

PENGETAHUAN KONSEP-KONSEP SYARIAH PARA PEGAWAI BMT DI SLEMAN



Oleh:
Sri Purnomo

NIM: 2021007

TESIS

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

YOGYAKARTA
2007

PENGETAHUAN KONSEP-KONSEP SYARIAH PARA PEGAWAI BMT DI SLEMAN



Oleh:
Sri Purnomo
NIM: 2021007

Pembimbing
Dr. Muhammad, M.Ag.

TESIS

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

YOGYAKARTA
2007



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

PENGESAHAN

Nomor: 120/PS-MSI/Peng./II/2007

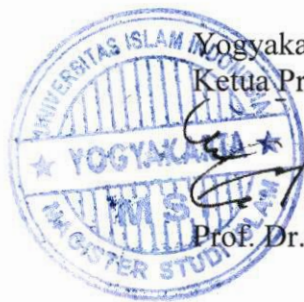
TESIS berjudul : **PENGETAHUAN KONSEP-KONSEP SYARIAH PARA
PEGAWAI BMT DI SLEMAN**

Ditulis oleh : Sri Purnomo

N. I. M. : 2021007

Konsentrasi : Ekonomi Islam

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



Yogyakarta, 17 Pebruari 2007

Ketua Program

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



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

TIM PENGUJI UJIAN TESIS

Nama : Sri Purnomo
Tempat/tgl.lahir : Klaten,22 Pebruari 1961
N. I. M. : 2021007
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul Tesis : **PENGETAHUAN KONSEP-KONSEP SYARIAH PARA
PEGAWAI BMT DI SLEMAN**

Ketua/Sekretaris: Drs. H. Asmuni, MA

Pembimbing : Dr. Muhammad, M.Ag.

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

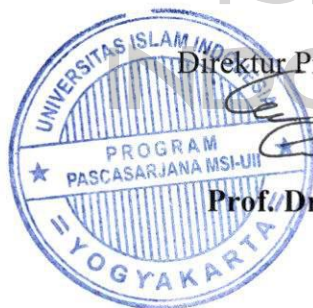
Penguji : Drs. H. Syafaruddin Alwi, MS.

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Diuji di Yogyakarta pada tanggal 6 Pebruari 2007

Pukul : 07.00-08.00 WIB

Hasil / Nilai : **90,1 / A**



Mengetahui
Direktur Program Pascasarjana MSI UII

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



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

NOTA DINAS
No. : 303/PS-MSI/ND/II/2007

TESIS berjudul : **PENGETAHUAN KONSEP-KONSEP SYARIAH PARA
PEGAWAI BMT DI SLEMAN**

Ditulis oleh : Sri Purnomo

NIM : 2021007

Konsentrasi : Ekonomi Islam

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

Yogyakarta, 1 Pebruari 2007

Ketua Program,


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

**UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA**



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

PERSETUJUAN

**TESIS berjudul : PENGETAHUAN KONSEP-KONSEP SYARIAH PARA
PEGAWAI BMT DI SLEMAN**

Ditulis oleh : Sri Purnomo

NIM : 2021007

Konsentrasi : Ekonomi Islam

**Telah dapat disetujui untuk diuji di hadapan Tim Penguji Tesis Magister Studi Islam
Program Pasca Sarjana Universitas Islam Indonesia.**

Yogyakarta, 25 Januari 2007

Pembimbing

Dr. Muhammad, M.Ag.

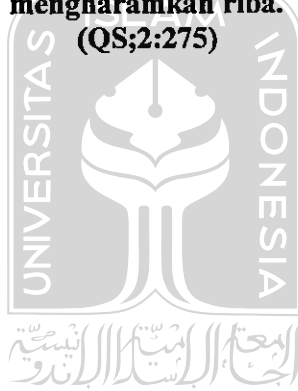
**UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA**

MOTTO

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Orang-orang makan (mengambil riba) tidak dapat dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaithan lantaran (tekanan) penyakit (gila). Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli adalah riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

(QS;2:275)



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji bagi Allah Rabb semesta alam, shalawat dan salam tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Para keluarga, sahabat semuanya. Atas karunia, dan rahmat Allah penulis dapat menyelesaikan program pascasarjana (S.2) Magister Studi Islam Konsentrasi Ekonomi Islam pada Universitas Islam Indonesia (UII) dan dapat menyusun tesis dengan judul : **Pengetahuan Konsep-Konsep Syari'ah Para Pegawai BMT di Sleman**. Hal ini sebagai salah satu syarat penyelesaian program Pasca Sarjana Magisiter Studi Islam di Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Merupakan kebahagiaan dan pencerahan bagi penulis, ketika Allah SWT menunjukkan dan mentakdirkan dapat mengenyam pendidikan di MSI UII dengan program studi Ekonomi Islam. Banyak khasanah ilmu pengetahuan terutama dalam bidang Ekonomi Islam. Insya Allah penulis mendapatkan banyak nilai tambah selama berdiskusi dengan sesama mahasiswa dengan para dosen dan juga stakeholder yang ada di lingkungan kampus UII Yogyakarta.

Masih dalam ingatan diri penulis, ketika proses penentuan judul di atas dihadapan Bp. DR. Muhammad MSI, Beliau selalu mengingatkan dan mendorong penulis untuk meluangkan waktu membaca dan merangkum dalam bentuk tulisan. Walaupun kami tidak bisa memenuhi harapan Bapak sebagai pembimbing untuk bisa selesai secara cepat dan tepat waktu. Terpaksa tesis ini bisa diselesaikan dalam waktu yang cukup lama. Mengingat kami agak kesulitan membagi waktu di awal posisi penulis mengemban amanat di Pemerintah Kabupaten Sleman yang disusul dengan kewajiban menangani pasca gempa 27 Mei 2006 yang sampai sekarang belum selesai. Terimakasih Pak Muhammad yang tidak bosan-bosannya menanyakan perkembangan penyusunan tesis ini.

Sudah menjadi kesenangan penulis mengambil judul pengetahuan konsep-konsep Syari'ah para pegawai BMT di Sleman merupakan salah satu sarana dalam rangka pemberdayaan ekonomi umat, yang selama ini kurang mendapatkan perhatian pemerintah. Akan tetapi, ketika menghadapi krisis moneter dan krisis multi dimensi masih tetap eksis dan berdiri tegak dengan segala kemampuan yang dimiliki walaupun dalam batas yang masih sangat kecil. Masih belum banyak penelitian-penelitian tentang pengetahuan para pengelola BMT ini. Ada sementara sinyalemen yang mengatakan praktik BMT di lapangan ada yang mirip konvensional. Fakta inilah salah satu motivasi penulis untuk mengangkat judul di atas.

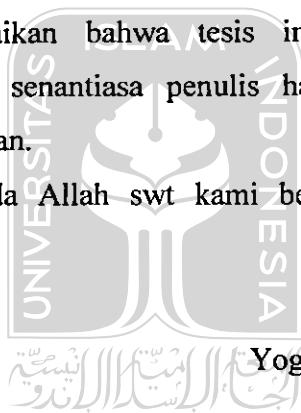
Penulis akui bahwa tesis ini terselesaikan karena dorongan, arahan, dan kebaikan berbagai pihak, oleh karena itu penulis haturkan terimakasih, jazakumullahu khairan katsiiran, terutama kepada :

1. Bapak Prof. DR. H. Edy Suandi Hamid, M.Ec, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia, semoga beliau selalu mendapat kekuatan dan barokah dari Allah swt.
2. Bapak Prof. DR. H. Amir Mu'allim, MIS, Ketua Program Pasca Sarjana Magister Studi Islam UII Yogyakarta yang pengabdian dan dedikasi beliau begitu besar terhadap pengembangan MSI ke depan.
3. Bapak DR. Muhammad, MSI, dosen pembimbing tesis ini atas ketulusan dan arahnya serta kesabaran beliau sangat bermafaat bagi penulis terutama dalam pengembangan pemikiran di masa yang akan datang.
4. Drs.H. Asmuni, MA, selaku Sekretaris Program Pasca Sarjana Studi Islam UII Yogyakarta, atas saran dan motivasinya selama ini, dengan tidak jemu-jemunya selalu menanyakan dan mengingatkan perkembangan tesis penulis.
5. Bapak H. Madiyono, dan kawan-kawan yang tergabung dalam Forum Masyarakat Ekonomi Syari'ah (FORMES) Sleman atas bantuannya mengumpulkan seluruh pegawai BMT se-Kabupaten Sleman untuk diminta kesediaan waktunya mengisi dan mengerjakan angket.

6. Kepada Mas Anwan, Mas Luqman, Mbak Aniek, Mbak Erni, serta seluruh staf pegawai MSI yang selalu melayani dengantulus ikhlas selama penulis kuliah sampai terselesainya tesis ini. Semoga Allah swt senantiasa merahmati dan menyayangi beliau semua.
7. Kepada Ibunda Hj. Siti Machsunah, yang selalu mendoakan dan mengingatkan agar segera menyelesaikan tesis agar jangan sampai ditunda-tunda.
8. Kepada Istriku tercinta Dra.Hj. Kustini yang begitu tulus ikhlas dan setia memehami akan kesibukanku, semoga mendapat pahala dan manfaat bagi kami sekeluarga.

Terakhir penulis sampaikan bahwa tesis ini tentunya masih banyak kekurangan. Saran dan kritik senantiasa penulis harapkan demi mendapatkan khasanah pengetahuannya kedepan.

Akhir kata hanya kepada Allah swt kami beribadah dan mengharapakan hidayah serta taufiq-Nya. Amin.



Yogyakarta, 2 Februari 2007

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA
Drs.H. Sri Purnomo

SISTEM TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Sesuai dengan SKB Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan
Kebudayaan RI No. 158/1987 dan No. 0543 b/U/1987
tertanggal 22 Januari 1988

I. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	-	tidak dilambangkan
ب	bā'	b	-
ت	tā'	t	-
ث	ṣā'	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	jīm	j	-
ح	ḥā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	khā'	kh	-
د	ḍāl	ḍ	-
ذ	ẓāl	ẓ	ze (dengan titik di atas)
ر	rā'	r	-
ز	zai	z	-
س	sīn	s	-
ش	syīn	sy	-
ص	ṣād	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍād	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓā'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	gain	g	-

ف	fā'	f	-
ق	qāf	q	-
ك	kāf	k	-
ل	lām	l	-
م	mīm	m	-
ن	nūn	n	-
و	wāw	w	-
هـ	hā'	h	-
ء	hamzah	'	apostrof
ي	yā'	y	-

II. Konsonan Rangkap karena Syuddah ditulis rangkap

متعددة	ditulis	<i>muta'addidah</i>
عنة	ditulis	'iddah

III. Tā' Marbutah di akhir kata

a. Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	ditulis	<i>ḥikmah</i>
جزية	ditulis	<i>jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

b. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*

كرامة الأولياء	ditulis	<i>karāmah al-auliya'</i>
----------------	---------	---------------------------

- c. Bila *ta' marbū'ah* hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis *t*

زكاة الفطر	ditulis	<i>zakāt al-ḥiṭr</i>
------------	---------	----------------------

IV. Vokal Pendek

َ	fathah	ditulis	a
ِ	kasrah	ditulis	i
ُ	ḍammah	ditulis	u

V. Vokal Panjang

1.	fathah + aliif	ditulis	ā
	جاهلية	ditulis	<i>jāhiliyyah</i>
2.	fathah + yā' mati	ditulis	ā
	تسى	ditulis	<i>tansā</i>
3.	kasrah + yā' mati	ditulis	ī
	كرم	ditulis	<i>karīm</i>
4.	ḍammah + wāwu mati	ditulis	ū
	فروض	ditulis	<i>furūd</i>

VI. Vokal Rangkap

1.	fathah + yā' mati	ditulis	ai
	بينكم	ditulis	<i>hainakum</i>
2.	fathah + wāwu mati	ditulis	au
	قول	ditulis	<i>qaul</i>

VII. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أَنتُمْ	ditulis	<i>a'antum</i>
لَا شَكْرَ لَكُمْ	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

VII. Kata Sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti huruf Qamariyyah

الْقُرْآن	ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
الْقِيَّاس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>

b. Bila diikuti huruf Syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf l (el)-nya.

السَّمَاء	ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشَّمْس	ditulis	<i>asy-Syams</i>

VIII. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذَوِي الْقُرُوصِ	ditulis	<i>ẓawī al-furūd</i>
أَهْلُ السُّنَّةِ	ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
SISTEM TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA.....	viii
DAFTAR ISI.....	xii
ABSTRAK.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
D. Sistematika Pembahasan.....	5
BAB II KERANGKA TEORI.....	7
A. Deskripsi Teori.....	7
1. Baitul Maal wat Tamwil (BMT).....	7
a. Sejarah Kelahiran BMT.....	7
b. Pengertian BMT.....	19
c. Dasar Hukum BMT.....	21
d. Prinsip Operasional BMT.....	23
e. Produk BMT dan Implementasinya.....	26
f. Struktur Organisasi dan Manajemen BMT.....	36

2. Konsep Syariah Tentang Produk BMT.....	43
a. Konsep Titipan atau Simpanan.....	43
b. Konsep Bagi Hasil	49
c. Konsep Jual Beli	66
d. Konsep Sewa	88
e. Konsep Jasa	90
3. Pengertian Pengetahuan	108
B. Kerangka Pikir.....	110
BAB III METODE PENELITIAN	113
A. Pendekatan Penelitian.....	113
B. Lokasi Penelitian	113
C. Populasi dan Sampel.....	113
D. Variabel Penelitian	114
E. Instrumen Penelitian.....	114
F. Metode Pengumpulan Data.....	116
G. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	118
1. Uji Validitas	118
2. Uji Reliabilitas.....	221
H. Teknik Analisis Data	122
1. Analisis Deskriptif.....	123
2. Analisis Inferensial	123
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PENBAHASAN	125
A. Profil Demografi Responden.....	125
1. Penggolongan Responden Berdasarkan Usia.....	125
2. Penggolongan Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	126

3. Penggolongan Responden Berdasarkan Status Perkawinan	127
4. Penggolongan Responden Berdasarkan Pendidikan	
Terakhir	127
B. Analisis Perilaku Responden.....	128
1. Sumber Informasi yang Pertama Kali Diakses.....	128
2. Sumber Informasi yang Digunakan untuk Mendapatkan	
Pengetahuan Secara Terperinci	130
3. Kegiatan Training	132
C. Tingkat Pengetahuan Syariah Pengelola BMT	132
D. Analisis Inferensial.....	135
1. Tingkat Pendidikan Terakhir Mempengaruhi Tingkat	
Pengetahuan Responden tentang Konsep Syariah.....	135
2. Sumber Informasi yang Pertama Kali Diakses Mempengaruhi	
Tingkat Pengetahuan Responden.....	136
3. Sumber Informasi Memberikan Penjelasan Terinci	
Mempengaruhi Tingkat Pengetahuan Responden	138
4. Pelaksanaan Training Mempengaruhi Tingkat Pengetahuan	
Responden	140
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	143
B. Saran	144
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

KNOWLEDGE OF SYARIAH CONCEPT IN BMT'S EMPLOYEE OF SLEMAN

SRI PURNOMO

ABSTRACT

Currently many members of society has been still able to access facilities offered by BMT, because there was lack of knowledge on principle of syariah either around society or employee of BMT. It allowed researcher to do further research. The main objective of this research is to identify understanding of syariah concepts in BMT's employee and to know and to study educational level, source of information and training for BMT's employee that can cause difference of knowledge on syariah concept around BMT's employee.

This research was done using quantitative descriptive approach with survey method on 27 samples of BMT who selected randomly in region of Regency Sleman. Collecting data was done using questionnaire and data analysis in this research was descriptive analysis and inferential analysis.

The result of this research were: (1) understanding of syariah concepts in BMT's employee could be categorized into 5 groups, they were ; very good, good, good enough, in doubt, very bad; (2) there was significant different of knowledge of BMT's employee on syariah concepts that could be seen from educational level, source of information obtained, and training practice followed by BMT's employee.

The result of this research was indicated that this condition is important for BMT development for future, especially on knowledge level of syariah concept in BMT's employee. In addition, this research was expected to be able to give contribution of thinking and to add reference in field of syariah banking institution.

Keywords: *knowledge, syariah concept, BMT's employee*

PENGETAHUAN KONSEP-KONSEP SYARIAH PARA PEGAWAI BMT DI SLEMAN

OLEH : SRI PURNOMO

ABSTRAK

Dewasa ini masih banyak anggota masyarakat yang belum dapat mengakses fasilitas yang ditawarkan oleh BMT karena kurangnya pemahaman tentang prinsip syariah baik di kalangan masyarakat maupun para pegawai dari BMT itu sendiri. Hal inilah yang mendorong penulis untuk melakukan penelitian lebih lanjut. Adapun tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi pemahaman konsep-konsep syariah para pegawai BMT dan untuk mengetahui dan mengkaji tingkat pendidikan, sumber informasi dan latihan bagi pegawai BMT dapat menyebabkan terjadinya perbedaan pengetahuan tentang konsep syariah di kalangan pegawai BMT.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif yang dilakukan dengan menggunakan metode survey terhadap 27 sampel BMT di wilayah Kabupaten Sleman yang dipilih secara random. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner dan analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskripsi dan analisis inferensial.

Hasil dari penelitian ini adalah : (1) Pemahaman konsep-konsep syariah dari pegawai BMT dapat dikategorikan menjadi 5 kelompok, yaitu : baik, cukup, kurang/meragukan, kurang sekali/gagal dan amat baik; (2) Terdapat perbedaan yang meyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah dapat dilihat dari tingkat pendidikan, jenis sumber informasi yang diperoleh, dan praktek pelatihan yang diikuti oleh para pegawai BMT.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan BMT di masa yang akan datang, khususnya tentang tingkat pemahaman konsep-konsep syariah dari para pegawai BMT. Di samping itu penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan menambah khasanah pustaka di bidang lembaga keuangan syariah.

Kata Kunci : Pengetahuan, Konsep Syariah, Pegawai BMT

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Keberadaan lembaga keuangan, misalnya BMT, di tengah masyarakat berfungsi sebagai mediator antara pihak/masyarakat yang kelebihan dana dengan pihak/masyarakat yang membutuhkan dana. Interaksi antara kedua belah pihak lazim disebut pasar uang. Sebagai institusi yang menjembatani kedua belah pihak, maka BMT akan memperoleh keuntungan finansial.

Melihat fungsinya sebagai mediator antara pemilik dana dan yang membutuhkan maka keberadaan lembaga keuangan menjadi sangat penting. Kita dapat membayangkan suatu tatanan masyarakat dengan aktifitas ekonomi sedemikian kompleks tanpa keberadaan lembaga keuangan. Interaksi antara kedua belah pihak menjadi sangat rumit. Melalui mediasi lembaga keuangan interaksi keduanya menjadi lebih mudah dan sederhana.

Perekonomian kita mengenal perbankan konvensional dan perbankan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah¹. Keberadaan lembaga keuangan syariah lebih lambat dibanding dengan lembaga-lembaga keuangan konvensional. Kemunculan lembaga ini merupakan upaya kalangan Islam untuk mencari lembaga keuangan alternatif yang sesuai dengan nilai-nilai Islam. Perbankan konvensional yang habitat alamiahnya berada dalam sistem Kapitalis dianggap tidak sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Sesuai dengan

¹ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal. 29.

habitatnya yang kapitalistik, maka perbankan konvensional lebih menekankan unsur profit. Interaksi antara lembaga tersebut dengan pihak lain (nasabah) orientasi utamanya adalah profit. Dalam Islam pemenuhan kebutuhan materiil dan spiritual benar-benar keseimbangannya dan pengaturan oleh negara, meskipun ada tidak akan bersifat otoriter.²

Lembaga keuangan syariah, penekanan utamanya adalah kemaslahatan bersama. Meskipun didalam kemaslahatan tersebut tercakup unsur profit. Perbedaan yang utama dengan perbankan konvensional adalah unsur bunga, dimana perbankan syariah mencoba menghilangkan unsur *bunga* dalam praktek ekonomi masyarakat³. Di samping itu unsur *profit and loss sharing* (PLS) dalam perbankan syariah merupakan perbedaan mendasar sistem operasionalnya. Sistem PLS secara konseptual lebih menunjukkan keadilan diantara kedua belah pihak.

Ekonomi Islam bertujuan mewujudkan tingkat pertumbuhan ekonomi jangka panjang dan memaksimalkan kesejahteraan manusia (*falah*). *Falah* berarti terpenuhinya kebutuhan individu masyarakat dengan tidak mengabaikan makroekonomi (kepentingan social), keseimbangan ekologi dan tetap memperhatikan nilai-nilai keluarga dan norma-norma.⁴

Sistem ekonomi syariah yang bebas dari prinsip bunga diharapkan mampu menjadi alternatif terbaik dalam mencapai kesejahteraan masyarakat.

² Mubyarto, "Penerapan Ajaran Ekonomi Islam di Indonesia", Makalah Economics Days, (Jakarta : Forum Studi Islam Senat Mahasiswa FE UI, 2002)

³ M. Ismail Yusanto dan M. Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta : Gema Insani, 2002), hal. 12.

⁴ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta : Ekonisia, 2005), hlm. 5

Penghapusan prinsip bunga ini memiliki dampak makro yang cukup signifikan, karena bukan hanya prinsip investasi langsung saja yang harus bebas dari bunga, namun prinsip investasi tak langsung juga harus bebas dari bunga. Perbankan sebagai lembaga keuangan utama dalam sistem keuangan dewasa ini tidak hanya berperan sebagai lembaga perantara keuangan (*financial intermediary*), akan tetapi juga sebagai industri penyedia jasa keuangan (*financial industry*) dan instrument kebijakan moneter yang utama.

Berdasarkan stratifikasi sosial, masyarakat terbagi dalam kelas berdasarkan kemampuan ekonominya; masyarakat kelas atas (elit), masyarakat menengah dan masyarakat bawah. Kemampuan ekonomi yang berbeda mempengaruhi kemampuan dalam mengakses lembaga perbankan. Dalam merespon kenyataan masyarakat yang mempunyai stratifikasi sosial, perbankan syariah hadir dengan berbagai tingkatan, sesuai dengan skala kapasitasnya, baik kapasitas menghimpun dana maupun menyalurkan dana dari masyarakat. Bank Syariah, BPR syariah dan BMT.

Jadi dengan demikian keberadaan BMT ditengah masyarakat ditujukan untuk menjangkau lapisan masyarakat yang paling bawah dalam kaitannya dengan kemampuan ekonomi. Mengacu pada nilai-nilai Islam, tentunya diharapkan dengan keberadaan BMT masyarakat bisa diberdayakan secara ekonomi tanpa terjerat dalam riba, dan yang lebih penting terbebas dari praktek rentenir. Hal ini sangat penting mengingat kondisi kemiskinan sangat rentan terhadap praktek-praktek rentenir.

Pertanyaan yang muncul kemudian adalah apakah keberadaan BMT di tengah masyarakat sudah sesuai dengan fungsinya, sebagai institusi yang mampu membebaskan masyarakat dari bunga? Di samping sifat-sifat BMT yang tidak sekedar *profit oriented*, tetapi memperhatikan kaidah-kaidah syariah Islam⁵.

Pertanyaan ini muncul mengingat masih banyak masyarakat miskin yang tidak bisa mengakses fasilitas yang ditawarkan BMT. Hal ini memberikan indikasi bahwa prinsip syariah belum sepenuhnya diterapkan dalam system operasi BMT. Berdasarkan pengamatan penulis di Kabupaten Sleman terdapat beberapa BMT yang belum melaksanakan prinsip syariah dalam operasionalnya, hal ini dapat terjadi karena para praktisi BMT masih banyak yang belum paham betul tentang konsep syariah dalam operasional BMT. Demikian juga masih banyak anggota masyarakat yang mempunyai persepsi bahwa BMT tidak beda dengan lembaga keuangan konvensional seperti koperasi simpan pinjam yang masih menerapkan bunga dalam operasional usahanya, sehingga masyarakat beranggapan bahwa BMT tidak beda dengan praktek koperasi simpan pinjam dan bahkan ada yang mempunyai persepsi sama dengan praktek rentenir dengan bunga ringan. Salah satu penyebab terhambatnya sistem operasi yang sesuai dengan syariah adalah lemahnya pemahaman personal yang terlibat dalam menjalankan BMT karena pegawai BMT merupakan unsur paling strategis dalam menjalankan operasi perbankan.

⁵ M. Syafi'i Antonio, *Bank....*, hal. 18.

B. Rumusan Masalah

Permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pengetahuan para pegawai BMT tentang konsep syariah dalam produk-produk BMT?
2. Apakah ada perbedaan pengetahuan tentang konsep syariah bagi pegawai BMT dilihat dari segi tingkat pendidikan, sumber informasi dan latihan?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengidentifikasi pemahaman konsep-konsep syariah para pegawai di lingkungan BMT. Hal ini penting mengingat para pegawailah yang mengimplementasikan nilai-nilai syariah secara teknis di lapangan.
2. Mengetahui dan mengkaji tentang tingkat pendidikan, sumber informasi, dan latihan bagi pegawai BMT dapat menyebabkan terjadinya perbedaan pengetahuan tentang konsep syariah di kalangan pegawai BMT.
3. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan BMT kedepan. Di samping itu penelitian ini diharapkan akan menambah khasanah pustaka pada bidang yang terkait.

D. Sistematika Pembahasan

Pembahasan dalam penelitian ini akan diurut secara sistematis dalam beberapa bab dan keseluruhan bab yang ada dirancang dengan baik sehingga menggambarkan secara utuh alur pemikiran dan seluruh proses penelitian.

Penelitian ini diawali dengan bab satu, Pendahuluan. Pada bab ini akan menguraikan secara singkat latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian

Bab dua Kerangka Teori. Pada bab ini memaparkan tulisan atau penelitian sebelumnya dengan tema yang relevan dengan tesis ini. Selain itu pada bab ini juga mengungkapkan teori-teori yang mendasari dan mendukung penelitian ini meliputi konsep syariah dan BMT

Bab tiga Metodologi Penelitian. Pada bab ini akan menjelaskan desain penelitian, cara memperoleh data, deskripsi data. Disamping data-data juga mengungkapkan metode analisis yang dipakai.

Bab empat, Hasil Penelitian dan Analisis. Pada bab ini akan memberikan gambaran tentang BMT di wilayah penelitian, data hasil penelitian, pengolahan data, analisis data dan pembahasan hasil analisis.

Bab lima, Kesimpulan dan Saran. Bagian ini mengungkapkan kesimpulan yang diperoleh berdasarkan analisis, sehingga tujuan penelitian dapat tercapai.

Untuk menegaskan kesimpulan diperlukan tambahan saran. Saran-saran yang disampaikan berkait tingkat pengetahuan para pegawai tentang konsep syariah terutama bagaimana upaya meningkatkan pengetahuannya, selain itu saran juga bagi pihak manajer BMT agar melakukan treatment kepada para pegawainya dengan memperbanyak pelatihan tentang pengetahuan kesyariahan. Peningkatan pengetahuan para karyawan BMT diharapkan menjadi dasar praktik ekonomi syariah yang benar di lingkungan BMT.

BAB II

KERANGKA TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Baitul Maal wat Tamwil (BMT)

a. Sejarah Kelahiran BMT

Konsepsi “*baitul mal*” sebagai pengelola dana amanah dan harta rampasan perang (*ghanimah*), yang diberikan kepada yang berhak dengan pertimbangan kemaslahatan umat, telah ada pada masa Rasulullah. Pada masa Khalifah Umar bin Khattab, lembaga ini bahkan dijadikan salah satu lembaga keuangan negara yang independen untuk melayani kepentingan umat dan membiayai pembangunan secara keseluruhan.

Pada masa itu, telah diadakan pendidikan khusus yang dipersiapkan untuk pengelolaan lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan syariah. Praktek mencari keuntungan juga mulai dilakukan dengan cara bagi hasil (*mudharabah*), penyertaan modal usaha (*musyarakah*), membeli dan membayar dengan cicilan (*bai’u bitsaman ajil*) dan sewa guna usaha (*al-ijaroh*).¹

Dewasa ini, bersamaan dengan semangat *ittiba’* kepada Rasul dengan totalitas ajarannya, memunculkan semangat untuk meniru sistem “perbankan” pada zaman Rasulullah dan sahabat Umar.

¹ Abdul Azim Islahi, *Economic Concept of Ibn Taimiyah*, (London : The Islamic Foundation, 1997), hal. 155-168

Terlebih dengan adanya kontroversi mengenai riba dan bunga bank, maka umat Islam mulai melirik untuk mendirikan bank yang berlandaskan syariah.

Dalam konteks Indonesia, keinginan tersebut nampaknya sejalan dengan kebijakan pemerintah, yang memberikan respon positif terhadap usulan pendirian bank syariah. Dengan disahkannya Undang-Undang Perbankan Nomor 7 Tahun 1992, yang mencantumkan kebebasan penentuan imbalan dan sistem keuangan bagi hasil, juga dengan terbitnya Peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 1992 yang memberikan batasan tegas bahwa bank diperbolehkan melakukan kegiatan usaha dengan berdasarkan prinsip bagi hasil. Maka mulailah bermunculan di Indonesia perbankan yang menggunakan sistem syariah, seperti Bank Muamalat Indonesia (BMI), BNI Syariah, dan Baitul Mal wat Tamwil (BMT).

Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Bank Muamalat Indonesia (BMI), telah membentuk Yayasan Inkubasi Bisnis dan Usaha Kecil (YINBUK), dengan akte notaris Ny. Leily Paripurno, SH No. 005 Tanggal 13 Maret 1995. YINBUK dalam strategi kerja mencapai tujuannya adalah dengan mengembangkan BMT-BMT secara meluas dan sehat.²

Ekonomi Islam bertujuan mewujudkan tingkat pertumbuhan ekonomi jangka panjang dan memaksimalkan kesejahteraan manusia

² M. Amin Aziz, "Prospek BMT Berbadan Hukum Koperasi", dalam Baihaqi Ad. Madjid dan Saifuddin A. Rasyid (ed), *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syari'ah : Perjalanan Gagasan dan Gerakan BMT di Indonesia*, (Jakarta : PINBUK, 2000), hal. 179

(*falah*). *Falah* berarti terpenuhinya kebutuhan individu masyarakat dengan tidak mengabaikan keseimbangan makroekonomi (kepentingan sosial), keseimbangan ekologi dan tetap memperhatikan nilai-nilai keluarga dan norma-norma.³ Sebagai konsekuensinya, diperlukan sejumlah etika pokok dalam ekonomi sehingga *falah* itu terwujud. Etika-etika pokok tersebut adalah: Pertama, keberadaan tuntunan Allah sebagai pusat kontrol setiap kegiatan ekonomi. Islam memandang bahwa informasi yang dimiliki oleh manusia sangatlah terbatas dan Allah lah yang lebih mengetahui informasi yang lebih lengkap mengenai apa-apa yang terbaik bagi manusia. Oleh karena itu yang Allah tuntunan dianggap sebagai sumber rujukan utama dan memberikan tuntutan atas kebebasan yang dimiliki manusia. Kedua, keseimbangan, baik dalam arti tidak berlebih-lebihan, dalam arti keadilan distribusi, ataupun dalam arti keseimbangan antara kepentingan individu dan sosial. Ketiga, kebebasan untuk memilih tindakan atau kebijakan ekonomi, namun hal ini dibatasi oleh perlunya tanggung jawab. Tanggung jawab manusia minimal ada 2 (dua) hal, yaitu sebagai pengelola sumber daya yang ada untuk kepentingan masyarakat, dan tanggung jawab dengan mengorbankan kepentingan pribadinya (sukarela) demi mencapai tujuan ekonomi tersebut.⁴

³ M. Umar Chapra, *Islam and Economic Development : A Strategy for Development with Justice and Stability*, (Islamabad : International Institute of Islamic Thought, 1993), hal. 59

⁴ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta : Ekonisia FE-UII, 2005), hal. 5

Sistem keuangan Islam yang bebas dari prinsip bunga diharapkan mampu menjadi alternatif terbaik dalam mencapai kesejahteraan masyarakat. Penghapusan prinsip bunga memiliki dampak makro yang cukup signifikan, karena bukan hanya prinsip investasi langsung saja yang harus bebas dari bunga, namun prinsip investasi tidak langsung juga harus bebas dari bunga. Perbankan sebagai lembaga keuangan utama dalam sistem keuangan dewasa ini tidak hanya berperan sebagai lembaga perantara keuangan (*financial intermediary*), namun juga sebagai penyedia jasa keuangan (*financial industry*) dan instrumen kebijakan moneter yang utama.

