

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Peran pembiayaan

1. Pengertian peran pembiayaan

Secara etimologi peranan diartikan sebagai sesuatu yang memegang pimpinan utama dalam terjadinya sesuatu atau peristiwa¹. Sedangkan menurut terminologi, peranan diartikan sebagai aspek yang dinamis dari kedudukan atau status. Apabila seseorang melakukan hak-hak dan kewajibannya, maka ia menjalankan peranannya². Pengertian peranan diatas merupakan pengertian menurut bahasa dan istilah, maka ditinjau dari segi fungsinya yaitu mengatur perilaku tertentu dapat meramalkan perbuatan-perbuatan orang lain, sehingga yang bersangkutan akan dapat menguraikan perilakunya sendiri dengan perilaku orang-orang sekelompoknya³.

Menurut James A.F Stoner dan R. Edward Freeman “peran” adalah pola-pola perilaku yang diharapkan dari seseorang individu dalam suatu unit sosial⁴. Mereka menambahkan bahwa pola perilaku yang diharapkan bersifat fungsional. jadi peran-peran itu terkandung dalam fungsi-fungsi. Jadi peranan adalah dimana seseorang atau institusi melakukan suatu kewajiban-kewajiban tertentu ataupun hak-haknya dan juga melakukan hal-hal yang sifatnya fungsional.

Jadi yang dimaksud dengan peranan disini adalah suatu institusi yaitu BMT Ihtiar Al Hasan yang berusaha memenuhi kewajiban-kewajibannya maupun hak-haknya dalam membantu pembiayaan-pembiayaan kepada usaha-usaha yang produktif serta investasi. Membantu pengusaha kecil bawah dalam

¹ W.J.S Poerwodarminto, Kamus Bahasa Indonesia. (Jakarta: Balai Pustaka, 1984), hlm. 735.

² Soejono Soekanto, Sosiologi, Suatu Pengantar, (Jakarta: Rajawali Pers, 1987), hlm. 220.

³ Ibid, hlm. 221.

⁴ James. A.F Stoner dan Edward Fremen, Manajemen, Penjelasan Whihelmus Bakowatun dan Benjamin Mola, Edisi lima, jilid 1, Jakarta: Internasional, 1994, hlm. 20.

rangka memperbaiki perekonomiannya untuk mencapai hidup yang layak dan sejahtera.

Istilah pembiayaan pada intinya berarti I Believe, I Trust, “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan”. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (trust), berarti lembaga pembiayaan selaku shahibul mal menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah dalam surat An-Nisa : 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
تِّجْرَةً عَنْ تَرٰضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۚ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya: Hai orang-orang beriman, janganlah kamu saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁵

Aktivitas yang tidak kalah pentingnya dalam manajemen dana BMT adalah pelemparan dana atau pembiayaan yang sering juga disebut dengan lending-financing. Istilah ini dalam keuangan konvensional dikenal dengan sebutan kredit. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 7 tahun 1992, yang dimaksudkan pembiayaan adalah: “penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam

⁵Veithzal Rivai dan Andria permata Veithzal, Islamic Financial Management (Teori, Konsep, Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa), PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, Ed.1, Cet.1, 2008, hlm.3.

untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil”.

Supaya dapat memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yakni: aman, lancar, dan menguntungkan.

a. Aman

Yakni keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu harus melakukan survey usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak.

b. Lancar

Yakni keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan BMT akan semakin baik.

c. Menguntungkan

Yakni perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan. Semakin tepat dalam memproyeksi usaha, kemungkinan besar gagal dapat diminimalisasi.⁶

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berbeda dengan kredit yang diberikan oleh bank konvensional. Dalam perbankan syariah, return atas pembiayaan tidak dalam bentuk bunga, akan tetapi dalam bentuk lain sesuai dengan akad-akad yang disediakan di bank syariah. Dalam Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak

⁶Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT), UII Press, Yogyakarta, 2004, hlm. 163.

peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.⁷

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.⁸

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, yang dikutip Ismail dalam bukunya Perbankan Syariah, definisi pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁹

Didalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam. Dari pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syaria'ah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan bagi bank berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga,

72. ⁷Kasmir, Manajemen Perbankan, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, Ed.1, Cet.3, 2002, hlm.

⁸Ismail, Perbankan Syariah, Kencana Prenamedia Group, Jakarta, 2011, hlm.105.

⁹Ibid, hlm. 106.

sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip bagi hasil berupa imbalan atau bagi hasil.¹⁰

Menurut sifat penggunaanya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut.

- a. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut.

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:
(a) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi; dan (b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan utility of place dari suatu barang.
- b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (capital goods) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.¹¹

2. Prinsip-prinsip Pemberian Pembiayaan

Ada beberapa prinsip-prinsip penilaian kredit yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C, dan analisis 7P. Kedua prinsip ini 5C dan 7P memiliki persamaan yaitu apa-apa yang terkandung dalam 5C dirinci lebih lanjut dalam prinsip 7P dan didalam prinsip 7P disamping lebih terinci juga jangkauan analisisnya lebih luas dari 5C.

¹⁰Kasmir, Op.Cit, hlm. 73.

¹¹Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktik, Gema Insani Press, Jakarta, 2001, hlm. 160-161.

