

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam suatu lembaga keuangan pembiayaan memiliki pola pelayanan yang khas, seperti sasaran nasabah, tipe kredit, serta cara pengajuan, penyaluran, dan pengembalian kredit. Setiap pola pelayanan tersebut memiliki komponen yang sesuai atau tidak sesuai dengan karakteristik nasabah. Pada umumnya tidak dapat mengakses lembaga pembiayaan komersial yang menyediakan bunga rendah, seperti BRI Unit Desa, Bank Perkreditan Rakyat, dan koperasi karena tidak memiliki agunan sertifikat tanah, pengembalian kredit bulanan sehingga tidak sesuai dengan pola penerimaan usaha tani yang bersifat musiman, dan prosedur pengajuan kredit yang rumit. Petani juga sulit mengakses Koperasi Unit Desa karena kinerjanya lemah, putaran uang lambat, dan modal sulit berkembang. Petani sulit mengakses kredit program karena kemampuan keuangan pemerintah yang terbatas. Karena berbagai hambatan tersebut, sebagian besar petani memilih lembaga pembiayaan informal meskipun dengan tingkat bunga yang tinggi. Pola pelayanan kredit yang ideal untuk petani yaitu menghindari penetapan agunan sertifikat tanah, memberikan kredit berbentuk uang tunai, menyediakan kredit jangka pendek dengan pengembalian musiman, jumlah plafon kredit mencukupi untuk membeli benih, pupuk dan obat-obatan, serta pengajuan/penyaluran kredit melalui kelompok tani. Di sisi lain, petani perlu memahami prinsip penggunaan kredit yang benar, berusaha membangun modal sendiri, dan menciptakan diversifikasi usaha yang memberikan penerimaan secara harian, mingguan atau musiman.

Begitu pula untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi alokasi pembiayaan UKM bank Syari'ah dan juga untuk mengetahui bagaimana dampak pembiayaan terhadap UKM itu sendiri. Bank Syari'ah memiliki tanggung jawab dalam menciptakan kesejahteraan sosial dan dapat dilakukan melalui alokasi pembiayaan ke UKM-UKM, tetapi tidak

dapat dipungkiri peranan perbankan Syariah dalam perekonomian relatif masih sangat kecil dan portofolio pembiayaan bank Syariah juga masih didominasi pembiayaan murabahah yang sebagian besar masih konsumtif. Berdasarkan survey yang telah dilakukan permasalahan utama dari UKM adalah kekurangan modal kerja dan pendanaan untuk investasi. Untuk itu peneliti ingin mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi alokasi pembiayaan UKM bank Syariah dengan menggunakan data-data laporan keuangan bank Syariah serta melakukan analisis secara mendalam dan detail terhadap hasil yang diperoleh dari data laporan keuangan tersebut.

BMT adalah kepanjangan dari Baitul Mal wat Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama yaitu Baitul Tamwil (rumah pengembangan harta) melakukan kegiatan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. Sedangkan Baitul mal (rumah harta) menerima titipan dana zakat, infak, sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan perturan dan amanahnya.

Sebagai lembaga keuangan BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang memercayakan dananya disimpan di BMT dan menyalurkan dana dari masyarakat (anggota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT. Sedangkan sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi seperti mengelola kegiatan perdagangan, industri dan pertanian.¹

Pada dasarnya, sekarang ini banyak lembaga keuangan berlabel syariah yang berkembang dalam skala besar dengan menawarkan produk-produknya yang beraneka ragam dengan istilah berbahasa arab. Banyak masyarakat yang masih bingung dengan istilah tersebut dan masih ragu apakah benar semua produk tersebut adalah benar-banar jauh dari

¹Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Kencana Edisi I, 2009, Jakarta, hlm,451-452

pelanggaran syariah islam atukah hanya rekayasa semata. Melihat banyaknya pertanyaan seputar ini kami telah mengangkat salah satu produk tersebut untuk melihat kehalalannya dalam tinjauan fikih islam.

