. Chapra, 2000, *The Future of Economics: an Islamic Perspective* (UK: Islamic Foundation,)

Widodo, Hertanto dkk, 1999 *PAS (Pedoman Akuntansi Syariah) Panduan praktis Operasional Baitul Maal wat tamwil(BMT)*, (Jakarta: Mizan)

<http://www.bmtberingharjo.com/sejarah.html>,

<http://www.bmtberingharjo.com/Visi-misi.html>,

<http://www.bmtberingharjo.com/bagi-hasil.html>,

<http://www.bmtberingharjo.com/corporate-social-responsibility.html>,

<http://www.bmtberingharjo.com/budaya-perusahaan.html>,

<http://www.bmtberingharjo.com/mitra-kerja.html>,

<http://www.bmtberingharjo.com/kantor-cabang.html>,

Lampiran-lampiran

1. Rekapitulasi Komitmen Nasabah

a. Indikator Kepercayaan

Tabel 4. 5 Indikator Kepercayaan

No	Respon	BMT AL-IKHLAS		BMT BRINGHARJO	
		Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase
1	SS	4	13,3	12	40
	S	20	66,7	8	46,7
	N	4	13,3	4	13,3
	TS	-			
	ST	2			
	Total	30	100%	30	100%
2	SS	8	26,7	14	46,7
	S	17	56,7	9	30
	N	5	16,6	6	20
	TS	-		1	10
	ST	-			
	Total	30	100%	30	100%
3	SS	8	26,7	2	6,6
	S	22	73,3	20	66,7
	N	-		8	26,7
	TS	-			
	ST	-			
	Total	30	100%	30	100%
4	SS	18	60	4	13,3
	S	9	30	19	63,4
	N	3	10	7	23,3
	TS	-			
	ST	-			
	Total	30	100%	30	100%
5	SS	15	50	4	13,3
	SS	15	50	21	70
	N	-		5	16,7
	TS	-			
	ST	-			
	Total	30	100%	30	100%

Lampiran-lampiran

b. Indikator Setia

Tabel 4. 6. Tabel. Indikator Setia

No	Respon	BMT AL-IKHLAS		BMT BRINGHARJO	
		Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase
1	SS	5	16,7	2	6,6
	S	22	73,3	2	6,6
	N	3	10	12	40
	TS			4	13,4
	ST				
	Total		30	100%	30
2	SS	7	23,3	2	6,7
	S	15	50	16	53,3
	N	8	26,7	8	26,7
	TS			4	13,3
	ST				
	Total		30	100%	30
3	SS	15	50	3	10
	S	13	43,3	20	66,7
	N	2	6,7	4	13,3
	TS			3	10
	ST				
	Total		30	100%	30
4	SS	6	20	1	3,3
	S	15	50	21	70
	N	6	20	2	6,7
	TS	3	10	6	20
	ST				
	Total		30	100%	30

INDONESIA

Lampiran-lampiran

c. Indikator Peduli

Tabel 4.7. Indikator Peduli

No	Respon	BMT AL-IKHLAS		BMT BRINGHARJO	
		Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase
1	SS	10	33,3	5	16,7
	S	15	50	15	50
	N	3	10	10	33,3
	TS	2	6,7		
	ST				
	Total		30	100%	30
2	SS	6	20	12	40
	S	20	66,7	6	20
	N	4	13,3	9	30
	TS			3	10
	ST				
	Total		30	100%	30
3	SS	14	46,7	9	30
	S	16	53,3	19	63,3
	N			2	6,7
	TS				
	ST				
	Total		30	100%	30

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Lampiran-lampiran

d. Indikator Patuh

Tabel 4.8. Indikator Patuh

No	Respon	BMT AL-IKHLAS		BMT BRINGHARJO	
		Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase
1	SS	10	33,3	5	16,7
	S	25	83,3	9	30
	N	5	16,7	12	40
	TS			4	13,3
	ST				
	Total		30	100%	30
2	SS	17	56,7	14	46,7
	S	10	33,3	14	46,7
	N	3	10	2	6,6
	TS				
	ST				
	Total		30	100%	30
3	SS	17	56,7	18	60
	S	9	30	9	30
	N	4	13,3	3	10
	TS				
	ST				
	Total		30	100%	30