Sejarah menunjukkan bahwa peran perbankan sebagai *financial intermediary* lambat laun makin melemah dan bergeser ke peran sebagai industri jasa pelayanan keuangan. Bagaimanapun juga, ada peran perbankan yang masih tetap ada, yaitu : Pertama, memberikan pelayanan akses terhadap sistem pembayaran. Fungsi ini meliputi jual beli uang atau valuta dan fungsi penyediaan jasa pembayaran. Kedua, melakukan transformasi kekayaan dalam tiga aspek, yaitu transformasi preferensi (*convenience of denomination*), di mana bank mampu memilihkan ukuran unit yang sesuai dengan keinginan nasabah (misalnya deposit-deposit kecil yang berhadapan dengan investor besar yang mau meminjam uang dalam jumlah yang utuh). Transformasi yang kedua adalah transformasi kualitas (*quality transformation*), di mana bank mampu menawarkan karakter

keuntungan beresiko lebih baik daripada investasi langsung. Yang ketiga adalah transformasi jangka waktu (*maturity transformation*), di mana bank menyediakan surat berharga dengan jangka waktu lebih pendek daripada jangka waktu yang diinginkan oleh pengusaha atau peminjam. Ketiga, fungsi bank dalam mengelola risiko, baik risiko pembiayaan, risiko likuiditas dan risiko pasar. Dalam hal ini, bank mendapatkan keuntungan atas jasa mengelola risiko yang dilipahkan oleh nasabah. Dalam sistem perbankan konvensional, deposan mentransfer risiko (usaha)-nya kepada bank dan kemudian bank mengelola risiko tersebut dengan portofolio yang lebih efisien, dan jika bank tidak mampu maka ia akan mentransfer risikonya kepada pengusaha (dalam bentuk kolateral) atau lembaga lain (misalnya dalam bentuk asuransi atau *Special Purpose Vehicles SPV*). Keempat, fungsi bank dalam memonitor (pemijam) dan memproses informasi. Dalam hal ini fungsi bank adalah mewakili deposan dalam memonitor pengusaha dan melakukan proses penyaringan (*screening*) dalam pemilihan pengusaha. Oleh karenanya, bank akan menjalin hubungan jangka panjang dengan nasbahnya guna mengefisienkan biaya monitoring tersebut.⁵

Sistem keuangan Islam yang berpilarkan prinsip bagi hasil sebagai pengganti prinsip bunga, mendudukan perbankan tidak hanya sebagai lembaga intermediasi keuangan, tetapi lebih pada lembaga

⁵ *Ibid*, hlm. 6

intermediasi investasi (*investment intermediary*). Hal ini karena hubungan antara bank Islam dengan nasabah lebih dominan pada hubungan antara pemodal dan pengusaha atau modal ventura dibandingkan dengan hubungan antara kreditur dan debitur. Oleh karenanya, sistem keuangan Islam yang ideal akan ditandai oleh sinergi antara sektor keuangan dan sektor riil. Melemahnya produktivitas sektor riil akan secara langsung (lebih cepat) dirasakan pula oleh sektor keuangan karena bagi hasil yang akan diterima oleh perbankan akan menurun. Begitu juga, bagi hasil yang akan diberikan oleh perbankan Islam kepada pemodal (deposan atau penabung) juga akan menurun. Sebaliknya, jika sektor riil mengalami peningkatan produksi, maka dampaknya akan langsung dirasakan oleh sektor keuangan. Dengan demikian, jika sistem bagi hasil itu dapat berjalan dengan efisien, maka pertumbuhan ekonomi semu tidak akan terjadi dan investasi akan menuju pada proyek-proyek yang efisien (*profitable*). Tentunya hal ini akan terwujud jika sistem ekonomi telah didukung dengan budaya masyarakat dan sistem legal dan administrasi yang sesuai dengan syariah Islam.

Untuk mewujudkan sistem keuangan yang adil dan efisien, maka setiap tipe dan lapisan masyarakat harus terwadahi keinginannya dalam berinvestasi dan berusaha, sesuai dengan kemampuan dan keinginan mereka. Sistem keuangan Islam harus memfasilitasi hal tersebut. Hal ini sesuai dengan ajaran Islam yang diperuntukkan untuk

sekalian alam (*rahmatan lil 'alamin*), dan prinsip bekerja sesuai dengan kemampuan. Perbankan, baik konvensional ataupun Islam, hanya memberikan fasilitas kepada masyarakat yang memiliki modal relatif kecil dan *risk averter*. Dengan demikian, masih terdapat kelompok masyarakat yang tidak terfasilitasi oleh jasa perbankan, yaitu:⁶

- 1) Masyarakat yang secara legal dan administratif tidak memenuhi kriteria perbankan. Prinsip kehati-hatian yang diterapkan oleh bank menyebabkan sebagian masyarakat tidak mampu terlayani. Mereka yang bermodal kecil dan penghindar resiko tersebut, jumlahnya cukup signifikan dalam negara-negara muslim seperti Indonesia, yang sebenarnya secara agregat memegang dana yang cukup besar.
- 2) Masyarakat yang bermodal kecil namun memiliki keberanian dalam mengambil risiko usaha (*more risk averse*). Biasanya kelompok masyarakat ini akan memilih reksadana atau *mutual fund* sebagai jalan investasinya
- 3) Masyarakat yang memiliki modal besar dan keberanian dalam mengambil risiko usaha (*more risk averse*). Biasanya kelompok masyarakat akan memilih pasar modal atau investasi langsung sebagai media investasinya.
- 4) Masyarakat yang menginginkan jasa keuangan non investasi, misalnya pertanggungan terhadap risiko kekurangan likuiditas

⁶ *Ibid*, hlm. 7

dalam kasus darurat, kebutuhan dana konsumtif jangka pendek, tabungan untuk hari tua, dan sebagainya. Kesemua produk tersebut tidaklah ditawarkan oleh perbankan (Karena regulasi perbankan yang juga membatasinya). Sebagai alternatifnya, kelompok masyarakat tersebut akan menggunakan jasa asuransi, pegadaian dan dana pensiun sebagai pilihan investasi.

Di samping itu peran dan kinerja perbankan tidak akan optimal tanpa didukung oleh sistem keuangan yang tangguh (*robust financial system*). Sistem keuangan yang tangguh harus mampu menghindari dan memecahkan masalah keuangan yang dihadapi, yaitu potensi adanya risiko sistemik ketidakstabilan sistem keuangan (*systemic risk*), potensi adanya risiko *bank run*, risiko kelebihan atau kekurangan likuiditas perbankan, dan risiko terhadap buruknya pelayanan yang diberikan oleh bank. Dengan alasan itulah, maka diperlukan institusi-institusi pendukung dalam sistem keuangan.

Pada prinsipnya, dalam sistem keuangan Islam, lembaga-lembaga keuangan non bank yang diperlukan memiliki peran yang hampir sama. Perbedaan terletak pada prinsip dan mekanisme operasionalnya. Dengan penghapusan prinsip bunga, baik dalam mekanisme investasi langsung ataupun tak langsung dan pasar uang antar bank, praktek sistem bebas bunga (bagi hasil) akan lebih mudah untuk diterapkan secara integral. Oleh karena itu, untuk mewadahi kepentingan masyarakat yang belum tersalurkan oleh jasa perbankan

Islam, maka telah dibentuk beberapa institusi keuangan non bank dengan prinsip yang dibenarkan oleh syariah Islam, yaitu :⁷

1) *Baitul Maal Wattamwil* dan Koperasi Pondok Pesantren

Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank syariah atau BPR Syariah. Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (*tijarah*), sewa (*ijarah*) dan titipan (*wadi'ah*).

2) Asuransi Syariah (Takaful)

Asuransi syariah menggantikan prinsip bunga dengan dana kebajikan (*tabarru'*), di mana sesama umat dituntun untuk saling tolong menolong ketika saudara mengalami musibah.

3) Reksadana Syariah

Reksadana syariah mengganti sistem deviden dengan bagi hasil *mudharabah* dan hanya mempertimbangkan investasi-investasi yang halal sebagai portofolionya.

4) Pasar Modal Syariah

Sebagaimana reksadana syariah, pasar modal syariah juga menggunakan prinsip yang sama

5) Pegadaian Syariah

Lembaga ini menggunakan sistem jasa administrasi dan bagi hasil untuk menggantikan prinsip bunga.

⁷ *Ibid*, hlm 9

6) Lembaga Zakat, Infaq, Shadaqah dan Wakaf

Lembaga ini merupakan lembaga yang hanya ada dalam sistem keuangan Islam, karena Islam mendorong umatnya untuk menjadi sukarelawan dalam beramal (*volunter*). Dana ini hanya boleh dialokasikan untuk kepentingan sosial atau peruntukan yang telah digariskan menurut syariah Islam (misalnya alokasi zakat maal dan zakat fitrah telah ditentukan oleh Al-Qur'an).

Dengan hadirnya berbagai lembaga keuangan non bank tersebut maka ide terhadap penghapusan riba dari perekonomian akan lebih efektif dan mendorong efisiensinya sistem keuangan.

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah. Operasionalisasi BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah.

Di samping itu di tengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syiar Islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Sebagaimana diriwayatkan dari Rasulullah SAW, *“kefakiran itu mendekati kekufuran”*, maka keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat.

Di lain pihak, beberapa masyarakat harus menghadapi rentenir atau lintah darat. Maraknya rentenir di tengah-tengah masyarakat mengakibatkan masyarakat semakin terjerumus pada masalah ekonomi yang tidak menentu. Besarnya pengaruh rentenir terhadap perekonomian masyarakat tidak lain karena tidak adanya unsur-unsur yang cukup akomodatif dalam menyelesaikan masalah yang masyarakat hadapi. Oleh karena itu, BMT diharapkan mampu berperan lebih aktif dalam memperbaiki kondisi ini.

Dengan keadaan tersebut keberadaan BMT setidaknya mempunyai beberapa peran :⁸

- 1) Menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non syariah. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islami. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen dan sebagainya.
- 2) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, penyuluhan dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum
- 3) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi

⁸ *Ibid*, hlm. 97

keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana dan lain sebagainya

- 4) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.

BMT mempunyai beberapa komitmen yang harus dijaga supaya konsisten terhadap perannya, komitmen tersebut adalah :⁹

- 1) Menjaga nilai-nilai syariah dalam operasi BMT. Dalam operasinya BMT bertanggung jawab bukan saja terhadap nilai ke-Islaman secara kelembagaan, tetapi juga nilai-nilai ke-Islaman di masyarakat di mana BMT itu berada. Maka setidaknya BMT memiliki majelis taklim atau kelompok pengajian (*usroh*)
- 2) Memperhatikan permasalahan-permasalahan yang berhubungan dengan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT tidak menutup mata terhadap masalah nasabahnya, tidak saja dalam aspek ekonomi, tetapi aspek kemasyarakatan nasabah yang lainnya.

⁹ *Ibid*, hlm 98

Maka BMT setidaknya ada biro konsultasi bagi masyarakat bukan hanya berkaitan dengan masalah pendanaan atau pembiayaan tetapi juga masalah kehidupan sehari-hari mereka.

- 3) Meningkatkan profesionalitas BMT dari waktu ke waktu. Tuntutan ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan untuk menciptakan BMT yang mampu membantu kesulitan ekonomi masyarakat. Maka setiap BMT dituntut mampu meningkatkan SDM dengan melalui pendidikan dan pelatihan.
- 4) Ikut terlibat dalam memelihara kesinambungan usaha masyarakat. Keterlibatan BMT di dalam kegiatan ekonomi masyarakat akan membantu konsistensi masyarakat dalam memegang komitmen sebagai seorang nasabah. Maka BMT yang bertugas sebagai pengelola zakat, infak dan sadaqah juga harus membantu nasabah yang kesulitan dalam masalah pembayaran kredit.

b. Pengertian BMT

Istilah BMT berasal dari dua suku kata yaitu *Baitul Mal* dan *Baitut Tamwil*. Istilah *baitul mal* berasal dari kata *bait* dan *al-mal*. *Bait* artinya bangunan atau rumah, sedangkan *al-mal* berarti harta benda dan kekayaan. Jadi secara harfiah, *baitul mal* berarti rumah kekayaan. Namun demikian kata *baitul mal* biasa diartikan sebagai perbendaharaan (umum atau negara).¹⁰ Adapun *baitul tamwil* dari

¹⁰ Ensiklopedia Islam Indonesia, (Jakarta : Djambatan, 1992), hal. 161. Oleh Harun Nasution, dkk

derivasi akar yang sama, *bait* artinya rumah, dan *tamwil* merupakan bentuk *masdar* yang artinya pengumpulan harta. Jadi bisa diartikan sebagai rumah pengumpulan harta atau dapat diidentikan dengan bank pada zaman modern ini.

Dalam konteks Indonesia, BMT memiliki makna yang berbeda, yaitu lembaga usaha ekonomi rakyat kecil, yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum berdasarkan prinsip syariah dan prinsip koperasi. Kegiatan BMT bertujuan untuk mengembangkan usaha-usaha yang produktif dan investasi dalam peningkatan kualitas kegiatan perekonomian pengusaha makro dan kecil, agar terdorong untuk menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya, sedangkan kegiatan Baitul Mal menerima titipan Basis dari Dana Zakat, Infak dan Sadaqah dan menjalankannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.¹¹

Perkembangan selanjutnya, BMT dapat dikatakan sebagai salah satu pengembangan konsep ekonomi dalam Islam di bidang keuangan. Karakteristik BMT adalah sebagai lembaga keuangan yang kegiatannya bersifat nirlaba (sosial), di mana sumber dana berasal dari zakat, infak dan sadaqah, kemudian sumber tersebut disalurkan kepada yang berhak (*mustahiq*) atau untuk kemaslahatan masyarakat. BMT dapat diartikan juga dengan lembaga keuangan yang kegiatannya adalah menghimpun dan menyalurkan dana pada masyarakat yang

¹¹ Pedoman Cara Pembentukan BMT, (Jakarta : PINBUK), hal. 2

bersifat *profit motive*. Penghimpunan dana diperoleh melalui simpanan dari pihak ketiga dan penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi, yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah.¹²

Dengan demikian, BMT merupakan gabungan dari dua kegiatan yang berbeda di mana dalam pelaksanaannya bersifat laba dan nirlaba dalam satu lembaga, namun secara operasional BMT tetap merupakan entitas (badan) yang terpisah. Dapat disimpulkan bahwa dalam BMT ada dua jenis aktivitas yang dijalankan, yaitu jasa keuangan atau mengelola zakat, infak dan sadaqah (ZIS), serta sektor riil. Mengingat masing-masing mempunyai kekhasan, maka setiap aktifitas merupakan suatu entitas (badan) yang terpisah. Artinya pengelola dana ZIS, jasa keuangan dan sektor riil tidak bercampur satu sama lainnya. Penilaian kinerjanya pun perlu dipisahkan sebelum menilai kinerja BMT secara keseluruhan. Selain itu yang mendasar adalah bahwa seluruh aktivitas BMT harus dijalankan berdasarkan prinsip muamalah (ekonomi) dalam Islam.¹³

c. Dasar Hukum BMT

BMT dapat didirikan dan dikembangkan dengan suatu proses legalitas yang bertahap, adapun tahapannya adalah sebagai berikut :

¹² Hertanto Widodo, dkk., *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal wat Tamwil (BMT)*, (Bandung : Mizan, 1999), hal. 81

¹³ *Ibid*

- 1) BMT sebagai kelompok swadaya masyarakat (KSM) yang status badan hukumnya masih bersifat informal, jika jumlah anggota dan modalnya belum memenuhi persyaratan untuk menjadi badan hukum koperasi, tetapi apabila nilai asetnya telah mencapai Rp. 15.000.000,-, maka BMT harus menyiapkan dirinya ke dalam badan Hukum Koperasi. Hal ini sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 1995 tentang usaha simpan pinjam koperasi. Untuk mendapatkan badan hukum koperasi, pengurus BMT dapat mengajukan kepada kantor koperasi setempat dengan mencantumkan nama koperasi yang akan dipakai. Ini sesuai dengan Inpres Nomor 18 Tahun 1998 tentang peningkatan, pembinaan, dan pengembangan koperasi, BMT dan koperasi syariah.
- 2) BMT yang telah memiliki kekayaan lebih dari Rp. 40.000.000,- diharuskan untuk mempersiapkan proses administrasi guna memenuhi persyaratan menjadi koperasi yang sehat
- 3) BMT yang telah berkembang sehingga memenuhi syarat sebagai BPR Syariah, dapat meminta izin kepada pemerintah untuk menjadi BPR Syariah dengan badan hukum koperasi atau perseroan terbatas.¹⁴

¹⁴ Umi Pujiastuti, *Pendiri dan Pengelola BMT di Lingkungan Pondok Pesantren*, (Jakarta : Depag, 1999), hal. 6

d. Prinsip Operasional BMT

Operasional BMT adalah sangat berbeda dengan Bank konvensional pada umumnya. Perbedaan ini dapat dilihat dari ciri-cirinya. Perbedaan tersebut dapat dilihat dari beberapa hal, yaitu :¹⁵

1) Beban biaya

Beban biaya yang disepakati diantara para pihak dalam untuk transaksi pembiayaan : *al-qardul hasan*, digunakan istilah biaya administrasi atau biaya pelayanan. Sedangkan untuk pembiayaan *al-Bai'u Bithaman Ajil* dan *al-Murabahah* digunakan istilah margin keuntungan. Hal ini berarti bahwa :

- a) besarnya beban biaya tidak kaku dan dapat dilakukan tawar menawar dalam batas-batas yang wajar;
- b) beban biaya hanya dikenakan sampai batas waktu yang telah disepakati bersama dalam suatu kontrak baru untuk menyelesaikannya.

2) Tidak menggunakan persentase

Dalam hal pembebanan kewajiban membayar dalam semua kontrak Bank Islam selalu dihindarkan penggunaan persentase. Sebab penggunaan persentase mempunyai potensi yang besar untuk melipatgandakan secara otomatis beban biaya dan pokok pinjaman yang karena sesuatu hal terlambat dibayar.

¹⁵ Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, Cet. 1, (Yogyakarta : UII Press, 2000), hal. 69

3) Tidak ada keuntungan yang pasti

Pada dasarnya yang dilarang dalam kegiatan muamalah adalah mencantumkan keuntungan yang pasti yang ditetapkan pada waktu pengikatan kontrak pembiayaan. Sedangkan yang diperkenankan dalam sistem muamalah Islami adalah kontrak yang dilakukan baik dalam bentuk pembiayaan *al-mudharabah* maupun *al-musyarakah* yang hakikatnya merupakan sistem yang didasarkan pada penyertaan dengan sistem bagi hasil.

4) Dalam simpanan digunakan prinsip *al-wadiah*

Kegiatan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, oleh penabung dianggap sebagai titipan. Sedangkan pihak bank menganggapnya sebagai barang titipan yang diamanatkan sebagai penyertaan dana pada proyek-proyek yang dibiayai oleh Bank Islam. Itulah sebabnya penabung berhak atas bagi hasil usaha bank yang persentasenya tidak diperjanjikan secara pasti. Keuntungan sistem ini dibandingkan dengan sistem penetapan persentase keuntungan untuk dapat keuntungan yang lebih besar dari keuntungan yang didapatkan.

5) Jual beli uang yang sama dilarang

Pada dasarnya kegiatan transaksi yang dilarang dalam operasionalisasi Bank Islam adalah seolah-olah melakukan jual beli atau sewa-menyewa uang dari bentuk mata uang yang sama dengan memperoleh keuntungan darinya. Oleh karena itu, dalam produk

pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Islam tidak dalam bentuk pembiayaan/talangan untuk pengadaan barang langsung oleh Bank dari pemasok yang ditujukan oleh pihak nasabah. Selanjutnya biaya yang telah dikeluarkan oleh pihak Bank merupakan utang nasabah kepada Bank untuk dibayar dengan cara pembayaran tangguh, cicilan, dan sewa. Dengan sistem operasi seperti ini, maka nasabah Bank Islam tidak mungkin sama sekali menyelewengkan dana pinjaman tersebut seperti yang terjadi pada bank konvensional.

6) Jaminan kebendaan terhadap utang

Lazimnya pada bank konvensional bahwa jaminan kebendaan terhadap utang dari peminjam merupakan hal yang sangat menentukan dalam persetujuan pemberian pinjaman. Sebaliknya, dalam Bank Islam caranya sangat berbeda. Sebab dengan pemberian pinjaman dalam bentuk talangan dana untuk pembelian barang/aktiva/barang modal tersebut, maka operasi Bank Islam pada dasarnya tidak mengutamakan jaminan kebendaan dari peminjam. Sebab barang yang ditalangi pembeliannya oleh Bank masih menjadi milik Bank sepenuhnya selama utang peminjam belum lunas.

7) Pendapatan non-halal

Sebagaimana kehidupan masyarakat di Indonesia, yang cukup heterogen ini, Bank Islam tidak dapat lepas dari kondisi

tersebut. Bisa jadi Bank Islam tidak dapat menghindarkan diri sama sekali dengan transaksi bunga yang telah mengakar sekian tahun lamanya. Oleh karena itu, apabila Bank Islam memperoleh dana dari transaksi tidak halal, sebagaimana dilakukan oleh *Islamic Development Bank* hasil transaksi tersebut dimasukkan dalam “rekening pendapatan non-halal” yang penggunaannya diperuntukkan bagi masyarakat muslim yang terkena musibah, atau kebutuhan masyarakat lainnya yang bersifat sosial.

e. Produk BMT dan Implementasinya

Dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh dengan BPR syariah, yakni menggunakan prinsip-prinsip sebagai berikut :¹⁶

1) Prinsip bagi hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT.

- *Al-Mudharabah*
- *Al-Musyarakah*
- *Al-Muzara'ah*
- *Al-Musaqah*

2) Prinsip jual beli

Prinsip ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, dan

¹⁶ Heri Sudarsono, *Bank...*, hal. 101-103

kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut dengan ditambah *mark-up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana.

- *Bait' al-Murabahah*
- *Bai' as-Salam*
- *Bai' al-Istishna*
- *Bai' Bitsman Ajil*

3) Prinsip non-profit

Prinsip yang sering disebut sebagai pembiayaan kebajikan ini merupakan pembiayaan yang bersifat sosial dan non-komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.

- *Al-Qordhul Hasan*

4) Akad bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian pembagian keuntungan/kerugian yang disepakati.

- *Al-Musyarakah*
- *Al-Mudharabah*

5) Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam diantara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

- Pembiayaan *al-Murabaha* (MBA)
- Pembiayaan *al-Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)
- Pembiayaan *al-Mudharabah* (MDA)
- Pembiayaan *al-Musyarakah* (MSA)

Untuk meningkatkan peran BMT dalam kehidupan ekonomi masyarakat, maka BMT terbuka untuk menciptakan produk baru. Tetapi produk tersebut harus memenuhi syarat :¹⁷

- 1) Sesuai dengan syariat dan disetujui oleh Dewan Syariah
- 2) Dapat ditangani oleh sistem operasi BMT bersangkutan
- 3) Membawa kemaslahatan bagi masyarakat.

Produk yang ditawarkan oleh BMT dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu produk pengumpulan dana dan penyaluran dana. Produk pengumpulan dana, menawarkan jasa simpanan yang terikat dan tidak terikat atas jangka waktu dan syarat-syarat tertentu dalam penyertaan dan penarikannya.

1) Pengumpulan Dana

Berkaitan dengan itu, jenis simpanan yang ditawarkan oleh BMT sangat beragam sesuai dengan kebutuhan dan kemudahan yang dimiliki simpanan tersebut. Adapun akad yang mendasari pemberlakuan simpanan BMT tersebut adalah akad *wadiah* dan akad *mudharabah*.

¹⁷ *Ibid*, hlm. 103

a) Simpanan akad *wadiah*

Pengertian *wadiah* dalam segi bahasa dapat diartikan sebagai meninggalkan atau meletakkan. Yaitu meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara atau dijaga. Sedangkan menurut istilah, *wadiah* adalah memberikan kekuasaan kepada orang lain untuk menjaga hartanya/barangnya dengan secara terang-terangan atau dengan isyarat yang semakna dengan itu.¹⁸

Simpanan *wadiah* merupakan titipan dana yang setiap waktu dapat ditarik oleh pemiliknya atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindahan atau transfer dan perintah pembayaran lainnya. Simpanan *wadiah* dikenakan biaya administrasi, namun karena dana titipan dapat diputar oleh pihak BMT, maka penyimpanan dana dapat diberi semacam bonus sesuai dengan jumlah dana yang diikutsertakan dalam usaha tersebut.¹⁹

Adapun landasan syariah dari *wadiah* ini yaitu :

(1) Surat An-Nisa (4) : 58, yang artinya :

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ
النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۚ ﴾

“Allah memerintahkan kamu untuk menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya. Kalau kamu menetapkan hukum kepada orang lain, lakukan secara adil...”.

¹⁸ Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, (Jakarta : Djambatan, 2002), hal. 58-59

¹⁹ Muhammad, *Lembaga...*, hal. 18-20

(2) Hadits Rasulullah SAW, yang artinya :

“Riwayat Ibnu Abas, Rasul berkata : “Tunaikan amanah atau titipan pada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat bagi orang yang telah mengkhianatimu” (HR. Daud dan Tirmidzi).

(3) Ijma’

Yakni para ulama dari zaman dulu sampai sekarang telah menyepakati akad *wadiah* ini karena manusia memerlukannya dalam kehidupan muamalah.²⁰

Rukun *Wadiah*

- (1) Pihak yang berakad, yakni adanya orang yang menitipkan (*muwaddi*) dan orang yang dititipi barang (*wadii*)
- (2) Obyek yang diakadkan, yakni barang yang dititipkan (*wadiah*)
- (3) *Sighat*, yakni serah terima (*ijab qabul*)

Syariat *Wadiah*

- (1) Pihak yang berakad, cakap hukum dan sukarela (*ridha*), tidak dalam keadaan dipaksa/terpaksa di bawah tekanan
- (2) Obyek yang dititipkan merupakan milik mutlak si penitip (*muwaddi*)
- (3) *Sighat* jelas dan tidak mengandung persyaratan-persyaratan lain.²¹

²⁰ Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, 2002, *Konsep...*, hal.

²¹ *Ibid*, hlm. 60

Simpanan yang berakad *wadiah* terbagi menjadi dua, yaitu *wadiah yad amanah* dan *wadiah yad domanah*. Simpanan *yad amanah*, artinya pihak BMT bertanggung jawab atas hilangnya atau kerusakan yang terjadi pada titipan tersebut, selama bukan kesalahan atau kelalaian yang bersangkutan (nasabah), sedangkan yang menerima titipan disebut sebagai *yad domanah* yang bertanggung jawab terhadap barang yang dititipkan. Hal ini disebabkan karena barang titipan tidak disimpan oleh penerima titipan (BMT) tetapi diputar dalam sebuah usaha. Sebelum penerima titipan menggunakan barang titipan tersebut, maka BMT meminta izin dari penitip untuk menggunakan barang yang dititipkan tersebut. Apabila dalam usaha BMT mengalami keuntungan maka uang menjadi milik BMT, tetapi pihak BMT dapat memberikan pada pemilik modal berupa bonus. Pemberian ini berdasarkan kesadaran dari pihak BMT, bukan karena perjanjian antara BMT dengan pemilik modal. Begitu juga apabila usaha tersebut mengalami kerugian, maka kerugian ditanggung oleh pihak BMT, sedangkan pemilik dana mendapatkan jaminan atas barangnya tersebut.²²

b) Simpanan Akad *Mudharabah*

Merupakan simpanan pemilik dana yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang

²² M. Syafi'i Antonio, "Bisnis dan Perbankan dalam Perspektif Hukum Islam", dalam *Jurnal Al Mawarid*, (Yogyakarta : FIAI-UII, 1999), hal. 13

telah disepakati oleh kedua belah pihak. Simpanan ini tidak memberikan bunga sebagai pembentukan laba, tetapi diberikan bagi hasil. Dasar yang memperbolehkan adanya akad *mudharabah* adalah firman Allah SWT.

(1) QS Al-Muzammil (73) : 20, yang artinya :

وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ نَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ

“...Dirikanlah salat, tunaikanlah zakat, dan pinjamilah Allah dengan pinjaman yang baik, segala kebaikan yang kamu lakukan akan kamu jumpai di sisi Allah...”

(2) QS Al-Jum’ah (62) : 10, yang artinya :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

“Bila salat telah dilaksanakan berpencarlah kamu sekalian di muka bumi untuk mencari karunia Allah, dan berdzikirlah kepada Allah sebanyak-banyaknya agar kamu sekalian berjaya”.

(3) Hadist Rasulullah riwayat Dar al-Qutni dari Hakim Ibn Hazem, yang artinya :

“Dari Hakim bin Hizam jikalau mau memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah, mensyaratkan untuk tidak di bawa mengarungi lautan, lembah yang berbahaya, atau untuk membeli ternak yang berparu-paru basah. Dan jika menyalahi aturan, maka yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Hal ini disampaikan pada Rasulullah dan diperkenankan”.

Dalam bentuknya yang lebih praktis di lapangan, simpanan berdasarkan akad *mudharabah* ada beberapa macam, diantaranya adalah :

- (1) Tabungan Sukarela, yaitu simpanan yang bersifat bebas, baik mengenai jumlah maupun waktu penyetorannya. Dengan demikian, tujuan dari produk ini adalah untuk menampung minat orang yang ingin menabung lagi di luar tabungan dengan akad *wadiah*. Tabungan ini dapat ditarik sewaktu-waktu tergantung dengan keinginan penabung.
- (2) Tabungan Pendidikan, merupakan tabungan yang dikhususkan untuk membiayai pendidikan. Tabungan ini dapat disetorkan dengan jumlah yang bebas, tetapi pengambilannya hanya ketika dana tersebut akan digunakan, tabungan ini mempunyai dua bentuk yaitu pendidikan untuk siswa dan mahasiswa.
- (3) Tabungan Kesehatan, yaitu tabungan yang disiapkan untuk membiayai kesehatan penabung dan keluarga penabung yang terkena musibah, seperti sakit, kecelakaan dan bersalin. Penyetoran tabungan ini bebas tetapi pengambilannya ketika dana tersebut memang dibutuhkan, tabungan ini bersifat perorangan atau kelompok.
- (4) Tabungan Walimahan, yaitu tabungan yang digunakan untuk mengadakan resepsi, seperti tabungan lainnya.

Penyetoran tabungan ini bebas dan pengambilannya ketika dana tersebut akan digunakan

(5) Tabungan Korban dan Aqiqah. Sesuai dengan namanya, tabungan ini merupakan jenis tabungan yang bertujuan untuk melaksanakan ibadah korban ataupun aqiqah. Tabungan ini bersifat bebas tetapi penarikannya hanya dapat dilakukan ketika dana tersebut memang benar-benar dibutuhkan, yaitu menjelang pelaksanaan ibadah tersebut

(6) Tabungan lain yang bersifat khusus, seperti tabungan haji, tabungan idul fitri dan tabungan perumahan.²³

c) Dana ZIS (Zakat, Infak dan Sadaqah)

Dana lain yang dikelola BMT adalah dana yang berasal dari zakat, infak dan sadaqah. Dana ini peruntukannya jelas, yang dikelola secara khusus dan penyalurannya pun dilakukan secara khusus juga. Aktivitas pengelolaan dana ZIS serta dana sosial lainnya harus dicatat dan dilaporkan dalam laporan keuangan dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan BMT yang bersangkutan.

2) Produk Penyaluran Dana

Seperti yang telah penulis sebutkan di atas, bahwa BMT merupakan badan keuangan yang bersifat sosial juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat,

²³ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2000), hal. 119-

sesuai dengan itu maka dana yang dikumpulkan oleh BMT disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada para anggotanya yang disebut dengan pembiayaan. Pembiayaan ini merupakan suatu fasilitas yang diberikan oleh BMT kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan BMT. Orientasi dari pembiayaan tersebut adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan pendapatan anggota dan BMT. Sasaran pembiayaan ini adalah semua sektor ekonomi, pertanian, industri, rumah tangga, perdagangan dan jasa.

Ada beberapa jenis yang dikembangkan oleh BMT yang kesemuanya mengacu pada dua jenis akad, yaitu akad *syirkah* dan akad jual beli, diantaranya adalah :²⁴

- 1) Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA), merupakan pembiayaan berakad jual beli, yaitu suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati oleh BMT dan anggotanya, di mana BMT menyediakan dana untuk investasi atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya, yang kemudian proses pembayarannya oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang modal dan *mark up* yang telah disepakati.
- 2) Pembiayaan *Murabahah* (MBA), yaitu pembiayaan berakad jual beli. Pembiayaan ini pada dasarnya merupakan kesepakatan antara BMT, yang merupakan pemberi modal dengan anggotanya sebagai

²⁴ Heri Sudarsana, *Bank...*, hal. 11

peminjam. Prinsip yang digunakan dalam pembiayaan ini sama dengan pembiayaan di atas, hanya saja proses pengembaliannya dibayarkan pada saat jatuh tempo.

- 3) Pembiayaan *Mudharabah* (MDA), yaitu pembiayaan dengan akad *syirkah* dan merupakan suatu perjanjian pembiayaan antara BMT dengan anggotanya, di mana BMT merupakan penyedia dana modal kerja, sedangkan peminjam berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya.
- 4) Pembiayaan *Musyarakah* (MSA), yaitu pembiayaan dengan akad *syirkah*, dan merupakan penyertaan BMT sebagai pemilik modal dalam suatu usahanya, di mana kerugian dan keuntungan dibagi secara seimbang dengan porsi penyertaan.
- 5) Pembiayaan *al-Qardhul al-Hasan*, pembiayaan dengan akad *ibadah*, merupakan perjanjian pembiayaan antara BMT dengan anggotanya. Dalam pembiayaan ini, pemberian modal kerja berdasarkan syarat-syarat yang telah ditentukan oleh pihak BMT. Kegiatan yang mungkin diberikan pembiayaan ini adalah anggota yang terdesak dalam melakukan kewajiban-kewajiban non usaha dan pengusaha yang menginginkan usahanya bangkit kembali.

f. Struktur Organisasi dan Manajemen BMT

Untuk memperlancar tugas BMT, maka diperlukan struktur yang mendiskripsikan alur kerja yang harus dilakukan oleh personil yang ada dalam BMT tersebut. Struktur organisasi BMT meliputi,

Musyawarah Anggota Pemegang Simpanan Pokok, Dewan Syariah, Pembina Manajemen, Manajer, Pemasaran, Kasir dan Pembukuan.

Adapun tugas masing-masing struktur di atas adalah sebagai berikut :²⁵

- 1) Musyawarah Anggota Pemegang Simpanan Pokok memegang kekuasaan tertinggi di dalam memutuskan kebijakan-kebijakan makro BMT.
- 2) Dewan Syariah bertugas mengawasi dan menilai operasionalisasi BMT.
- 3) Pembina manajemen bertugas untuk membina jalannya BMT dalam merealisasikan programnya.
- 4) Manajer bertugas menjalankan amanat musyawarah anggota BMT dan memimpin BMT dalam merealisasikan programnya.
- 5) Pemasaran bertugas untuk mensosialisasikan dan mengelola produk-produk BMT.
- 6) Kasir bertugas melayani nasabah
- 7) Pembukuan bertugas untuk melakukan pembukuan atas aset dan omset BMT.