Setiap lembaga pembiayaan memiliki pola pelayanan yang khas, seperti sasaran nasabah, tipe kredit, serta cara pengajuan, penyaluran, dan pengembalian kredit. Setiap pola pelayanan tersebut memiliki komponen yang sesuai atau tidak sesuai dengan karakteristik petani. Petani umumnya tidak dapat mengakses lembaga pembiayaan komersial yang menyediakan bunga rendah, seperti BRI Unit Desa, Bank Perkreditan Rakyat, dan koperasi karena tidak memiliki agunan sertifikat tanah, pengembalian kredit bulanan sehingga tidak sesuai dengan pola penerimaan usaha tani yang bersifat musiman, dan prosedur pengajuan kredit yang rumit. Petani juga sulit mengakses Koperasi Unit Desa karena kinerjanya lemah, putaran uang lambat, dan modal sulit berkembang. Petani sulit mengakses kredit program karena kemampuan keuangan pemerintah yang terbatas. Karena berbagai hambatan tersebut, sebagian besar petani memilih lembaga pembiayaan informal meskipun dengan tingkat bunga yang tinggi. Pola pelayanan kredit yang ideal untuk petani yaitu menghindari penetapan agunan sertifikat tanah, memberikan kredit berbentuk uang tunai, menyediakan kredit jangka pendek dengan pengembalian musiman, jumlah plafon kredit mencukupi untuk membeli benih, pupuk dan obat-obatan, serta pengajuan/penyaluran kredit melalui kelompok tani. Di sisi lain, petani perlu memahami prinsip penggunaan kredit yang benar, berusaha membangun modal sendiri, dan menciptakan diversifikasi usaha yang memberikan penerimaan secara harian, mingguan atau musiman.

Dari catatan sejarah, pertengahan tahun 90-an bias disebut sebagai era pertumbuhan jumlah BMT yang luar biasa pesat. Dalam kurun waktu itulah fenomenanya berubah menjadi gerakan BMT yang bersifat nasional dan cukup massif. Perkembangan BMT kemudian memperoleh momentum tambahan akibat krisis ekonomi 1997/1998, dimana salah satu

penyebabnya adalah kesempatan akibat kesulitan dan kemudian konsolidasi perbankan.

Secara keseluruhan, BMT kemudian tumbuh secara berlipat dan fantastis. Jutaan orang telah bisa dilayani oleh ribuan BMT dengan jaringan kantor dan jejaring usahanya. Ratusan ribu usaha produktif, sebagian besarnya berukuran mikro (sangat kecil), dapat dibantu untuk tumbuh atau sekurangnya mempertahankan diri. Ratusan ribu orang lainnya berhasil ditolong dari keadaan darurat dalam memenuhi kebutuhan hidup yang vital. Kini dapat dikatakan bahwa masyarakat luas telah cukup mengetahui tentang keberadaan BMT.

Pertumbuhan kelembagaan dan jumlah nasabah membawa perkembangan yang sangat pesat pula dalam kinerja keuangannya. Dana yang dihimpun bertambah banyak, pembiayaan yang bisa dilakukan juga naik drastis., dan pada akhirnya aset tumbuh berlipat hanya dalam beberapa tahun. Dalam waktu bersamaan pula, BMT telah memberikan pembiayaan melebihi dana yang berhasil dihimpun, yang dimungkinkan oleh semakin membaiknya modal sendiri maupun mulai ada kepercayaan dari bank syari'ah untuk bekerjasama. Dengan demikian, BMT secara faktual berkembang menjadi salah satu lembaga keuangan mikro (LKM) yang penting di Indonesia, baik dilihat dari sisi kinerja keuangan maupun jumlah masyarakat yang bias dilayaninya.

Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank syari'ah atau BPR syari'ah. Prinsip operasionalnya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli, dan titipan.

Produk-produk pada BMT itu sendiri meliputi produk penghimpunan dana, pembiayaan dan *debt financing* dimana produk penghimpunan dana pada sistem operasional BMT syari'ah, pemilik dana menanamkan

uangnya di BMT tidak dengan tujuan mendapatkan bunga akan tetapi dalam rangka memperoleh keuntungan dari bagi hasil. Produk penghimpunan dana itu sendiri terdiri dari tabungan wadiah, tabungan mudharabah, dan deposito mudharabah.. Sedangkan produk pembiayaan yang terdapat pada BMT meliputi *mudhorobah* (bagi hasil), *musyarokah* (kemitraan), rahn. Qord dan *murabahah*.²

Dari sekian banyak produk pembiayaan yang ada di BMT, *murabahah* merupakan produk pembiayaan yang paling sering digunakan. Hal tersebut disebabkan oleh mudahnya oprasional dan kepastian keuntungan atau marginyang akan didapat oleh pihak BMT serta tingkat resiko yang tidak terlalu tinggi. *Murabahah* merupakan akad jual beli antara pihak BMT dengan nasabah yang mana harga pokok dan margin telah diketahui oleh kedua belah pihak dan didasarkan atas dasar suka sama-suka (antarodhim).Oleh karenanya menjadi hal yang sangat menarik apabila kita lebih dalam tentang kebijakan yang diberikan Lembaga Keuangan Syari'ah dalam menentukan harga jual *murabahah*. Untuk merealisasikan konsep ideal tersebut, lembaga keuangan syari'ah harus dikelola secara optimal berdasarkan prinsip-prinsip amanah, sidiq, fatonah, dan tabliqh, termasuk dalam hal kebijakan penetapan margin keuntungan. Namun demikian,operasional penerapan akad *murabahah* dilembaga keuangan syariah belum begitu banyak masyarakat yang tahu akan hal itu.

Perbankan dan lembaga keuangan yang ada saat ini dalam kegiatan usahanya berdasarkan pada konsep bunga, sehingga munculnya perbankan syariah dengan konsep bagi hasilnya bagi sebagian orang dianggap sebagai solusi berbagai permasalahan yang ditimbulkan oleh sistem perbankan konvensional.

Sudah cukup lama umat Islam Indonesia, demikian juga belahan dunia Islam (*muslim world*) lainnya menginginkan sistem perekonomian

² Himpunan Fatwa DSN-MUI

yang berbasis nilai-nilai dan prinsip syariah (*Islamic economic system*) untuk dapat diterapkan dalam segenap aspek kehidupan bisnis dan transaksi umat. Keinginan ini didasari oleh suatu kesadaran untuk menerapkan Islam secara utuh dan dan total.³

Alhamdulillah, pada tanggal 4 Juli 1999 lembaga tersebut lahir dengan nama **Baitul Maal Wat Tamwil Mitra Muamalat** dan memulai kegiatan operasionalnya pada tanggal 5 Juli 1999. Usaha ini merupakan sebuah upaya untuk memberikan alternatif bagi umat Islam khususnya dan masyarakat Kudus pada umumnya untuk melakukan kegiatan bisnis melalui cara yang lebih sesuai dengan ketentuan ajaran agama Islam.⁴

Dalam hal ini bagaimana BMT Mitra Muamalat menerapkan prinsip akad murabahah terhadap nasabah.. Dengan demikian peneliti tertarik untuk meneliti tentang hubungan akad mudharabah dengan penghimpunan dana pada lembaga keuangan syari'ah. Yang akan di muat dalam karya ilmiah (skripsi) dengan judul "**Analisis Penerapan Pembiayaan Jual Beli Barang Produktif di BMT Mitra Muamalat**".

B. Fokus Penelitian

Untuk menghindari pembahasan yang terlalu luas, maka peneliti akan memfokuskan penelitiannya pada seputar karyawan dan pembiayaan jual beli barang produktif.

C. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana praktek pembiayaan jual beli barang produktif di BMT Mitra Muamalat ?
2. Bagaimana pembiayaan jual beli barang produktif ditinjau dari analisis SWOT ?

³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Gema Insane, Jakarta, 2001, hlm. Vii

⁴ Dokumentasi BMT Mitra Muamalat Melati Kudus

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang dapat dicapai dalam penulisan skripsi ini antara lain sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui praktik pembiayaan jual beli barang produktif di BMT Mitra Muamalat.
2. Untuk mengetahui pembiayaan jual beli barang produktif di tinjau dari analisis SWOT.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang terdapat dalam penulisan tersebut yaitu sebagai berikut :

1. Sebagai sarana untuk meningkatkan wawasan untuk mengetahui kegiatan apa saja yang dilakukan pegawai dalam melakukan pembiayaan dan tata cara pegawai melakukan pembiayaan di dalam lembaga keuangan syariah.
2. Dengan adanya penelitian ini diharapkan mahasiswa bisa memahami benar produk-produk yang terdapat di lembaga keuangan syariah khususnya dalam posisi finance dan khususnya tidak memandang sebelah mata dalam melakukan pembiayaan di suatu lembaga keuangan syariah .

F. Sistematika Penulisan Skripsi

Pada bagian muka skripsi meliputi halaman judul, halaman nota pembimbing, halaman pengesahan, halaman kata pengantar, halaman daftar isi dan halaman. Daftar tabel. Untuk mencapai tujuan penulisan skripsi ini, sebagai karya ilmiah harus memenuhi syarat yang logis dan sistematis. Dalam pembahasan penulis, dalam menyusun empat bab berikutnya merupakan rangkaian yang tidak dapat dipisahkan. Untuk lebih jelasnya penulis uraikan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II : PEMBAHASAN UMUM TENTANG TOPIK ATAU POKOK BAHASAN

Pada bab ini diuraikan tentang pengertian pembiayaan, jenis pembiayaan apa saja yang digunakan dalam pembiayaan jual beli barang produktif.

BAB III : METODE PENELITIAN

Jenis Pendekatan Penelitian, Lokasi Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Analisis Data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi hasil penelitian yang merupakan jawaban dariseluruh permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan, saran-saran, dan penutup mengenai judul yang diangkat oleh penulis.