Prinsip pemberian kredit dengan analisis 5C yaitu :

a. Character

Adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur tujuannya untuk memberikan keyakinan kepada bank, bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya.

b. Capacity

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba.

c. Capital

Adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

d. Collateral

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik.

e. Condition

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing

Sedangkan penilaian dengan 7P adalah sebagai berikut:

a. Personality

Yaitu memilih nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lakunya.

b. Party

Yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu dengan golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

c. Purpose

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.

d. Prospect

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

e. Payment

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya.

f. profitability

untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba.

g. Protection

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank namun melalui suatu perlindungan.¹²

3. Macam-macam pembiayaan

a. Pembiayaan Mudarabah

Mudarabah, dari kata daraba yang memiliki banyak arti etimologi antara lain memukul, berjalan. Oleh karena itu penabung disebut Mudorib. Mudorib sebagaimana entrepreneur adalah sebagai orang-orang yang melakukan darb (perjalanan) untuk mencari karunia Allah SWT, dari keuntungan investasinya. Secara tektis, mudarabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama (shahibul mal) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan secara mudarabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi

¹²Kasmir, Op.cit, hlm.91- 94

ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kerugian pengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

b. Pembiayaan Musyarakah

Musyarakah mengambil dari istilah fikih al-musyarakah, yaitu akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

c. Pembiayaan Murabahah

Murabahah ini sejatinya bukan pembiayaan bagi hasil, melainkan sistem jual beli (ba'i murabahah), yaitu menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli.

d. Al-Ijarah

Al-Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atau suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (ujrah), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang tersebut.¹³

e. Pembiayaan *Ba'i Bisaman Ajil*

Ba'i Bisaman Ajil adalah suatu pembiayaan untuk pembelian barang produksi atau konsumtif. Usaha yang dibiayai hampir sama dengan pembiayaan lainnya.

f. Pembiayaan Al-qardh

Al-Qard merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dalam membantu pengusaha kecil. Pembiayaan qard diberikan tanpa adanya imbalan. Al-Qard juga merupakan pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali sesuai dengan jumlah uang yang

¹³ Ahmad Hasan Ridwan, Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil, CV Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 32.

dipinjamkan, tanpa adanya tambahan atau imbalan yang diminta oleh bank syariah.¹⁴

Sedangkan Menurut Nur Riyanto Al Arif, dalam bukunya Lembaga Keuangan Syariah mendefinisikan Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Dengan kata lain, meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur Fiqih klasik, qardh dikategorikan dalam aqad tathawwui atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial. Aplikasi qardh, antara lain sebagai pinjaman talangan haji, pinjaman tunai dari produk kartu kredit syariah.¹⁵

g. Pembiayaan *Ba'i Assalam*

Ba'i Assalam adalah akad pembelian barang yang mana barang yang dibeli diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan di muka. Dalam transaksi ini ada kapasitas tentang kualitas, harga dan waktu penyerahan.

h. *Ba'i Al Istihna'*

Ba'i Al Istihna' merupakan kontak penjualan antara pembeli dan BMT. Dalam kontak ini BMT menerima pesanan dari pembeli, kemudian berusaha melalui orang lain untuk mengadakan barang sesuai dengan pesanan, kedua belah pihak BMT dan pemesan bersepakat atas harga serta sistem pembayaran seperti pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan atau ditangguhkan sampai waktu yang akan datang.

i. Sewa (ijaroh)

Transaksi ijaroh dilandasi adanya pemindahan manfaat. Objek transaksi dalam ijaroh adalah jasa. Pada akhir masa sewa, BMT dapat saja menjual barang yang disewakan kepada anggota. Karena dalam kaidah syariah dikenal dengan

¹⁴ Ismail, Op. Cit. hlm. 212

¹⁵ Nur Rianto Al Arif, Lembaga Keuangan Syariah (Suatu kajian teoritis Praktis), CV Pustaka Setia, Bandung, 2012, hlm.186.

namaijaroh mutahiyat bit tamlik (sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan) harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

j. Al Wakalah

Al Wakalah bearti BMT menerima amanah dari investor yang akan menanam modalnya kepada anggota, investor menjadi percaya kepada anggota karena adanya BMT yang akan mewakilinya dalam penanaman investasi. Atas jasa ini BMT dapat menerapkan management fee yang besarnya tergantung kesepakatan para pihak.

k. Kafalah

Kafalah bearti pengalihan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin. BMT dapat berperan sebagai penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya. Rekan bisnis anggota dapat semakin yakin atas kemampuan anggota BMT dalam memenuhi atau membayar sejumlah dana yang terhutang. Atas jasa ini, BMT menerapkan management fee sesuai kesepakatan.

l. Hawalah

Hawalah atau hiwalah bearti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung.

m. Rahn

Rahn adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang ditahan adalah barang-barang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang ditetapkan.¹⁶

Dalam prakteknya pembiayaan yang ada pada BMT Ihtiar Al Hasan yaitu: mudharabah, murabahah, qordhu hasan dengan penjelasan sebagai berikut:

¹⁶Nur Said, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, STAIN Kudus, Kudus, 2008, hlm. 156.

a. Pembiayaan Mudharabah

1) Pengertian mudharabah

Mudharabah berasal dari kata الضرب (ad-darbu) berarti bepergian atau berjalan untuk urusan berdagang. Secara teknis mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul mal) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara 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 pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.¹⁷

Perhitungan nisbah bagi hasil sangat dipengaruhi oleh tingkat resiko yang mungkin terjadi. Semakin tinggi tingkat resikonya akan semakin besar nisbah bagi hasil yang dan sebaliknya. Oleh karenanya pengelola BMT harus selektif dalam memilih usaha yang akan di biayai. Kemudian pembiayaan mudharabah dapat dijalankan, jika anggota atau nasabah dapat membuat laporan keuangan usaha. Laporan ini sebaiknya secara tertulis dan disertai bukti-bukti transaksi yang memadai. Meskipun laporan dengan tanpa tulisan (pengakuan) dapat dipakai sebagai dasar, namun sangat sulit dilakukan pengujian kebenarannya. Oleh karenanya, BMT dapat melakukan pendampingan administrasi usaha, sehingga anggota partner mudharabah dapat melaporkan hasil usahanya secara benar.¹⁸

Nilai filosofis yang terkandung dalam sistem mudharabah ini terletak adanya penyatuan capital dan labour (entrepreneurship & skill) yang selama ini terpisah jauh dalam sistem konvensional. Sebagaimana yang dikenal sistem konvensional ini diciptakan untuk menunjang para pemilik modal. Hal ini sangat berbeda jauh dengan sistem pembiayaan mudharabah dimana

¹⁷ Heri Sudarsono, Bank & Lembaga Keuangan Syariah, Ekonisia, Yogyakarta, 2003, hlm. 65.