Dalam struktur organisasi standar dari PINBUK, musyawarah anggota pemegang simpanan pokok melakukan koordinasi dengan Dewan Syariah dan pembina manajemen dalam mengambil kebijakan-kebijakan yang akan dilakukan oleh manajer. Manajer memimpin keberlangsungan *maal* dan *tamwil*. Tamwil terdiri dari pemasaran,

²⁵ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum...*, hal. 99

kasir, dan pembukuan. Sedangkan anggota dan nasabah berhubungan koordinatif dengan *maal*, pemasaran, kasir dan pembukuan.

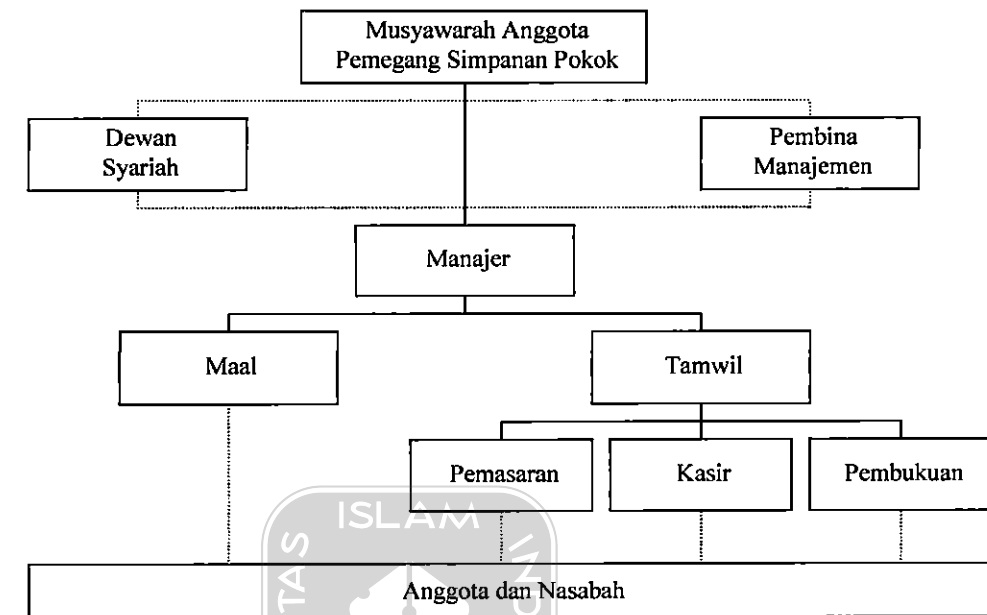
Bentuk struktur organisasi BMT standar PINBUK dapat diilustrasikan dalam gambar berikut :²⁶



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

²⁶ *Ibid*, hlm. 101

Struktur Organisasi BMT Standar Pinbuk



Keterangan :
 Garis Koordinasi
 — Garis Komando

Tetapi dalam kenyataannya setiap BMT memiliki bentuk struktur organisasi yang berbeda-beda, hal ini dipengaruhi oleh :²⁷

- 1) Ruang lingkup atau wilayah operasi BMT
- 2) Efektivitas dalam pengelolaan organisasi BMT
- 3) Orientasi program kerja yang akan direalisasikan dalam jangka pendek dan jangka panjang
- 4) Jumlah sumber daya manusia yang diperlukan dalam menjalankan operasi BMT.

Keberhasilan sebuah BMT, sangat tergantung pada manajemen yang diterapkan. Semakin bagus manajemen yang diterapkan, maka

²⁷ *Ibid*

BMT akan semakin profesional. Untuk menilai apakah suatu BMT profesional, antara lain tergantung dari dua sisi, yaitu kesesuaian aplikasi produk yang ditawarkan ke masyarakat dengan syariah dan kemampuan manajemen BMT dalam mengelola syirkahnya.

BMT sebagai salah satu unit keuangan syariah tidak bisa melepaskan dirinya dari hukum Islam. Hal ini disebabkan produk-produk simpanan dan pembiayaan yang ditawarkan BMT kepada masyarakat digali dari sumber hukum Islam yaitu Al-Qur'an dan Al Hadits.

Selain hal di atas, dalam hal profesionalisme yang dilihat adalah kemampuan manajemen BMT dalam mengemas produknya sehingga diketahui masyarakat dan menarik minat mereka (aspek pemasaran), kualitas pelayanan yang diberikan BMT kepada nasabah dan kehandalan SDM yang dimiliki BMT dalam menjalankan operasionalnya.

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini bersifat kualitatif dengan menjadikan standar syariah dan standar manajemen BMT sebagai alat analisis. Penilaian apakah suatu BMT profesional merupakan penilaian menyeluruh, sehingga dua standar harus terpenuhi. Misalnya bila dari aspek manajemen bagus, akan tetapi dari aspek syariah banyak yang bertentangan, maka BMT tersebut belum dapat dikatakan profesional. Begitu pula dari segi syariah BMT tersebut memenuhi syarat, belum bisa dikatakan profesional jika manajemen BMT buruk.

Di sisi lain, faktor-faktor yang bisa dijadikan tolok ukur dalam keberhasilan usaha BMT dapat dilihat dari dua aspek, yaitu :²⁸

1) Aspek lahir meliputi :

a) Kinerja Keuangan

Merupakan aspek kemampuan BMT dalam melakukan penataan, pengaturan, pembagian dan penempatan dana (uang) dengan baik, teliti dan benar sehingga menjamin kelancaran arus kas.

b) Kelembagaan dan Manajemen

Yaitu aspek kesiapan BMT untuk melakukan operasinya, di bidang perencanaan, pelaksanaan, pembinaan, pengawasan, SDM, permodalan, sarana dan prasarana kerja. Aspek manajemen lebih menekankan pada kesiapan BMT dalam sistem dan prosedur kerja sehari-hari yang dijalankan oleh pengelola BMT.

2) Aspek batin kesehatan BMT meliputi :

a) Visi dan Misi BMT

Yaitu sejauh mana para pendiri, pengurus, pengelola dan seluruh anggotanya memiliki komitmen perjuangan dan ruhul jihad terhadap usaha peningkatan harkat dan martabat (kualitas hidup) umat Islam sesuai dengan perintah Allah untuk “memakmurkan bumi dan penghuninya”, menciptakan *khairul*

²⁸ Amir Mualim, dkk., “Profesionalisme Praktisi BMT di Kota Yogyakarta dan Kabupaten Sleman”, Laporan Penelitian, (Yogyakarta : MSI UII, 2004), hal. 25

ummah, mewujudkan *insan kamil*, *mawadah wa rohmah*, dengan sistem jamaah (terorganisasi dengan jaringan yang rapi) dan dilandasi oleh rasa ukhuwah Islamiyah.

b) Kepekaan Sosial

Yaitu para pendiri, pengurus, pengelola dan para anggotanya memiliki kepekaan yang sangat tajam, responsif dan proaktif terhadap nasib para anggota dan nasib umat Islam di sekitar BMT. Hal ini secara naluriah akan memunculkan kesadaran yang sangat tinggi untuk membela kepentingan kaum muslim yang tertinggal.

c) Rasa Pemilikan yang kuat

Yaitu adanya rasa memiliki dan perhatian yang cukup besar terhadap maju mundurnya BMT dari para pendiri, pengurus, pengelola dan seluruh anggotanya.

d) Pelaksanaan prinsip-prinsip syariah

Yaitu berlakunya aturan-aturan dalam pengelolaan BMT sesuai dengan syariah.

e) Prinsip-prinsip BMT

Dalam realisasi di lapangan, BMT melaksanakan kegiatan berupa pengumpulan dan pendistribusian dana. BMT mempunyai beberapa prinsip, yaitu :

- (1) Keimanan dan ketakwaan pada Allah, di mana nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, progresif, hasil dan berakhlak mulia

- (2) Bersifat kekeluargaan, dalam arti bahwa perjalanan aktivitas dalam BMT, dilakukan dengan saling percaya, cepat dan tidak menyulitkan nasabah
- (3) Kebersamaan, dalam arti bahwa ketika menjalankan usaha BMT dilandasi dengan usaha kebersamaan. Contoh, dalam pinjam meminjam, para anggotanya dipersilahkan untuk memilih sumbangan dana pada BMT
- (4) Kemandirian, dalam artian bahwa dalam pengelolanya, BMT bersifat independen.
- (5) Profesionalisme, dalam artian bahwa BMT dalam mengelola usahanya benar-benar menggunakan prinsip-prinsip yang telah ditetapkan oleh syariah
- (6) Istiqomah, kontinuitas, berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa, setelah mencapai suatu tahap.

2. Konsep Syariah Tentang Produk BMT

Berdasarkan uraian di atas, berikut disajikan konsep-konsep syariah yang berkaitan dengan produk-produk BMT sebagai berikut :

a. Konsep Titipan atau Simpanan

Menurut fiqh Islam, prinsip titipan atau simpanan dikenal dengan prinsip *al wadiah*. *Al wadiah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan

hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.²⁹

Adapun landasan syariah dari Al-Wadiah adalah :

- 1) Al-Qur'an; Surat An-Nissa ayat 58 yang artinya :

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا أَلْأَمَانَتِ إِلَى أَهْلِهَا ﴾

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanat (titipan), kepada yang berhak menerimanya...”.

Surat Al-Baqarah ayat 283 yang artinya :

﴿ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ أَمْنَهُ وَليَتَّقِ اللَّهَ ۖ رَبُّهُ ﴾

“...jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayakan itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya...”.

- 2) Al Hadits

Abu Hurairah meriwayatkan bahwa Rasulullah SAW bersabda, *“Sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu”* (HR Abu Dawud dan menurut Tirmidzi hadits ini hasan, sedang Imam Hakim mengkategorikannya sahih).

²⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqhus Sunnah*, cetakan ke-8, (Beirut : Darul-Kitab al-Arabi, 1987), hal. 3. Lihat pula Hall Hill, “Manufacturing Industry”, dalam Ann Booth (ed), *The Oil Boom and After, Indonesian Economic Policy and Performance in The Soeharto Era*, (Oxford : Oxford University Press, 1992)

Ibnu Umar berkata bahwasanya Rasulullah SAW bersabda, *“Tiada kesempurnaan iman bagi setiap orang yang tidak beramanah, tiada shalat bagi yang tidak bersuci”* (HR Thabrani).

Para tokoh ulama Islam sepanjang zaman telah melakukan ijma (konsensus) terhadap legitimasi *al wadiah* karena kebutuhan manusia terhadap hal ini jelas terlihat, seperti dikutip oleh Dr. Azzuhaily dalam *al-fiqh al-Islami wa Adillatuhu* dari kitab *al-Mughni wa Syarh Kabir li Ibni Qudhamah dan Mubsuth li Imam Saraskhsy*.³⁰

Pada dasarnya, penerima simpanan adalah *yad al-amanah* (tangan amanah), artinya ia tidak bertanggung jawab atas kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada aset titipan selama hal ini bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan (karena faktor-faktor di luar batas kemampuan). Hal ini telah dikemukakan oleh Rasulullah dalam suatu hadits.

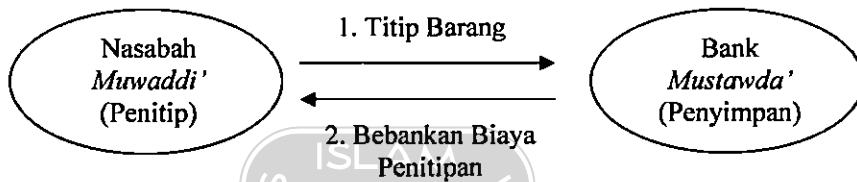
“Jaminan pertanggungjawaban tidak diminta dari peminjam yang tidak mneyalahgunakan (pinjaman) dan penerima titipan yang tidak lalai terhadap titipan tersebut”.³¹

Akan tetapi, dalam aktivitas perekonomian modern, si penerima simpanan tidak mungkin akan meng-*idle*-kan aset tersebut, tetapi mempergunakannya dalam aktivitas perekonomian tertentu. Karenanya ia harus meminta izin dari si pemberi titipan untuk kemudian

³⁰ Jihad Abdullah Husain Abu Uwaimir, *at-Tarsyid Asyasyari lil Bumuk al-Qaimah*, (Kairo : al-Ittihad ad-Dauli lil-Bunuk al-Islamiah, 1986)

mempergunakan hartanya tersebut dengan catatan ia menjamin akan mengembalikan aset tersebut secara utuh. Dengan demikian, ia bukan lagi *yad al-amanah*, tetapi *yad a-adh-dhamanah* (tangan penanggung) yang bertanggung jawab atas segala kehilangan/kerusakan yang terjadi pada barang tersebut.

Skema Al-Wadi'ah Yad al-Amanah



Keterangan :

Dengan konsep *al-wadi'ah yad al-amanah*, pihak yang menerima tidak boleh menggunakan dan memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan, tetapi harus benar-benar menjaganya sesuai kelaziman. Pihak penerima titipan dapat membebaskan biaya kepada penitip sebagai biaya penitipan.

Mengacu pada pengertian *yad adh-dhamanah*, bank sebagai penerima simpanan dapat memanfaatkan *al-wadi'ah* untuk tujuan :³²

- 1) *current saving* (Giro)
- 2) *saving account* (tabungan berjangka).

Sebagai konsekuensi dari *yad adh-dhamanah*, semua keuntungan yang dihasilkan dari dana titipan tersebut menjadi milik

³¹ Nail al-Author, 5/296

³² M. Syafi'i Antonio, "Bisnis...", hal. 87. Lihat pula M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta : Tazkia Institute, 1999), hal. 123

bank (demikian juga ia adalah penanggung seluruh kemungkinan kerugian). Sebagai imbalan, si penyimpan mendapat jaminan keamanan terhadap hartanya, demikian juga fasilitas-fasilitas giro lainnya.

Sungguhpun demikian, bank sebagai penerima titipan, sekaligus juga pihak yang telah memanfaatkan dana tersebut, tidak dilarang untuk memberikan semacam insentif berupa bonus dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya dan jumlahnya tidak ditetapkan dalam nominal atau persentase secara *advance*, tetapi betul-betul merupakan kebijaksanaan dari manajemen bank.

Hal ini sejalan dengan sabda Rasulullah SAW yang diriwayatkan dari Abu Rafie bahwa Rasulullah SAW pernah meminta seseorang untuk meminjamkannya seekor unta. Diberinya unta kurban (berumur sekitar dua tahun). Setelah selang beberapa waktu, Rasulullah SAW memerintahkan Abu Rafie untuk mengembalikan unta tersebut kepada pemiliknya, tetapi Abu Rafie kembali kepada Rasulullah SAW seraya berkata, “Ya Rasulullah, unta yang sepadan tidak kami temukan, yang ada hanya unta yang lebih besar dan berumur empat tahun”.

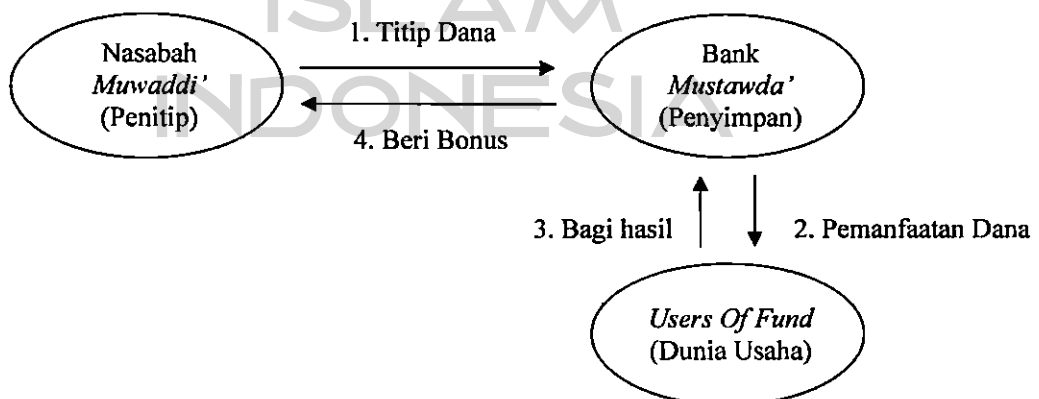
Rasulullah SAW berkata, “*Berikanlah itu karena sesungguhnya sebaik-baik kamu adalah yang terbaik ketika membayar*”. (HR Muslim)

Dari semangat hadits di atas, jelaslah bahwa bonus sama sekali berbeda dari bunga, baik dalam prinsip maupun sumber pengambilan. Dalam praktiknya, nilai nominalnya mungkin akan lebih kecil, sama atau lebih besar dari nilai suku bunga.

Dalam dunia perbankan modern yang penuh dengan kompetisi, insentif semacam ini dapat dijadikan sebagai *banking policy* dalam upaya merangsang semangat masyarakat dalam menabung, sekaligus sebagai indikator kesehatan bank terkait. Hal ini karena semakin besar nilai keuntungan yang diberikan kepada penabung dalam bentuk bonus, semakin efisien pula pemanfaatan dana tersebut dalam investasi yang produktif dan menguntungkan.

Dewasa ini, banyak bank Islam di luar negeri yang telah berhasil mengkombinasikan prinsip *al-wadi'ah* dengan prinsip *al-mudharabah*. Dalam kombinasi ini, dewan direksi menentukan besarnya bonus dengan menetapkan persentase dari keuntungan yang dihasilkan oleh dana *al-wadi'ah* tersebut dalam suatu periode tertentu.

Skema Al-Wadi'ah Yad Adh-Dhamanah



Keterangan :

Dengan konsep *al-wadi'ah yad adh-dhamanah*, pihak yang menerima titipan boleh menggunakan dan memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan. Tentunya pihak bank dalam hal ini mendapatkan bagi hasil dari pengguna dana. Bank dapat memberikan insentif kepada penitip dalam bentuk bonus.

b. Konsep Bagi Hasil

1) *Al-Musyarakah (Partnership, Project Financing Participation)*

Secara umum, prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah dapat dilakukan dalam empat akad utama, yaitu *al-musyarakah*, *al-mudharabah*, *al-muzara'ah*, dan *al-mu'aqah*.

Sungguhpun demikian, prinsip yang paling banyak dipakai adalah *al-musyarakah* dan *al-mudharabah*, sedangkan *al-muzara'ah* dan *al-mu'aqah* dipergunakan khusus untuk *plantation financing* atau pembiayaan pertanian oleh beberapa bank Islam.

Al-musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau *amal/expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.³³

Adapun landasan syariah dari *al-musyarakah* adalah :

a) Al-Qur'an

³³ M. Syafi'i Antonio, *Bank...*, hal. 90

Surat An-Nisaa ayat 12, yang artinya :

“...maka mereka berserikat pada sepertiga ...”

Surat As-Shaad ayat 24, yang artinya :

وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا
الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ

“Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh”.

Kedua ayat di atas menunjukkan perkenan dan pengakuan Allah SWT akan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta. Hanya saja dalam surah an-Nisaa ayat 12 perkongsian terjadi secara otomatis (*jabr*) karena waris, sedangkan dalam surah Shaad ayat 24 terjadi atas dasar akad (*ikhtiyari*).

b) Al-Hadits

HR Abu Dawud No. 2936, dalam kitab al-Buyu dan Hakim, yang artinya :

Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW bersabda, *“Sesungguhnya Allah Azza wa Jalla berfirman, ‘Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya’”.*

Hadits qudsi tersebut menunjukkan kecintaan Allah kepada hamba-hamba-Nya yang melakukan perkongsian

selama saling menjunjung tinggi amanat kebersamaan dan menjauhi pengkhianatan.

c) Ijma

Ibnu Qudamah dalam kitabnya, *al-Mughni*,³⁴ telah berkata, “Kaum muslimin telah berkonsensus terhadap legitimasi musyarakah secara global walaupun terdapat perbedaan pendapat dalam beberapa elemen darinya”.

Al-musyarakah ada dua jenis : *musyarakah pemilikan* dan *musyarakah akad* (kontrak). *Musyarakah pemilikan* tercipta karena warisan, wasiat atau kondisi lainnya yang mengakibatkan pemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih. Dalam *musyarakah* ini, kepemilikan dua orang atau lebih berbagi dalam sebuah aset nyata dan berbagi pula dari keuntungan yang dihasilkan aset tersebut.

Musyarakah akad tercipta dengan cara kesepakatan di mana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*. Mereka pun sepakat berbagi keuntungan dan kerugian.

Musyarakah akad terbagi menjadi : *al-'inan*, *al-mufawadhah*, *al-a'maal*, *al-wujuh* dan *al-mudharabah*. Para ulama berbeda pendapat tentang *al-mudharabah*, apakah ia termasuk jenis *al-musyarakah* atau bukan. Beberapa ulama menganggap *al-*

³⁴ Abdullah Ibn Ahmad Ibn Qudamah, *Mughni wa Syarh Kabir*, Vol. V, (Beirut : Darul Fikr, 1979), hal. 109

mudharabah termasuk kategori *al-musyarakah* karena memenuhi rukun dan syarat sebuah akad (kontrak) *musyarakah*. Adapun ulama lain menganggap *al-mudharabah* tidak termasuk sebagai *al-musyarakah*.

a) *Syirkah al-'inan*

Syirkah al-'inan adalah kontrak antara dua orang atau lebih. Setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Kedua pihak berbagi dalam keuntungan dan kerugian sebagaimana yang disepakati diantara mereka. Akan tetapi, porsi masing-masing pihak, baik dalam dana maupun kerja atau bagi hasil, tidak harus sama dan identik sesuai dengan kesepakatan mereka. Mayoritas ulama membolehkan jenis *al-musyarakah* ini.³⁵

b) *Syirkah Mufawadhah*

Syirkah mufawadhah adalah kontrak kerja sama antara dua orang atau lebih. Setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Setiap pihak membagi keuntungan dan kerugian secara sama. Dengan demikian, syarat utama dari jenis *al-musyarakah* ini adalah kesamaan dana yang diberikan, kerja, tanggung jawab, dan beban utang dibagi oleh masing-masing pihak.³⁶

³⁵ Wahbah Az-Zuhaili, *Al-Fiqhu al-Islami wa Adillatuhu*, Cetakan IV, Vol. V, (Damaskus : Darul Fikr, 1997), hal. 3881

³⁶ Al-Mabsuth, Vol. XI, hal. 203 dan sesudahnya Abu Bakar Ibn Mas'ud al-Kasani, *al-bada'i was sana'i fi tartib ash shara'i*, Edisi ke-2 Vol. V,I (Beirut : Darul Kitab al Arabi), hal. 72

c) *Syirkah A'maal*

Al-musyarakah ini adalah kontrak kerja sama dua orang seprofesi untuk menerima pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan itu. Misalnya, kerjasama dua orang arsitek untuk menggarap sebuah proyek atau kerjasama dua orang penjahit untuk menerima order pembuatan seragam sebuah kantor. *Al-musyarakah* ini kadang-kadang disebut *musyarakah abdam* atau *sanaa'i*.³⁷

d) *Syirkah Wujuh*

Syirkah wujuh adalah kontrak antara dua orang atau lebih yang memiliki reputasi dan prestise baik serta ahli dalam bisnis. Mereka membeli barang secara kredit dari suatu perusahaan dan menjual barang tersebut secara tunai. Mereka berbagi dalam keuntungan dan kerugian berdasarkan jaminan kepada penyuplai yang disediakan oleh tiap mitra.³⁸ Jenis *al-musyarakah* ini tidak memerlukan modal karena pembelian secara kredit berdasar pada jaminan tersebut. Karenanya, kontrak ini pun lazim disebut sebagai *musyarakah piutang*.

e) *Syirkah al-Mudharabah*

³⁷ Rad al-Mukhtar, vol. II, hal. 372

³⁸ Abu Bakar Ibn Mas'ud Al-Kasani, *Al-Bada' was Sana'i fi Tartib ash-Shara'i*, Edisi Ke-2, Vol. VI, (Beirut : Darul Kitab al-Atabi), hal. 77

Penjelasan tentang *syirkah al-mudharabah* dapat dilihat pada bagian berikut.³⁹

Adapun aplikasi dalam perbankan adalah :

a) Pembiayaan Proyek

Al-Musyarakah biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek di mana nasabah dan bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek itu selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati untuk bank.

b) Modal Ventura

Pada lembaga keuangan khusus yang dibolehkan melakukan investasi dalam kepemilikan perusahaan, *al-musyarakah* diterapkan dalam skema modal ventura. Penanaman modal dilakukan untuk jangka waktu tertentu dan setelah itu bank melakukan divestasi atau menjual bagian sahamnya, baik secara singkat maupun bertahap.

Terdapat banyak manfaat dari pembiayaan secara *musyarakah* ini, di antaranya sebagai berikut .

a) Manfaat *al-musyarakah*

(1) Bank akan menikmati peningkatan dalam jumlah tertentu pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat

³⁹ Beberapa ulama membahas *mudharabah* secara tersendiri dan memisahkannya dari bab “*Syirkah*”. Lihat al-Kamal Ibnul Humam, *Fathul Qadir*, Pakistan : Maktabah ar-Rashidiyyah; Muhammad al-Khatib al-Shirbini, *Mughni al-Muhtajila Ma'rifah Ajjaz al-Minhaj*, (Beirut : Darul

- (2) Bank tidak berkewajiban membayar dalam jumlah tertentu kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/hasil usaha bank, sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*
- (3) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah
- (4) Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan. Hal ini karena keuntungan yang riil dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan
- (5) Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah/musyarakah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap di mana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, bahkan sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

b) Risiko

Risiko yang terdapat dalam *mudharabah*, terutama pada penerapannya dalam pembiayaan, relatif tinggi, yaitu sebagai berikut :

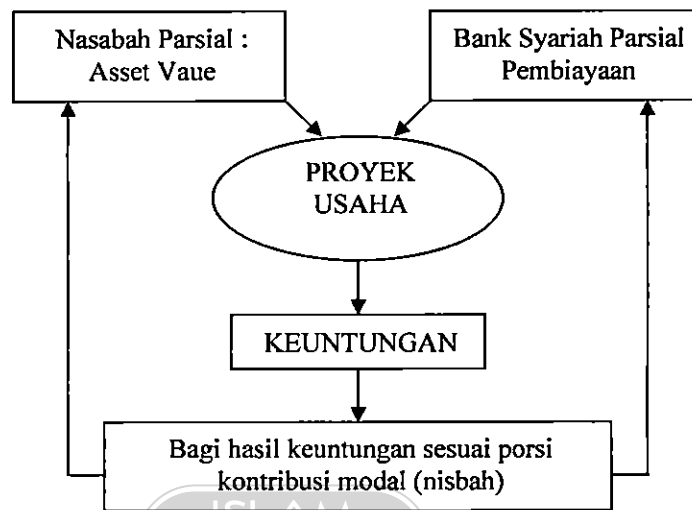
- (1) *Side streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak
- (2) Lalai dan kesalahan yang disengaja
- (3) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah, bila nasabahnya tidak jujur.

Secara umum, aplikasi perbankan dari *al-musyarakah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Skema Al-Musyarakah



2) *Al-Mudharabah (Trust Financing, Trust Investment)*

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha.⁴⁰

Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *al-mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si

⁴⁰ Muhammad Eawas Qal'aji, *Mu'jam Lughat al-Fuqaha*, (Beirut : Darul Nafs, 1985)

pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.⁴¹

Secara umum, landasan dasar syariah *al-mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadits berikut ini.⁴²

a) Al-Qur'an

Surat Al-Muzzammil ayat 20, yang artinya :

"...dan dari orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...".

Yang menjadi *wajhud dilalah* atau argumen dari surah al-Muzzammil ayat 20 adalah adanya kata *yadhribun* yang sama dengan akad kata *mudharabah* yang berarti melakukan suatu perjalanan usaha.

Surat Al-Jumu'ah ayat 10, yang artinya :

"Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah SWT...".

Surat Al-Baqarah ayat 198, yang artinya :

"Tidak ada dosa (halangan) bagi kamu untuk mencari karunia Tuhanmu...".

Surah al-Jumu'ah ayat 10 dan Surah Al-Baqarah ayat 198 sama-sama mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

⁴¹ Ahmad Asy-Syarbasyi, *Al-Mu'jam al-Iqtisad al-Islami*, (Beirut L Dar Alamil Kutub, 1987)

⁴² M. Syafi'i Antonio, *Bank...*, hal. 95

b) Al-Hadits

Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara *mudharabah* ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah SAW dan Rasulullah pun membolehkannya". (HR Thabrani)

Dari Shalih bin Shuhaib r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda, "*tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan : jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual*". (HR Ibnu Majah No. 2280, Kitab at-Tijarah).

c) Ijma

Imam Zailai⁴³ telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengolahan harta yatim secara *mudharabah*. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadits yang dikutip Abu Ubaid.⁴⁴

Secara umum, *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis :
mudharabah muthlaqah dan *mudharabah muqayyadah*.

⁴³ Nasbu ar-Rayah IV, hal. 13

⁴⁴ Kitab al-Amwal, hal. 454

a) *Mudharabah Muthlaqah*

Yang dimaksud dengan transaksi *mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerjasama antara *shohibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqh ulama salafus saleh seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shohibul maal* ke *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar.

b) *Mudharabah Muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shohibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.

Al-mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpunan, dana, *al-mudharabah* diterapkan pada :

- a) Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban dan sebagainya;
- b) Deposito biasa

- c) Deposito spesial (*speial investment*), di mana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya *murabahah* saja atau *ijarah* saja.

Adapun pada sisi pembiayaan, *mudharabah* diterapkan untuk :

- a) Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa;
- b) Investasi khusus, disebut juga *mudharabah muqayyadah*, di mana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal*.

Adapun manfaat Al-Mudharabah adalah :

- a) Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat
- b) Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*
- c) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah
- d) Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan

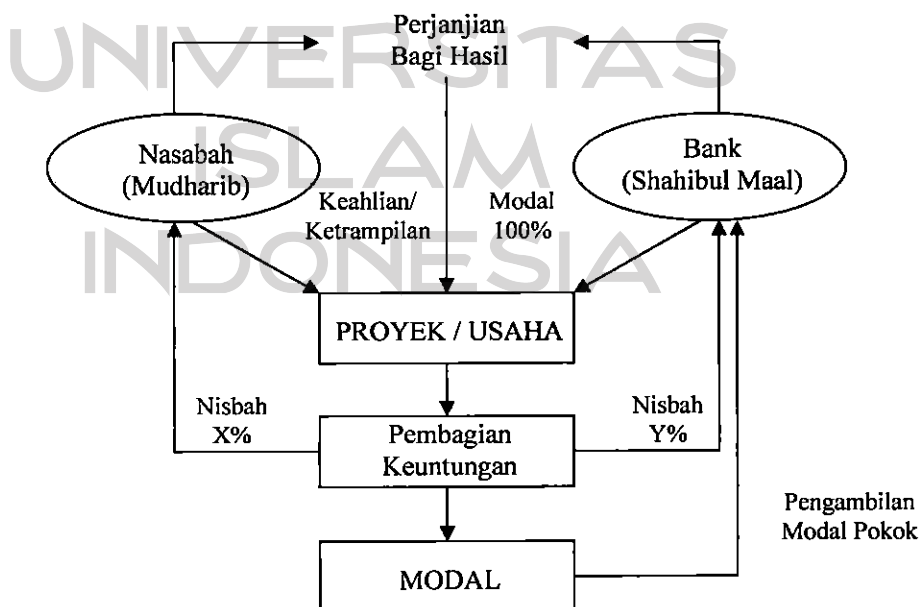
- e) Prinsip bagi hasil dalam *al-mudharabah/al-musyarakah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap di mana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

Risiko yang terdapat dalam *al-mudharabah*, terutama pada penerapannya dalam pembiayaan, relatif tinggi. Diantaranya :

- side streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak
- lalai dan kesalahan yang disengaja
- penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur

Secara umum, aplikasi perbankan *al-mudharabah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini.

Skema Al-Mudharabah



3) *Al-Muzara'ah (Harvest-Yield Profit Sharing)*

Al-Muzara'ah adalah kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dan penggarap, di mana pemilik lahan memberikan lahan pertanian kepada si penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu (persentase) dari hasil panen.⁴⁵

Al-Muzara'ah seringkali diidentikkan dengan *mukhabarah*.⁴⁶ Di antara keduanya terdapat sedikit perbedaan sebagai berikut :

Muzara'ah : benih dari pemilik lahan

Mukhabarah : benih dari penggarap⁴⁷

Adapun landasan syariah dari *Al-Muzara'ah* adalah sebagai berikut :⁴⁸

a) Al Hadits

Diriwayatkan dari Ibnu Umar bahwa Rasulullah SAW pernah memberikan tanah Khaibar kepada penduduknya (waktu itu mereka masih Yahudi) untuk digarap dengan imbalan pembagian hasil buah-buahan dan tanaman.

Diriwayatkan oleh Bukhari dari Jabir yang mengatakan bahwa bangsa Arab senantiasa mengolah tanahnya secara

⁴⁵ *Fiqh Sunnah*, III, hal. 173

⁴⁶ Muhammad Rawas Qal'aji, *Mu'jam Lughat al-Fuqaha*, (Beirut : Darun-Nafs, 1985)

⁴⁷ Pembahasan lebih lanjut tentang berbagai pendapat ulama atas ajad ini, lihat Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqhu al-Islami wa Adillatuhu*, Cetakan ke-4, Vol. VI, (Damascus : Darul Fikr, 1997), hal. 4683

⁴⁸ M. Syafi'i Antonio, *Bank...*, hal. 99

muzara'ah dengan rasio bagi hasil $1/3 : 2/3$, $1/4 : 3/4$, $1/2 : 1/2$, maka Rasulullah pun bersabda, “*Hendaklah menanami atau menyerahkannya untuk digarap. Barangsiapa tidak melakukan salah satu dari keduanya, tahanlah tanahnya*”.

b) *Ijma*

Bukhari mengatakan bahwa telah berkata Abu Jafar, “*Tidak ada satu rumah pun di Madinah kecuali penghuninya mengolah tanah secara muzara'ah dengan pembagian hasil $1/3$ dan $1/4$. Hal ini telah dilakukan oleh Sayyidina Ali, Sa'ad bin Abi Waqash, Ibnu Mas'ud, Umar bin Abdul Azis, Qasim, Urwah, keluarga Abu Bakar dan keluarga Ali*”.

Dalam konteks ini, lembaga keuangan Islam dapat memberikan pembiayaan bagi nasabah yang bergerak dalam bidang *plantation* atas dasar prinsip bagi hasil dari hasil panen.

4) *Al-Musaqah (Plantation Management Fee Based On Certain Portion Of Yield)*

Al-Musaqah adalah bentuk yang lebih sederhana dari *muzara'ah* di mana si penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan. Sebagai imbalan, si penggarap berhak atas nisbah tertentu dari hasil panen.⁴⁹

⁴⁹ Ahmad Asy-Syarbasyi, *Al-Mu'jam al-Iqtisad al-Islami*, (Beirut : Dar Alamil Kutub, 1987)

Adapun landasan syariah dari *Al-Musaqah* adalah sebagai berikut.⁵⁰

a) Al Hadits

Ibnu Umar berkata bahwa Rasulullah SAW pernah memberikan tanah dan tanaman kurma di Khaibar kepada Yahudi Khaibar untuk dipelihara dengan mempergunakan peralatan dan dana mereka. Sebagai imbalan, mereka memperoleh persentase tertentu dari hasil panen.

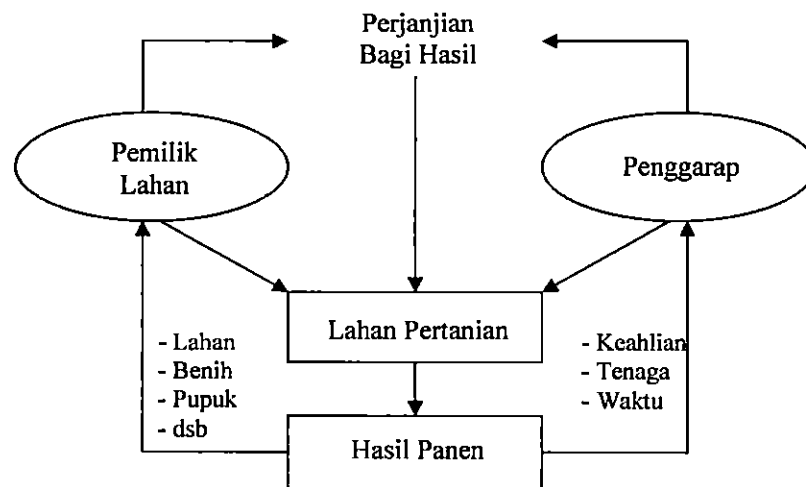
b) Ijma

Telah berkata Abu Ja'far Muhammad bin Ali bin Husain bin Ali bin Abu Thalib ra bahwa Rasulullah SAW telah menjadikan penduduk Khaibar sebagai penggarap dan pemelihara atas dasar bagi hasil. Hal ini dilanjutkan oleh Abu Bakar, Umar, Ali serta keluarga-keluarga mereka sampai hari ini dengan rasio $\frac{1}{3}$ dan $\frac{1}{4}$. Semua telah dilakukan oleh Khualafa ar-Rasyidin pada zaman pemerintahannya dan semua pihak telah mengetahuinya, tetapi tak ada seorang pun yang menyanggahnya. Berarti, ini adalah suatu *ijma sukuti* (konsensus) dari umat.

Secara umum, aplikasi perbankan *al-muza'ah* dapat digambarkan dalam skema berikut.

⁵⁰ M. Syafi'i Antonio, *Bank....*, hal. 100

Skema Al-Muzara'ah



c. Konsep Jual Beli

1) *Bai' Al Murabahah (Deferred Payment Sale)*

Bentuk-bentuk akad jual beli yang telah dibahas para ulama dalam fiqh muamalah Islamiah terbilang sangat banyak. Jumlahnya bisa mencapai belasan jika tidak puluhan. Sungguhpun demikian, dari sekian banyak itu, ada tiga jenis jual beli yang telah banyak dikembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah, yaitu *bai' al murabahah*, *bai' as-salam* dan *bai' al-istishna*.⁵¹

Bai' al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.⁵² Dalam *bai' al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

⁵¹ Ataul Haque, *Reading in Islamic Banking*, (Dhaka: Islamic Foundation, 1987)

⁵² Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibn Rusyd, Vol. II, (Beirut: Bidayatul Mujtihad wa Nihayatul Muqtashid Darul Qalam, 1988), hal. 216

Misalnya, pedagang eceran membeli komputer dari grosir dengan harga Rp. 10.000.000,00, kemudian ia menambahkan keuntungan sebesar Rp. 750.000,00 dan ia menjual kepada si pembeli dengan harga Rp. 10.750.000,00. Pada umumnya, si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang laba pembiayaan, besar keuntungan yang akan diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalau memang akan dibayar secara angsuran.

Bai' al-murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai *murabahah kepada pemesan pembelian* (KPP). Dalam kitab *al-Umm*, Imam Syafi'i menamai transaksi sejenis ini dengan istilah *al-aamir bisy-syira*.⁵³

Adapun landasan syariahnya adalah :⁵⁴

a) Al-Qur'an

Surat al-Baqarah: 275, yang artinya :

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

b) Al-Hadits

Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. bersabda,

“Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *muqaradhadh* (*mudharabah*), dan mencampur

⁵³ Muhammad Ibn Idris asy-Syafi'i (wafat 204 H), *al-Umm*, (Kairo: Maktabah Kuliyyat al-Azhariyah, 1961). Pembahasan lebih lanjut tentang konsep ini, rujuk Sami Hasan Ahmad Hamoud, *Tathwir al-A'mal al-Mash-rofiyyah bima Yattafiqu wasy-Syariah al-Islamiyah*, (Amman : Matbaatu asy-Syarq wa Maktabatuha, 1982)

⁵⁴ M. Syafi'i Antonio, *Bank...*, hal. 102

gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)

Mengenai syarat *Bai' al-Murabahah* antara lain adalah :⁵⁵

- a) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c) Kontrak harga bebas dari riba
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4) atau (3) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan :

- a) melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
- b) kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
- c) membatalkan kontrak.

Jual bali secara *al-muarabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembelian (*murabahah* KPP). Hal ini dinamakan

⁵⁵ *Ibid*

demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya. Secara lengkap sistem jual beli ini dapat dijelaskan sebagai berikut :⁵⁶

a) Tujuan Murabahah kepada Pemesan Pembelian (KPP)

Ide tentang jual beli *murabahah* KPP tampaknya berakar pada dua alasan berikut :

Pertama, mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah aset. Pemesan berjanji untuk ganti membeli aset tersebut dan memberikan keuntungan. Pemesan memilih sistem pembelian ini, yang biasanya dilakukan secara kredit, lebih karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan yang mendesak terhadap aset tersebut.

Kedua, mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah, motif pemenuhan pengadaan aset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Pada gilirannya pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) yang bersangkutan.

Cara menjual secara kredit sebenarnya bukan bagian dari syarat sistem *murabahah* KPP. Meskipun demikian, transaksi secara angsuran ini mendominasi praktik pelaksanaan kedua jenis *murabahah* tersebut. Hal ini karena memang

⁵⁶ *Ibid*, hlm. 103

seseorang tidak akan datang ke bank kecuali untuk mendapat kredit dan membayar secara angsur.

b) Jenis *Murabahah* kepada Pemesan Pembelian (KPP)

Janji pemesan untuk membeli barang dalam *bai' al-murabahah* bisa merupakan janji yang mengikat, bisa juga tidak mengikat. Para ulama syariah terdahulu bersepakat bahwa pemesan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli barang yang telah dipesan itu. dewasa ini, The Islamic Fiqih Academy⁵⁷ juga menetapkan hukum yang sama. Alasannya, pembeli barang pada saat awal telah memberikan pilihan kepada pemesan untuk tetap membeli barang itu atau menolaknya.

Penawaran untuk nantinya tetap membeli atau menolak dilakukan karena pada saat transaksi awal orang tersebut tak memiliki barang yang hendak dijualnya. Menjual barang yang tidak dimiliki adalah tindakan yang dilarang syariah karena termasuk *bai' al-fudhuli*.⁵⁸ Para ulama syariah terdahulu telah memberikan alasan secara rinci mengenai pelarangan tersebut. Akan tetapi, beberapa ulama syariah modern menunjukkan bahwa konteks jual beli *murabahah* jenis ini di mana “belum ada barang” berbeda dengan “menjual tanpa kepemilikan

⁵⁷ The Islamic Fiqh Academy atau al-Mujamma al-Fiqhi al-Islami adalah suatu badan otonom di bawah Rabithah al-Alam al-Islami berkedudukan di Makkah al-Mukarramah

⁵⁸ Sayyid Sabiq, *Fiqhus Sunnah*, Cetakan ke-8, Vol. III, (Beirut : Darul Kitab al-Arabi, 1987), hal. 117-118

barang". Mereka berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut bisa mengikat pesanan. Terlebih lagi bila si nasabah bisa "pergi" begitu saja akan sangat merugikan pihak bank atau penyedia barang. Barang sah dibeli sesuai dengan pesannya, tetapi ia meninggalkan begitu saja. Oleh karena itu, para ekonomi dan ulama kontemporer menetapkan bahwa si nasabah terikat hukumnya. Hal ini demi menghindari "kemudharatan".

Murabahah KPP yang Disertai Kewajiban dan Memiliki Dampak Hukum

Jika pembeli menerima permintaan pemesan suatu barang atau aset, ia harus membeli aset yang dipesan tersebut serta menyempurnakan kontrak jual beli yang sah antara dia dan pedagang barang itu. pembelian ini dianggap pelaksanaan janji yang mengikat secara hukum antara pemesan dan pembeli.

Pembeli menawarkan aset itu kepada pemesan yang harus menerimanya demi janji yang mengikat secara hukum. Kedua belah pihak, pembeli dan pemesan harus membuat sebuah kontrak jual beli.

Dalam jual beli ini, pembeli dibolehkan meminta pemesan membayar uang muka atau tanda jadi saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Uang muka adalah jumlah yang dibayar oleh pemesan yang menunjukkan bahwa ia bersungguh-

sungguh atas pesannya tersebut. Bila kemudian pemesan menolak untuk membeli aset tersebut, biaya riil pembeli harus dibayar dari uang muka. Bila nilai uang muka tersebut lebih sedikit dari kerugian yang harus ditanggung pembeli, pembeli dapat meminta kembali sisa kerugiannya pada pemesan.

Beberapa bank Islam menggunakan istilah *arboun* sebagai kata lain dari uang muka. Dalam yurisprudensi Islam, *arboun* adalah jumlah uang yang dibayar di muka kepada penjual. Ringkasnya, *arboun* adalah uang muka untuk sebuah pembelian. Bila pembeli memutuskan untuk tetap membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga. Bila ia batal membeli, uang muka tersebut akan hangus dan menjadi milik penjual.

Dengan demikian, seluruh uang *arboun* akan menjadi milik pembeli (penerima pesanan) yang telah membelikan barang pesanan tersebut. Adapun uang muka akan diperhitungkan sesuai besar kerugian aktual pembeli. Bila uang muka melebihi kerugian, pembeli (penerima pesanan) harus mengembalikan kelebihan itu kepada pemesan.

Pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai' al-murabahah*, demikian juga dalam *murabahah* KPP. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan/bank) dapat meminta si pemesan (pemohon/nasabah)

suatu jaminan (*rahn*) untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang.

Secara prinsip, penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murabahah* KPP tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si pemesan menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan utangnya kepada si pembeli.

Jika pemesan menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Seandainya penjualan aset tersebut merugi, contohnya kalau nasabah adalah pedagang juga, pemesan tetap harus menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal. Hal ini karena transaksi penjualan kepada pihak ketiga yang dilakukan nasabah merupakan akad yang benar-benar terpisah dari akad *al-murabahah* pertama dengan bank.

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *al-murabahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan.

Rasulullah saw. pernah mengingatkan pengutang yang mampu tetapi lalai dalam salah satu haditsnya yang artinya:

“Yang melalaikan pembayaran utang (padahal ia mampu) maka dapat dikenakan sanksi dan dicemarkan nama baiknya (semacam black list-pen).”

Prosedur dan mekanisme penyelesaian sengketa antara bank syariah dan nasabahnya telah diatur melalui Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI), suatu lembaga yang didirikan bersama antara Kejaksaan Agung Republik Indonesia dan MUI.⁵⁹

Jika pencemaran yang berutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali. Dalam hal ini, Allah SWT telah berfirman, yang artinya :

“Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, berilah tangguh sampai dia berkelapangan ...” (al-Baqarah: 280)

Murabahah KPP umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *letter of credit* (L/C). Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.

⁵⁹ Penjelasan lebih lanjut tentang BAMUI, rujuk buku karya penulis dan rekan-rekan editorial lainnya. *Arbitrase Islam di Indonesia* (1994)

Kalangan perbankan syariah di Indonesia banyak menggunakan *al-murabahah* secara berkelanjutan (*roll over/evergreen*) seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya, *al-murabahah* adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad (*one short deal*). *Al-murabahah* tidak tepat diterapkan untuk skema modal kerja. Akad *mudharabah* lebih sesuai untuk skema tersebut. Hal ini mengingat prinsip *mudharabah* memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi.

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *bai' al-murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi.

Bai' al-murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *bai' al-murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

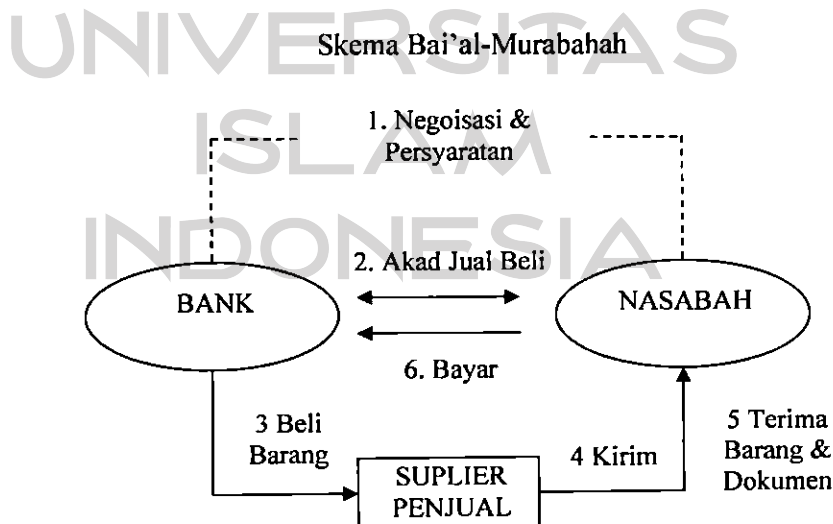
Diantara kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:⁶⁰

- a) *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b) Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.

⁶⁰ M. Syaifi Antonio, *Bank...*, hal. 107

- c) Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- d) Dijual; karena *bai'al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk *default* akan besar.

Secara umum, aplikasi perbankan dari *bai'al-murabahah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini:



2) Bai'As-Salam (*In-Front Payment Sale*)

Dalam pengertian yang sederhana, *bai'as-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka.⁶¹

Landasan syariah transaksi *bai'as-salam* terdapat dalam Al-Qur'an dan Al-Hadits.

a) Al-Qur'an

Yang artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya ...*" (al-Baqarah: 282)

Dalam kaitan ayat tersebut, Ibnu Abbas menjelaskan keterkaitan ayat tersebut dengan transaksi *bai'as-salam*. Hal ini tampak jelas dari ungkapan beliau, "Saya bersaksi bahwa *salaf (salam)* yang dijamin untuk jangka waktu tertentu telah dihalalkan oleh Allah pada kitab-Nya dan diizinkan-Nya." Ia lalu membaca ayat tersebut di atas.

b) Al-Hadits

Ibnu Abbas meriwayatkan bahwa Rasulullah saw. datang ke Madinah dimana penduduknya melakukan *salaf (salam)* dalam buah-buahan (untuk jangka waktu) satu, dua, dan tiga tahun. Beliau berkata :

"Barangsiapa yang melakukan salaf (salam), hendaknya ia melakukan dengan takaran yang jelas dan

⁶¹ Ibn Rusyd, Muhammad Ibn Ahmad Ibn Muhammad, *Bidayatul Mujtihad wa Nihayatul Muqtashid, al-Mabsuth* vol.XII, (Beirut: Darul Qalam, 1988), hal. 124

timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu yang diketahui.”

Dari Shuhaib r.a. bahwa Rasulullah saw. bersabda:

“Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah)

Adapun rukun *Bai’as-Salam* adalah :

Pelaksanaan *bai’as-salam* harus memenuhi sejumlah rukun berikut ini :

- (1) Muslim atau pembeli
- (2) Muslim ilaih atau penjual
- (3) Modal atau uang
- (4) Muslim fiihi atau barang
- (5) Sighat atau ucapan ⁶²

Di samping segenap rukun harus terpenuhi, *bai’as-salam* juga mengharuskan tercukupinya segenap syarat pada masing-masing rukun, di bawah ini akan diuraikan dua diantara rukun-rukun terpenting, yaitu, modal dan barang.

Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam modal *bai’as-salam* adalah sebagai berikut :

a) Modal Harus Diketahui

Barang yang akan disuplai harus diketahui jenis, kualitas, dan jumlahnya. Hukum awal mengenai pembayaran adalah bahwa ia harus dalam bentuk uang tunai.

⁶² Wahbah az-Zuhaily, *al-Fiqhu al-Islami wa Adillatuhu*, Cetakan ke-4, Vol. V, (Damaskus: Darul Fikr, 1997), hal.3604 dan sesudahnya

b) *Penerimaan Pembayaran Salam*

Kebanyakan ulama mengharuskan pembayaran *salam* dilakukan di tempat kontrak. Hal tersebut dimaksudkan agar pembayaran yang diberikan oleh *al-muslim* (pembeli) tidak dijadikan sebagai utang penjual. Lebih khusus lagi, pembayaran *salam* tidak bisa dalam bentuk pembebasan utang yang harus dibayar dari *muslim ilaih* (penjual). Hal ini adalah untuk mencegah praktik riba melalui mekanisme *salam*.

Diantara syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam *al-muslim fihi* atau barang yang ditransaksikan dalam *bai'as-salam* adalah sebagai berikut:

- a) Harus spesifik dan dapat diakui sebagai utang.
- b) Harus bisa diidentifikasi secara jelas untuk mengurangi kesalahan akibat kurangnya pengetahuan tentang macam barang tersebut (misalnya beras atau kain), tentang klasifikasi kualitas (misalnya kualitas utama, kelas dua atau eks ekspor), serta mengenai jumlahnya.
- c) Penyerahan barang dilakukan di kemudian hari.
- d) Kebanyakan ulama mensyaratkan penyerahan barang harus ditunda pada suatu waktu kemudian, tetapi mazhab Syafi'i memperbolehkan penyerahan segera.
- e) Bolehnya menentukan tanggal waktu di masa yang akan datang untuk penyerahan barang.

f) Tempat penyerahan.

Pihak-pihak yang berkontrak harus menunjuk tempat yang disepakati di mana barang harus diserahkan. Jika kedua pihak yang berkontrak tidak menentukan tempat pengiriman, barang harus dikirim ke tempat yang menjadi kebiasaan, misalnya gudang si penjual atau bagian pembelian si pembeli.

g) Penggantian *muslam fiihi* dengan barang lain

Para ulama melarang penggantian *muslam fiihi* dengan barang lainnya. Penukaran atau penggantian barang *as-salam* ini tidak diperkenankan, karena meskipun belum diserahkan, barang tersebut tidak lagi milik si *muslam alaih*, tetapi sudah menjadi milik *muslam (fidz-dzimah)*. Bila barang tersebut diganti dengan barang yang memiliki spesifikasi dan kualitas yang sama, meskipun sumbernya berbeda, para ulama membolehkannya. Hal demikian tidak dianggap sebagai jual beli, melainkan penyerahan unit yang lain untuk barang yang sama.

Salam pararel berarti melaksanakan dua transaksi *bai'as-salam* antara bank dan nasabah, dan antara bank dan pemasok (*supplier*) atau pihak ketiga lainnya secara simultan.⁶³

Dewan Pengawas Syariah Rajhi Banking & Investment Corporation telah menetapkan fatwa yang membolehkan praktik

⁶³ AAOIFL, *Accounting and Auditing and Governance Standards for Islamic Financial Institution*, (Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI) Manama, 1999), hal.242

salam pararel dengan syarat pelaksanaan transaksi salam kedua tidak bergantung pada pelaksanaan akad salam yang pertama.

Beberapa ulama kontemporer memberikan catatan atas transaksi *salam pararel*, terutama jika perdagangan dan transaksi semacam itu dilakukan secara terus-menerus. Hal demikian diduga akan menjurus kepada riba.⁶⁴

Banyak orang yang menyamakan *bai'as-salam* dengan ijon, padahal terdapat perbedaan besar diantara keduanya. Dalam ijon, barang yang dibeli tidak diukur atau ditimbang secara jelas dan spesifik. Demikian juga penetapan harga beli, sangat bergantung kepada keputusan sepihak si tengkulak yang seringkali sangat dominan dan menekan petani yang posisinya lebih lemah.

Adapun transaksi *bai'as-salam* mengharuskan adanya dua hal berikut:

- a) Pengukuran dan spesifikasi barang yang jelas. Hal ini tercermin dari hadits Rasulullah yang diriwayatkan oleh Ibnu Abbas, "*Barangsiapa melakukan transaksi salaf (salam), hendaklah ia melakukan dengan takaran yang jelas, timbangan yang jelas, untuk jangka waktu yang jelas pula.*"
- b) Adanya keridhaan yang utuh antara kedua belah pihak. Hal ini terutama dalam menyepakati harga. Allah SWT berfirman,"

⁶⁴ Ziauddin Ahmad, "The Present State of Islamic Finance Movement", Journal of Islamic Banking and Finance, (Autum, 1985), hal. 748

...kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kalian ... ” (an-Nisaa’:29)

Untuk memastikan adanya harga yang ”fair” ini, pemerintah diwajibkan melakukan pengawasan dan pembinaan.

Disisi lain, banyak pula yang salah dalam membedakan *bai’as-salam* dengan *bai’al-istishna’*, padahal keduanya mempunyai perbedaan yang jelas, seperti tertera pada label dalam pembahasan *bai’al-istishna’*.

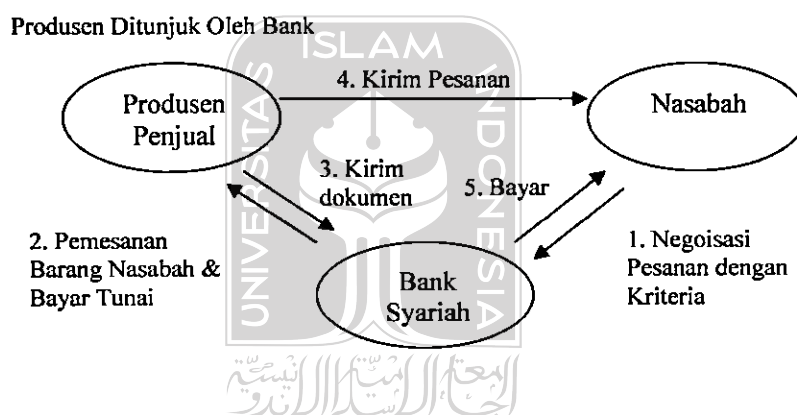
Bai’as-salam biasanya dipergunakan pada pembiayaan bagi petani dengan jangka waktu yang relatif pendek, yaitu 2-6 bulan. Karena yang dibeli oleh bank adalah barang seperti padi, jagung dan cabai, dan bank tidak berniat untuk menjadikan barang-barang tersebut sebagai simpanan atau *inventory*, dilakukanlah akad *bai’as-salam* kepada pembeli kedua, misalnya kepada Bulog, pedagang pasar induk atau grosir. Inilah yang dalam perbankan Islam dikenal sebagai *salam pararel*.

Bai’as-salam juga dapat diaplikasikan pada pembiayaan barang industri misalnya produk garmen (pakaian jadi) yang ukuran barang tersebut sudah dikenal umum. Caranya, saat nasabah mengajukan pembiayaan untuk pembuatan garmen, bank mereferensikan penggunaan produk tersebut. Hal itu berarti bahwa bank memesan dari pembuatan garmen tersebut dan membayarnya pada waktu pengikatan kontrak. Bank kemudian mencari pembeli

kedua. Pembeli tersebut bisa saja rekanan yang telah direkomendasikan oleh produsen garmen tersebut. Bila garmen itu telah selesai diproduksi, produk tersebut diantarkan kepada rekanan tersebut. Rekanan kemudian membayar kepada bank, baik secara mengangsur maupun tunai.

Manfaat *bai'as-salam* adalah selisih harga yang didapat dari nasabah dengan harga jual kepada pembeli.

Skema Bai' As-Salam



3) *Bai'Al-Istishna'* (Purchase by Order or Manufacture)

Transaksi *bai'al-istishna'* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayaran: apakah pembayaran dilakukan dimuka,

melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang.⁶⁵

Menurut jumhur fuqaha, *bai' al-istishna* merupakan suatu jenis khusus dari akad *bai' as-salam*. Biasanya, jenis ini dipergunakan di bidang manufaktur. Dengan demikian, ketentuan *bai' al-istishna* mengikuti ketentuan dan aturan akad *bai' as-salam*.

Dalam literatur fiqh klasik, masalah *istishna* mulai mencuat setelah menjadi bahan bahasan mazhab Hanafi seperti yang dikemukakan dalam *Majallat al-Ahkam al-Adliya*. Akademi Fiqh Islami pun menjadikan masalah ini sebagai salah satu bahasan khusus. Karena itu, kajian akad *bai' al-istishna* ini didasarkan pada ketentuan yang dikembangkan oleh fiqh Hanafi dan perkembangan fiqh selanjutnya dilakukan fuqaha kontemporer.

Mengingat *bai' al-istishna* merupakan lanjutan dari *bai' as-salam* maka secara umum landasan syariah yang berlaku pada *bai' as-salam* juga berlaku pada *bai' al-istishna*. Sungguhpun demikian, para ulama membahas lebih lanjut “keabsahan” *bai' al-istishna* dengan penjelasan berikut.

Menurut mazhab Hanafi, *bai al-istishna* termasuk akad yang dilarang karena bertentangan dengan semangat *bai'* secara qiyas. Mereka mendasarkan pada argumentasi bahwa pokok kontrak

⁶⁵ Abu Bakar Ibn Mas'ud al-Kasani, *al-ada'l was Sana'i fu Tartib al-Shara'i*, edisi ke-2, (Beirut : Darul Kitab al-Arabi)

penjualan harus ada dan dimiliki oleh penjual, sedangkan dalam *istishna*, pokok kontrak itu belum ada atau tidak dimiliki penjual. Meskipun demikian, mazhab Hanafi menyetujui kontrak *istishna* atas dasar *itishan* karena alasan-alasan berikut ini.⁶⁶

- a) Masyarakat telah mempraktikkan *bai' al-istishna* secara luas dan terus menerus tanpa ada keberatan sama sekali. Hal demikian menjadikan *bai' al-istishna* sebagai kasus *ijma* atau konsensus umum.
- b) Di dalam syariah dimungkinkan adanya penyimpangan terhadap qiyas berdasarkan *ijma* ulama
- c) Keberadaan *bai' al-istishna* didasarkan atas kebutuhan masyarakat. Banyak orang seringkali memerlukan barang yang tidak tersedia di pasar sehingga mereka cenderung melakukan kontrak agar orang lain membuat barang untuk mereka
- d) *Bai' al-istishna* sah sesuai dengan aturan umum mengenai kebolehan kontrak selama tidak bertentangan dengan nash atau aturan syariah.

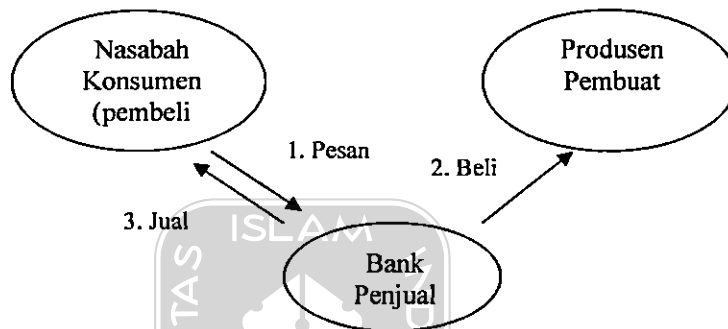
Sebagian fuqaha kontemporer berpendapat bahwa *bai' al-istishna* adalah sah atas dasar qiyas dan aturan umum syariah karena itu memang jual beli biasa dan si penjual akan mampu mengadakan barang tersebut pada saat penyerahan. Demikian juga kemungkinan terjadi perselisihan atas jenis dan kualitas barang

⁶⁶ Untuk perbandingan pendapat mazhab Asy-Syafi'i, Hambali dan Maliki, rujuk Abdurrahman al-Jaziri, *al-Fiqh ala Madzab al-Arba'ah*, Vol. II, (Beirut : Darul Qalam), hal. 202 dan sesudahnya tentang Salam

dapat diminimalkan dengan pencantuman spesifikasi dan ukuran-ukuran serta bahan material pembuatan barang tersebut.

Secara umum, aplikasi perbankan *bai' al-istishna* dapat digambarkan dalam skema berikut ini.

Skema *Bai' Al-Istishna*



Dalam sebuah kontrak *bai' al-istishna* bisa saja pembeli mengizinkan pembuat menggunakan subkontraktor untuk melaksanakan kontrak tersebut. Dengan demikian, pembuat dapat membuat kontrak *istishna* kedua untuk memenuhi kewajibannya pada kontrak pertama. Kontrak baru ini dikenal sebagai *istishna paralel*.

Ada beberapa konsekuensi saat bank Islam menggunakan kontrak *istishna paralel*. Diantaranya sebagai berikut :⁶⁷

- a) Bank Islam sebagai pembuat pada kontrak pertama tetap merupakan satu-satunya pihak yang bertanggung jawab terhadap pelaksanaan kewajibannya. *Istishna paralel* atau

⁶⁷ M. Syafi'i Antonio, *Bank...*, hal. 115

subkontrak untuk sementara harus dianggap tidak ada. Dengan demikian, sebagai *shani'* pada kontrak pertama, bank tetap bertanggung jawab atas setiap kesalahan, kelalaian atau pelanggaran kontrak yang berasal dari kontrak paralel.

- b) Penerima subkontrak pembuatan pada *istishna paralel* bertanggung jawab terhadap bank Islam sebagai pemesan. Dia tidak mempunyai hubungan hukum secara langsung dengan nasabah pada kontrak pertama akad. *Bai' al-istishna* kedua merupakan kontrak paralel, tetapi bukan merupakan bagian atau syarat untuk kontrak pertama. Dengan demikian, kedua kontrak tersebut tidak mempunyai kaitan hukum sama sekali.
- c) Bank sebagai *shani'* atau pihak yang siap untuk membuat atau mengadakan barang, bertanggung jawab kepada nasabah atas kesalahan pelaksanaan subkontraktor dan jaminan yang timbul darinya. Kewajiban inilah yang membenarkan keabsahan *istishna* paralel juga menjadi dasar bahwa bank boleh memungut keuntungan kalau ada.

Perbandingan Antara *Bai' as-Salam* dan *Bai' al-Istishna*

Subjek	Salam	Istishna	Aturan & Keterangan
Pokok Kontrak	Muslim fiih	Mashnu'	Barang ditangguhkan dengan spesifikasi
Harga	Dibayar saat kontrak	Bisa saat kontrak, bisa diangsur bisa dikemudian hari	Cara penyelesaian pembayaran merupakan perbedaan utama antara salam dan istishna
Sifat Kontrak	Mengikat secara asli (thabi'i)	Mengikat secara ikutan (tabha'i)	Salam mengikat semua pihak sejak semula, sedangkan istishna menjadi pengikat untuk melindungi produsen sehingga tidak ditinggalkan begitu saja oleh konsumen secara tidak bertanggung jawab
Kontrak Paralel	Salam paralel	Istishna paralel	Baik salam paralel maupun istishna paralel sah asalkan kedua kontrak secara hukum adalah terpisah.

d. Konsep Sewa

1) *Al-Ijarah* (Operational Lease)

Al-Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri.⁶⁸

Adapun landasan syariahnya adalah :

a) *Al-Qur'an*

Surat Al-Baqarah ayat 233, yang artinya :

“Dan, jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, tidak dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan”.

⁶⁸ Muhamad Rawas Qal'aji, *Mu'jam Lughat al-Fuqaha*, (Beirut : Darun Nafs, 1985); Ahmad asy-Syarbasyi, *al-Mu'jam al-Iqtisad al-Islami*, (Beirut : Dar Alamil Kutub, 1987); dan Sayid Sabiq, *Fiqhus Sunnah*, cetakan ke-8, vol. III, (Beirut : Darul Kitab al-Arabi, 1987), hal. 183

Yang menjadi dalil dari ayat tersebut adalah ungkapan “apabila kamu memberikan pembayaran yang patut”. Ungkapan tersebut menunjukkan adanya jasa yang diberikan berkat kewajiban membayar upah (*fee*) secara patut. Dalam hal ini termasuk di dalamnya jasa penyewaan atau *leasing*.

b) Al-Hadits

Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Rasulullah saw bersabda, “Berkamlah kamu, kemudian berikanlah olehmu upahnya kepada tukang bekam itu” (HR. Bukhari dan Muslim).

Dari Ibnu Umar bahwa Rasulullah bersabda, “Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering” (HR Ibnu Majah).

2) *Al-Ijarah Al-Muntahia Bit-Tamlik (Financial Lease With Purchase Option)*

Transaksi yang disebut dengan *al-ijarah al-muntahia bittamlik* (IMB) adalah sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan si penyewa. Sifat pemindahan kepemilikan ini pula yang membedakan dengan *ijarah* biasa.

Al-Ijarah al-muntahia bit-tamlik memiliki banyak bentuk, bergantung pada apa yang disepakati kedua pihak yang berkontak. Misalnya, *al-ijarah* dan janji menjual, nilai sewa yang mereka tentukan dalam *al-ijarah*, harga barang dalam transaksi jual, dan kapan kepemilikan dipindahkan.

Bank-bank Islam yang mengoperasikan produk *al-ijarah* dapat melakukan *leasing*, baik dalam bentuk *operating lease* maupun *financial lease*. Akan tetapi, pada umumnya, bank-bank tersebut lebih banyak menggunakan *al-ijarah al-muntahia bit-tamlik* karena lebih sederhana dari sisi pembukuan. Selain itu, bank pun tidak direpotkan untuk mengurus pemeliharaan aset, baik pada saat *leasing* maupun sesudahnya.

Manfaat dari transaksi *al-ijarah* untuk bank adalah keuntungan sewa dan kembalinya uang pokok. Adapun risiko yang mungkin terjadi dalam *al-ijarah* adalah sebagai berikut :⁶⁹

- a) *Default*, nasabah tidak membayar cicilan dengan sengaja
- b) Rusak, aset *ijarah* rusak sehingga menyebabkan biaya pemeliharaan bertambah, terutama bila disebutkan dalam kontrak bahwa pemeliharaan harus dilakukan oleh bank
- c) Berhenti, nasabah berhenti di tengah kontrak dan tidak mau membeli aset tersebut. Akibatnya bank harus menghitung kembali keuntungan dan mengembalikan sebagian kepada nasabah.

e. Konsep Jasa

1) *Al Wakalah* (*Deputyship*)

Wakalah atau *wikalah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Dalam bahasa Arab, hal ini dipahami

⁶⁹ M. Syafi'i Antonio, *Bank...*, hal. 119

sebagai *at-tafwidh*. Contoh kaimat “aku serahkan urusanku kepada Allah” mewakili pengertian istilah tersebut.⁷⁰

Pengertian yang sama dengan menggunakan kata *al-hifzhu* disebut dalam firman Allah, surat Ali Imran ayat 173, yang artinya:

“Cukuplah Allah sebagai Penolong kami dan Dia sebaik-baik Pemelihara”

Akan tetapi, yang dimaksud sebagai *al-wakalah* dalam pembahasan bab ini adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada yang lain dalam hal-hal yang diwakilkan.

Islam mensyariatkan *al-wakalah* karena manusia membutuhkannya. Tidak setiap orang mempunyai kemampuan atau kesempatan untuk menyelesaikan segala urusannya sendiri. Pada suatu kesempatan seseorang perlu mendelegasikan suatu pekerjaan kepada orang lain untuk mewakili dirinya.

a) Al-Qur'an

Salah satu dasar dibolehkannya *al-wakalah* adalah firman Allah SWT berkenaan dengan kisah Ash-habul Kahfi.

“Dan demikianlah Kami bangkitkan mereka agar saling bertanya di antara mereka sendiri. Berkata salah seorang di antara mereka, “sudah berapa lamakah kamu berada di sini?”.

Mereka menjawab, ‘Kita sudah berada (di sini) satu atau setengah hari.’ Berkata (yang lain lagi), ‘Tuhan kamu lebih

⁷⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqhus Sunnah*, Cetakan ke-8, Vol. III, (Beirut : Sarul Kitab al-Arabi, 1987), hal. 213, *Mughni Muhtaj*, vol. II, hal. 223; *al-Muhaddzab*, vol. I, hal. 350

mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang diantara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini dan hendaklah ia lihat manakah makanan yang lebih baik dan hendaklah ia membawa makanan itu untukmu. Dan hendaklah ia berlaku lemah lembut, dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seseorang pun (Al-Kahfi : 19).

Ayat ini melukiskan perginya salah seorang *ash-habul kahfi* yang bertindak untuk dan atas nama rekan-rekannya sebagai wakil mereka dalam memilih dan membeli makanan.

Ayat lain yang menjadi rujukan *al-wakalah* adalah kisah tentang Nabi Yusuf as saat ia berkata kepada raja.

“Jadikanlah aku bendaharawan negara (Mesir) sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga lagi berpengalaman” (Yusuf : 55).

Dalam konteks ayat ini, Nabi Yusuf siap untuk menjadi wakil dan pengemban amanah menjaga “*federal reserve*” negeri Mesir.

b) Al-Hadits

Banyak hadits yang dapat dijadikan landasan keabsahan, *wakalah* di antaranya.

“Bahwasanya Rasulullah saw mewakilkan kepada Abu Rafi’ dan seorang anshar untuk mewakilinya mengawini

Maimunah binti Harits” (Malik no. 678 kitab al-Muwaththa, bab haji).

Dalam kehidupan sehari-hari, Rasulullah telah mewakilkan kepada orang lain untuk berbagai urusan. Diantaranya adalah membayar utang, mewakilkan penetapan had dan membayarnya, mewakilkan pengurusan unta, membagi kandang hewan dan lain-lainnya.

c) Ijma

Para ulama pun bersepakat dengan ijma atas dibolehkannya *wakalah*. Mereka bahkan ada yang cenderung mensunahkannya dengan alasan bahwa hal tersebut jenis *ta'awun* atau tolong menolong atas dasar kebaikan dan takwa. Tolong menolong diserukan oleh Al-Qur'an dan disunahkan oleh Rasulullah saw.⁷¹

Allah berfirman :

“...Dan, tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan janganlah kamu tolong menolong dalam (mengerjakan) dosa dan permusuhan...” (Al-Maidah : 2).

Rasulullah saw bersabda :

“Dan, Allah menolong hamba selama hamba menolong saudaranya” (HR Muslim no. 4867, kitab az-Zikr).

⁷¹ Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqhu al-Islami wa Adillatuhu*, Cetakan ke-4, Vol. V, (Damaskus : Darul Fikr, 1997), hal. 4060-4061

Dalam perkembangan fiqih Islam, status *wakalah* sempat diperdebatkan apakah *wakalah* masuk dalam kategori *niabah* yakni sebatas mewakili atau kategori *wilayah* atau *wali*. Hingga kali, dua pendapat tersebut terus berkembang.

Pendapat pertama menyatakan bahwa *wakalah* adalah *niabah* atau mewakili. Menurut pendapat ini, si wakil tidak dapat menggantikan seluruh fungsi *muwakkil*.⁷²

Pendapat kedua menyatakan bahwa *wakalah* adalah *wilayah* karena *khilafah* (menggantikan) dibolehkan untuk yang mengarah kepada yang lebih baik, sebagaimana dalam jual beli, melakukan pembayaran secara tunai lebih baik, walaupun diperkenankan secara kredit.

2) *Al-Kafalah (Quaranty)*

Al-Kafalah merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam pengertian lain, *kafalah* juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.⁷³

⁷² *Ibid*, hlm. 4066 dan sesudahnya

⁷³ Abu Bakar Ibnu Mas'ud al-Kasani, *Al-Bada'i was Sana'i fi Tartib ash-Shara'i*, Edisi ke-2 Vol. VI, (Beirut : Darul Kitab al-Arabi), hal. 2; al-Kamal Ibnul-Humam, *Fathul Qadir*, Vol. V, (Pakistan : Maktabah ar Rashidiyyah), hal. 389

Adapun landasan syariahnya adalah :

a) Al-Qur'an

Dasar hukum untuk akad memberi kepercayaan ini dapat dipelajari dalam Al-Qur'an pada bagian yang mengisahkan Nabi Yusuf.

“Penyeru-penyeru itu berseru, “kami kehilangan piala raja dan barangsiapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh makanan (seberat) beban unta dan aku menjamin terhadapnya” (Yusuf : 72).

Kata *za'im* yang berarti penjamin dalam Surah Yusuf tersebut adalah *gharim*, orang yang bertanggung jawab atas pembayaran.

b) Al-Hadits

Landasan syariah dari pemberian fasilitas dalam bentuk jaminan *kafalah* pada ayat di atas dipertegas dalam hadits

Rasulullah, yang artinya :

“Telah dihadapkan kepada Rasulullah saw (mayat seorang laki-laki untuk disholatkan)... Rasulullah saw bertanya “Apakah dia mempunyai warisan?. Para sahabat menjawab, “Tidak”. Rasulullah bertanya lagi, “Apakah dia mempunyai utang?” Sahabat menjawab “Ya, sejumlah tiga dinar”. Rasulullah pun menyuruh para sahabat untuk mensholatkannya (tetapi beliau sendiri tidak). Abu Qatadah lalu bertanya, “Saya menjamin utangnya, ya Rasulullah”. Maka Rasulullah pun mensholatkan mayat tersebut” (HR Bukhari no. 2127, kitab al-Hawalah).

Jenis *al-Kafalah*

a) *Kafalah bin Nafs*

Kafalah bin nafs merupakan akad memberikan jaminan atas diri (*personal quarantee*). Sebagai contoh, dalam praktik perbankan untuk bentuk *kafalah bin nafs* adalah seorang nasabah yang mendapat pembiayaan dengan jaminan nama baik dan ketokohan seseorang atau pemuka masyarakat. Walaupun bank secara fisik tidak memegang barang apapun, tetapi bank berharap tokoh tersebut dapat mengusahakan pembayaran ketika nasabah yang dibiayai mengalami kesulitan.

b) *Kafalah bil Mal*

Kafalah bil maal merupakan jaminan pembayaran barang atau pelunasan utang.

c) *Kafalah bit-Taslim*

Jenis *kafalah* ini biasa dilakukan untuk menjamin pengembalian atas barang yang disewa, pada waktu masa sewa berakhir.

Jenis pemberian jaminan ini dapat dilaksanakan oleh bank untuk kepentingan nasabahnya dalam bentuk kerja sama dengan perusahaan penyewaan (*leasing company*). Jaminan pembayaran bagi bank dapat berupa deposito/tabungan dan bank dapat membebankan uang jasa (*fee*) kepada nasabah itu.

d) *Kafalah al-Munjazah*

Kafalah al-munjazah adalah jaminan mutlak yang tidak dibatasi oleh jangka waktu dan untuk kepentingan/tujuan tertentu.

Salah satu bentuk *kafalah al-munjazah* adalah pemberian jaminan dalam bentuk *performance bonds* jaminan prestasi, suatu hal yang lazim di kalangan perbankan dan hal ini sesuai dengan bentuk akad ini.

e) *Kafalah al-Muallaqah*

Bentuk jaminan ini merupakan penyederhanaan dari *kafalah al-munjazah*, baik oleh industri perbankan maupun asuransi.

3) *Al-Hawalah (Transfer Service)*

Al-hawalah adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam istilah para ulama, hal ini merupakan pemindahan beban utang dari *muhiil* (orang yang berutang) menjadi tanggungan *muhal 'alaih* atau yang berkewajiban membayar utang.⁷⁴

Secara sederhana, hal yaitu dapat dijelaskan bahwa A (*muhal*) memberi pinjaman kepada B (*muhiil*), sedangkan B masih mempunyai piutang pada C (*muhal 'alaih*). Begitu B tidak mampu membayar utangnya pada A, ia lalu mengalihkan beban utang

⁷⁴ As-Sarbini Khatib, *Mughni Muhtaj Sharh al-Minhaj*, Vol II, (Kairo : al-babi al-Halabi, 1985), hal. 193, Muhammad Rawas Qal'aji, *Mu'jam Lughat al-Fuqaha*, (Beirut, Darun Nafs, 1985)

tersebut pada C. Dengan demikian, C yang harus membayar utang B kepada A, sedangkan utang C sebelumnya pada B dianggap selesai.

Hawalah dibolehkan berdasarkan Sunnah dan Ijma.

a) Sunnah

Imam Bukhari dan Muslim meriwayatkan dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah saw bersabda :

“Menunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah suatu kezaliman. Dan, jika salah seorang dari kamu diikutkan (di-hawalah-kan) kepada orang yang mampu/kaya, terimalah *hawalah* itu”.

Pada hadits tersebut, Rasulullah memberitahukan kepada orang yang mengutangkan, jika orang yang berutang meng-hawalah-kan kepada orang yang kaya/mampu, hendaklah ia menerima *hawalah* tersebut dan hendaklah ia menangih kepada orang yang di-hawalah-kan (*muhal ‘alaih*). Dengan demikian, haknya dapat terpenuhi.

Sebagian ulama berpendapat bahwa perintah menerima *hawalah* dalam hadits tersebut menunjukkan wajib. Oleh sebab itu, wajib bagi yang mengutangkan (*muhal*) menerima *hawalah*. Adapun mayoritas ulama berpendapat bahwa perintah itu menunjukkan sunnah. Jadi, sunnah hukumnya menerima *hawalah* bagi *muhal*.

b) Ijma

Ulama sepakat membolehkan *hawalah*. *Hawalah* dibolehkan pada utang yang tidak berbentuk barang/benda karena *hawalah* adalah perpindahan utang. Oleh sebab itu, harus pada uang atau kewajiban finansial.⁷⁵

Kontrak *hawalah* dalam perbankan biasanya diterapkan pada hal-hal berikut :⁷⁶

- a) *Factoring* atau anjak piutang, di mana para nasabah yang memiliki piutang kepada pihak ketiga memindahkan piutang itu kepada bank lalu membayar piutang tersebut dan bank menagihnya dari pihak ketiga itu
- b) *Post dated check*, di mana bank bertindak sebagai juru tagih, tanpa membayarkan dulu piutang tersebut
- c) *Bill discounting*. Secara prinsip, *bill discounting* serupa dengan *hawalah*. Hanya saja, dalam *bill discounting*, nasabah harus membayar *fee*, sedangkan pembahasan *fee* tidak didapati dalam kontrak *hawalah*.

Seperti diuraikan di atas, akad *hawalah* dapat memberikan banyak sekali manfaat dan keuntungan, diantaranya :

- a) Memungkinkan penyelesaian utang dan piutang dengan cepat dan simultan

⁷⁵ Wahdah az-Zuhailly, *Al-Fiqhu al-Islami wa Adilatuhu*, Vol. VI, (Beirut : Darul Fikr, 1989), hal. 4189

⁷⁶ M. Syafi'i Antonio, *Bank...*, hal. 127

- b) Tersedianya talangan dana untuk hibah bagi yang membutuhkan
- c) Dapat menjadi salah satu *fee based income*/sumber pendapatan non pembiayaan bagi bank syariah.

Adapun risiko yang harus diwaspadai dari kontrak *hawalah* adalah adanya kecurangan masalah dengan memberi *invoice* palsu atau wanprestasi (ingkar janji) untuk memenuhi kewajiban *hawalah* ke bank.

4) *Ar-Rahn* (Mortgage)

Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang telah diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.⁷⁷

Adapun landasan syariahnya adalah :

a) Al-Qur'an

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)...” (Al-Baqarah : 283).

⁷⁷ Sayyid Sabiq, *Fiqhus Sunnah*, Cetakan ke-8, Vol. III, (Beirut : Darul Kitab al-Arabi, 1987), hal. 169; Abdurrahman al-Jazary, *al-Fiqh ala Madzahib al-Arba'ah*, Vol. II , (Beirut : Darul Qalam), hal. 305

Ayat tersebut secara eksplisit menyebutkan “barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)”. Dalam dunia finansial, barang tanggungan biasa dikenal sebagai jaminan (*collateral*) atau obyek pegadaian.

b) Al-Hadits

“Aisyah r.a berkata bahwa Rasulullah membeli makanan dari seorang Yahudi dan menjaminkan kepadanya baju besi” (HR Bukhari no. 1936, kitab al-Buyu, dan Muslim)

Anas r.a berkata, “Rasulullah menggadaikan baju besinya kepada seorang Yahudi di Madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau” (HR Bukhari no. 1927, kitab al-Buyu, Ahmad, Nasa’i dan Ibnu Majah).

Abi Hurairah r.a berkata bahwa Rasulullah saw bersabda, “Apabila ada ternak digadaikan, punggungnya boleh dinaiki (oleh orang yang menerima gadai) karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaganya). Apabila ternak itu digadaikan, air susunya yang deras boleh diminum (oleh orang yang menerima gadai) karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaganya). Kepada yang naik dan minum ia harus mengeluarkan biaya (perawatan)nya” (HR Jamaah kecuali Muslim dan Nasa’i, Bukhari no. 2329, kitab ar-Rahn).

Abu Hurairah r.a berkata bahwasanya Rasulullah saw bersabda, “Barang yang digadaikan itu tidak boleh ditutup dari

pemilik yang menggadaikannya. Baginya adalah keuntungan dan tanggung jawabnyalah bila ada kerugian (atau biaya)” (HR Syafi’i dan Daruqutni).

Kontrak *rahn* dipakai dalam perbankan dalam dua hal berikut:⁷⁸

a) Sebagai produk pelengkap

Rahn dipakai sebagai produk pelengkap, artinya sebagai akad tambahan (jaminan/*collateral*) terhadap produk lain seperti dalam pembiayaan *bai’ al-murabahah*. Bank dapat menahan barang nasabah sebagai konsekuensi akad tersebut.

b) Sebagai produk tersendiri

Di beberapa negara Islam termasuk diantaranya Malaysia, akad *rahn* telah dipakai sebagai alternatif dari pegadaian konvensional. Bedanya dengan pegadaian biasa, dalam *rahn*, nasabah tidak dikenakan bunga, yang dipungut dari nasabah adalah biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan serta penaksiran.

Perbedaan utama antara biaya *rahn* dan bunga pegadaian adalah dari sifat bunga yang bisa berakumulasi dan berlipat ganda, sedangkan biaya *rahn* hanya sekali dan ditetapkan di muka.

⁷⁸ M. Syafi’i Antonio, *Bank...*, hal. 130

Manfaat yang dapat diambil oleh bank dari prinsip *ar-rahn* adalah sebagai berikut :

- a) Menjaga kemungkinan nasabah untuk lalai atau bermain-main dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan bank
- b) Memberikan keamanan bagi semua penabung dan pemegang deposito, bahwa dananya tidak akan hilang begitu saja jika nasabah peminjam ingkar janji karena ada suatu aset atau barang (*marhun*) yang dipegang oleh bank
- c) Jika *rahn* diterapkan dalam mekanisme pegadaian, sudah barang tentu akan sangat membantu saudara kita yang kesulitan dana, terutama di daerah-daerah.

Adapun manfaat yang langsung di dapat bank adalah biaya-biaya konkret yang harus dibayar oleh nasabah untuk pemeliharaan dan keamanan aset tersebut. Jika penahanan aset berdasarkan fidusia (penahanan barang bergerak sebagai jaminan pembayaran), nasabah juga harus membayar biaya asuransi yang besarnya sesuai dengan yang berlaku secara umum.

Adapun risiko yang mungkin terdapat pada *rahn* apabila diterapkan sebagai produk adalah :

- a) Risiko tak terbayarnya utang nasabah (wanprestasi)
- b) Risiko penurunan nilai aset yang ditahan atau rusak.

5) *Al-Qardh (Soft and Benevolent Loan)*

Al-qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqh klasik, *qardh* dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial.⁷⁹

Transaksi *qardh* diperbolehkan oleh para ulama berdasarkan hadits riwayat Ibnu Majah dan ijma ulama. sungguhpun demikian, Allah SWT mengajarkan kepada kita agar meminjamkan sesuatu bagi “agama Allah”.

a) Al-Qur'an

“Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Allah akan melipatgandakan (balasan) pinjaman itu untuknya dan dia akan memperoleh pahala yang banyak” (al-Hadiid : 11).

Yang menjadi landasan dalil dalam ayat ini adalah kita diseru untuk meminjamkan kepada Allah, artinya untuk membelanjakan harta di jalan Allah.

Selaras dengan meminjamkan kepada Allah, kita juga diseru untuk meminjamkan kepada sesama manusia, sebagai bagian dari kehidupan bermasyarakat (*civil society*).

⁷⁹ Ahmad asy-Syarbasyi, *al-Mu'jam al-Iqtisad al-Islami*, (Beirut : Dar Alamil Kutub, 1987); Sayid Sabiq, *Fiqhus Sunnah*, Cetakan ke-8, Vol. III, (Beirut : Dar al-Kitab al-Arabi, 1987), hal. 163

b) Al-Hadits

Ibnu Mas'ud meriwayatkan bahwa Nabi saw berkata, "Bukan seorang muslim (mereka) yang meminjamkan muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah (senilai) sedekah" (HR Ibnu Majah no. 2421, kitab al-Ahkam; Ibnu Hibban dan Baihaqi).

Anas bin Malik berkata bahwa Rasulullah berkata, "Aku melihat pada waktu malam di-isra-kan, pada pintu surga tertulis sedekah dibalas sepuluh kali lipat dan *qardh* delapan belas kali. Aku bertanya, "Wahai Jibril, mengapa *qardh* lebih utama dari sedekah? Ia menjawab, "Karena peminta-minta sesuatu dan ia punya, sedangkan yang meminjam tidak akan meminjam kecuali karena keperluan". (HR. Ibnu Majah no. 2422, kitab al-Ahkam, dan Baihaqi).

c) Ijma

Para ulama telah menyepakati bahwa *al-qardh* boleh dilakukan. Kesepakatan ulama ini didasari tabiat manusia yang tidak bisa hidup tanpa pertolongan dan bantuan saudaranya. Tidak ada seorang pun yang memiliki segala barang yang ia butuhkan. Oleh karena itu, pinjam meminjam sudah menjadi satu bagian dari kehidupan di dunia ini. Islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kebutuhan umatnya.

Akad *qardh* biasanya diterapkan sebagai hal berikut :

- a) Sebagai produk pelengkap kepada nasabah yang telah terbukti loyalitas dan bonafiditasnya, yang membutuhkan dana talangan segera untuk masa yang relatif pendek. Nasabah tersebut akan mengembalikan secepatnya sejumlah uang yang dipinjamnya itu
- b) Sebagai fasilitas nasabah yang memerlukan dana cepat, sedangkan ia tidak bisa menarik dananya karena misalnya tersimpan dalam bentuk deposito
- c) Sebagai produk untuk menyumbang usaha yang sangat kecil atau membantu sektor sosial. Guna pemenuhan skema khusus ini telah dikenal suatu produk khusus yaitu *al-qardh al-hasan*.

Sifat *al-qardh* tidak memberi keuntungan finansial. Karena itu, pendanaan *qardh* diambil menurut kategori berikut.

- a) *Al-qardh* yang diperlukan untuk membantu keuangan nasabah secara cepat dan berjangka pendek. Talangan dana di atas dapat diambilkan dari modal bank
- b) *Al-qardh* yang diperlukan untuk membantu usaha sangat kecil dan keperluan sosial dapat bersumber dari dana zakat, infak dan sadaqah. Di samping sumber dana umat, para praktisi perbankan syariah, demikian juga ulama, melihat adanya sumber dana lain yang dapat dialokasikan untuk *qardh al-hasan*, yaitu pendapatan-pendapatan yang diragukan seperti jasa *nostro* di

bank koresponden yang konvensional, bunga atas jaminan L/C di bank asing, dan sebagainya. Salah satu pertimbangan pemanfaatan dana-dana ini adalah kaidah *akhaffu dhararain* (mengambil mudharat yang lebih kecil). Hal ini mengingat jika dana umat Islam dibiarkan di lembaga-lembaga non muslim mungkin dapat dipergunakan untuk sesuatu yang merugikan Islam, misalnya dana kaum muslimin Arab di bank-bank Yahudi Switzerland. Oleh karenanya, dana yang parkir tersebut lebih baik diambil dan dimanfaatkan untuk penanggulangan bencana alam atau membantu dhuafa.

Manfaat akad *al-qardh* banyak sekali, diantaranya :

- a) memungkinkan nasabah yang sedang dalam kesulitan mendesak untuk mendapat talangan jangka pendek
- b) *al-qardh al-hasan* juga merupakan salah satu ciri pembeda antara bank syariah dan bank konvensional yang didalamnya terkandung misi sosial, di samping misi komersial
- c) adanya misi sosial kemasyarakatan ini akan meningkatkan citra baik dan meningkatkan loyalitas masyarakat terhadap bank syariah.

Risiko dalam *al-qardh* terhitung tinggi karena ia dianggap pembiayaan yang tidak ditutup dengan jaminan.

3. Pengertian Pengetahuan

Menurut Kamus Bahasa Indonesia⁸⁰ kata pengetahuan berasal dari kata “tahu” yang artinya mengerti sesudah melihat (menyaksikan/mengalami). Jadi pengetahuan berarti segala sesuatu yang diketahui. Jujun S. Sumantri menyatakan bahwa pengetahuan merupakan terminologi genetis di mana ilmu merupakan sebagian dari pengetahuan. Ilmu adalah pengetahuan yang secara apa (*ontologi*), bagaimana (*epistemologi*) dan untuk apa (*axiologi*) mempunyai karakteristik tersendiri yang membedkannya dari pengetahuan lain seperti seni dan agama.⁸¹

Seorang psikolog kognitif John R. Anderson mengemukakan bahwa terdapat dua jenis pengetahuan dasar, yaitu pengetahuan deklaratif dan pengetahuan prosedural.⁸² Pengetahuan deklaratif (*declarative knowledge*) melibatkan fakta subjektif yang sudah diketahui, sementara pengetahuan prosedural (*procedural knowledge*) mengacu pada pengertian bagaimana fakta ini dapat digunakan. Fakta ini bersifat subjektif dalam pengertian bahwa fakta tersebut tidak perlu sesuai dengan realitas objektif.

Pengetahuan deklaratif dibagi menjadi dua kategori, yaitu episodik dan semantik.⁸³ Pengetahuan episodik (*episodic knowledge*) melibatkan pengetahuan yang dibatasi dengan lintasan waktu. Pengetahuan ini

⁸⁰ WJS Poerwadarminto, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka, 1986), hal. 386

⁸¹ Jujun S. Suriasumantri, *Filsafat Ilmu : Sebuah Pengantar Populer*, (Jakarta : Pustaka Sinar Harapan, 1987), hal. 291-296

⁸² John R. Anderson, *A Spreading Activation Theory of Memory*, *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 1983, Vol. 22, hal. 261

⁸³ Endel Tulving, *Episodic and Semantic Memory, Organization of Memory*, (New York : Academic Press, 1972), hal 189

digunakan untuk menjawab pertanyaan yang menggunakan kata “kapan”. Sebaliknya pengetahuan semantik (*semantic knowledge*) mengandung pengetahuan yang digeneralisasikan yang memberikan arti bagi dunia seseorang. Ini adalah pengetahuan yang akan digunakan oleh seseorang untuk mendeskripsikan sesuatu.

Kemampuan seseorang dalam menyerap ilmu pengetahuan dipengaruhi 2 (dua) faktor utama, yaitu : faktor internal dan faktor eksternal.

Faktor-faktor internal yang mempengaruhi pengetahuan seseorang :⁸⁴

- a. Intelegensi (kecerdasan)
- b. Emosi

Faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi pengetahuan seseorang :⁸⁵

- a. Tingkat Pendidikan

Pendapat Shah (1986), rasa ingin tahu sangat mendukung orang untuk memahami suatu hal, sehingga ketika rasa ingin tahu semakin besar, kemauan untuk belajar terdorong oleh rasa ingin tahu tersebut.

Dari pendapat tersebut dapat diartikan bahwa seseorang dapat mencapai tingkat pendidikan tertentu disebabkan oleh banyaknya ilmu yang diterima.

- b. Lingkungan

Lingkungan juga menjadi faktor yang menentukan terhadap pengetahuan seseorang, hal ini terbukti dalam keluarga yang tercipta

⁸⁴ Jujun S. Suriasumantri, *Filsafat...*, hal. 298

⁸⁵ *Ibid*

kondisi suka membaca akan membawa anggota keluarga menjadi gemar membaca demikian pula sebaliknya. Lingkungan di sini, dapat juga diartikan dengan lingkungan rumah (keluarga dan tetangga), lingkungan kerja dan lingkungan bermain.

Pudjariyana (1991), dalam Tahu dan Pengetahuan, menyatakan bahwa kondisi lingkungan yang berbeda berpengaruh pada tingkat pengetahuan seseorang, seimbang dengan jenis komunikasi yang dilakukan dengan lingkungannya.

c. Teknologi

Teknologi sangat berperan dalam meningkatkan pengetahuan seseorang, adanya alat-alat yang beteknologi tinggi menjadi penunjang utama bagi seseorang untuk mendapat informasi. Dengan informasi inilah pengetahuan seseorang menjadi bertambah.⁸⁶

B. Kerangka Pikir

Penelitian tentang BMT pernah dilakukan oleh M. Hajar Dewantoro, yang mengambil studi kasus pengembangan BMT di daerah Kulonprogo. Pengembangan BMT yang diteliti tersebut berbasis pada Masjid. Masjid sebagai pusat ibadah memiliki potensi sebagai pengembangan sosial lebih luas, diantaranya pemberdayaan ekonomi melalui pendirian BMT. Dari hasil penelitian tersebut teridentifikasi secara riil potensi ekonomi yang bisa dikelola melalui keberadaan BMT berbasis masjid.

⁸⁶ RG Soekardjo, *Logika Dasar*, (Jakarta, Gramedia, 1985), hal.24.

Dari penelitian yang dilakukan oleh Amir Mualim⁸⁷, dkk tentang profesionalisme praktisi BMT di kota Yogyakarta dan kabupaten Sleman tahun 2004, terungkap bahwa :

1. Penguasaan Konsep Keuangan Syari'ah dari segi teori maupun dari segi prakteknya. Kenyataan di lapangan menunjukkan, adanya pengakuan dari beberapa praktisi BMT yang merasa belum menguasai dengan baik konsep keuangan syari'ah. Apalagi tantangan pasar menuntut adanya pengetahuan yang mampu mengimbangi keadaan dan perubahan-perubahan yang terjadi. karenanya, peningkatan pengetahuan tentang konsep keuangan syari'ah harus terus dilakukan.
2. Kemampuan melakukan uji kelayakan usaha dengan sangat baik. Ini sangat dibutuhkan oleh praktisi, karena kesalahan sedikit saja dalam melakukan uji kelayakan, akan berakibat buruk terhadap kelancaran usaha BMT, khususnya dalam pengembalian pembiayaan yang telah dikeluarkan. Adanya kredit macet dan bermasalah di dalam BMT, antara lain berembrio dari kesalahan praktisi BMT dalam melakukan uji kelayakan usaha.
3. Kemampuan menjelaskan konsep keuangan syari'ah secara baik. Hal ini dirasakan sebagai satu aktivitas yang menuntut perhatian sangat besar dari para praktisi. Kenyataan di lapangan menunjukkan, bahwa konsumen ternyata tidak begitu tertarik dengan penjelasan yang diberikan oleh BMT mengenai konsep bagi hasil. Mayoritas konsumen/nasabah, lebih suka kalau *to the point*, yaitu, ketika mendapatkan pembiayaan sekian, berapa ia

⁸⁷ Amir Mualim, dkk., "Profesionalisme...", hlm. 80

harus mengembalikannya. Padahal, sesuai ketentuan syari'ah, antara pihak BMT berkaitan dengan nasabah tidak boleh ada kesenjangan informasi mengenai pengetahuan produk BMT yang diperjanjikan.

Di sisi lain, pihak BMT juga dituntut untuk memiliki kecakapan dalam menjawab setiap pertanyaan dan atau permasalahan yang disampaikan oleh pihak BMT berkaitan dengan produk yang ditawarkan. Kemampuan meyakinkan pihak nasabah tentang berbagai keunggulan yang dimiliki oleh lembaga keuangan syari'ah semacam BMT sangatlah penting dan dibutuhkan oleh para praktisi BMT.

4. Pelatihan-pelatihan perbankan Syari'ah ditingkatkan kuantitas dan kualitasnya. Mengenai hal ini, memang telah banyak dilakukan, baik oleh lembaga-lembaga sosial, bisnis, maupun oleh pihak BMT sendiri dalam mendukung kualitas SDM yang dimilikinya, mengapa hal ini masih muncul dalam kerangka kebutuhan yang harus terus dicukupi. Tantangan persaingan bisnis perbankan menjadi satu alasan utama, sehingga peningkatan kualitas SDM harus terus dilakukan. Karena, tidak menutup kemungkinan di masa-masa yang akan datang muncul persoalan-persoalan perbankan Islam yang memerlukan cara-cara tersendiri untuk menyikapi dan menyelesaikannya. Strategi yang digunakan-pun harus terus diperbarui dan dikembangkan sedemikian rupa, sehingga berdampak positif bagi pengembangan BMT kearah yang lebih baik ⁸⁸

⁸⁸ *Ibid*, hal. 29

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif yang dilakukan dengan menggunakan metode survey. Metode survey adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual.¹ Metode survey ini dapat digunakan sebagai pendekatan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pendapat umum/pengetahuan tentang sesuatu hal.²

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah para pegawai di lingkungan BMT di wilayah Sleman. Penelitian ini akan mengambil 27 sampel BMT di wilayah Sleman, dan dipilih secara random, sebagai wakil dari populasi obyek. Pemilihan di daerah Sleman dengan pertimbangan bahwa Sleman merupakan kabupaten yang paling dinamis di DIY.

C. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan subyek penelitian.³ Adapun menurut Nazir populasi adalah kumpulan dari individu dengan kualitas serta ciri-ciri

¹ Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta, Ghalia Indonesia: 1999), hal. 65

² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta, Penerbit Rineka Cipta : 2002), hal. 86

³ *Ibid*, hal. 108

yang telah ditetapkan. Populasi berkenaan dengan data, bukan dengan orangnya ataupun bendanya.⁴ Populasi dapat juga diartikan sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas : objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudia ditarik suatu kesimpulan.⁵

Dengan demikian, yang dimaksud dengan populasi bukan hanya orang, tetapi obyek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan hanya sekedar jumlah yang ada pada obyek/subyek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh objek/subjek itu. Penelitian ini populasi yang digunakan adalah seluruh karyawan BMT di Kabupaten Sleman.

Adapun yang dimaksud dengan sampel adalah adalah sebagian atau wakil populasi yang akan diteliti.⁶ Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.⁷ Bila populasi memiliki jumlah yang besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu.

Penelitian ini menggunakan teknik sampel random atau sampel acak, dimana peneliti mencampur subyek-subyek dalam populasi yang dianggap sama, dengan demikian peneliti memiliki hak yang sama kepada setiap subyek untuk memperoleh kesempatan dipilih sebagai sampel. Teknik sampel

⁴ Moh. Nazir, *Metode...*, hal 325-327

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung, Alfabeta: 2004), hal. 72

⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur...*, hal. 109

⁷ Sugiyono, *Metode....*, hal. 73

random dilakukan karena peneliti belum mengetahui karakteristik dari populasi yang ada. Dengan menggunakan teknik sampel random atau sampel acak maka peneliti tidak akan memberikan keistimewaan pada satu atau beberapa subjek untuk dijadikan sampel karena setiap anggota populasi memiliki hak yang sama untuk menjadi responden.

D. Variable Penelitian

Untuk meneliti hubungan antara pemahaman konsep-konsep syariah dengan implementasi operasional dibutuhkan beberapa variabel (dikuantifisir) yang mendukung:

1. Variabel tergantung : Pengetahuan konsep-konsep syariah
2. Variabel bebas : Tingkat Pendidikan, Lingkungan, Teknologi

E. Instumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan data tersebut menjadi sistematis dan dipermudah olehnya.⁸ Instrumen yang diartikan sebagai alat bantu merupakan alat/sarana pengumpulan data yang dapat diwujudkan dalam benda, contohnya: angket (*questionnaire*), daftar cocok (*checklist*), skala (*scala*), pedoman wawancara (*interview guide* atau *interview schedule*), lembar pengamatan atau penduan pengamatan (*observation sheet* atau *observation schedule*), soal ujian (soal tes) dan sebagainya.

⁸ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta, Rineka Cipta: 2005), hal. 102

Adapun kisi-kisi dari penelitian ini, dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 3.1
Kisi-Kisi Instrumen Penelitian

Variabel	Indikator	Nomor Item
Pengetahuan konsep-konsep syariah	Cakupan Muamalah	1, 2, 3
	Gharar	4, 7,
	Maisr	5, 6
	Risiko	8, 9,
	Riba	10, 11, 12, 13,
	Pertukaran dan percampuran	14, 15, 16, 17, 18, 19
	Syirkah	20, 26, 27, 28, 29
	Tijarah	21, 23, 24, 25, 30, 32, 33, 34
	Ijarah	22, 31,
	Al Ajr Wal Muluah	35, 36, 37, 38, 39, 40

F. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan satu metode pengumpulan data, yaitu dengan menggunakan kuesioner. Kuesioner adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal-hal yang diketahui oleh responden.⁹

Angket digunakan dalam penelitian ini bertujuan menggali pengetahuan para pegawai BMT terhadap konsep syariah. Angket yang disebar di beberapa BMT yang ada di Kabupaten Sleman, berisi sejumlah pertanyaan seputar konsep syariah dan praktik yang dijalankan.

Pemilihan kuesioner sebagai metode pengumpul dikarenakan kuesioner ini memiliki beberapa kelebihan, diantaranya:

1. Dapat dibagikan secara serentak kepada banyak responden

⁹ *Ibid*, hal. 128

2. Dapat dijawab responden menurut kecepatannya masing-masing dan menurut waktu senggang responden
3. Dapat dibuat anonim sehingga responden bebas jujur dan tidak malu-malu menjawab
4. Dapat dibuat standar sehingga bagi semua responden dapat diberi pertanyaan yang sama.

Meskipun demikian, harus diantisipasi kemungkinan terjadinya kesalahan karena dengan metode ini terdapat kelemahan, seperti :

1. Adanya kemungkinan responden tidak menyelesaikan kuesioner, menjawab dengan salah, tidak sesuai dengan yang diminta, atau bahkan menolak mengembalikan kuesioner.
2. Jika responden salah memahami dan tidak mengikuti arahan, dapat merasa frustrasi dan berhenti.

Untuk menghindari terjadinya kelemahan diatas, maka desain kuesioner dibuat dengan kalimat yang mudah dipahami, menggunakan istilah-istilah yang dikenal umum oleh konsumen, dan dengan petunjuk yang lengkap dan mudah dipahami. Sehingga responden tidak salah dalam mengisi kuesioner.

Angket dipandang dari cara menjawabnya dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu:

1. Angket terbuka yaitu angket yang disajikan dalam bentuk sedemikian rupa sehingga responden dapat memberikan isian sesuai dengan kehendak dan keadaannya.

2. Angket tertutup yaitu angket yang disajikan dalam bentuk sedemikian rupa sehingga responden tinggal memberikan tanda silang (X) pada tempat yang sesuai.¹⁰ Penelitian menggunakan bentuk angket tertutup dengan memberikan beberapa pilihan jawaban kepada responden.

Berdasarkan penyebaran angket kepada responden maka akan diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Jawaban angket berkaitan dengan variabel pengetahuan konsep-konsep syariah akan dilakukan penskoran sebagai berikut:
 - a. Skor 1 untuk jawaban benar
 - b. Skor 0 untuk jawaban salah
2. Jawaban angket berkaitan dengan variabel Tingkat Pendidikan, Lingkungan, Teknologi tidak dilakukan penskoran namun hanya dilakukan pelabelan.

G. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

1. Uji Validitas

Suatu tes dapat dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila tes tersebut menjalankan fungsi ukurnya, atau memberikan hasil ukur yang tepat dan akurat sesuai dengan maksud dikenakan tes tersebut. Suatu tes yang menghasilkan data yang tidak relevan dengan tujuan diadakannya pengukuran dikatakan sebagai tes yang memiliki validitas rendah.¹¹

¹⁰ *Ibid*, hal. 129

¹¹ Saifuddin Azwar, *Tes Prestasi*, (Yogyakarta : Penerbit Pustaka Pelajar, 2003), hal. 173-174.

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung korelasi antara suatu item dengan skor total dari variabel, digunakan rumus korelasi *product moment* sebagai berikut:¹²

$$r_{xy} = \frac{N(\sum XY) - (\sum X) \cdot (\sum Y)}{\sqrt{\{N \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2\} \cdot \{N \cdot \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

keterangan :

- r_{xy} = nilai koefisien antara X dan Y
 N = banyaknya subyek yang diujicoba
 X = skor butir pertanyaan/item
 Y = skor total variabel

Untuk mempercepat perhitungan, digunakan fasilitas *function* dalam paket program Microsoft Excel. Fasilitas *function* dalam paket program Microsoft Excel dapat digunakan untuk mencari nilai koefisien korelasi (r hitung) antara skor item dengan skor total item. Bagi butir pertanyaan yang tidak valid maka akan dikeluarkan dari daftar pertanyaan dan tidak digunakan pada analisis selanjutnya. Adapun kriteria yang digunakan untuk menentukan butir skor yang valid digunakan nilai r hitung. Nilai r hitung tersebut kemudian dibandingkan dengan nilai r tabel (0,2213) untuk jumlah sampel 79 responden dan pada taraf signifikansi 5%.¹³ Adapun kriteria yang digunakan adalah sebagai berikut:

- a. Jika r hitung $>$ r tabel maka item pertanyaan bersifat valid
- b. Jika r hitung $\leq$ r tabel maka item pertanyaan bersifat tidak valid

¹² Suharsimi Arikunto, *Manajemen...*, hal. 243

¹³ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, (Semarang : Badan Penerbitan Universitas Diponegoro, 2005), hal. 292.

Secara keseluruhan hasil perhitung uji validitas untuk 30 item pertanyaan adalah sebagai berikut:

Tabel 3.2
Hasil Uji Validitas dengan Korelasi *Product Moment*

Item No	r hitung	r tabel	Keterangan
1	0,289	0,2213	valid
2	0,255	0,2213	valid
3	0,420	0,2213	valid
4	0,493	0,2213	valid
5	0,371	0,2213	valid
6	0,279	0,2213	valid
7	0,337	0,2213	valid
8	0,280	0,2213	valid
9	0,241	0,2213	valid
10	0,388	0,2213	valid
11	0,309	0,2213	valid
12	0,293	0,2213	valid
13	0,404	0,2213	valid
14	0,438	0,2213	valid
15	0,446	0,2213	valid
16	0,518	0,2213	valid
17	0,411	0,2213	valid
18	0,389	0,2213	valid
19	0,336	0,2213	valid
20	0,439	0,2213	valid
21	0,276	0,2213	valid
22	0,300	0,2213	valid
23	0,252	0,2213	valid
24	0,287	0,2213	valid
25	0,317	0,2213	valid
26	0,504	0,2213	valid
27	0,266	0,2213	valid
28	0,233	0,2213	valid
29	0,482	0,2213	valid
30	0,232	0,2213	valid
31	0,360	0,2213	valid
32	0,286	0,2213	valid
33	0,471	0,2213	valid
34	0,281	0,2213	valid
35	0,264	0,2213	valid
36	0,241	0,2213	valid
37	0,256	0,2213	valid
38	0,340	0,2213	valid
39	0,364	0,2213	valid
40	0,340	0,2213	valid

Sumber : Lampiran 5

Berdasarkan rekapitulasi hasil perhitungan di atas, item pertanyaan yang berkaitan dengan pengetahuan pegawai BMT tentang konsep syariah dalam produk-produk BMT kesemuanya bersifat valid. Dengan demikian kesemua item pertanyaan tersebut akan digunakan pada tahap analisis data

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas diterjemahkan dari kata *reliability*. Pengukuran yang memiliki reliabilitas yang tinggi maksudnya adalah pengukuran yang dapat menghasilkan data yang reliabel. Ide pokok dalam konsep reliabilitas adalah sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya. Hasil ukur adalah dapat dipercaya apabila dalam beberapa kali pengukuran terhadap kelompok subjek yang sama diperoleh hasil yang relatif sama, kalau aspek yang diukur dalam diri subjek memang belum berubah.¹⁴

Penelitian ini menggunakan formula Kuder Richardson 20 (KR 20) untuk menguji reliabilitas instrumen. Adapun bentuk formula tersebut adalah sebagai berikut:

$$r_{KR-20} = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum p(1-p)}{s^2_x} \right]$$

Keterangan:

r_{KR-20} = koefisien KR 20

k = banyaknya aitem

p = jumlah jawaban benar

s^2_x = varians skor tes (X)

¹⁴ Suharsimi Arikunto, *Manajemen...*, hal. 180

Karena semua item pertanyaan bersifat valid maka kesemuanya digunakan dalam uji reliabilitas. Untuk mempercepat perhitungan digunakan paket program Microsoft Excel. Dari hasil perhitungan diperoleh bahwa nilai koefisien reliabilitas instrumen penelitian adalah sebesar 0,943 (Lampiran 5). Nilai koefisien tersebut termasuk dalam kategori sangat tinggi karena nilainya mendekati angka 1.

H. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam metode ilmiah, karena dengan analisis, data tersebut dapat diberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Data mentah yang telah dikumpulkan perlu dipecah-pecahkan dalam kelompok-kelompok, diadakan kategorisasi, dilakukan manipulasi serta diintisarikan sedemikian rupa sehingga data tersebut mempunyai makna untuk menjawab masalah.¹⁵ Data kuantitatif yang dikumpulkan diolah dengan rumus-rumus statistik yang sudah disediakan, baik secara manual maupun dengan menggunakan jasa komputer.¹⁶

Untuk penelitian kuantitatif, maka teknik analisis data ini berkenaan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah ataupun pengujian hipotesis yang diajukan. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

¹⁵ Moh. Nazir, *Metode...*, hal. 405

¹⁶ Suharsimi Arikunto, *Manajemen...*, hal. 213

1. Analisis Deskriptif

Adapun deskriptif kuantitatif dilakukan dengan teknik persentase dari skor jawaban angket berkaitan dengan konsep syariah dalam produk-produk BMT. Analisis persentase dilakukan sebanyak dua kali, yaitu analisis demografi dan analisis penguasaan konsep syariah. Penguasaan konsep syariah diukur capaian jawaban benar atas pertanyaan-pertanyaan yang diberikan kepada responden. Adapun ketentuan yang digunakan untuk mengetahui tingkat pengetahuan tentang konsep syariah adalah sebagai berikut:

Tabel 3.3 Kriteria Tingkat Penguasaan Pengetahuan Konsep Syariah dalam Produk-Produk BMT¹⁷

Tingkat Penguasaan Pengetahuan	Nilai Huruf	Kualifikasi
90% - 100%	A	Amat baik
80% - 89%	B	Baik
65% - 79%	C	Cukup
55% - 64%	D	Kurang/meragukan
Di bawah 55%	E	Kurang sekali/gagal

2. Analisis Inferensial

Analisis inferensial dilakukan dengan menggunakan teknik Chi Kuadrat (χ^2). Teknik ini digunakan untuk menguji apakah perbedaan antara frekuensi hasil observasi dengan nilai yang diharapkan bersifat signifikan.¹⁸ Penelitian ini menggunakan metode Chi Kuadrat (χ^2) untuk

¹⁷ Masidjo, *Penilaian Pencapaian Hasil Belajar Siswa di Sekolah*, (Yogyakarta : Penerbit Kanisius, 1995), hal. 153.

¹⁸ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research Jilid 3*. (Yogyakarta : Penerbit Andi Yogyakarta : 2002), hal. 343.

menguji perbedaan pengetahuan tentang konsep syariah para pegawai BMT dilihat dari tingkat pendidikan, sumber referensi, dan latihan.

Untuk melakukan perhitungan nilai χ^2 hitung digunakan program paket SPSS for Windows versi 13. Hasil perhitungan dengan menggunakan program paket SPSS for Windows versi 13 tersebut akan menghasilkan nilai χ^2 hitung. Penelitian ini menggunakan nilai χ^2 hitung untuk melihat signifikansi perbedaan dari dua buah kategori data. Nilai χ^2 hitung tersebut selanjutnya dibandingkan dengan nilai χ^2 tabel pada jumlah sampel sebesar 79 orang dan pada taraf signifikansi sebesar 5%.

Adapun kriteria yang digunakan adalah sebagai berikut:¹⁹

- a. Bila harga χ^2 hitung bernilai sama atau lebih besar dari χ^2 tabel, maka dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan yang menyakinkan antara frekuensi hasil observasi dengan nilai yang diharapkan.
- b. Bila harga χ^2 hitung bernilai kurang dari χ^2 tabel, maka dapat disimpulkan bahwa perbedaan antara frekuensi hasil observasi dengan nilai yang diharapkan adalah tidak menyakinkan atau perbedaan tersebut secara statistik dianggap sebagai perbedaan karena kesalahan sampling.

Setelah dilakukan uji Chi Kuadrat, selanjutnya akan dilakukan tabulasi silang untuk melihat persebaran data yang ada.

¹⁹ *Ibid*, hal. 346.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Penelitian dilakukan di wilayah kabupaten Sleman Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. BMT yang beroperasi di wilayah kabupaten Sleman ada 27 BMT sehingga peneliti melakukan penelitian di semua BMT tersebut. Masing-masing BMT disebar sebanyak 3 set kuisioner, sehingga jumlah kuisioner yang disebar keseluruhan adalah 81 set tetapi yang dikembalikan 79 set dan dijawab dengan lengkap sebanyak 79 set kuisioner. Satu set kuisioner/angket terdiri dari dua bagian, bagian pertama adalah berisi pertanyaan tentang data atau kondisi karyawan, sedangkan bagian kedua adalah pertanyaan tentang masalah kesyariahan yang terdiri dari 40 butir soal pilihan ganda. Berdasarkan kuisioner yang dikembalikan, peneliti melakukan analisis yang sesuai dengan tujuan penelitian ini. Adapun daftar nama BMT yang ada di kabupaten Sleman dapat dilihat dalam lampiran 1.

A. Profil Demografi Responden

Jumlah responden yang diambil dalam penelitian ini adalah 79 orang. Setiap responden memiliki latar belakang demografi yang berbeda-beda. Karakteristik responden dalam penelitian ini dibedakan menurut usia, jenis kelamin, status perkawinan, dan pendidikan terakhir yang ditamatkan.

1. Penggolongan Responden Berdasarkan Usia

Penggolongan responden berdasarkan usia, dikelompokkan menjadi 5 kategori. Secara terperinci hal tersebut dapat terlihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1. Penggolongan Responden Berdasarkan Usia

usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	21 Tahun s/d 25 Tahun	22	27,8	27,8	27,8
	26 Tahun s/d 30 Tahun	16	20,3	20,3	48,1
	31 Tahun s/d 35 Tahun	18	22,8	22,8	70,9
	36 Tahun s/d 40 Tahun	11	13,9	13,9	84,8
	> 41 Tahun	12	15,2	15,2	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Berdasarkan Tabel di atas, terlihat bahwa responden dikelompokkan menjadi 5 kelompok usia, yaitu dengan persentase terbesar pada kelompok usia 21 tahun s/d 25 tahun (sebesar 27,8%), kemudian diikuti oleh kelompok usia 31 tahun s/d 35 tahun (sebesar 22,8%), antara 26 tahun s/d 30 tahun (sebesar 20,3%), lebih dari 41 tahun (sebesar 15,2%), dan 36 tahun s/d 40 tahun (sebesar 13,9%).

2. Penggolongan Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Penggolongan responden berdasarkan jenis kelamin, dikelompokkan menjadi 2 kategori. Secara terperinci hal tersebut dapat terlihat pada tabel berikut:

Tabel 4.2. Penggolongan Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

jenis kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	41	51,9	51,9	51,9
	Perempuan	38	48,1	48,1	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Berdasarkan Tabel di atas, terlihat bahwa responden dikelompokkan menjadi 2 kelompok jenis kelamin, yaitu dengan

persentase terbesar pada kelompok laki-laki (sebesar 51,9%) dan kelompok perempuan sebesar 48,1%.

3. Penggolongan Responden Berdasarkan Status Perkawinan

Penggolongan responden berdasarkan status perkawinan, dikelompokkan menjadi 2 kategori. Secara terperinci hal tersebut dapat terlihat pada tabel berikut:

Tabel 4.3. Penggolongan Responden Berdasarkan Status Perkawinan

		status pernikahan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menikah	41	51,9	51,9	51,9
	Belum menikah	38	48,1	48,1	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Berdasarkan Tabel di atas, terlihat bahwa responden dari 79 responden dikelompokkan menjadi responden yang berstatus menikah (51,9%) dan responden yang berstatus belum menikah (48,1%).

4. Penggolongan Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir yang ditamatkan.

Penggolongan responden berdasarkan pendidikan terakhir yang ditamatkan, dikelompokkan menjadi 4 kategori. Secara terperinci hal tersebut dapat terlihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4. Penggolongan Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir pendidikan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SMA	4	5,1	5,1	5,1
Akademi (D3)	42	53,2	53,2	58,2
Sarjana (S1)	23	29,1	29,1	87,3
Pasca Sarjana (S2)	10	12,7	12,7	100,0
Total	79	100,0	100,0	

Berdasarkan Tabel di atas, terlihat bahwa responden dikelompokkan menjadi 4 kelompok usia, yaitu dengan persentase terbesar pada kelompok yang berpendidikan terakhir akademi (sebesar 53,2%), kemudian diikuti oleh kelompok responden yang berpendidikan terakhir Sarjana/S1 (sebesar 29,1%), responden yang berpendidikan terakhir pasca sarjana (sebesar 12,7%), dan yang berpendidikan terakhir SMA sebesar (5,1%).

B. Analisis Perilaku Responden

1. Sumber Informasi yang Pertama Kali Diakses

Sumber informasi yang pertama kali diakses seseorang terhadap suatu konsep atau produk akan mempengaruhi keputusan seseorang untuk mengetahui lebih tentang suatu konsep atau produk tertentu. Apabila suatu konsep dapat yang dikemas secara menarik oleh suatu sumber informasi, maka sudah barang tentu *audience* tersebut akan mencari lebih lanjut penjelasan dari konsep tersebut. Kunci keberhasilan supaya sumber informasi dapat menarik perhatian adalah terletak pada persepsi yang diciptakan.

Terdapat berbagai sumber yang mampu memberikan informasi kepada responden tentang konsep syariah pada produk-produk BMT. Data responden yang berkaitan dengan sumber informasi yang pertama kali diakses oleh responden digunakan angket semi terbuka. Dalam angket tersebut, peneliti memberikan enam alternatif jawaban kepada responden dan jika responden tidak menemukan jawaban yang tepat diperkenankan untuk mencantumkan jawaban mereka sendiri.

Secara terperinci, sumber informasi yang pertama kali diakses oleh responden berkaitan dengan pengetahuan tentang konsep syariah pada produk-produk BMT adalah sebagai berikut:

Tabel 4.5. Penggolongan Responden Berdasarkan Sumber Informasi yang Pertama Kali Diakses

		Info pertama kali			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	4	5,1	5,1	5,1
	Koran/majalah	20	25,3	25,3	30,4
	Televisi/radio	21	26,6	26,6	57,0
	Teman/Keluarga	9	11,4	11,4	68,4
	Diskusi/pengajian	17	21,5	21,5	89,9
	Situs internet	8	10,1	10,1	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Berdasarkan data pada tabel di atas, terlihat bahwa televisi dan radio (26,6%) merupakan sumber informasi utama yang pertama kali memperkenalkan responden dengan konsep syariah. Hal tersebut berkaitan dengan keberadaan televisi dan radio saat ini sudah hampir menjadi kebutuhan dari setiap orang untuk mendapatkan informasi ataupun sekedar mendapatkan hiburan.

Di tempat kedua, koran dan majalah (25,3%) juga merupakan sumber informasi utama yang pertama kali mengenalkan konsep syariah pada produk-produk BMT. Adapun sumber-sumber yang lain yaitu, diskusi/pengajian (21,5%), teman/keluarga (11,4%), situs internet (10,1%), dan buku-jurnal dan literatur lainnya (5,1%).

2. Sumber Informasi yang Digunakan Untuk Mendapatkan Pengetahuan Secara Terperinci

Sumber informasi yang pertama memperkenalkan konsep syariah terkadang tidak dapat memberikan keterangan secara terperinci tentang konsep itu sendiri. Seperti misalnya berita yang disiarkan oleh televisi atau radio terkadang dikarenakan keterbatasan waktu tidak dapat mengupas konsep syariah pada produk-produk BMT secara detail dan menyeluruh. Oleh karenanya responden akan mencari sumber-sumber informasi lain yang dapat memberikan pengetahuan secara terperinci berkaitan dengan konsep syariah pada produk-produk BMT. Dalam kenyataannya, sumber informasi yang memberikan pengetahuan secara terperinci tidak selalu sama dengan sumber informasi yang pertama kali memperkenalkan responden kepada konsep syariah itu sendiri.

Secara terperinci, sumber informasi yang memberikan pengetahuan secara terperinci berkaitan dengan pengetahuan tentang konsep syariah pada produk-produk BMT adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6. Penggolongan Responden Berdasarkan Sumber Informasi yang Digunakan Untuk Mendapatkan Pengetahuan Secara Terperinci

Info lebih rinci

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	9	11,4	11,4	11,4
	Koran/majalah	17	21,5	21,5	32,9
	Televisi/radio	16	20,3	20,3	53,2
	Teman/Keluarga	6	7,6	7,6	60,8
	Diskusi/pengajian	19	24,1	24,1	84,8
	Situs internet	11	13,9	13,9	98,7
	Lainnya	1	1,3	1,3	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Berdasarkan data pada tabel di atas, terlihat bahwa diskusi/pengajian (24,1%) merupakan sumber informasi utama yang pertama kali memperkenalkan responden dengan konsep syariah. Kemudian di tempat kedua adalah koran/majalah (21,5%). Adapun sumber-sumber yang lain yaitu, televisi dan radio (20,3), situs internet (13,9%), buku, jurnal dan literatur lainnya (11,4%), teman/keluarga (7,6%), dan lainnya (1,3%).

Berdasarkan data tersebut di atas, terlihat bahwa sumber-sumber ilmu pengetahuan yang utama seperti buku, jurnal dan literatur lainnya masih sangat minim digunakan sebagai sumber belajar dari responden. Padahal keberadaan buku, jurnal dan literatur lainnya sangat strategis dalam meningkatkan pengetahuan seseorang. Bahkan karena sangat pentingnya arti buku bagi seseorang, maka seseorang tidak akan dapat belajar dengan optimal jika tidak mendapatkan akses buku-buku yang layak.

3. Kegiatan Training

Kegiatan training merupakan salah satu sumber belajar bagi pegawai di BMT berkaitan dengan konsep syariah pada produk-produk BMT. Penelitian ini tidak melakukan pemisahan antara kegiatan training yang dilakukan oleh perusahaan (BMT) ataupun kegiatan training yang dilakukan secara mandiri.

Secara terperinci, pelaksanaan kegiatan training yang dilakukan oleh pegawai di BMT adalah sebagai berikut:

Tabel 4.7. Penggolongan Responden Berdasarkan Kegiatan Training yang Pernah Diikuti training

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak	39	49,4	49,4	49,4
	Ya, 1 kali	27	34,2	34,2	83,5
	Ya, 2-3 kali	12	15,2	15,2	98,7
	Ya, lebih dari 3 kali	1	1,3	1,3	100,0
	Total	79	100,0	100,0	

Berdasarkan data yang tersaji pada tabel di atas, terlihat bahwa mayoritas responden belum pernah mengikuti kegiatan training yang berkaitan dengan konsep syariah pada produk-produk BMT (49,4%). Adapun jumlah responden yang pernah mengikuti training sebanyak 1 kali sebanyak 27 responden (34,2%), yang pernah mengikuti training sebanyak 2-3 kali sebanyak 12 responden (15,2%), dan yang mengikuti training lebih dari 3 kali hanya ada 1 responden (1,3%).

C. Tingkat Pengetahuan Syariah Pengelola BMT

Tingkat pengetahuan responden berbeda-beda antara yang satu dengan yang lain. Hasil pengukuran tingkat pengetahuan yang dimiliki oleh

responden berkaitan dengan konsep syariah pada produk-produk BMT secara terperinci adalah sebagai berikut:

Tabel 4.8. Daftar Perolehan Nilai Skor

Nomor	Pencapaian (%)	Nomor	Pencapaian (%)
1	83%	41	55%
2	83%	42	73%
3	85%	43	60%
4	88%	44	95%
5	90%	45	88%
6	85%	46	75%
7	90%	47	68%
8	85%	48	80%
9	63%	49	60%
10	65%	50	78%
11	98%	51	63%
12	50%	52	80%
13	60%	53	70%
14	75%	54	80%
15	50%	55	68%
16	88%	56	88%
17	93%	57	63%
18	53%	58	38%
19	45%	59	53%
20	85%	60	90%
21	68%	61	50%
22	80%	62	63%
23	43%	63	75%
24	70%	64	85%
25	90%	65	80%
26	50%	66	55%
27	53%	67	85%
28	88%	68	73%
29	75%	69	73%
30	88%	70	98%
31	65%	71	68%
32	50%	72	50%
33	78%	73	60%
34	83%	74	85%
35	80%	75	63%
36	88%	76	88%
37	65%	77	60%
38	63%	78	53%
39	73%	79	68%
40	93%	-	-

Berdasarkan hasil rekapitulasi skor sebagaimana tersaji pada tabel di atas, maka dapat dilakukan pengkategorian sebagai berikut:

Tabel 4.9.

Kategori Tingkat Pengetahuan Responden

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Amat baik	9	11,4	11,4	11,4
Baik	25	31,6	31,6	43,0
Cukup	18	22,8	22,8	65,8
Kurang/ meragukan	19	24,1	24,1	89,9
Kurang sekali/gagal	8	10,1	10,1	100,0
Total	79	100,0	100,0	

Berdasarkan pengkategorian tingkat pengetahuan responden sebagaimana tersaji pada tabel 4.9, terlihat bahwa mayoritas responden memiliki tingkat pengetahuan dalam kategori baik (sebesar 31,6%), kemudian diikuti oleh responden yang termasuk dalam kategori cukup (sebesar 22,8%), yang termasuk dalam kategori kurang/meragukan (sebesar 24,1%), dalam kategori kurang sekali/gagal (10,1%), dan terakhir dalam kategori amat baik (sebesar 11,4%).

Tabel penggolongan di atas, memperlihatkan bahwa masih banyak responden yang memiliki tingkat pengetahuan yang rendah berkaitan dengan konsep syariah terhadap produk-produk BMT. Kondisi seperti ini memerlukan perhatian tersendiri mengingat tingkat pengetahuan akan mempengaruhi kinerja pegawai di BMT dalam melaksanakan tugas operasionalnya. Pegawai di BMT yang tidak memiliki dasar pengetahuan yang cukup terhadap konsep syariah pada mengalami kesulitan berkaitan kegiatan operasional mereka yang berkaitan dengan penerapan sistem syariah.

D. Analisis Inferensial

Analisis inferensial dilakukan dengan menggunakan analisis Chi Kuadrat. Uji Chi Kuadrat pada penelitian ini diaplikasikan untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan tingkat pengetahuan tentang konsep syariah pada produk-produk BMT dikaitkan dengan karakteristik demografi responden, sumber informasi yang diakses oleh responden, dan kegiatan pelatihan yang pernah diikuti.

1. Tingkat Pendidikan Terakhir Mempengaruhi Tingkat Pengetahuan Responden tentang Konsep Syariah

Pengujian dengan menggunakan Chi Kuadrat tersebut akan diuraikan sebagai berikut: (Output selengkapnya terdapat pada Lampiran 7)

Tabel 4.10. Hasil Perhitungan Uji Chi Kuadrat dari Aspek Tingkat Pendidikan Terakhir

Test Statistics ^a	
	pendidikan
Chi-Square ^a	120,013
df	3
Asymp. Sig.	.000

a. 0 cells (.0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 57,3.

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa nilai koefisien Chi Square hasil perhitungan adalah sebesar 120,013. Adapun nilai χ^2 tabel untuk df = 3 dan taraf signifikan sebesar 5% adalah sebesar 7,81. Ini berarti nilai χ^2 hitung bernilai lebih besar dari χ^2 tabel, sehingga H_0 ditolak. Dengan kata lain berdasarkan tingkat pendidikan terakhir, terdapat perbedaan yang

menyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah pada produk-produk BMT.

Hal ini berarti semakin tinggi tingkat pendidikan terakhir yang dimiliki maka akan semakin tinggi pula tingkat pengetahuan pengelola BMT tentang konsep-konsep syariah. Hal tersebut dipahami karena karyawan yang hanya memiliki tingkat pendidikan formal sebatas SMA tentu memiliki tingkat pemikiran yang lebih rendah dibandingkan dengan karyawan yang memiliki tingkat pendidikan sarjana. Hal tersebut berpengaruh pada tingkat pengetahuan tentang konsep syariah yang dimiliki oleh karyawan tersebut.

Untuk memperlihatkan hubungan kedua kategori data secara detail digunakan pengujian cross tabulation/tabulasi silang. Pengujian cross tabulation/tabulasi silang tersebut akan diuraikan sebagai berikut : (Output SPSS selengkapnya terdapat dalam Lampiran 8)

Tabel 4.11. Tabulasi Silang Aspek Tingkat Pendidikan Terakhir dan Tingkat Pengetahuan

pendidikan * Kategori Tingkat Pengetahuan Responden Crosstabulation

Count		Kategori Tingkat Pengetahuan Responden					Total
		Amat baik	Baik	Cukup	Kurang/ meragukan	Kurang sekali/gagal	
pendidikan	SMA	0	2	0	2	0	4
	Akademi (D3)	5	13	12	9	3	42
	Sarjana (S1)	3	6	4	5	5	23
	Pasca Sarjana (S2)	1	4	2	3	0	10
Total		9	25	18	19	8	79

2. Sumber Informasi yang Pertama Kali Diakses Mempengaruhi Tingkat Pengetahuan Responden

Pengujian dengan menggunakan Chi Kuadrat tersebut akan diuraikan sebagai berikut: (output selengkapnya terdapat pada Lampiran 7)

Tabel 4.12. Hasil Perhitungan Uji Chi Kuadrat dari Aspek Sumber Informasi yang Pertama kali diakses

Test Statistics	
	Info pertama kali
Chi-Square ^a	72,179
df	5
Asymp. Sig.	,000

a. 0 cells (.0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 38,2.

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa nilai koefisien Chi Square hasil perhitungan adalah sebesar 72,179. Adapun nilai χ^2 tabel untuk df = 5 dan taraf signifikan sebesar 5% adalah sebesar 11,1. Ini berarti nilai χ^2 hitung bernilai lebih besar dari χ^2 tabel, sehingga H_0 ditolak. Dengan kata lain berdasarkan sumber informasi yang pertama diakses, terdapat perbedaan yang menyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah pada produk-produk BMT.

Hal ini berarti jenis-jenis sumber informasi yang memberikan persepsi awal kepada responden tentang konsep syariah akan berpengaruh pada tingkat pengetahuan responden tentang konsep-konsep syariah. Hal tersebut dapat dijelaskan bahwa persepsi yang pertama kali diperoleh responden terhadap konsep-konsep syariah akan berpengaruh pada tingkat pengetahuan mereka tentang konsep syariah. Hal tersebut dapat dipahami bahwa karyawan yang memiliki persepsi yang sangat positif terhadap konsep syariah tentu akan memiliki motivasi diri yang lebih besar untuk mengkaji tentang apa dan bagaimana konsep syariah dalam produk BMT.

Untuk memperlihatkan hubungan kedua kategori data secara detail digunakan pengujian cross tabulation/tabulasi silang. Pengujian cross tabulation/tabulasi silang tersebut akan diuraikan sebagai berikut : (Output SPSS selengkapnya terdapat dalam Lampiran 8).

Tabel 4.13. Tabulasi Silang Sumber Informasi yang Pertama kali diakses dan Tingkat Pengetahuan

Info pertama kali * Kategori Tingkat Pengetahuan Responden Crosstabulation

Count		Kategori Tingkat Pengetahuan Responden					Total
		Amat baik	Baik	Cukup	Kurang/ meragukan	Kurang sekali/gagal	
Info pertama kali	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	1	3	0	0	0	4
	Koran/majalah	2	5	5	8	0	20
	Televisi/radio	1	6	6	3	5	21
	Teman/Keluarga	1	2	2	3	1	9
	Diskusi/pengajian	2	7	4	2	2	17
	Situs internet	2	2	1	3	0	8
Total		9	25	18	19	8	79

3. Sumber Informasi Memberikan Penjelasan Terinci Mempengaruhi Tingkat Pengetahuan Responden

Pengujian dengan menggunakan Chi Kuadrat tersebut akan diuraikan sebagai berikut: (Output selengkapnya terdapat pada Lampiran 7)

Tabel 4.14. Hasil Perhitungan Uji Chi Kuadrat dari Aspek Sumber Informasi yang Memberikan Informasi Terinci

Test Statistics	
	Info lebih rinci
Chi-Square ^a	66,376
df	6
Asymp. Sig.	,000

a. 0 cells (.0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 32,7.

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa nilai koefisien Chi Square hasil perhitungan adalah sebesar 66,376. Adapun nilai χ^2 tabel untuk $df = 6$ dan taraf signifikan sebesar 5% adalah sebesar 12,6. Ini berarti nilai χ^2 hitung bernilai lebih besar dari χ^2 tabel, sehingga H_0 ditolak. Dengan kata lain berdasarkan sumber yang memberikan informasi terperinci, terdapat perbedaan yang menyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah pada produk-produk BMT.

Hal ini berarti bahwa jenis-jenis sumber informasi yang dapat memberikan penjelasan terinci mempengaruhi tingkat pengetahuan responden. Dari hasil analisis dengan menggunakan tabulasi silang sebagaimana tersaji pada Tabel 4.15 terlihat bahwa media dalam bentuk buku dan diskusi atau pengajian merupakan media yang paling efektif untuk meningkatkan pengetahuan karyawan. Hal tersebut terlihat dari besarnya persentase karyawan yang memiliki pengetahuan yang termasuk dalam kategori baik setelah menggunakan kedua jenis sumber informasi tersebut. Besarnya persentase karyawan yang memiliki pengetahuan yang termasuk dalam kategori baik dan amat baik yaitu: 1) sumber informasi buku sebesar 77,78% dan sumber informasi diskusi/pengajian sebesar 84,21%. Nilai tersebut termasuk dalam kategori yang tinggi mengingat penggunaan sumber-sumber informasi lain (koran/majalah, televisi/radio, teman/keluarga, situs internet) akan menghasilkan persentase karyawan yang memiliki pengetahuan yang termasuk dalam kategori baik dan amat baik kurang dari 50%.

Untuk memperlihatkan hubungan kedua kategori data secara detail digunakan pengujian cross tabulation/tabulasi silang. Pengujian cross tabulation / tabulasi silang tersebut akan diuraikan sebagai berikut :
(Output SPSS selengkapnya terdapat dalam Lampiran 8)

Tabel 4.15. Tabulasi Silang Sumber Informasi yang Memberikan Informasi Terinci dan Tingkat Pengetahuan

Info lebih rinci * Kategori Tingkat Pengetahuan Responden Crosstabulation

Count		Kategori Tingkat Pengetahuan Responden					Total
		Amat baik	Baik	Cukup	Kurang/ meragukan	Kurang sekali/gagal	
Info lebih rinci	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	1	6	0	2	0	9
	Koran/majalah	1	2	5	7	2	17
	Televisi/radio	1	3	6	3	3	16
	Teman/Keluarga	0	1	3	1	1	6
	Diskusi/pengajian	6	10	2	0	1	19
	Situs internet	0	3	2	5	1	11
	Lainnya	0	0	0	1	0	1
Total		9	25	18	19	8	79

4. Pelaksanaan Training Mempengaruhi Tingkat Pengetahuan Responden

Pengujian dengan menggunakan Chi Kuadrat tersebut akan diuraikan sebagai berikut: (Output selengkapnya terdapat pada Lampiran

7)

Tabel 4.16. Hasil Perhitungan Uji Chi Kuadrat dari Aspek Pelaksanaan Training

Test Statistics

	training
Chi-Square ^a	211,751
df	3
Asymp. Sig.	,000

a. 0 cells (,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 57,3.

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa nilai koefisien Chi Square hasil perhitungan adalah sebesar 211,751. Adapun nilai χ^2 tabel untuk $df = 3$ dan taraf signifikan sebesar 5% adalah sebesar 7,81. Ini berarti nilai χ^2 hitung bernilai lebih besar dari χ^2 tabel, sehingga H_0 ditolak. Dengan kata lain berdasarkan aspek pelaksanaan training, terdapat perbedaan yang menyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah pada produk-produk BMT.

Hal ini berarti praktek pelatihan akan memiliki pengaruh terhadap peningkatan pengetahuan karyawan tentang konsep syariah. Ini berarti pengembangan sumber daya manusia baik melalui pelatihan ataupun non pelatihan dalam organisasi merupakan faktor yang menentukan keberhasilan atau kegagalan organisasi dalam menjalankan kegiatannya. Oleh karenanya, pengembangan staf diperlukan untuk meningkatkan kemampuan intelektual dan emosional yang diperlukan untuk menunaikan pekerjaan yang lebih baik. Pengembangan tersebut berpijak pada fakta bahwa seorang staf akan membutuhkan pengetahuan, keahlian, dan kemampuan yang berkembang supaya bekerja dengan baik dalam suksesi posisi yang dijalani selama karirnya

Untuk memperlihatkan hubungan kedua kategori data secara detail digunakan pengujian cross tabulation/tabulasi silang. Pengujian cross tabulation/tabulasi silang tersebut akan diuraikan sebagai berikut : (Output SPSS selengkapnya terdapat dalam Lampiran 8)

Tabel 4.17. Tabulasi Silang Pelaksanaan Training dan Tingkat Pengetahuan
training * Kategori Tingkat Pengetahuan Responden Crosstabulation

Count		Kategori Tingkat Pengetahuan Responden					Total
		Amat baik	Baik	Cukup	Kurang/ meragukan	Kurang sekali/gagal	
training	Tidak	1	2	13	15	8	39
	Ya, 1 kali	3	15	5	4	0	27
	Ya, 2-3 kali	4	8	0	0	0	12
	Ya, lebih dari 3 kali	1	0	0	0	0	1
Total		9	25	18	19	8	79



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan terhadap hasil *survey* yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan berdasarkan tujuan penelitian yang telah ditetapkan sebelumnya sebagai berikut :

1. Pemahaman konsep-konsep syariah bagi para pegawai di lingkungan BMT dapat dikategorikan dalam kategori baik, cukup dan sebagian besar masih dalam kategori kurang
2. Terdapat perbedaan yang menyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah pada produk-produk BMT dilihat dari tingkat pendidikan terakhir. Hal ini berarti semakin tinggi tingkat pendidikan terakhir yang dimiliki maka akan semakin tinggi pula tingkat pengetahuan pengelola BMT tentang konsep-konsep syariah
3. Terdapat perbedaan yang menyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah pada produk-produk BMT dilihat dari jenis sumber informasi yang pertama diakses.
4. Terdapat perbedaan yang menyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah pada produk-produk BMT dilihat dari jenis sumber informasi yang lebih terperinci tentang konsep syariah. Media yang paling efektif untuk meningkatkan pengetahuan karyawan adalah buku dan diskusi atau pengajian. Hal tersebut terlihat dari besarnya

persentase karyawan yang memiliki pengetahuan yang termasuk dalam kategori baik setelah menggunakan kedua jenis sumber informasi tersebut.

5. Terdapat perbedaan yang menyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah pada produk-produk BMT dilihat dari praktek pelatihan yang diikuti. Semakin sering karyawan mengikuti praktek pelatihan maka tingkat pengetahuan karyawan akan semakin baik.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya, terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat diimplementasikan oleh pihak-pihak yang berkepentingan :

1. Mengingat ada perbedaan yang menyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah pada produk-produk BMT dilihat dari tingkat pendidikan terakhir, maka hendaknya pihak manajemen dalam melakukan rekrutmen karyawan diprioritaskan kepada mereka yang berbasis syariah.
2. Terdapat perbedaan yang menyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah pada produk-produk BMT dilihat dari jenis sumber informasi yang lebih terperinci tentang konsep syariah, pihak manajemen sebaiknya menyediakan literatur-literatur dalam bentuk buku-buku, jurnal, atau literatur ilmiah yang berkaitan dengan konsep-konsep syariah di dalam lingkungan kerja. Dengan adanya sumber informasi

yang mudah diakses oleh pegawai di lingkungan BMT maka diharapkan dapat menambahkan pengetahuan pegawai di BMT terutama berkaitan dengan konsep syariah pada produk-produk di BMT.

3. Mengingat terdapat perbedaan yang menyakinkan antara pengetahuan pegawai BMT terhadap konsep syariah pada produk-produk BMT dilihat dari praktek pelatihan yang diikuti, maka pihak manajemen sebaiknya secara rutin melaksanakan kegiatan training bagi pegawai di lingkungan BMT. Dengan dilaksanakannya training diharapkan pegawai di lingkungan BMT dapat meningkatkan pemahamannya berkaitan dengan konsep syariah pada produk-produk di BMT.
4. Mengingat masih banyak pegawai yang memiliki tingkat pemahaman yang rendah, maka pegawai di lingkungan BMT hendaknya lebih meningkatkan motivasi internal mereka mengingat proses pembelajaran akan lebih efektif jika seseorang memiliki motivasi belajar yang tinggi
5. Guna memperoleh gambaran yang jelas tentang BMT perlu dilakukan penelitian lebih lanjut tentang BMT, khususnya yang berkaitan dengan latar belakang berdirinya BMT.

DAFTAR PUSTAKA

- Algaoud, L.M dan M.K. Lewis, 2005, *Perbankan Syariah, Prinsip Praktik Prospek*, Cetakan ke II, Jakarta : PT. Serambi Ilmu Semesta.
- Anderson, John R., 1983, *A Spreading Activation Theory of Memory*, Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, Vol. 22
- Antonio, M. Syafi'i, 1999, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta : Tazkia Institute.
- _____, 2001, *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani.
- Arikunto, Suharsimi, 1993, *Metodologi Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta : Rineka Cipta.
- _____, 2002, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta : Penerbit Rineka Cipta
- _____, 2005, *Manajemen Penelitian*. Jakarta : Rineka Cipta
- Azwar, Saifuddin, 2003, *Tes Prestasi*, Yogyakarta : Penerbit Pustaka Pelajar
- Bogdan, Robert C., 1972, *Participant Observation in Organization Settings*, Syracuse, New York : Syracuse University Press.
- Chapra, M. Umer, 2001, *Masa Depan Ilmu Ekonomi: Sebuah Tinjauan Islam*. Terjemahan oleh Ikhwan Abidin Basri. Dari *The Future of Economics An Islamic Perspective* (2000). Jakarta : Gema Insani.
- Gozali, Ahmad, 2004, *Halal, Berkah, Bertambah : Mengenal dan Memilih Produk Investasi Syariah*, Jakarta : Elex Media Komputindo.
- Hadi, Sutrisno, 2002, *Metodologi Research Jilid 3*. Yogyakarta : Penerbit Andi Yogyakarta
- Haney, Lewis H., 1958, *History of Economic Thought*, New York : The Macmillan Company
- Hoogendijk, Willem, 1996, *Revolusi Ekonomi*, Terjemahan oleh Sugianto Padma, dari *The Economic Revolution* (1991). Jakarta : Yayasan Obor Indonesia

Ghozali, Imam, 2005, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Semarang : Badan Penerbitan Universitas Diponegoro

Ismail, M. dan M. Karebet, 2002, *Menggagas Bisnis Islami*, Jakarta : Gema Insani.

Karim, Adiwarman, 2004, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, Cetakan Kedua, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

Madjied, N., 2000, *Islam Doktrin dan Peradaban: Sebuah Telaah Kritis Tentang Masalah Keimanan, Kemanusiaan dan Kemodernan*, Jakarta : Yayasan Wakaf Paramadina.

Masidjo, 1995, *Penilaian Pencapaian Hasil Belajar Siswa di Sekolah*. Yogyakarta : Penerbit Kanisius

Meleong, Lexy J., 2000, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. 11, Bandung : Remaja Rosdakarya.

Moh. Nazir, 1999, *Metode Penelitian*, Jakarta : Ghalia Indonesia

Mualim, A., dkk, 2004, *Profesionalisme Praktisi BMT di Kota Yogyakarta dan Kabupaten Sleman*, Laporan Penelitian, MSI-UII, Yogyakarta Mudhotir, Ali., dkk, 1996, *Filsafat Ilmu*, Yogyakarta: Liberty.

Mudzhar, A., 2002, *Pendekatan Studi Islam Dalam Teori dan Praktek*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Muhammad, 2004, *Etika Bisnis Islami*, Yogyakarta : UPP Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.

_____, 2005, *Konstruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syari'ah: Mudharabah Dalam Wacana Fiqih dan Praktek Ekonomi Modern*, Yogyakarta : BPFE

Pudjariyana, IR., 1991, *Tahu dan Pengetahuan*, Jakarta : Rineka Cipta.

Purwadarminta, W.J.S., 1984, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta : PN. Balai Pustaka.

Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), *Pedoman Cara Pembentukan BMT*, Jakarta.

Qardhawi, Y., 1999, *Berinteraksi Dengan Al-Qur'an*, Jakarta : Gema Insani

_____, 2000, *Halal dan Haram Dalam Islam*, Jakarta : Robbani Pers.

Rahardjo, M., Dawam, 1999, *Islam dan Transformasi Sosial-Ekonomi*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Rahman, Afzalur., 1996, *Doktrin Ekonomi Islam Jilid 2*, Terjemahan oleh Soeroyo dan Nastangin, dari *Economic Doctrines of Islam*. Yogyakarta : Dana Bakti Wakaf

Saeed, A., 2004, *Bank Islam dan Bunga: Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar

Shah, AB., 1986, *Metodologi Ilmu Pengetahuan*, Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.

Sugiyono, 2004, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung : Alfabeta

Supranto, J., 1991, *Metode Riset : Aplikasinya Dalam Pemasaran*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Edisi Lima.

Suriasumantri, Jujun S., 1987, *Filsafat Ilmu : Sebuah Pengantar Populer*, Jakarta : Pustaka Sinar Harapan

Syafei, R., 1999, *Ilmu Ushul Fiqih*, Bandung : CV Pustaka Setia.

Teguh W., 2004, *Cara Mudah Melakukan Analisa Statistik Dengan SPSS*, Yogyakarta : Gava Media.

Tulving, Endel, 1972, *Episodic and Semantic Memory, Organization of Memory*, New York : Academic Press

Walgito, B., 1985, *Pengantar Psikologi Umum*, Yogyakarta: Penerbit Fakultas Psikologi UGM.

Wiroso, 2005, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT Grasindo.

Yafie, A., 2003, *Fiqih Perdagangan Bebas*, Jakarta: Teraju.

Zallum, A. Qadim., 2002, *Sistem Keuangan di Negara Khilafah*, Bogor : Pustaka Thariqul Izzah.

DAFTAR BMT DI KABUPATEN SLEMAN

No	Nama	Alamat	Telepon	Badan Hukum
1	Mitra Usaha Mulia	Kromodangsan Lumbungrejo Tempel	865403	03/BH/DK/VIII/1998
2	Mitra Uaha Insani	Gentan Jl. Kaliurang Ngaglik	883946	65/BH/KWK-12/IV/1996
3	Mitra Usaha Umat	Jangkang Wedomartani Ngemplak	7491477	13/BH/DK/X/1998
4	Mentari	Keringan Wonokerto Turi		12/BH/DK/X/1998
5	Mitra Reksha Bhakti	Polowatu Purwobinangun Pakem	897472	05/BH/DK/VIII/1998
6	Bina Ummah	Jl. Jae Sumantoro 24 Godean	798868	151/BH/KWK-12/IV/1997
7	Insan Mandiri	Murangan Triharjo Sleman	865223	04/BH/DK/VIII/1998
8	Surya Harapan Umat	Jetis Argolumyo Cangkringan	7484420	142/BH/DK/I/2001
9	Prima Artha	Pasar Ngino Morgoagung Seyegan		06/BH/DK/V/1999
10	Amanah	Jl. Monjali No. 12 Mlati	624925	17/BH/DK/1998
11	Budi Mulia	Jl. Piyungan Km. 1 Bokoharjo Prambanan	497988	218/BH/KWK-12/1997
12	Citra Buana Syari'ah	Pasar SETAN Maguwoharjo Depok	081578702953	149/BH/DK/IV/2001
13	Mitra Sembada	Ngijon Sendangarum Minggir	7490772	123/BH/DK/IV/2000
14	Mlati Sejahtera	Cebongan Tlogoadu Mlati	08122757708	139/BH/DK/X/2000
15	Rizki Mulia	Jl. Nusa Indah 164 CC Depok	881972	03/BH/KPTS/II/2002
16	Surya Amanah	Pasar Colombo Ngaglik	886294	160/BH/DP/XI/2002
17	Al Ikhwan	Jl. Flamboyan 383 Perum CC Depok	883529	
18	Ar-Raudah	Babadan Selomartani Kalasan	081328821684	
19	Artha Mulia Insani	Jl. Bandara Adisucipto Depok	489537	
20	Dana Syari'ah	Jl. Kaliurang Km. 17 Pakem	895412	
21	Mandiri	Ngetiran Sariharjo Ngaglik	865110	
22	Mitra Muamalah	Pasar Gamping, Gamping	081328704670	
23	MMS	Jl. Cangkringan Kalasan Ngemplak	491235	
24	Sabbulussalam	Jl. Magelang Km. Beran		
25	Agawe Makmur	Kurangan Triharjo Sleman		
26	Nusyur Buana	Jl. Letkol Subadri, Gg. Kenari No. 1 Srimulyo Triharjo		
27	Artha Sejahtera	Jl. Wates Km. 5 Gamping Tengah No. 40 A Gamping		

DATA PENYEBARAN KUISIONER

No	Nama	Alamat	Kuisisioner	
			Disebar	Kembali
1	Mitra Usaha Mulia	Kromodangsari Lumbungrejo Tempel	3	3
2	Mitra Usaha Insani	Gentari Jl. Kaliurang Ngaglik	3	3
3	Mitra Usaha Umat	Jangkang Wedomartani Ngemplak	3	3
4	Mentari	Keringan Wonokerto Turi	3	3
5	Mitra Reksa Bhakti	Polowatu Purwobinangun Pakem	3	3
6	Bina Ummah	Jl. Jae Sumantoro 24 Godean	3	2
7	Insan Mandiri	Murungan Triharjo Sleman	3	3
8	Surya Harapan Umat	Jetis Argolumyo Cangkringan	3	3
9	Prima Artha	Pasar Ngino Mergoagung Seyegan	3	3
10	Amanah	Jl. Monjali No. 12 Mlati	3	3
11	Budi Mulia	Jl. Piyungan Km. 1 Bokoharjo Prambanan	3	3
12	Citra Buana Syari'ah	Pasar SETAN Maguwoharjo Depok	3	3
13	Mitra Sembada	Ngijon Sendangarum Minggir	3	3
14	Mlati Sejahtera	Cebongan Tlogoadu Mlati	3	3
15	Rizki Mulia	Jl. Nusa Indah 164 CC Depok	3	3
16	Surya Amanah	Pasar Colombo Ngaglik	3	3
17	Al Ikhwan	Jl. Flamboyan 383 Perum CC Depok	3	2
18	Ar-Raudah	Babakan Selomartani Kalasan	3	3
19	Artha Mulia Insani	Jl. Bandara Adisucipto Depok	3	3
20	Dana Syari'ah	Jl. Kaliurang Km. 17 Pakem	3	3
21	Mandiri	Ngetiran Sariharjo Ngaglik	3	3
22	Mitra Muamalah	Pasar Gamping, Gamping	3	3
23	MMS	Jl. Cangkringan Kalasan Ngemplak	3	3
24	Sabbulussalam	Jl. Magelang Km. Beran	3	3
25	Agawe Makmur	Kurungan Triharjo Sleman	3	3
26	Nusyur Buana	Jl. Letkol Subadri, Gg. Kenari No. 1 Srimulyo Triharjo	3	3
27	Artha Sejahtera	Jl. Wates Km. 5 Gamping Tengah No. 40 A Gamping	3	3
JUMLAH			81	79

Lampiran 3.

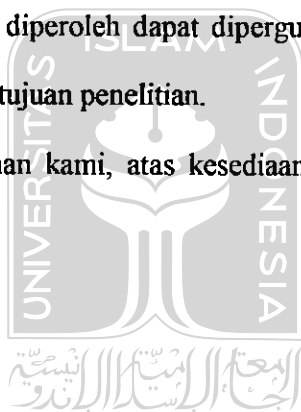
Kepala

Yth : Karyawan BMT
Di Sleman

Diantara kesibukan anda di kantor, perkenankanlah kami untuk sedikit mengganggu waktu anda untuk menjawab pertanyaan yang kami ajukan dalam angket ini.

Angket ini semata-mata untuk penelitian kami dalam menyusun tesis semata. Oleh karena itu, kami mohon anda bersungguh-sungguh dalam mengisi angket ini, agar hasil yang diperoleh dapat dipergunakan untuk membuat suatu analisis yang sesuai dengan tujuan penelitian.

Demikian permohonan kami, atas kesediaan anda menjawab angket ini kami haturkan terima kasih.



Peneliti,

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Sri Purnomo

DEMOGRAFI RESPONDEN

Petunjuk dalam menjawab soal pilihan ganda:

Berilah tanda silang (X) pada huruf di depan jawaban yang saudara pilih

1. Nama : (Boleh dikosongkan)
2. Usia Anda saat ini tahun
3. Jenis Kelamin?
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan
4. Status perkawinan Anda?
 - a. Menikah
 - b. Belum menikah
5. Pendidikan terakhir Anda?
 - a. SD/SMP
 - b. SMA
 - c. Akademi (D3)
 - d. Sarjana (S1)
 - e. Pasca sarjana (S2)
 - f. Lainnya, (sebutkan)
6. Dari mana Anda mengetahui konsep syariah dalam produk-produk BMT untuk pertama kali? (PETUNJUK: HANYA BOLEH SATU JAWABAN)
 - a. Buku, Jurnal, dan literatur lainnya
 - b. Koran/majalah
 - c. Televisi/radio
 - d. Dari teman/keluarga
 - e. Diskusi/pengajian
 - f. Situs internet
 - g. Lainnya (sebutkan)
7. Dari mana Anda mengetahui konsep syariah dalam produk-produk BMT lebih terinci? (PETUNJUK: HANYA BOLEH SATU JAWABAN)
 - a. Buku, Jurnal, dan literatur lainnya
 - b. Koran/majalah
 - c. Televisi/radio
 - d. Dari teman/keluarga
 - e. Diskusi/pengajian
 - f. Situs internet
 - g. Lainnya (sebutkan)
8. Apakah saudara pernah mengikuti training yang membahas masalah syariah?
 - a. Tidak
 - b. Ya, 1 kali
 - c. Ya, 2 – 3 kali
 - d. Ya, lebih dari 3 kali

Kepada

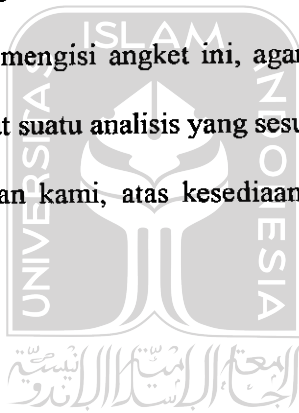
Yth : **Karyawan BMT.....**

Di Sleman

Diantara kesibukan anda di kantor, perkenankanlah kami untuk sedikit mengganggu waktu anda, untuk menjawab pertanyaan yang kami ajukan dalam angket ini.

Angket ini semata-mata untuk penelitian kami dalam menyusun tesis dan tidak mempengaruhi pekerjaan anda. Oleh karena itu kami mohon anda bersungguh-sungguh dalam mengisi angket ini, agar hasil yang diperoleh dapat dipergunakan untuk membuat suatu analisis yang sesuai dengan tujuan penelitian.

Demikian permohonan kami, atas kesediaan anda menjawab angket ini kami haturkan terima kasih.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Peneliti

Sri Purnomo

Nama :

Jenis Kelamin :

Umur :(Tahun)

Status :

BMT :

Petunjuk dalam menjawab soal pilihan ganda :

Berilah tanda silang (x) pada huruf, di depan jawaban yang saudara pilih dan jawablah pada lembar jawaban yang telah disediakan.

Daftar pertanyaan :

No	Pertanyaan	Jawaban
INFORMASI TENTANG SYARIAH		
1	Apakah ada telepon (fix telepon) di rumah saudara ?	
2	Apakah saudara mengenal internet ?	
3	Situs apa yang anda kunjungi?	
4	Topik apa yang saudara baca dikoran / majalah?	
5	Acara TV apa yang saudara ikuti ?	
LINGKUNGAN		
6	Berapa jarak rumah saudara dengan tempat ibadah ?	
7	Berapa kali saudara mengikuti pengajian berkaitan dengan masalah tentang syariah?	
8	Bagaimana hubungan atasan bawahan dikantor saudara ?	
9	Berapa lama saudara bekerja di BMT?	
TINGKAT PENDIDIKAN		
10	Jenjang pendidikan yang saudara tempuh	
11	Apa jurusan pada pendidikan saudara?	
12	Berapa kali saudara mengikuti training tentang masalah syariah	
13	Berapa kali saudara mengikuti seminar tentang masalah ekonomi syariah	

Lembar jawaban Soal Pilihan Ganda :

- | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|-----|---|---|---|---|
| 1. | a | b | c | d | 21. | a | b | c | d |
| 2. | a | b | c | d | 22. | a | b | c | d |
| 3. | a | b | c | d | 23. | a | b | c | d |
| 4. | a | b | c | d | 24. | a | b | c | d |
| 5. | a | b | c | d | 25. | a | b | c | d |
| 6. | a | b | c | d | 26. | a | b | c | d |
| 7. | a | b | c | d | 27. | a | b | c | d |
| 8. | a | b | c | d | 28. | a | b | c | d |
| 9. | a | b | c | d | 29. | a | b | c | d |
| 10. | a | b | c | d | 30. | a | b | c | d |
| 11. | a | b | c | d | 31. | a | b | c | d |
| 12. | a | b | c | d | 32. | a | b | c | d |
| 13. | a | b | c | d | 33. | a | b | c | d |
| 14. | a | b | c | d | 34. | a | b | c | d |
| 15. | a | b | c | d | 35. | a | b | c | d |
| 16. | a | b | c | d | 36. | a | b | c | d |
| 17. | a | b | c | d | 37. | a | b | c | d |
| 18. | a | b | c | d | 38. | a | b | c | d |
| 19. | a | b | c | d | 39. | a | b | c | d |
| 20. | a | b | c | d | 40. | a | b | c | d |

SOAL PENGETAHUAN KONSEP SYARI'AH

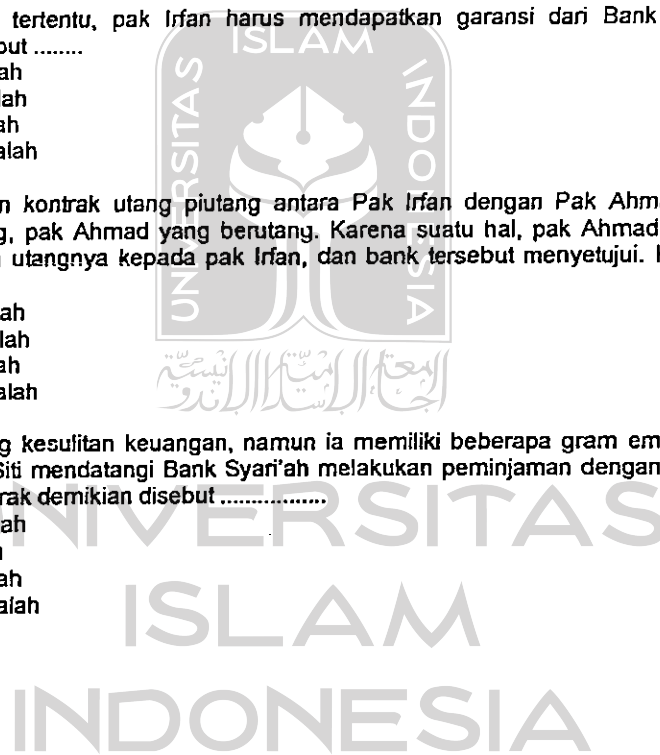
1. Kerangka kegiatan muamalah dalam Islam dibagi menjadi tiga kelompok besar, yaitu:
 - ✓ a. Syari'ah, Akhlaq, Aqidah
 - b. Aqidah, Muamalah, Akhlaq
 - c. Muamalah, Syari'ah, Ibadah
 - d. Akhlak, Syari'ah, Ibadah
2. Kajian yang dicakup dalam muamalah Islam dapat dikategorikan dalam bidang, sebagai berikut:
 - a. Konsumsi, simpanan dan Investasi
 - ✓ b. Politik, Ekonomi dan Sosial
 - c. Konsumsi, ekonomi dan investasi
 - d. Politik, Sosial dan Syari'ah
3. Aktivitas ekonomi tidak boleh dijalankan oleh Bank Syari'ah, jika aktivitas tersebut mengandung unsur:
 - ✓ a. Perjudian, tidak jelas, dan riba
 - b. Perjudian, dzulm, khiyar
 - c. Tidak jelas, khiyanat, ta'awun
 - d. Semua salah
4. Masalah gharar tidak dijelaskan secara tegas dalam Al-Qur'an, namun ada dalam Hadis Nabi, secara literature gharar berarti:
 - ✓ a. Risiko, ketidakpastian
 - b. Perjudian, dzulm, khiyar
 - c. Tidak jelas, khiyanat, ta'awun
 - d. Semua salah
5. Sesuatu yang memiliki precedence histories dan dapat dilakukan estimasi probabilitas untuk setiap hasil yang diperoleh atau mungkin muncul, dikenal dengan:
 - a. Ketidakpastian
 - b. Perjudian, dzulm, khiyar
 - ✓ c. Risiko
 - d. Semua salah
6. Seseorang mengikuti acara kuis di TV dan setelah menelpon, ia mendapatkan hadiah sebesar Rp. 500.000, hal demikian termasuk:
 - a. Ketidakpastian
 - ✓ b. Ketidakpastian struktural
 - c. Risiko
 - d. Semua salah
7. Seorang pedagang buah mangga membeli buah mangga yang masih kecil-kecil dengan harga murah. Tindakan demikian ini di dalam ekonomi syan'ah, disebut dengan:
 - a. Ketidakpastian
 - ✓ b. Gharar
 - c. Risiko
 - d. Semua salah
8. Distribusi probabilitas hasil keluaran yang terjadi karena adanya hubungan kausalitas yang logis (game of skill), disebut dengan:
 - ✓ a. Risiko Pasif
 - b. Perjudian, dzulm, khiyar
 - c. Risiko Responsif
 - d. Semua salah
9. Setiap penambahan yang diambil tanpa adanya satu transaksi pengganti atau penyeimbang yang dibenarkan syan'ah, disebut:
 - a. Risiko Pasif
 - b. Perjudian, dzulm, khiyar
 - c. Risiko Responsif
 - ✓ d. Riba atau ziyadah

10. Pak Imran memberikan pinjaman kepada pak Hamid sebesar Rp. 1.000.000, sementara pak Imran meminta kelebihan sebesar Rp. 5000 setelah dilunasi utangnya. Tindakan ini mengandung riba:
- ☐ a. Jahiliyah
 - ☒ b. Qard
 - ☐ c. Nasi'ah
 - ☐ d. Fadhl
11. Sehubungan dengan soal no. 10, Oleh karena pada Hamid telah berjanjian pada bulan tertentu untuk mengembalikan ternyata tidak mengembalikan, dan akhirnya pada Imran meminta tambahan sebesar Rp. 10000. Tindakan ini mengandung riba:
- ☒ a. Jahiliyah
 - ☐ b. Qard
 - ☐ c. Nasi'ah
 - ☐ d. Fadhl
12. Pak Ahmad bersepakat dengan Pak Imran melakukan pertukaran barang sejenis berupa mobil Kijang tahun 2000 dengan tahun 2002, kemudian pak Ahmad meminta tambahan berupa uang sebesar Rp. 5.000.000, termasuk riba:
- ☐ a. Qard
 - ☐ b. Nasi'ah
 - ☐ c. Fadhl
 - ☒ d. Tidak ada jawaban
13. Sebagai penjual delivery, Pak Imran melakukan penanggungan penyerahan beras yang dipesan oleh pak Ahmad tanpa alasan yang jelas, sehingga menyebabkan beras tersebut terjadi perbedaan ukuran atau kualitas pada saat diserahkan, aktivitas ini termasuk riba:
- ☐ a. Qard
 - ☐ b. Nasi'ah
 - ☒ c. Fadhl
 - ☐ d. Tidak ada jawaban
14. Kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu, dikenal dengan:
- ☐ a. Certainty Contract
 - ☒ b. Natural Certainty Contract
 - ☐ c. Uncertainty Contract
 - ☐ d. Natural Uncertainty Contract
15. Suatu investasi bisnis secara sunatullah tidak menawarkan return yang pasti; sifatnya tidak fixed dan predetermined
- ☐ a. Certainty Contract
 - ☐ b. Natural Certainty Contract
 - ☐ c. Uncertainty Contract
 - ☒ d. Natural Uncertainty Contract
16. Pak Ahmad sedang membuat rumah, di dalamnya ada tukang kayu dan tukang batu, para tukang dibayar dengan 10 kg beras sehari. Ini merupakan pertukaran:
- ☒ a. 'Ayn (aset riil) bi 'Ayn (aset riil)
 - ☐ b. 'Ayn (aset riil) bi Dayn (aset keuangan)
 - ☐ c. Dayn (aset keuangan) bi Dayn (aset keuangan)
 - ☐ d. Salah semua
17. Pak Ahmad sedang membeli rumah baru dengan harga sebesar Rp. 140.000.000, pertukaran seperti ini termasuk dalam pertukaran:
- ☐ a. 'Ayn (aset riil) bi 'Ayn (aset riil)
 - ☒ b. 'Ayn (aset riil) bi Dayn (aset keuangan)
 - ☐ c. Dayn (aset keuangan) bi Dayn (aset keuangan)
 - ☐ d. Salah semua
18. Pak Ahmad pada saat membangun rumah meminta konsultasi kepada seorang insinyur dan sampai rumahnya selesai insinyur tersebut dibayar sebesar Rp. 10.000.000, pertukaran seperti ini termasuk dalam pertukaran:
- ☐ a. 'Ayn (aset riil) bi 'Ayn (aset riil)

- b. 'Ayn (aset riil) bi Dayn (aset keuangan)
c. Dayn (aset keuangan) bi Dayn (aset keuangan)
d. Salah semua
19. Pak Sholeh memiliki banyak dana, sesuai dengan ajaran Islam, maka ia akan menyerahkan dana sebesar Rp. 100.000.000 untuk pengembangan usaha yang dilakukan oleh Pak Ali, sebab pak Ali dinilai memiliki keahlian bisnis. Aktivitas ini termasuk aktivitas percampuran:
a. 'Ayn (aset riil) bi 'Ayn (aset riil)
✗ b. 'Ayn (aset riil) bi Dayn (aset keuangan)
✓ c. Dayn (aset keuangan) bi Dayn (aset keuangan)
d. Salah semua
20. Nurhaliza memiliki uang sebesar Rp. 100.000.000,- karena ia menginginkan uangnya berkembang maka Nurhaliza meminta pada bank syari'ah untuk mencarikan seseorang yang memiliki keahlian usaha di sekitar ia tinggal. Kontrak ini termasuk :
a. Wadi'ah Amanah
✗ b. Musyarakah
✓ c. Mudharabah Muqayyadah
d. Salah semua
21. Pak Amir memiliki usaha percetakan, karena ingin mengembangkan usahanya, maka pak Amir mendatangi bank syari'ah untuk memesan pembelian mesin cetak yang lebih besar seharga Rp. Rp. 50.000.000,-
a. Mudharabah
✓ b. Bai as-Salam
c. Bai Istishna'
d. Salah semua
22. Sebagai seorang pedagang di pasar Kranggan, pak Imran ingin memiliki kios di salah satu sudut pasar. Karena ia belum memiliki uang yang cukup untuk membeli kios tersebut, maka ia mendatangi Bank Syari'ah. Akhirnya bank syari'ah melakukan kontrak bahwa Pak Imran dapat menempati kios tersebut, dengan setiap bulannya mengangsur Rp. 1.000.000, nanti setelah 2 tahun kios tersebut menjadi milik pak Imran. Transaksi ini termasuk akad:
a. Mudharabah
b. Bai as-Salam
✓ c. Bai At-Takjiri/Jarah Muntahia Bittamiik
d. Saiah semua
23. Pak Ahmad membeli motor dengan harga Rp. 5.000.000, kemudian beberapa hari kemudian menjual motornya dengan harga Rp. 4.500.000,-. Pak Ahmad melakukan akad jual beli:
✓ a. Al-Musawamah
b. Bai as-Salam
c. Al-Muwadhaah
d. Murabahah
24. Jika saudara membeli barang di super market atau toko-toko, dalam menjual barang tersebut penjual memasang harga namun tidak menyebutkan berapa keuntungan yang diinginkan.
a. Al-Musawamah
b. Bai as-Salam
✓ c. Al-Muwadhaah
d. Murabahah
25. Pak Amir akan melakukan rehab rumah yang selama ini dihuni. Karena uangnya belum cukup, maka ia datang ke Bank Syari'ah untuk minta pembiayaan. Jika saudara sebagai pejabat pembiayaan Bank Syari'ah, akad apa yang akan saudara terapkan:
a. Al-Musawamah
b. Bai as-Salam
✓ c. Bai-istishna'
d. Murabahah
26. Tuan Akmal dan Tuan Agung dua bersaudara mendapatkan harta warisan dari orang tuanya yang sudah meninggal dunia. Sehingga keduanya telah bersyirkah terhadap harta warisan tersebut. Syirkah semacam ini disebut :
a. Syirkah Wujuh

- b. Syirkah Amlak
c. Syirkah 'Inan
✓ d. Syirkah Uqud
27. Tuan Akmal dan Tuan Agung dua bersaudara mendapatkan harta warisan dari orang tuanya yang sudah meninggal dunia. Sehingga keduanya telah bersyirkah terhadap harta warisan tersebut. Syirkah semacam ini disebut :
a. Syirkah Wujud
b. Syirkah Amlak
c. Syirkah 'Inan
✓ d. Syirkah Uqud
28. Syirkah yang terjadi karena adanya kontrak perjanjian antara dua orang atau lebih disebut :
✓ a. Syirkah 'Inan
b. Syirkah Uqud
c. Syirkah Wujud
d. Syirkah Amlak
29. Tuan Akmal memiliki uang sebesar Rp. 100.000.000,- karena ia menginginkan uangnya berkembang maka Tuan Akmal meminta pada bank syari'ah untuk mencarikan seseorang yang memiliki keahlian usaha di sekitar ia tinggal. Kontrak ini termasuk :
a. Wadi'ah Amanah
b. Musyarakah
✓ c. Mudharabah Muqayyadah
d. Salah semua
30. Tuan Agung memiliki usaha percetakan, karena ingin mengembangkan usahanya, maka Tuan Agung mendatangi bank syari'ah untuk memesan dibelikan mesin cetak yang lebih besar seharga Rp. 50.000.000,-
a. Murabahah
✓ b. Bai as-Salam
c. Bai Istishna'
d. Salah semua
31. Sebagai seorang pedagang di pasar berlingharjo, Tuan Arkan ingin memiliki kios di salah satu sudut pasar. Karena ia belum memiliki uang yang cukup untuk membeli kios tersebut, maka ia mendatangi Bank Syari'ah. Akhirnya bank syari'ah melakukan kontrak bahwa Tuan Arkan dapat menempati kios tersebut, dengan setiap bulannya mengangsur Rp. 1.000.000, nanti setelah 2 tahun kios tersebut menjadi milik Tuan Arkan. Transaksi ini termasuk akad:
a. Ba'i al-Istishna'
b. Bai as-Salam
✓ c. Bai At-Takjiri/Ijarah Muntahia Bittamlik
d. Salah semua
32. Tuan Amir membeli motor dengan harga Rp. 5.000.000, kemudian beberapa hari kemudian menjual motornya dengan harga Rp. 4.500.000, Tuan Amir melakukan akad jual beli:
✓ a. Al-Musawamah
b. At-Tauliah
c. Al-Muwadhaah
d. Al-Muqayadhah
33. Jika saudara membeli barang di super market atau toko-toko, dalam menjual barang tersebut penjual memasang harga namun tidak menyebutkan berapa keuntungan yang diinginkan.
a. Al-Musawamah
b. At-Tauliah
✓ c. Al-Muwadhaah
d. Al-Muqayadhah
34. Tuan Mirza membeli mobil dengan harga Rp. 140.000.000,- kemudian setelah beberapa hari mobil tersebut dijual lagi dengan harga Rp. 140.000.000,-. Tuan Mirza melakukan akad jual beli :
a. Al-Musawamah
✓ b. At-Tauliah
c. Al-Muwadhaah
d. Al-Muqayadhah

35. Konsep akad jual beli valuta asing (*money exchange*) di bank syari'ah disebut :
- ☒ a. As-Sharf
 - b. Al-Muthlaq
 - c. Al-Muqayadhadh
 - d. Al-Murabahah
36. Atas permintaan nasabahnya BMT/Bank Syari'ah A, melakukan pengiriman uang kepada anak pak Irfan ke Jakarta, berarti BMT/Bank Syari'ah A melakukan kontrak:
- a. Kafalah
 - b. Hiwalah
 - c. Jo'alah
 - ☒ d. Wakalah
37. Pak Irfan sebagai nasabah yang memiliki kondite baik di antara nasabah-nasabah BMT/Bank Syari'ah A, maka BMT/Bank Syari'ah memberikan hadiah kepadanya, ini disebut
- a. Kafalah
 - b. Hiwalah
 - ☒ c. Jo'alah
 - d. Wakalah
38. Untuk urusan tertentu, pak Irfan harus mendapatkan garansi dari Bank Syari'ah, maka kontrak demikian disebut
- ☒ a. Kafalah
 - b. Hiwalah
 - c. Jo'alah
 - d. Wakalah
39. Ada hubungan kontrak utang piutang antara Pak Irfan dengan Pak Ahmad. Pak Irfan sebagai si pemberi utang, pak Ahmad yang berutang. Karena suatu hal, pak Ahmad meminta banknya untuk membayarkan utangnya kepada pak Irfan, dan bank tersebut menyetujui. Kontrak demikian disebut
- a. Kafalah
 - ☒ b. Hiwalah
 - c. Jo'alah
 - d. Wakalah
40. Bu Siti sedang kesulitan keuangan, namun ia memiliki beberapa gram emas dalam bentuk gelang. Akhirnya bu Siti mendatangi Bank Syari'ah melakukan peminjaman dengan menjaminkan gelangnya tersebut. Kontrak demikian disebut
- a. Kafalah
 - ☒ b. Rahn
 - c. Jo'alah
 - d. Wakalah



DATA IDENTITAS RESPONDEN

No	Usia	Jenis Kelamin	Status	Pendidikan	Sumber Pertama Kali	Sumber Terinci	Training
1	21 s/d 25 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Akademi (D3)	Televisi/radio	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Ya, 1 kali
2	26 s/d 30 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Pasca Sarjana (S2)	Koran/majalah	Diskusi/pengajian	Ya, 1 kali
3	26 s/d 30 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Pasca Sarjana (S2)	Koran/majalah	Diskusi/pengajian	Ya, 1 kali
4	26 s/d 30 Tahun	Perempuan	Menikah	Sarjana (S1)	Diskusi/pengajian	Diskusi/pengajian	Ya, 1 kali
5	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Akademi (D3)	Diskusi/pengajian	Diskusi/pengajian	Ya, 2-3 kali
6	21 s/d 25 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Akademi (D3)	Televisi/radio	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Ya, 2-3 kali
7	31 s/d 35 Tahun	Laki-laki	Menikah	Pasca Sarjana (S2)	Teman/Keluarga	Diskusi/pengajian	Ya, 2-3 kali
8	31 s/d 35 Tahun	Perempuan	Menikah	Sarjana (S1)	Koran/majalah	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Tidak
9	36 s/d 40 Tahun	Laki-laki	Menikah	Pasca Sarjana (S2)	Koran/majalah	Koran/majalah	Tidak
10	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Pasca Sarjana (S2)	Televisi/radio	Televisi/radio	Tidak
11	26 s/d 30 Tahun	Laki-laki	Menikah	Sarjana (S1)	Diskusi/pengajian	Diskusi/pengajian	Ya, 1 kali
12	21 s/d 25 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Sarjana (S1)	Diskusi/pengajian	Televisi/radio	Tidak
13	21 s/d 25 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Pasca Sarjana (S2)	Koran/majalah	Koran/majalah	Tidak
14	26 s/d 30 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Akademi (D3)	Koran/majalah	Koran/majalah	Tidak
15	36 s/d 40 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Sarjana (S1)	Televisi/radio	Televisi/radio	Tidak
16	26 s/d 30 Tahun	Laki-laki	Menikah	Sarjana (S1)	Situs internet	Situs internet	Tidak
17	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Sarjana (S1)	Situs internet	Diskusi/pengajian	Ya, 1 kali
18	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Sarjana (S1)	Teman/Keluarga	Situs internet	Tidak
19	21 s/d 25 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Akademi (D3)	Televisi/radio	Koran/majalah	Tidak
20	21 s/d 25 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Sarjana (S1)	Teman/Keluarga	Teman/Keluarga	Ya, 1 kali
21	21 s/d 25 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Akademi (D3)	Diskusi/pengajian	Teman/Keluarga	Tidak
22	36 s/d 40 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Diskusi/pengajian	Diskusi/pengajian	Ya, 1 kali
23	> 41 Tahun	Perempuan	Menikah	Sarjana (S1)	Televisi/radio	Televisi/radio	Tidak
24	36 s/d 40 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Koran/majalah	Koran/majalah	Tidak
25	31 s/d 35 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Akademi (D3)	Koran/majalah	Koran/majalah	Ya, 2-3 kali
26	21 s/d 25 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Sarjana (S1)	Televisi/radio	Televisi/radio	Tidak
27	31 s/d 35 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Teman/Keluarga	Situs internet	Tidak
28	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	SMA	Televisi/radio	Diskusi/pengajian	Ya, 1 kali
29	31 s/d 35 Tahun	Perempuan	Menikah	Sarjana (S1)	Diskusi/pengajian	Diskusi/pengajian	Tidak
30	31 s/d 35 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Televisi/radio	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Ya, 2-3 kali
31	> 41 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Diskusi/pengajian	Teman/Keluarga	Tidak
32	36 s/d 40 Tahun	Perempuan	Menikah	Sarjana (S1)	Televisi/radio	Koran/majalah	Tidak
33	26 s/d 30 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Akademi (D3)	Teman/Keluarga	Situs internet	Tidak
34	36 s/d 40 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Diskusi/pengajian	Diskusi/pengajian	Ya, 2-3 kali
35	> 41 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Diskusi/pengajian	Diskusi/pengajian	Ya, 1 kali

No	Usia	Jenis Kelamin	Status	Pendidikan	Sumber Pertama Kali	Sumber Terinci	Training
36	21 s/d 25 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Sarjana (S1)	Teman/Keluarga	Diskusi/pengajian	Ya, 2-3 kali
37	> 41 Tahun	Laki-laki	Menikah	Sarjana (S1)	Diskusi/pengajian	Diskusi/pengajian	Tidak
38	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	SMA	Koran/majalah	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Tidak
39	26 s/d 30 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Pasca Sarjana (S2)	Koran/majalah	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Ya, 2-3 kali
40	26 s/d 30 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Akademi (D3)	Koran/majalah	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Ya, lebih 3 kali
41	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	SMA	Televisi/radio	Koran/majalah	Tidak
42	31 s/d 35 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Koran/majalah	Koran/majalah	Tidak
43	36 s/d 40 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Koran/majalah	Koran/majalah	Tidak
44	36 s/d 40 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Situs internet	Diskusi/pengajian	Ya, 1 kali
45	31 s/d 35 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Diskusi/pengajian	Diskusi/pengajian	Ya, 1 kali
46	> 41 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Televisi/radio	Televisi/radio	Ya, 1 kali
47	31 s/d 35 Tahun	Perempuan	Menikah	Sarjana (S1)	Koran/majalah	Koran/majalah	Ya, 1 kali
48	26 s/d 30 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Akademi (D3)	Situs internet	Situs internet	Ya, 2-3 kali
49	26 s/d 30 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Akademi (D3)	Diskusi/pengajian	Situs internet	Tidak
50	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Sarjana (S1)	Televisi/radio	Televisi/radio	Ya, 1 kali
51	> 41 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Situs internet	Situs internet	Tidak
52	36 s/d 40 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Televisi/radio	Televisi/radio	Ya, 2-3 kali
53	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Akademi (D3)	Televisi/radio	Televisi/radio	Tidak
54	> 41 Tahun	Perempuan	Menikah	Pasca Sarjana (S2)	Televisi/radio	Televisi/radio	Ya, 2-3 kali
55	36 s/d 40 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Teman/Keluarga	Teman/Keluarga	Ya, 1 kali
56	36 s/d 40 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Koran/majalah	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Ya, 1 kali
57	31 s/d 35 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Situs internet	Situs internet	Tidak
58	> 41 Tahun	Laki-laki	Menikah	Sarjana (S1)	Diskusi/pengajian	Teman/Keluarga	Tidak
59	> 41 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Televisi/radio	Televisi/radio	Tidak
60	31 s/d 35 Tahun	Laki-laki	Menikah	Sarjana (S1)	Televisi/radio	Diskusi/pengajian	Ya, 2-3 kali
61	31 s/d 35 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Akademi (D3)	Koran/majalah	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Ya, 1 kali
62	31 s/d 35 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Pasca Sarjana (S2)	Koran/majalah	Koran/majalah	Ya, 1 kali
63	> 41 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Situs internet	Situs internet	Ya, 1 kali
64	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Sarjana (S1)	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Situs internet	Ya, 1 kali
65	21 s/d 25 Tahun	Perempuan	Belum menikah	SMA	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Koran/majalah	Ya, 1 kali
66	31 s/d 35 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Koran/majalah	Koran/majalah	Tidak
67	26 s/d 30 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Akademi (D3)	Diskusi/pengajian	Koran/majalah	Ya, 1 kali
68	26 s/d 30 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Pasca Sarjana (S2)	Televisi/radio	Televisi/radio	Tidak
69	> 41 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Televisi/radio	Televisi/radio	Tidak
70	31 s/d 35 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Televisi/radio	Tidak
71	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Akademi (D3)	Koran/majalah	Koran/majalah	Tidak
72	31 s/d 35 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Sarjana (S1)	Diskusi/pengajian	Diskusi/pengajian	Tidak
73	> 41 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Televisi/radio	Televisi/radio	Tidak
74	21 s/d 25 Tahun	Laki-laki	Belum menikah	Akademi (D3)	Diskusi/pengajian	Diskusi/pengajian	Ya, 1 kali

No	Usia	Jenis Kelamin	Status	Pendidikan	Sumber Pertama Kali	Sumber Terinci	Training
75	26 s/d 30 Tahun	Laki-laki	Menikah	Sarjana (S1)	Koran/majalah	Koran/majalah	Tidak
76	26 s/d 30 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	Televisi/radio	Ya, 1 kali
77	26 s/d 30 Tahun	Perempuan	Belum menikah	Sarjana (S1)	Situs internet	Situs internet	Ya, 1 kali
78	31 s/d 35 Tahun	Laki-laki	Menikah	Akademi (D3)	Teman/Keluarga	Lainnya	Tidak
79	31 s/d 35 Tahun	Perempuan	Menikah	Akademi (D3)	Teman/Keluarga	Teman/Keluarga	Ya, 1 kali



UNIVERSITAS
ISLAM

Lampiran 5

Data Jawaban Pilihan Ganda

Responden	Jawaban Pertanyaan																							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	1	1
2	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1
3	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1
7	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1
9	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
12	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1	1
13	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	1
14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	1
15	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1
18	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0
19	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1
21	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0
22	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1
23	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1
24	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1	1
25	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1
26	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0
27	0	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1
28	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
29	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1
30	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1

Lampiran 5

Data Jawaban Pilihan Ganda

Responden																	Jawaban			Kuadrat Benar
	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	Benar	%	Salah	
1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	33	83%	7	1089
2	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	33	83%	7	1089
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	34	85%	6	1156
4	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	35	88%	5	1225
5	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	36	90%	4	1296
6	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	34	85%	6	1156
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	36	90%	4	1296
8	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	34	85%	6	1156
9	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	25	63%	15	625
10	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	26	65%	14	676
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	39	98%	1	1521
12	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	20	50%	20	400
13	0	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	24	60%	16	576
14	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	30	75%	10	900
15	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	20	50%	20	400
16	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	35	88%	5	1225
17	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	37	93%	3	1369
18	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1	21	53%	19	441
19	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	18	45%	22	324
20	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	34	85%	6	1156
21	1	0	0	1	1		1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	27	68%	13	729
22	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	32	80%	8	1024
23	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	17	43%	23	289
24	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	28	70%	12	784
25	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	36	90%	4	1296
26	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	50%	20	400
27	0	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	21	53%	19	441
28	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	35	88%	5	1225
29	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	30	75%	10	900
30	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	35	88%	5	1225

Responden	Jawaban Pertanyaan																							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
31	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1
32	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1
33	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1
34	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1
35	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1
36	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1
37	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1
38	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0
39	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0
40	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
41	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0
42	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1
43	1	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1
44	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
45	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0
46	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1
47	1	1	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1	1
48	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	0	0
49	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1
50	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1
51	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0
52	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1
53	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1
54	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0
55	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1
56	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
57	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1
58	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
59	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1
60	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
61	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1
62	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
63	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1

Responden																	Jawaban			Kuadrat
	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	Benar	%	Salah	
31	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	26	65%	14	676
32	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	1	1	1	1	0	1	20	50%	20	400
33	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	31	78%	9	961
34	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	33	83%	7	1089
35	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	1	32	80%	8	1024
36	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	35	88%	5	1225
37	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	26	65%	14	676
38	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	25	63%	15	625
39	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	29	73%	11	841
40	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	37	93%	3	1369
41	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	22	55%	18	484
42	1	1	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	29	73%	11	841
43	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	24	60%	16	576
44	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	38	95%	2	1444
45	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	35	88%	5	1225
46	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	30	75%	10	900
47	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	27	68%	13	729
48	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	32	80%	8	1024
49	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	24	60%	16	576
50	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	31	78%	9	961
51	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	25	63%	15	625
52	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	32	80%	8	1024
53	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	28	70%	12	784
54	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	32	80%	8	1024
55	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	27	68%	13	729
56	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	35	88%	5	1225
57	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	25	63%	15	625
58	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	0	1	15	38%	25	225
59	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	21	53%	19	441
60	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	36	90%	4	1296
61	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	20	50%	20	400
62	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	25	63%	15	625
63	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	30	75%	10	900

UNIVERSITAS
ISLAM

Responden	Jawaban Pertanyaan																							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
64	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
65	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0
66	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1
67	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1
68	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1
69	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1
70	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
71	1	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1
72	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
73	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
74	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1
75	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1
76	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1
77	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1
78	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1
79	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	1
Jumlah	59	68	71	62	77	77	78	79	76	79	81	86	74	87	81	80	89	85	77	95	74	110	87	109
r hitung	0,29	0,25	0,42	0,49	0,37	0,28	0,34	0,28	0,24	0,39	0,31	0,29	0,40	0,44	0,45	0,52	0,41	0,39	0,34	0,44	0,28	0,30	0,25	0,29
p	0,72	0,81	0,82	0,68	0,85	0,82	0,81	0,80	0,73	0,75	0,75	0,78	0,61	0,75	0,65	0,61	0,70	0,62	0,49	0,70	0,41	0,84	0,52	0,77
q	0,28	0,19	0,18	0,32	0,15	0,18	0,19	0,20	0,27	0,25	0,25	0,22	0,39	0,25	0,35	0,39	0,30	0,38	0,51	0,30	0,59	0,16	0,48	0,23
pq	0,20	0,15	0,15	0,22	0,13	0,15	0,15	0,16	0,20	0,19	0,19	0,17	0,24	0,19	0,23	0,24	0,21	0,24	0,25	0,21	0,24	0,14	0,25	0,18

Jumlah item gugur	0
Jumlah item valid	40
Jumlah skor total	2278
Jumlah kuadrat skor total	68438
Jumlah pq	7,5
Varians skor tes	93
Koefisien reliabilitas	0,943
Status	Andal

Responden																	Jawaban			Kuadrat
	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	Benar	%	Salah	
64	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	34	85%	6	1156
65	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	32	80%	8	1024
66	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	22	55%	18	484
67	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	34	85%	6	1156
68	1	0	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	29	73%	11	841
69	0	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	29	73%	11	841
70	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	39	98%	1	1521
71	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	27	68%	13	729
72	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	20	50%	20	400
73	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	24	60%	16	576
74	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	34	85%	6	1156
75	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	25	63%	15	625
76	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	35	88%	5	1225
77	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	24	60%	16	576
78	1	0	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	21	53%	19	441
79	1	0	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1	27	68%	13	729
Jumlah	111	102	99	123	117	111	125	104	128	114	146	141	135	138	130	153	2278		882	68438
r hitung	0,32	0,50	0,27	0,23	0,48	0,23	0,36	0,29	0,47	0,28	0,26	0,24	0,26	0,34	0,36	0,34	1,00			
p	0,77	0,63	0,57	0,85	0,75	0,65	0,80	0,51	0,78	0,58	0,96	0,87	0,77	0,78	0,66	0,92				
q	0,23	0,37	0,43	0,15	0,25	0,35	0,20	0,49	0,22	0,42	0,04	0,13	0,23	0,22	0,34	0,08				
pq	0,18	0,23	0,25	0,13	0,19	0,23	0,16	0,25	0,17	0,24	0,04	0,11	0,18	0,17	0,22	0,07	7,47			

Jumlah item gugur	0
Jumlah item valid	40
Jumlah skor total	2278
Jumlah kuadrat skor total	68438
Jumlah pq	7,5
Varians skor tes	93
Koefisien reliabilitas	0,943
Status	Anda

Hasil Perhitungan Deskriptif Profil Responden

Frequency Table

usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 21 s/d 25 Tahun	22	27,8	27,8	27,8
26 s/d 30 Tahun	16	20,3	20,3	48,1
31 s/d 35 Tahun	18	22,8	22,8	70,9
36 s/d 40 Tahun	11	13,9	13,9	84,8
> 41 Tahun	12	15,2	15,2	100,0
Total	79	100,0	100,0	

jenis kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-laki	41	51,9	51,9	51,9
Perempuan	38	48,1	48,1	100,0
Total	79	100,0	100,0	

status pernikahan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Menikah	41	51,9	51,9	51,9
Belum menikah	38	48,1	48,1	100,0
Total	79	100,0	100,0	

pendidikan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SMA	4	5,1	5,1	5,1
Akademi (D3)	42	53,2	53,2	58,2
Sarjana (S1)	23	29,1	29,1	87,3
Pasca Sarjana (S2)	10	12,7	12,7	100,0
Total	79	100,0	100,0	

Info pertama kali

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	4	5,1	5,1	5,1
Koran/majalah	20	25,3	25,3	30,4
Televisi/radio	21	26,6	26,6	57,0
Teman/Keluarga	9	11,4	11,4	68,4
Diskusi/pengajian	17	21,5	21,5	89,9
Situs internet	8	10,1	10,1	100,0
Total	79	100,0	100,0	

Info lebih rinci

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	9	11,4	11,4	11,4
Koran/majalah	17	21,5	21,5	32,9
Televisi/radio	16	20,3	20,3	53,2
Teman/Keluarga	6	7,6	7,6	60,8
Diskusi/pengajian	19	24,1	24,1	84,8
Situs internet	11	13,9	13,9	98,7
Lainnya	1	1,3	1,3	100,0
Total	79	100,0	100,0	

training

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak	39	49,4	49,4	49,4
Ya, 1 kali	27	34,2	34,2	83,5
Ya, 2-3 kali	12	15,2	15,2	98,7
Ya, lebih dari 3 kali	1	1,3	1,3	100,0
Total	79	100,0	100,0	

HASIL UJI CHI KUADRAT

Chi-Square Test
Frequencies

pendidikan

	Observed N	Expected N	Residual
SMA	12	57,3	-45,3
Akademi (D3)	118	57,3	60,8
Sarjana (S1)	72	57,3	14,8
Pasca Sarjana (S2)	27	57,3	-30,3
Total	229		

Test Statistics

	pendidikan
Chi-Square ^a	120,013
df	3
Asymp. Sig.	,000

a. 0 cells (,0%) have expected frequencies less than
5. The minimum expected cell frequency is 57,3.

Chi-Square Test
Frequencies

Info pertama kali

	Observed N	Expected N	Residual
Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	7	38,2	-31,2
Koran/majalah	59	38,2	20,8
Televisi/radio	68	38,2	29,8
Teman/Keluarga	28	38,2	-10,2
Diskusi/pengajian	46	38,2	7,8
Situs internet	21	38,2	-17,2
Total	229		

Test Statistics

	Info pertama kali
Chi-Square ^a	72,179
df	5
Asymp. Sig.	,000

a. 0 cells (,0%) have expected frequencies less than
5. The minimum expected cell frequency is 38,2.

Chi-Square Test
Frequencies

Info lebih rinci

	Observed N	Expected N	Residual
Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	21	32,7	-11,7
Koran/majalah	58	32,7	25,3
Televisi/radio	52	32,7	19,3
Teman/Keluarga	20	32,7	-12,7
Diskusi/pengajian	37	32,7	4,3
Situs internet	37	32,7	4,3
Lainnya	4	32,7	-28,7
Total	229		

Test Statistics

	Info lebih rinci
Chi-Square ^a	66,376
df	6
Asymp. Sig.	,000

a. 0 cells (,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 32,7.

Chi-Square Test
Frequencies

training

	Observed N	Expected N	Residual
Tidak	144	57,3	86,8
Ya, 1 kali	64	57,3	6,8
Ya, 2-3 kali	20	57,3	-37,3
Ya, lebih dari 3 kali	1	57,3	-56,3
Total	229		

Test Statistics

	training
Chi-Square ^a	211,751
df	3
Asymp. Sig.	,000

a. 0 cells (,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 57,3.

Hasil Perhitungan Tabulasi Silang

Crosstabs

usia * Kategori Tingkat Pengetahuan Responden Crosstabulation

Count		Kategori Tingkat Pengetahuan Responden					Total
		Amat baik	Baik	Cukup	Kurang/ meragukan	Kurang sekali/gagal	
usia	21 Tahun s/d 25 Tahun	2	8	4	6	2	22
	26 Tahun s/d 30 Tahun	2	8	3	3	0	16
	31 Tahun s/d 35 Tahun	4	3	3	6	2	18
	36 Tahun s/d 40 Tahun	1	4	3	2	1	11
	> 41 Tahun	0	2	5	2	3	12
Total		9	25	18	19	8	79

jenis kelamin * Kategori Tingkat Pengetahuan Responden Crosstabulation

Count		Kategori Tingkat Pengetahuan Responden					Total
		Amat baik	Baik	Cukup	Kurang/ meragukan	Kurang sekali/gagal	
jenis kelamin	Laki-laki	8	11	8	12	2	41
	Perempuan	1	14	10	7	6	38
Total		9	25	18	19	8	79

status pernikahan * Kategori Tingkat Pengetahuan Responden Crosstabulation

Count		Kategori Tingkat Pengetahuan Responden					Total
		Amat baik	Baik	Cukup	Kurang/ meragukan	Kurang sekali/gagal	
status pernikahan	Menikah	5	12	11	8	5	41
	Belum menikah	4	13	7	11	3	38
Total		9	25	18	19	8	79

pendidikan * Kategori Tingkat Pengetahuan Responden Crosstabulation

Count		Kategori Tingkat Pengetahuan Responden					Total
		Amat baik	Baik	Cukup	Kurang/ meragukan	Kurang sekali/gagal	
pendidikan	SMA	0	2	0	2	0	4
	Akademi (D3)	5	13	12	9	3	42
	Sarjana (S1)	3	6	4	5	5	23
	Pasca Sarjana (S2)	1	4	2	3	0	10
Total		9	25	18	19	8	79

Info pertama kali * Kategori Tingkat Pengetahuan Responden Crosstabulation

Count

		Kategori Tingkat Pengetahuan Responden					Total
		Amat baik	Baik	Cukup	Kurang/ meragukan	Kurang sekali/gagal	
Info pertama kali	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	1	3	0	0	0	4
	Koran/majalah	2	5	5	8	0	20
	Televisi/radio	1	6	6	3	5	21
	Teman/Keluarga	1	2	2	3	1	9
	Diskusi/pengajian	2	7	4	2	2	17
	Situs internet	2	2	1	3	0	8
Total		9	25	18	19	8	79

Info lebih rinci * Kategori Tingkat Pengetahuan Responden Crosstabulation

Count

		Kategori Tingkat Pengetahuan Responden					Total
		Amat baik	Baik	Cukup	Kurang/ meragukan	Kurang sekali/gagal	
Info lebih rinci	Buku, Jurnal, dan literatur lainnya	1	6	0	2	0	9
	Koran/majalah	1	2	5	7	2	17
	Televisi/radio	1	3	6	3	3	16
	Teman/Keluarga	0	1	3	1	1	6
	Diskusi/pengajian	6	10	2	0	1	19
	Situs internet	0	3	2	5	1	11
	Lainnya	0	0	0	1	0	1
Total		9	25	18	19	8	79

training * Kategori Tingkat Pengetahuan Responden Crosstabulation

Count

		Kategori Tingkat Pengetahuan Responden					Total
		Amat baik	Baik	Cukup	Kurang/ meragukan	Kurang sekali/gagal	
training	Tidak	1	2	13	15	8	39
	Ya, 1 kali	3	15	5	4	0	27
	Ya, 2-3 kali	4	8	0	0	0	12
	Ya, lebih dari 3 kali	1	0	0	0	0	1
Total		9	25	18	19	8	79