2. Rekapitulasi kepuasan layanan BMT pada Nasabah

a. Penghasilan Nasabah

No	Setelah jadi nasabah	BMT Al-Ikhlas		BMT Bringharjo	
		Jumlah	%	jumlah	%
1	0 – 250.000	6	20	4	13,3
2	300.000-600.000	12	40	11	36.6
3	650.000-1.000.0000	5	16,7	6	20
4	1.050.000 -	7	23,3	9	30
Total		30	100	30	100

Lampiran-lampiran

No	Setelah jadi nasabah	BMT Al-Ikhlas		BMT Bringharjo	
		Jumlah	%	jumlah	%
1	0 – 300.000	3	10	5	16,7
2	350.000-705.000	11	36.6	9	30
3	800.000-1.500.0000	9	30	10	33,3
4	1.550.000 -	7	23,3	6	20
Total		30	100	30	100

b. Sumber Informasi

No	Sumber Informasi	BMT Al-Ikhlas		BMT Bringharjo	
		Jumlah	%	jumlah	%
1	Media	10	33,3	4	13,3
2	Marketing	9	30	12	40
3	Oral	18	60	14	46,7
Total		30	100	30	100

c. Respon terhadap Layanan

No	Respon Trehadap Layanan	BMT Al-Ikhlas		BMT Bringharjo	
		Jumlah	%	jumlah	%
1	Sangat Baik	24	80	22	73,3
2	Cukup Baik	4	13,3	6	20
3	Baik	2	6,6	2	6,6
4	Kurang Baik	-	-	-	-
5	Tiada Baik	-	-	-	-
Total		30	100	30	100

d. Rata-rata Besaran Kredit

No	Rerata Besaran Kredit	BMT Al-Ikhlas		BMT Bringharjo	
		Jumlah	%	jumlah	%
1	0 – 500.000	3	10	5	16,7
2	550.000 – 1000.000	11	36.6	7	23,3
3	1.050.000 – 2.000.000	9	30	12	40
4	2.050.000 – 5.000.000	7	23,3	6	20
5	5.050.000 -	-	-	-	-
Total		30	100	30	100

Lampiran-lampiran

e. Ketetapan Waktu Kredit

No	Ketapan Kredit	BMT Al-Ikhlas		BMT Bringharjo	
		Jumlah	%	jumlah	%
1	1 – 3 Bulan	-		-	
2	4 – 6 Bulan	3	10	4	13,3
3	7 – 12 Bulan	11	36,6	9	30
4	13 – 24 Bulan	9	30	12	40
5	25 Bulan -	7	23,3	5	16,7
	Total	30	100	30	100

f. Lamanya Waktu bergabung dengan BMT

No	Lama Waktu Bergabung	BMT Al-Ikhlas		BMT Bringharjo	
		Jumlah	%	jumlah	%
1	0 – 6 Bulan	6	20	11	36,6
2	7 – 12 Bulan	3	10	6	20
3	13 – 24 Bulan	13	43,3	8	26,7
4	25 Bulan -	8	26,7	5	16,7
	Total	30	100	30	100

3. Data Perkembangan SHU (Sisa Hasil Usaha)

BULAN	SHU
Januari	65.769.285
Februari	44.094.871
Maret	48.965.046
April	63.090.834
Mai	81.583.577
Juni	88.393.614
Juli	78.821.143
Agustus	86.335.809
September	99.062.801
Oktober	97.907.400
November	88.911.404
Desember	119.573.414