¹⁸ Muhammad Ridwan, Op.,Cit, hlm. 170.

semangat kebersamaan serta keadilan antara penunjang dana dengan pengusaha diwujudkan dalam bentuk sama-sama menanggung kerugian disamping sama-sama membagi keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama yang proporsional.¹⁹

2) Rukun Mudharabah

Secara umum rukun mudarabah ada 6 yaitu :

- a) Pemilik modal yang menyerahkan barangnya untuk modal usaha
- b) Pengelola barang yang diterima dari pemilik barang
- c) Akad mudarabah antara pemilik dan pengelola barang
- d) Harta pokok atau modal
- e) Pekerjaan pengelolaan harta sehingga menghasilkan keuntungan
- f) Keuntungan

3) Syarat Mudharabah

Ada beberapa syarat mudarabah yaitu :

- a) Penyedia dana (sahibul maal) dan pengelola (mudharib) harus cakap hukum.
- b) Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - 1 Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - 2 Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - 3 Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- c) Modal ialah sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada pengelola (mudharib) untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:

¹⁹Ibid., hlm. 170.

- 1 Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - 2 Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - 3 Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib (pengelola modal), baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- d) Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
- 1 Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - 2 Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - 3 Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- e) Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:
- 1 Kegiatan usaha adalah hak eksklusif pengelola (mudharib), tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
 - 2 Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah, yaitu keuntungan.

- 3 Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syari'ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas itu.²⁰

4) Jenis-jenis mudharabah

Secara umum, mudharabah terbagi menjadi dua jenis:

- a) Mudharabah muthlaqah (mudharabah secara mutlak/bebas). Maksudnya adalah bentuk kerja sama antara pemilik modal dan pengelola modal yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqh ulama salafus sholih seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari pemilik modal kepada pengelola modal yang memberi kekuasaan sangat besar.
- b) Mudharabah muqayyadah (mudharabah terikat). Jenis ini adalah kebalikan dari mudharabah muthlaqah. Yakni pengelola modal dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Perbedaan antara keduanya terletak pada pembatasan penggunaan modal sesuai dengan kehendak pemilik modal itu sendiri.

5) Pembagian Keuntungan harus dengan syarat-syarat yaitu:

- a) Proporsi jelas. Keuntungan yang akan menjadi milik pengelola dan pemilik modal harus jelas persentasenya, seperti 60% : 40%, 50% : 50% dan sebagainya menurut kesepakatan bersama.
- b) Keuntungan harus dibagi untuk kedua belah pihak, yaitu investor (pemilik modal) dan pengelola (mudharib).
- c) Break Even Point (BEP) harus jelas, karena BEP menggunakan sistem revenue sharing dengan profit sharing berbeda. Revenue sharing adalah pembagian keuntungan yang dilakukan sebelum dipotong biaya operasional, sehingga bagi hasil dihitung dari keuntungan kotor/

²⁰ Heri Sudarsono, Op.,Cit., hlm. 67-68.

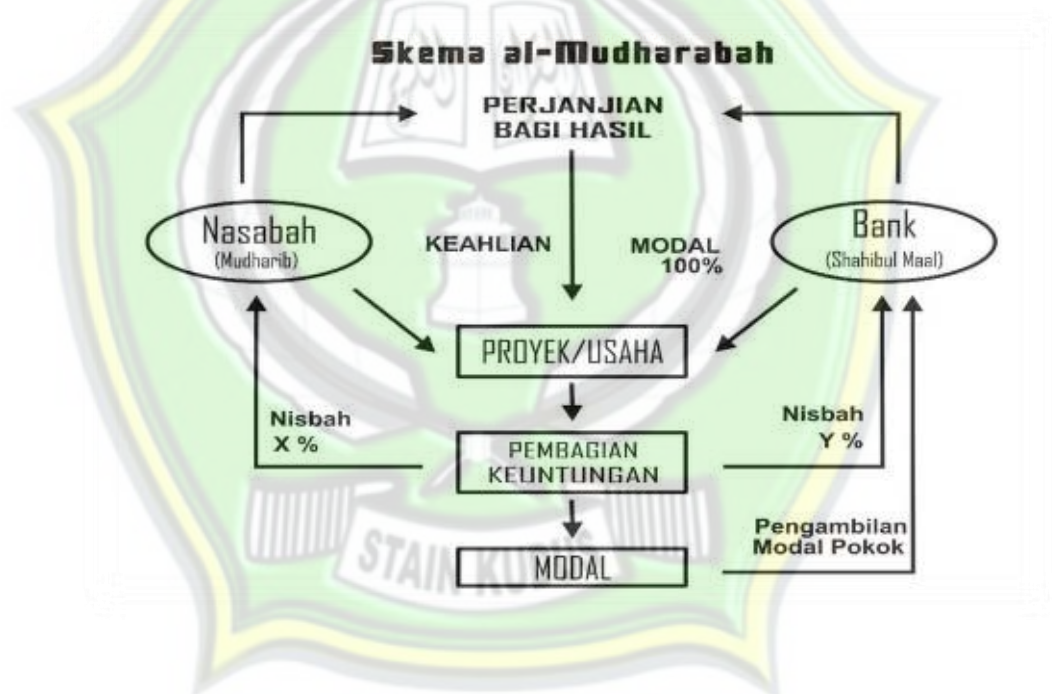
pendapatan. Sedangkan profit sharing adalah pembagian keuntungan dilakukan setelah dipotong biaya operasional, sehingga bagi hasil dihitung dari keuntungan bersih.

- d) Ijab Qobul yaitu melafadzkan ijab dari pemilik modal, misalnya aku serahkan uang ini kepadamu untuk dagang jika ada keuntungan akan dibagi dua dan kabul dari pengelola.²¹

6) Skema Mudharabah:

Gambar. 2.1

Skema Akad Mudharabah²²



Aplikasi mudharabah dalam perbankan syariah:

- a) Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap harus jelas tahapannya dan disepakatin bersama.

²¹Ibid., hlm. 69-70.

²²Heri Sudarsono, Op., Cit., hlm. 67.

- b) Hasil pengelolaan modal pembiayaan mudharabah dapat diperhitungkan dengan dua cara:
 - 1 Perhitungan dari pendapatan proyek (revenue sharing)
 - 2 Perhitungan dari keuntungan proyek (profit sharing).
- c) Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad pada setiap bulan atau waktu yang telah disepakati. Bank selaku pemilik modal menanggung seluruh kerugian kecuali akibat kelalaiin dan penyimpanan pihak nasabah, seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan dana.
- d) Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak mencampuri urusan pekerjaan/usaha nasabah.
- e) Jika nasabah cidera janji dengan sengaja, misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda pembayaran kewajiban dapat dikenakan sanksi administrasi.²³

b. Pembiayaan Murabahah

1) Pengertian murabahah

Kata murabahah diambil dari bahasa arab dari kata ar-ribhu (الرِبْحُ) yang berarti kelebihan dan tambahan (Keuntungan). Sedangkan menurut istilah murabahah adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam pengertian lain murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah, dalam murabahah penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Hal inilah yang membedakan murabahah dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh.²⁴

²³Ibid., hlm. 67.

²⁴Ibid., hlm. 58.

Hal ini sesuai dengan firman Allah surat QS. Al-Baqarah ayat: 275.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “.....Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (QS. Al-Baqarah ayat: 275).

Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam Islam, jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT.

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 Murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Diantara resiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut :

- 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.
- 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 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 demikian, resiko untuk default akan besar.

2) Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun Murabahah yaitu :

a) Penjual (Ba'i)

Penjual merupakan seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang akan dijual belikan, kepada konsumen atau nasabah.

b) Pembeli (Musytari)

Pembeli merupakan, seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan dan bisa didapat ketika melakukan transaksi dengan penjual.

c) Objek Jual Beli (Mabi')

Adanya barang yang akan diperjual belikan merupakan salah satu unsure terpenting demi suksesnya transaksi. Contoh: alat komoditas transportasi alat kebutuhan rumah tangga dan lain lain.

d) Harga (Tsaman)

Harga merupakan unsur terpenting dalam jual beli karena merupakan suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.

e) Ijab Qabul

Para ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab qobul yang dilangsungkan. Menurut mereka ijab dan qabul perlu diungkapkan secara jelas dan transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, akad sewa, dan akad nikah.²⁵

²⁵Ibid., hlm. 59.

Syarat Murabahah yaitu :

- a) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah. Bank harus memberitahu secara jujur berkaitan dengan harga pokok pembiayaan dan harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
 - c) Kontrak harus bebas dari riba. Transaksi yang dilandaskan dengan hukum Islam merupakan syarat utama dalam pembiayaan perbankan syari'ah. Usaha yang halal merupakan satu satunya transaksi yang dilakukan bank islam.
 - d) Penjual harus menjelaskan pada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesuai pembelian. Maka bank harus menjelaskan kualitas barang yang akan diperjual belikan, baik dari segi fisik dan kelayakan nilai suatu barang agar mendapat kepuasan pembelian yang dilakukan oleh nasabah.
 - e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
 - f) Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:
 - 1 Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
 - 2 Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
 - 3 Membatalkan kontrak.
- Jual beli secara al-murabahah diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki oleh penjual, sistem yang digunakan adalah murabahah kepada pemesan

pembelian (murabahah KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.

4 Murabahah dalam perbankan Islam.

Bank-bank Islam umumnya mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar pada saat itu. Murabahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan Islam, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok yaitu terkait dan kesepakatan atas labanya (mark up).

g) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya: jika pembelian dilakukan secara utang. Jadi di sini terlihat adanya unsur keterbukaan.²⁶

3) Skema akad murabahah:

Gambar 2.2

Skema Akad Murabahah²⁷



²⁶Ibid., hlm. 60.

²⁷Heri Sudarsono, Op., Cit., hlm. 59.

c. Pembiayaan Al-qardh.

1) Pengertian Qardhu hasan

Pembayaran Al-qard atau qardhu hasan pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharap imbalan tertentu. Qardh adalah akad pinjaman dari bank (muqridh) kepada pihak tertentu (Muqtaridh) yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai pinjaman.²⁸ Dalam hasanah fiqh, transaksial-qard tergolong transaksi kebajikan atau tabarru atau taawun.

Dalam prakteknya al-qard dapat diterapkan oleh BMT dalam beberapa kondisi:

- a) Sebagai produk pelengkap kepada nasabah yang telah terbukti loyalitas dan bonafiditasnya, yang membutuhkan dana talangan segera untuk masa yang relative pendek. Nasabah tersebut akan mengembalikan secepatnya sejumlah uang yang dipinjamkan itu. Misalnya dana talangan haji yang diberikan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji dan nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatan haji.
- b) Sebagai fasilitas nasabah yang memerlukan dana cepat, sedangkan ia tidak bisa menarik dananya misalnya tersimpan dalam bentuk deposito. Ataupun pinjaman qard biasanya diberikan oleh bank kepada nasabahnya sebagai fasilitas pinjaman talangan pada saat nasabah mengalami over draft. Fasilitas ini merupakan bagian dari satu paket pembiayaan lain, untuk memudahkan nasabah bertransaksi. Seperti penarikan uang tunai milik bank melalui ATM dan nasabah akan mengembalikannya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

²⁸ Muhammad Ridwan, Op., Cit, hlm. 174.

- 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-qard al-hasan.
- d) Sebagai pinjaman bagi pengurus bank seperti menyediakan fasilitas untuk kebutuhan pengurus bank dan pengurus nantinya akan mengembalikan dana tersebut dengan cara cicilan melalui pemotongan gajinya.

2) Sumber dana

Sifat qardh tidak memberikan keuntungan finansial. Karena itu, pendanaan qardh dapat diambil menurut kategori berikut:

- a) Al-qardh yang diperlukan untuk pemberian dana talangan kepada nasabah yang memiliki deposito di bank syariah. Dana talangan ini diambilkan dari modal bank syariah yang jumlahnya sedikit dan jangka waktunya pendek, sehingga bank syariah tidak diragukan.
- b) Al-qardh yang digunakan untuk memberikan pembiayaan kepada pedagang asongan (pedagang kecil) lainnya, sumber dana berasal dari zakat, infaq, sedekah dari nasabah atau para pihak yang menitipkannya kepada bank syariah.
- c) Al-qardh untuk bantuan sosial, sumber dana berasal dari pendapatan bank syariah dari transaksi yang tidak dapat dikategorikan pendapatn halal.²⁹

3) Manfaat Qard Dalam Dunia Usaha.

Manfaat qard dalam dunia usaha banyak sekali, diantaranya sebagai berikut :

- a) Memungkinkan pengusaha yang sedang dalam kesulitan mendesak untuk mendapat talangan jangka pendek.

²⁹ Ismail, Op., Cit, hlm. 213.

- b) Dalam Al-Qard Al-hasan terkandung misi sosial, adanya misi kemasyarakatan ini akan meningkatkan citra baik dan meningkatkan loyalitas masyarakat kepada perbankan syariah.
- c) Memudahkan para pengusaha atau nasabah yang memerlukan dana secara cepat, tanpa memberatkan nasabah karena qard tidak memperbolehkan adanya bunga dan jaminan. Lembaga keuangan syariah dapat meminta jaminan kepada nasabah bilamana dipandang perlu.³⁰

4) Rukundan Syarat Qard

Rukun qard ada empat yaitu :

- a) Muqridl yaitu orang yang mempunyai barang-barang untuk dihutangkan.
- b) Muqtaridl yaitu orang yang mempunyai hutang.
- c) Muqtaradl yaitu obyek yang dihutangkan.
- d) Sighat akad yaitu ijab dan qabul.

Adapun syarat-syarat yang terkait dengan akad qardl, dirinci berdasarkan rukun akad qardl di atas :

- a) Syarat Aqidain (muqridl dan muqtaridl);
 - 1 Ahliyat al-tabarru' (layak bersosialisasi) adalah orang yang mampu bertasyarufkan hartanya sendiri secara mutlak dan bertanggung jawab. Dalam pengertian ini anak kecil yang belum mempunyai kewenangan untuk mengelola hartanya, orang cacat, mental dan budak tidak boleh melakukan akad qardl.
 - 2 Tanpa ada paksaan, bahwa muqridl dalam memberikan hutangnya tidak dalam tekanan dan paksaan orang lain, demikian juga muqtaridl. Keduanya melakukannya secara suka rela.

³⁰ Muhammad Ridwan, Op., Cit, hlm. 175.

- b) Syarat Muqtaradl (barang yang menjadi obyek qarld) adalah barang yang bermanfaat dan dapat dipergunakan. Barang yang tidak bernilai secara syar'i tidak bisa ditransaksikan.
 - c) Syarat Shighat, ijab qabul menunjukkan kesepakatan kedua belah pihak, dan qarld tidak boleh mendatangkan manfaat bagi muqridl. Demikian juga shighat tidak mensyaratkan qarld bagi akad lainnya.³¹
- 5) Aplikasi dalam perbankan

Akad qard merupakan akad tolong menolong. Maka dalam perbankan syariah akad ini dapat digunakan untuk menjalankan kegiatan sosial bank syariah, yaitu dengan memberikan pinjaman murni kepada orang yang membutuhkan tanpa dikenakan apapun. Meskipun demikian nasabah tetap berkewajiban untuk mengembalikan dana tersebut, kecuali jika bank mengikhlaskannya.

Jika dengan pinjaman ini nasabah berinisiatif untuk mengembalikan lebih dari pinjaman pokok, bank sah untuk menerima selama kelebihan tersebut tidak diperjanjikan di depan. 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 relative pendek. Nasabah tersebut akan mengembalikan secepatnya sejumlah uang yang dipinjamkan itu.
- b) Sebagai fasilitas nasabah yang memerlukan dana cepat, sedangkan ia tidak bisa menarik dananya 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-qard al-hasan.³²

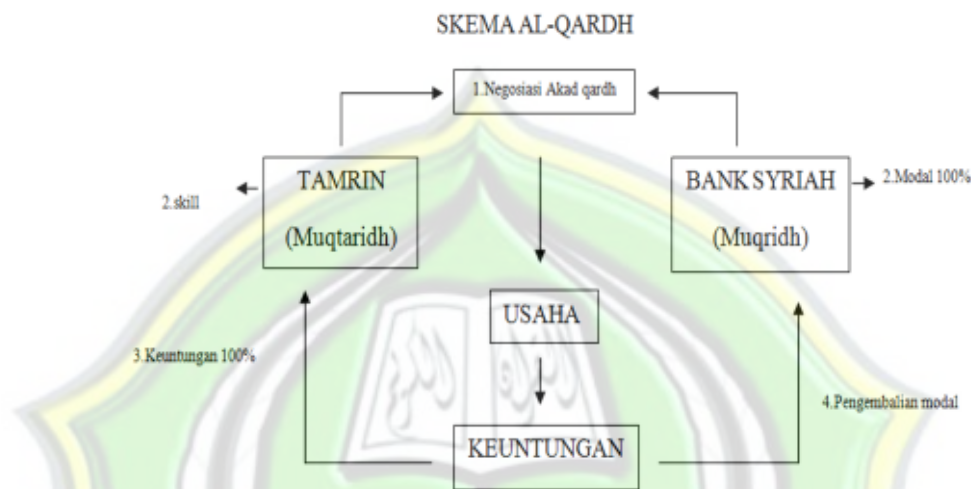
³¹ Muhammad Syafi'i Antonio, Op., Cit, hlm. 133.

³²Ibid., hlm. 133.

6) Skema akad qardhu hasan:

Gambar 2.3

Skema Akad Qardhu Hasan³³



4. Produk pembiayaan

Sebagai bagian penting dari aktivitas BMT, kemampuan dalam menyalurkan dana sangat mempengaruhi tingkat performance lembaga. Hubungan antara tabungan dan pembiayaan dapat dilihat dari kemampuan BMT untuk meraih dana sebanyak-banyaknya serta kemampuan menyalurkan dana secara baik, sehingga tidak terjadi dua kondisi yang berlawanan yakni idle money atau illiquid.

Idle Money, merupakan suatu kondisi dimana dana di BMT terlalu banyak yang menganggur. Kondisi ini harus dihindari dana BMT terlalu banyak yang menganggur. Sedangkan Illiquid merupakan lawan dari liquid. Liquid artinya kemampuan BMT dalam mengembalikan dana dalam jangka pendek. Yakni kemampuan BMT untuk menyediakan dana yang cukup dalam memenuhi

³³Heri Sudarsono, Op.,Cit., hlm. 71.

kebutuhan anggotanya yang akan mengambil simpanan atau deposito yang sudah jatuh tempo.

Menurut pemanfaatannya, pembiayaan BMT dapat dibagi menjadi dua yakni pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja.

a. Pembiayaan investasi

Pembiayaan yang digunakan untuk pemenuhan barang-barang permodalan (capital goods) serta fasilitas-fasilitas lain yang erat hubungannya dengan hal tersebut.

b. Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan yang ditujukan untuk pemenuhan, peningkatan produksi, dalam arti yang luas dan menyangkut semua sector ekonomi, perdagangan dalam arti yang luas maupun penyediaan jasa.³⁴

5. Unsur pembiayaan

- a. Bank syariah, merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.
- b. Mitra usaha/partner, merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.
- c. Kepercayaan (trust), bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan.
- d. Akad, merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah.
- e. Risiko, merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

³⁴ Muhammad Ridwan, Op. Cit, hlm. 165-166.

- f. Jangka waktu, merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah.
- g. Balas jasa, sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.³⁵

6. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, dan badan usaha.

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, di antaranya:

- a. Meningkatkan daya guna uang
- b. Meningkatkan daya guna barang
 - 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bak dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat.
 - 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaanya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.
- c. Meningkatkan peredaran uang
- d. Menimbulkan kegairahan berusaha
- e. Stabilitas ekonomi
- f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional
- g. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional.³⁶

³⁵Ismail, Op.Cit, hlm. 107-108.

³⁶Muhammad, Manajemen Dana Bank Syariah, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2014, hlm. 304-308.

B. BMT

1. Pengertian Baitul Mal Wa Tamwil (BMT)

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu Baitul Maal dan Baitul Tamwil. Baitul Maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dan yang non-profit, seperti: zakat, infaq dan shadaqoh. Sedangkan Baitul Tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersil. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.

Secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung lembaga pusat bisnis usaha kecil (LPBUK). LPBUK sebagai lembaga primer karena mengemban misi yang lebih luas, yakni meneteskan usaha kecil. Dalam prakteknya, LPBUK menetaskan BMT dan pada gilirannya BMT meneteskan usaha kecil. Keberadaan BMT merupakan representasi dari kehidupan masyarakat dimana BMT itu berada, dengan jalan ini BMT mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat.

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.³⁷

2. Prinsip utama BMT

- a. Keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT. Dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.

³⁷Muhammad Ridwan, Op. Cit, hlm. 126.

- b. Keterpaduan (kaffah) yaitu nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral dinamis, proaktif, progresif, adil dan berakhlak mulia.
- c. Kekeluargaan yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi.
- d. Kebersamaan yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT.
- e. Kemandirian yakni mandiri si atas semua golongan politik.
- f. Profesionalisme yakni semangat kerja yang tinggi.
- g. Istiqomah, konsisten, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa putus asa.³⁸

3. Peran BMT

BMT mempunyai beberapa peran:

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non-syariah. Aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti penting system ekonomi Islam. 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.
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum.
- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus

³⁸M. Nur Rianto Al Arif, Lembaga Keuangan Syariah, Suatu Kajian Teoretis Praktis, CV Pustaka Setia, Bandung, 2012, hlm.130.

mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat birokrasi yang sederhana dan lain sebagainya.

- d. 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 pemerataan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.³⁹

C. Keberhasilan Usaha Mikro

1. Definisi Keberhasilan

Keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. keberhasilan usaha industri kecil di pengaruhi oleh berbagai faktor. Kinerja usaha perusahaan merupakan salah satu tujuan dari setiap pengusaha. Kinerja usaha industri kecil dapat diartikan sebagai tingkat keberhasilan dalam pencapaian maksud atau tujuan yang diharapkan. Sesuai dengan pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa suatu usaha dikatakan berhasil apabila memiliki suatu kelebihan dibandingkan dengan periode sebelumnya atau dengan perusahaan sekelasnya. Suatu bisnis dikatakan berhasil bila mendapat laba, walaupun laba bukan merupakan satu-satunya aspek yang di nilai dari keberhasilan sebuah usaha.⁴⁰

2. Pengertian Usaha Mikro

a. Definisi Usaha Mikro

Banyak definisi tentang usaha mikro dan kecil yang dikemukakan oleh beberapa lembaga atau instansi bahkan Undang-undang terbaru yang

³⁹Heri Sudarsono, Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi, Ekonisia, Yogyakarta, 2003, hlm. 97-98.

⁴⁰Suryana, kewirausahaan, Pedoman Praktis: kiat dan Proses Menuju Sukses, Salemba Empat, Jakarta, 2009, hlm. 67.

dikeluarkan pemerintah tentang usaha mikro kecil adalah Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008. Menurut Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 Pasal 1 disebutkan bahwa Pengertian-pengertian UMKM adalah:⁴¹

1) Usaha Mikro.

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

2) Usaha Kecil.

Kriteria Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

3) Usaha Menengah.

Kriteria Usaha Menengah Adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Menurut Keputusan Menteri Keuangan Nomor. 40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003 Usaha mikro yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan WNI dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000 (seratus juta rupiah) per tahun. Usaha mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp 50.000.000.

⁴¹ UU No.20 tahun 2008 Pasal 1.

b. Karakteristik usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- 4) Pengusaha atau SDM nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SDM dan belum memiliki kewirausahaan yang memadai.
- 5) Umumnya belum mengenal perbankan tetapi lebih mengenal rentenir.
- 6) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- 7) Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki kurang dari 4 orang.⁴²

c. Faktor-faktor Keberhasilan Usaha Mikro

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- 1) Faktor Peluang terhadap Usaha Mikro
Peluang yang tepat yang bisa membuat berhasil adalah peluang yang berskala industri dan bisa tumbuh besar. Sebagai seorang wirausahawan, anda harus membuat dan menemukan strategi yang tepat untuk usaha. Disamping itu, kita harus menciptakan peluang yang tidak hanya bersifat momentum, tetapi benar-benar peluang bisnis.
- 2) Faktor keuangan terhadap Usaha Mikro
Faktor keuangan berpengaruh penting dalam pengelolaan suatu badan usaha, karena pada saat sekarang ini tanpa adanya keuangan (modal, asset dan pembukuan) suatu badan usaha tidak dapat berdiri, berjalan

⁴²Ibid., hlm. 109.

dan berkembang. Serta tidak dapat dipungkiri bahwa Usaha Mikro merupakan pelaku tunggal dalam perekonomian Indonesia.

3) Faktor SDM terhadap Usaha Mikro

Faktor SDM berpengaruh penting dalam menjalankan kepengurusan dan pengelolaan badan usaha, karena dengan adanya SDM (tenaga kerja, pelatihan dan pendidikan) maka badan usaha dapat menghasilkan profesionalitas karyawan.

4) Faktor produksi terhadap Usaha Mikro

Faktor produksi berpengaruh penting karena faktor ini dapat menggambarkan keberhasilan karyawan dalam menghasilkan produk dan dapat membuktikan bahwa teknologi yang digunakan memadai, sehingga semua ini akan membuktikan berapa besar pengaruh yang ditimbulkan faktor produksi terhadap kinerja Usaha Mikro.

5) Faktor pemasaran terhadap Usaha Mikro

Faktor pemasaran berpengaruh penting karena keberhasilan suatu pemasaran akan dipengaruhi oleh cara kerja karyawan dalam suatu perusahaan dan tidak dapat dipungkiri bahwa keberhasilan pemasaran (persaingan, distribusi dan promosi) tidak jauh dari kerja keras karyawan yang optimal.⁴³

Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh, tolok ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan.⁴⁴Tolok ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggung jawabkan. Semakin konkrit tolok ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut.

⁴³ Hendro, Dasar-dasar Kewirausahaan, Panduan Bagi Mahasiswa untuk Mengenal, Memahami dan Memasuki Dunia Bisnis, Erlangga, Jakarta, 2011, hlm. 47.

⁴⁴Mohamad Soleh, Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya terhadap Kinerja Perusahaan, UNDIP, Semarang, 2008, hlm. 25.

Para peneliti menganjurkan peningkatan omset penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha.⁴⁵

D. Hasil Penelitian Terdahulu

1. Penelitian pertama pada jurnal sains terapan edisi III Vol-3(1) : yang diteliti oleh Uding sastrawan, M. Syamsun, M. Najib dengan judul “kebijakan office channeling dan perkembangan perbankan syariah serta penyaluran pembiayaan Usaha Kecil Menengah Di Indonesia (The Office Channeling policy, The Develepment Of Islamic Baking, and SMEs Financing In Indonesia). Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif. Hasil penelitian menerangkan bahwa perkembangan perbank syariah dengan adanya kebijakan office channeling memberikan perbedaan yang signifikan dibandingkan sebelum office channeling. Variabel yang berpengaruh nyata adalah PKJ, DPK, PYD, BOPO dan NPF, sedangkan GAST tidak berpengaruh nyata. Perbankan syariah dapat terus berkembang dalam jangka panjang dengan meningkatkan pembiayaan yang diberikan disektor real seperti UMK. Namun, pengawasan dalam sistem pemberian pembiayaan terutama yang bersifat ekspansif konsisten dijalankan. Selain itu, dalam kondisi jangka pendek pengaruh variabel perkembangan perbankan syariah secara umum belum meberikan pengaruh yang signifikan, oleh karena itu perlu ditingkatkan pencapaian hasil dari setiap variabelnya.⁴⁶
2. Penelitian kedua pada jurnal Administrasi Bisnis (JAB) [Vol. 25 No. 1 Agustus 2015| administrasi bisnis.student journal.ub.ac.id yang diteliti oleh Della Ayu Zonna Lia, Rustam Hidayat, Zahroh Z.A dengan judul Penilaian

⁴⁵Ibid, hlm. 26.

⁴⁶Udin Sastrawan, dkk, Kebijakan Office Channeling dan Perkembangan Perbankan Syariah Serta Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil Menengah di Indonesia (The Office Channeling Policy, The Develepment Of Islamic Baking, and SMEs Financing In Indonesia), jurnal sains terapan edisi III Vol-3(1): (2013).

Kinerja Keuangan Pada Usaha dan Kecil (UMK) Berdasarkan Analisis Rasio keuangan (Studi pada IRT Ramayana Argo Mandiri Kota Batu Tahun 2011-2014). Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan menggunakan sumber data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, teknik observasi, teknik dokumentasi. Hasil penelitian menerangkan bahwa hasil perhitungan menunjukkan bahwa tingkat likuiditas perusahaan sangat besar (over liquidity). Tingkat leverage sangat kecil sehingga resiko perusahaan juga sangat rendah. Tingkat aktivitas dan tingkat profitabilitas perusahaan dalam kondisi kurang baik karena mengalami penurunan dalam dua tahun terakhir.⁴⁷

3. Penelitian ketiga pada jurnal ekonomi dan hukum islam, Vol. 5, No. 2. Yang diteliti oleh Ana Zahrotun Nihayah dengan judul Pengaruh Program Simpan Pinjam Kelompok Perempuan Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Proverty Reduction Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus PNPM Mandiri Perdesaan Kecamatan Bangilan, Tuban). Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan sumber data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan angket dan wawancara. Hasil analisis menerangkan bahwa berdasarkan hasil analisa yang didapat, nilai-nilai ekonomi islam dalam program simpan pinjam kelompok perempuan (SPP) PNPM Mandiri perdesaan meliputi pemberian tenggang waktu pada nasabah yang mengalami kesulitan pembayaran, tidak dikenakan denda pada nasabah yang membayar pokok dan jasa pinjaman tidak tepat waktu, menjalankan aktivitas sosial yakni pemberian sembako yang diberikan kepada fakir miskin dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.⁴⁸

⁴⁷Della Ayu Zonna Lia, dkk, Penilaian Kinerja Keuangan Pada Usaha dan Kecil (UMK) Berdasarkan Analisis Rasio keuangan (Studi pada IRT Ramayana Argo Mandiri Kota Batu Tahun 2011-2014), jurnal Administrasi Bisnis (JAB) [Vol. 25 No. 1 Agustus 2015] administrasi bisnis.student journal.ub.ac.id.

⁴⁸Ana Zahrotun Nihayah, Pengaruh Program Simpan Pinjam Kelompok Perempuan Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Proverty Reduction Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi

4. Penelitian keempat pada jurnal de jure, jurnal syariah dan hukum, Volume 5 Nomor 1, Juni 2013, hlm. 1-5. Yang diteliti oleh Rizki Tri Anugrah Bhakti, Mochammad Bakri dan Siti Hamidah dengan judul Pemberdayaan UMK dan Lembaga Keuangan Syariah Melalui Prinsip Bagi Hasil. Penelitian ini menggunakan penelitian hukum empiris dengan sumber data sekunder dan primer. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan observasi. Hasil penelitian menerangkan bahwa pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) melalui pembiayaan dengan prinsip bagi hasil oleh lembaga keuangan syariah dikota malang masih terbentur pada resiko yang harus dihadapi. Risiko tersebut berkaitan dengan kesulitan bank sebagai shahibul maal mendapatkan informasi yang akurat mengenai karakter nasabah pengelola (mudhorib) dan mengenai usaha yang akan dibiayai pada saat menyeleksi mudhorib dan usahanya tersebut. Oleh karena itu maka untuk meminimalisir risiko yang ada bank menerapkan pola executing, yaitu melakukan pembiayaan mudhorobah tidak seacara langsung kepada Usaha Mikro dan Kecil(UMK) melainkan memberikan pembiayaan tersebut kepada koperasi primer serta Baitul Maal wat Tamwil(BMT).⁴⁹
5. Penelitian kelima pada jurnal ekonomi Volume 18, Nomor 1 Maret 2010. Yang diteliti oleh Sri Endang dan Anthony Mayes dengan judul Analisis Peran Perbankan Dalam Perekonomian di kabupaten Siak. Hasil penelitian ini menerangkan bahwa peran perbankan dalam memacu perekonomian dan pendapatan asli daerah (PAD) dikabupaten siak yang bersifat langsung belum terlihat. Hal itu karena perbankan dikabupaten siak belum melakukan pembiayaan kepada BUMD atau perusahaan daerah yang secara langsung memberikan kontribusi terhadap peningkatan PAD. Namun peran perbankan

Kasus PNPM Mandiri Perdesaan Kecamatan Bangilan, Tuban), Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, Vol. 5, No. 2.

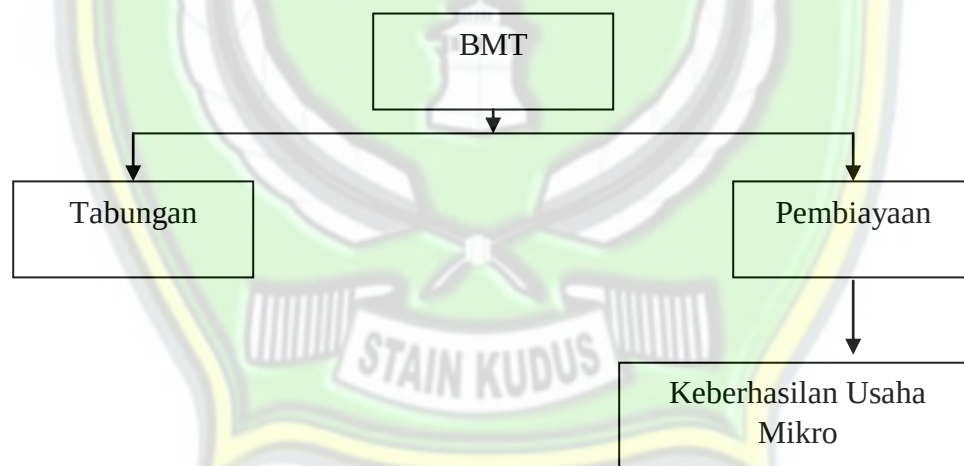
⁴⁹Rizki Tri Anugrah Bhakti, dkk, Pemberdayaan UMK dan Lembaga Keuangan Syariah Melalui Prinsip Bagi Hasil, jurnal de jure, jurnal syariah dan hukum, Volume 5 Nomor 1, Juni 2013, hlm. 1-5.

dalam memacu perekonomian dan Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang bersifat secara tidak langsung sudah mulai terlihat. Hal itu terlihat melalui penyaluran kredit yang dilakukan terhadap dunia usaha di kabupaten siak, terutama kepada Usaha Mikro dan Kecil (UMK) dalam bentuk modal kerja.⁵⁰

E. Kerangka Berpikir

Menurut Sugiono, kerangka berfikir adalah “model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai factor yang telah didefinisikan sebagai masalah yang penting”. Hasil penelitian yang baik terwujud dari kerangka berfikir yang sistematis dan saling berkaitan.

Gambar 2.1
Kerangka berpikir



Dari kerangka berfikir diatas, dapatdijelaskanbahwa BMT merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Tujuan didirikannya BMT adalah meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah yang pada

⁵⁰Sri Endang dan Anthony Mayes, Analisis Peran Perbankan Dalam Perekonomian di kabupaten Siak, jurnal ekonomi Volume 18, Nomor 1 Maret 2010.

umumnya berada di daerah pedesaan. Maksud dari karangka berfikir di atas secara detail adalah BMT Ihtiar Al Hasan mempunyai fungsi yang mana tabungan dan pembiayaan, di sini memberikan pembiayaan dengan produknya mudharabah, murabahah dan qordhu hasankepada pengusaha mikro sehingga menjadikannya keberhasilan pada usaha mikro itu sendiri. Hanya saja tidak semua pembiayaan dapat menunjang keberhasilan usaha mikro, karena diantara bentuk pembiayaan yang dapat menunjang keberhasilan hanya pembiayaan mudharabah.