Lampiran-lampiran

4. Perkembangan Pembiayaan Usaha BMT Beringharjo

BULAN	MODAL		POKOK	(% BMT	PRYK HASIL	HASIL MODAL BMT	BASIL BMT	AKUM	TOTAL
	MITRA	BMT							
Januari	80.000.000	30.000.000	1.250.000	0,27	15.000.000	4.090.909	900.000	900.000	2.150.000
Februari	81.250.000	28.750.000	1.250.000	0,26	15.000.000	3.920.455	862.500	1.762.500	2.112.500
Maret	82.500.000	27.500.000	1.250.000	0,25	15.000.000	3.750.000	825.000	2.587.500	2.075.000
April	83.750.000	26.250.000	1.250.000	0,24	15.000.000	3.579.545	787.500	3.375.000	2.037.500
Mei	85.000.000	25.000.000	1.250.000	0,23	15.000.000	3.409.091	750.000	4.125.000	2.000.000
Juni	86.250.000	23.750.000	1.250.000	0,22	15.000.000	3.328.636	712.500	4.837.500	1.962.500
Juli	87.500.000	22.500.000	1.250.000	0,2	15.000.000	3.068.182	675.000	5.512.500	1.925.000
Agustus	88.750.000	21.250.000	1.250.000	0,19	15.000.000	2.897.727	637.500	6.150.000	1.887.500
September	90.000.000	20.000.000	1.250.000	0,18	15.000.000	2.727.273	600.000	6.750.000	1.850.000
Oktober	91.250.000	18.750.000	1.250.000	0,17	15.000.000	2.556.818	562.500	7.312.500	1.812.500
November	92.500.000	17.500.000	1.250.000	0,16	15.000.000	2.386.364	525.000	7.837.500	1.775.000
Desember	93.750.000	16.250.000	1.250.000	0,15	15.000.000	2.215.909	487.500	8.325.000	1.737.500
Januari	95.000.000	15.000.000	1.250.000	0,14	15.000.000	2.045.455	450.000	8.775.000	1.700.000
Februari	96.250.000	13.750.000	1.250.000	0,13	15.000.000	1.875.000	412.500	9.187.500	1.662.500
Maret	97.500.000	12.500.000	1.250.000	0,11	15.000.000	1.704.545	375.000	9.562.500	1.625.000
April	98.750.000	11.250.000	1.250.000	0,1	15.000.000	1.534.091	337.500	9.900.000	1.587.500
Mei	100.000.000	10.000.000	1.250.000	0,09	15.000.000	1.363.636	300.000	10.200.000	1.550.000
Juni	101.250.000	8.750.000	1.250.000	0,08	15.000.000	1.193.182	262.500	10.462.500	1.512.500
Juli	102.500.000	7.500.000	1.250.000	0,07	15.000.000	1.022.727	225.000	10.687.500	1.475.000
Agustus	103.750.000	6.250.000	1.250.000	0,06	15.000.000	852.273	187.500	10.875.000	1.437.500
September	105.000.000	5.000.000	1.250.000	0,05	15.000.000	681.818	150.000	11.025.000	1.400.000
Oktober	106.250.000	3.750.000	1.250.000	0,03	15.000.000	511.364	112.500	11.137.500	1.362.500
November	107.500.000	2.500.000	1.250.000	0,02	15.000.000	340.909	75.000	11.212.000	1.325.000
Desember	108.750.000	1.250.000	1.250.000	0,01	15.000.000	170.455	37.500	11.250.500	1.287.500

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Curriculum Vitae

Data Pribadi

Nama : Dian Sudarfi Hendri
Jenis kelamin : Laki-Laki
Tempat, tanggal lahir : Bangkinang, 29 Juni 1979
Kewarganegaraan : Indonesia
Status perkawinan : Menikah
Tinggi, berat badan : 168 cm
Kesehatan : Sangat Baik
Agama : Islam
Alamat lengkap : Perum Muslim Darussalam 3 E6 Wedomartani, Ngemplak, Sleman
Telepon, HP : 081392733005
E-mail : alex_100007@yahoo.co.id



Pendidikan

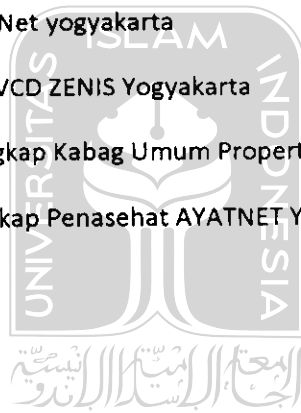
1985-1987 TK Pekanbaru
1987-1993 SDN 10 Pekanbaru
1993-1996 Madrasah Syanawiyah dae El Hikmah Pekanbaru
1996-1999 Madrasah Aliyah Dar El Hikmah Pekanbaru
1999-2005 Program Sarjana (S1) Tarbiyah Universitas Islam Indonesia
2005- Program Pasca sarjana (S2) Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia

Pengalaman Organisasi

- 1993-1995 Pendiri dan Ketua Seni Teater Dar El Hikmah Pekanbaru
- 1997-1998 Sekretaris Organisasi Santri Dar El Hikmah (OSDH) Pekanbaru
- 2000-2002 Penasehat IKPDH Yogyakarta

Pengalaman Kerja

- 1999-2002 Karyawan Warna Net yogyakarta
- 2002-2004 Pengelola Rental VCD ZENIS Yogyakarta
- 2004-2005 Supervisor merangkap Kabag Umum Property Gajah Mada Yogyakarta
- 2007-2008 Karyawan Merangkap Penasehat AYATNET Yogyakarta
- 2008-2009 TRADER FOREX
- 2008-2009 Counter Pulsa



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA