

**PERAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA
PERKEMBANGAN USAHA DAN PENDAPATAN ANGGOTA
BAITUL MAL WATAMWIL
(Studi Kasus Pada BMT Bina Insan Mandiri Cabang Rengel
Tuban)**

SKRIPSI



Oleh :

LAILATUS SA'ADAH

NIM: 13510130

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2017**

**PERAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA
PERKEMBANGAN USAHA DAN PENDAPATAN ANGGOTA
BAITUL MAL WATAMWIL
(Studi Kasus Pada BMT Bina Insan Mandiri Cabang Rengel
Tuban)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

**LAILATUS SA'ADAH
NIM: 13510130**

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2017**

LEMBAR PERSETUJUAN

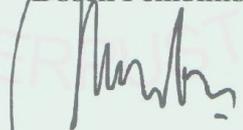
**PERAN PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* PADA
PERKEMBANGAN USAHA DAN PENDAPATAN ANGGOT
BAITUL MAL WATAMWIL
(Studi Kasus Pada BMT Bina Insan Mandiri Cabang Rengel
Tuban)**

SKRIPSI

Oleh:

LAILATUS SA'ADAH
NIM: 13510130

Telah Ditetujui, 15 Juni 2017
Dosen Pembimbing,



Drs. Agus Sucipto, MM
NIP. 19670816 200312 1 001



Mengetahui:
Ketua Jurusan,

Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei 
NIP 19750707 200501 1 005

LEMBAR PENGESAHAN

**PERAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA
PERKEMBANGAN USAHA DAN PENDAPATAN ANGGOTA
BAITUL MAL WATAMWIL
(Studi Kasus Pada BMT Bina Insan Mandiri Cabang Rengel
Tuban)**

SKRIPSI

Oleh:

LAILATUS SA'ADAH
NIM: 13510130

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Tanggal 10 Juli 2017

Susunan Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Ketua Penguji
Muhammad Sulhan, SE., MM
NIP. 19740604 200604 1 002

: ()

2. Sekretaris/Pembimbing
Drs. Agus Sucipto, MM
NIP. 19670816 200312 1 001

: ()

3. Penguji Utama
Dr.H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei
NIP. 19750707 200501 1 005

: ()



Disahkan Oleh :
Ketua Jurusan,

Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei 
NIP. 19750707 200501 1 00

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lailatus Sa'adah
 NIM : 13510130
 Fakultas/ Jurusan : Ekonomi/ Manajemen

menyatakan bahwa "Skripsi" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

PERAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PERKEMBANGAN USAHA DAN PENDAPATAN ANGGOTA BAITUL MAL WATAMWIL (Studi Kasus Pada BMT Bina Insan Mandiri Cabang Rengel Tuban) adalah hasil karya saya sendiri, bukan "duplikasi" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada "klaim" dari pihak lain, bukan tanggung jawab Dosen Pembimbing atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa ada paksaan dari siapapun.

Malang, 13 Juli 2017

Hormat Saya,



Lailatus Sa'adah
 Lailatus Sa'adah
 NIM : 13510130

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucap syukur yang mendalam ke pada Allah SWT yang telah memberikan saya kekuatan dan kemudahan, karya skripsi ini saya persembahkan untuk:

Untuk yang tercinta

Kedua orang tua yang tercinta terutama Ayah Supriyono dan Ibu saya Siti Rufiatun yang telah tulus ikhlas mendidik dan mendoakan kesuksesan saya serta memberikan kasih sayang tiada tara

Semoga Allah senantiasa memberikan kesehatan dan kebahagiaan

Amiin



MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Wahai orang-orang yang beriman!

*Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah
kamu menuliskannya...*



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, karena dengan rahmat dan karunia-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Peran Pembiayaan *Mudharabah* Pada Perkembangan Usaha Dan Pendapatan Anggota Baitul Mal Watamwil (Studi Kasus Pada Bmt Bina Insan Mandiri Cabang Rengel Tuban)”.

Shalawat dan salam senantiasa tercurah pada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan.

Secara khusus, ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Bapak/Ibu dan pihak yang telah membantu dan mendampingi hingga terselesaikan dengan baik skripsi ini sebagai berikut:

1. Prof. Dr. H. Mudjia Raharjo selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. H. Salim Al Idrus, MM., M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Drs. Agus Sucipto, MM selaku dosen pembimbing, terima kasih atas segala kesabaran dan ketulusanya membimbing serta mengarahkan penulis dari awal sampai proses paling akhir dalam penyusunan skripsi ini.
5. Dosen Fakultas Ekonomi, yang telah membekali berbagai pengalaman dan pengetahuan selama penulis kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
6. Ayahanda Supriyono dan Ibunda Siti Rufiatun tercinta, terima kasih yang mendalam atas perjuangannya yang gigih membesarkan, mendidik, menyayangi serta mendo’akan ananda dengan tulus.
7. Adikku Nida Sifana serta Keluarga tercinta.

8. Orang-orang yang aku sayang yang selalu mengingatkan dan menyemangati Resa Rahma, Razia Ulfa, Danang Ryan.
9. Teman teman seperjuangan dalam mengerjakan skripsi Susan, Lely, Diana, Nafisah, Himawan, Farda.
10. Teman teman perantauan dan teman teman Menejemen 2013 yang banyak memberi warna selama perkuliahan.

Penulis menyadari dengan segala rendah hati bahwa bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna olehkarena itu penulis mengharapkan kritik dan saran demi kesempurnaan penulisan skripsi ini. Demikian sepatah kata dari penulis. Atas perhatiannya penulis sampaikan terima kasih. Mohon maaf apabila ada salah dalam penulisan nama ataupun kalimat. *Jazakumullah khairan katsira.*

Malang, 13 Juli 2017

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPEL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK BAHASA INDONESIA	xiv
ABSTRAK BAHASA INGGRIS	xv
ABSTRAK BAHASA ARAB	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	11
1.3 Tujuan Penelitian	11
1.4 Manfaat Penelitian	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu	13
2.2 Kerangka Teoritis	19
2.2.1 Lembaga Keuangan Syariah	19
2.2.2 Pengertian BMT	19
2.2.2.1 Pengertian	19
2.2.2.2 Status Badan Hukum	22
2.2.2.3 Struktur Organisasi	25
2.2.2.4 Kegiatan Usaha BMT	27
2.2.2.5 Sifat, Fungsi, Prinsip, Ciri BMT	32
2.2.3 Pembiayaan Mudharabah	34
2.2.3.1 Pengertian Mudharabah	34
2.2.3.2 Rukun	36
2.2.3.3 Manfaat dan Risiko	36
2.2.3.4 Jenis-Jenis Mudharabah	37
2.2.3.5 Tujuan Pembiayaan Mudharabah	38
2.2.3.6 Proses Pembiayaan Mudharabah	40
2.2.4 UMKM	46
2.2.4.1 Pengertian	46
2.2.4.2 Permasalahan UMKM	47
2.2.5 Perkembangan Usaha Nasabah dan Pendapatan Nasabah	50

2.2.5.1 Perkembangan Usaha	50
2.2.5.2 Pendapatan	53
2.6 Kerangka Berfikir	56

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian	59
3.2 Lokasi Penelitian	59
3.3 Subyek Penelitian	60
3.4 Jenis dan Sumber Data	60
3.5 Teknik Pengumpulan Data	62
3.6 Analisis Data	63

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan dan Hasil Penelitian	68
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	68
4.1.1.1 Sejarah BMT	68
4.1.1.2 Visi dan Misi BM	70
4.1.1.3 Struktur Organisasi BMT BIM Rengel	71
4.1.1.4 Produk BMT BIM Rengel	78
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian	82
4.2.1 Pelaksanaan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> pada BMT BIM Rengel	82
4.2.1.1 Proses Pengajuan	85
4.2.1.2 Proses Realisasi dan Controlling	92
4.2.2 Peran Pembiayaan <i>Mudharabah</i> pada Perkembangan usaha dan Pendapatan Anggota BMT	99

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan	112
5.2 Saran	113
5.2.1 Saran kepada Pemerintah	113
5.2.2 Saran kepada BMT BIM Rengel	114
5.2.3 Saran kepada Anggota BMT	114

DAFTAR PUSTAKA	115
-----------------------------	------------

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Anggota Yang Melakukan Pembiayaan di BMT BIM Tahun 2012-2016	8
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	15
Tabel 4.1 Anggota Yang Melakukan Pembiayaan Mudharabah	84
Tabel 4.2 Sistem Angsuran Mudharabah 1	94
Tabel 4.3 Sistem Angsuran Mudharabah 2	95
Tabel 4.4 Sistem Angsuran Mudharabah 3	97
Tabel 4.5 Perkembangan Usaha Pak Umar Sebelum dan Sesudah melakukan Pembiayaan Mudharabah	103
Tabel 4.6 Perkembangan Usaha Pak Tarno Sebelum dan Sesudah melakukan Pembiayaan Mudharabah	105
Tabel 4.7 Perkembangan Usaha Pak Mimin Sebelum dan Sesudah melakukan Pembiayaan Mudharabah	107
Tabel 4.8 Perkembangan Usaha Bu Nikmah Sebelum dan Sesudah melakukan Pembiayaan Mudharabah	109

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi.....	25
Gambar 2.2 Kerangka Berfikir.....	57
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT Pusat.	72
Gambar 4.2 Struktur Organisasi BMT Cabang Rengel	73
Gambar 4.3 Proses Mudharabah	86
Gambar 4.4 Skema Pengajuan Mudharabah	88
Gambar 4.5 Jenis Usaha yang Menggunakan Pembiayaan Mudharabah di BMT BIM Rengel.....	98



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Transkrip Wawancara

Lampiran 3 Bukti Konsultasi

Lampiran 4 Biodata Peneliti



ABSTRAK

Lailatus Sa'adah. 2017, SKRIPSI. Judul : “Peran Pembiayaan *Mudharabah* Pada Perkembangan Usaha Dan Pendapatan Anggota Baitul Mal Watamwil (Studi Kasus Pada Bmt Bina Insan Mandiri Cabang Rengel Tuban)”

Pembimbing : Drs. Agus Sucipto, M.M

Kata Kunci : *Mudharabah*, Perkembangan usaha, Pendapatan anggota

Salah satu permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan UMKM ialah kurangnya permodalan yang dimiliki oleh masyarakat. BMT BIM Rengel merupakan solusi pendanaan yang mudah, terhindar dari rentenir, dan berdasarkan ketentuan syariah. Pembiayaan *mudharabah* yang dikeluarkan oleh BMT merupakan bentuk kerja sama antara *shahibul mall* dengan *Mudharib* dengan sistem bagi hasil. Sehingga tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui proses pembiayaan *mudharabah* dan peran *mudharabah* pada perkembangan usaha dan pendapatan anggota.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang bertujuan untuk mendeskripsikan pelaksanaan *mudharabah*, dan peran dalam perkembangan usaha sampai pendapatan anggota. Data – data penelitian diperoleh melalui observasi secara langsung, wawancara dengan informan terkait, dan dokumentasi. Proses analisis data dalam memeriksa keabsahan data peneliti menggunakan metode triangulasi, yaitu teknik pemeriksaan keabsahan yang memanfaatkan sesuatu lain, di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan mengenai pelaksanaan proses pembiayaan *mudharabah* merupakan kerja sama bagi hasil yang dilakukan antara BMT dengan anggota dengan dua proses yaitu proses pengajuan pembiayaan dan proses realisasi atau *controlling*. Dengan adanya pembiayaan *mudharabah* memberikan dampak bertambahnya modal, maka usaha yang dijalani oleh anggota pun telah mengalami peningkatan produksi dan penjualan perluasan lahan, dan kinerjanya. Sehingga dengan meningkatnya produksi dan penjualan maka secara otomatis pendapatan juga meningkat.

ABSTRACT

Lailatus Sa'adah. 2017, SKRIPSI. Judul : "The role of *Mudharabah* Financing on Business Development and Members' Income of Baitul Mal Watamwil (A Case Study on BMT Bina Insan Mandiri Branch of Rengel Tuban)"

Advisor: Drs. Agus Sucipto, M.M

Kywords: *Mudharabah*, Business Development, Members income

One of the problems that faced in developing UMKM is the lack of capital owned by the community. BMT BIM Rengel is an easy funding solution, protected from loan sharks, and based on sharia provisions. *Mudharabah* financing which is issued by BMT is a form of cooperation between *shahibul mall* with *mudharib* with profit sharing system. So that, the purpose of this research is to know the process of *mudharabah* financing and the role of *mudharabah* on business development and member income.

This research uses qualitative method with descriptive approach which aimed to describe *mudharabah* implementation, and the role of business development to member's income. The data were obtained through direct observation, interviews with related informants, and documentation. The process of data analysis in checking the validity of the data, the researcher uses triangulation method, that is the validity check technique that utilized something else, out of the data for checking purpose or as comparison against the data.

The results of this study indicated the implementation of the easy financing process which is a collaboration for the results done between BMT and members with two processes namely the process of financing and the process of realization or controlling. *Mudharabah* financing provided an impact of capital increase, then the efforts experienced by the members have been increased the production and sales of land expansion, and their performance. Therefore, with increasing production and sales then the income can be increased automatically.

مستخلص البحث

ليلة السعادة. ٢٠١٧، بحث جامعي. العنوان: "دور التمويل المضاربة في تطوير الأعمال وإيراد الأعضاء بيت مال وتمويل (دراسة حالة في BMT Bina Insan Mandiri فرع رينغيل توبان)".

المشرف : أغوس سوجيبيطا الماجستير
الكلمات الرئيسية: مضاربة وتطوير الأعمال وإيراد الأعضاء

إحدى المشكلات الموجهة في تطوير UMKM هي قلة الرأسمال الذي يملكها المجتمع. BMT BIM رينغيل هو حل سهل في التمويل ومجنب المربين ومناسبا بالشرعية. التمويل المضاربة المخترجة من BMT هي المعاملة بين صاحب المال ومضارب بنظام التقاسم. لذا أهداف من هذا البحث هي لمعرفة عملية التمويل المضاربة ودور المضاربة في تطوير الأعمال وإيراد الأعضاء. يستخدم هذا البحث منهجا كفييا بنهج الوصفي المهدف لتصف أداء المضاربة ودورها في تطوير الأعمال وإيراد الأعضاء. اجتمعت البيانات من ملاحظة مباشرة ومقابلة بالمخبرين والوثائق. عملية تحليل البيانات في التحقق من صحة البيانات تستخدم الباحثة طريقة التثليث، هي أسلوب تحقق من الصحة الذي ينتفع شيئا آخر، خارج البيانات لحاجة التحقيق أو المقارن على البيانات. تشير نتائج البحث إلى أن أداء عملية التمويل المضاربة هو المعاملة بنظام التقاسم بين BMT والأعضاء بعمليتين أي عملية تقديم التمويل وعملية التحقيق أو *controlling*. بأداء التمويل المضاربة يؤثر على زيادة الرأسمال، وسوف ترتقي الانتاج من أعمال التي تؤديها الأعضاء وبيع توسيع المكان واجرائهم. لذلك إن ترتقي الانتاج والبيعات فسوف يرتقي الإيراد أيضا.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam khasanah teoritis dikenal, dua kategori lembaga keuangan, yakni lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank. Pengkategorian ini dilakukan karena adanya persamaan dan perbedaan karakteristik. Letak persamaan kedua lembaga keuangan ini adalah keduanya sama-sama menjalankan fungsi sebagai pengelola dana yang yang dihimpun dari masyarakat. (Budi, 2005:5). Didirikannya bank syariah maupun (Baitul Mal Watamwil) dilatarbelakangi oleh keinginan umat manusia untuk menghindari riba dalam kegiatan muamalahnya, memperoleh kesejahteraan lahir batin melalui kegiatan muamalah yang sesuai dengan perintah agamanya, yaitu bank yang berusaha sebisa mungkin untuk beroperasi berlandaskan kepada hukum-hukum Islam.

Indonesia sebagai negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam terbesar di dunia juga telah merasakan kebutuhan akan adanya bank yang diharapkan dapat memberikan kemudahan-kemudahan dan jasa-jasa perbankan kepada semua umat Islam dan penduduk di Indonesia yang beroperasi tanpa riba. (Edy, 2005:5).

Hukum (agama) Islam dalam kedudukannya sebagai salah satu sumber Hukum Nasional merupakan faktor kemasyarakatan yang dapat membentuk hukum. Faktor inilah yang jika digabungkan dengan faktor-faktor ideal dapat dijadikan sebagai bahan bagi pembentuk undang-undang untuk membentuk peraturan-peraturan hukum. Sebaliknya, hukum akan menghadapi bahaya

kehancuran jika hukum hanya mengandung nilai-nilai teoritis saja tetapi tidak sesuai dengan keyakinan agama dan tata susila yang dianut oleh masyarakat. (Dedi, 1986:22) Topik pengembangan nilai-nilai Islam adalah dalam kehidupan muamalah masyarakat Muslim adalah topik besar, dan kalau dibicarakan secara keseluruhan, tentu akan memerlukan waktu yang relatif panjang, serta komprehensifitas kompetensi. Walaupun sesungguhnya, banyak kaitan dan sekaligus qias atau analog dapat dibangun dalam lintas bidang kajian (hukum, ekonomi, politik, budaya dan lain sebagainya). Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang beroperasi mulai 1 Mei 1992 timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syari'ah. Operasional BMI yang kurang menjangkau unit usaha mikro, kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR Syari'ah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi permodalan usaha mikro, kecil dan menengah berdasarkan syari'at Islam. (Sudarsono, 2003:97).

Dalam rangka mencapai pertumbuhan ekonomi yang stabil dan berkelanjutan, Bank Indonesia telah melakukan berbagai upaya dari sisi moneter dan perbankan agar tercapai kondisi ekonomi makro yang stabil dan kondusif. Namun demikian, upaya tersebut kiranya perlu dibarengi pula dengan upaya pemberdayaan sektor riil, khususnya melalui pengembangan Usaha Mikro, kecil dan Menengah (UMKM). Hal ini mengingat UMKM merupakan salah satu pemain penting bagi perekonomian nasional. Sementara itu, pengembangan UMKM masih berhadapan dengan salah satu kendala dalam mengakses

pembiayaan dari perbankan yaitu keterbatasan informasi perbankan mengenai UMKM yang potensial atau mengenai kelayakan usahanya (<http://www.bi.go.id>).

Sektor industri Jawa Timur 58% berasal dari UMKM dan mampu menampung tenaga kerja yang tidak terserap di industri besar. Sehingga selain mampu mensejahterakan pelaku UMKM, juga membantu pemerintah dalam pengentasan pengangguran yang tersebar di pelosok Jawa Timur. Sehingga penting memberikan perhatian khusus atas perkembangan UMKM di Jawa Timur terutama dal hal pembiayaan UMKM. UMKM sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, serta proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan perdesaan. Perkembangan UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut di atas. Dalam menghadapi pasar Globalisasi yang semakin ketat nantinya, karena semakin terbukanya pasar didalam negeri sendiri dan akan menjadi ancaman bagi UMKM dengan semakin banyaknya barang dan jasa yang masuk dari luar dampak globalisasi. Oleh karena itu pembinaan dan pengembangan UMKM saat ini dirasakan penting untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, membuka kesempatan kerja, dan memakmurkan masyarakat secara keseluruhan. Banyaknya hambatan UMKM dalam mengakses sumber – sumber pembiayaan dari lembaga – lembaga formal menjadi permasalahan bagi pengembangan UMKM. Seperti pengajuan pembiayaan antara lain, mencakup karakter, kemampuan, kecukupan jaminan, modal ataupun kekayaan usaha (prinsip 5P). Hampir sebagian besar pelaku

UMKM tidak mampu memenuhi prasyarat tersebut disamping kebutuhan mereka masuk dalam skala kecil. Oleh karena itu, diperlukan lembaga yang dapat menjadi perantara lembaga perbankan dan UMKM atau masyarakat kecil. BMT didirikan dari, oleh, dan untuk masyarakat setempat sehingga mengakar pada masyarakat dan perputaran dana semaksimal mungkin digunakan untuk masyarakat setempat. Kegiatan bisnis BMT bertujuan membantu pengusaha kecil bawah dan kecil dengan memberikan pembiayaan yang dipergunakan sebagai modal dalam rangka mengembangkan usaha.

Dengan kegiatan bisnis ini, usaha anggota berkembang dan BMT memperoleh pendapatan sehingga kegiatan BMT berkesinambungan secara mandiri (Imaniyati, 2010 : 83-84). Untuk memberikan solusi dalam permasalahan yang di hadapi oleh UMKM, maka perlu adanya kerja sama antara UMKM – UMKM yang ada di Indonesia dengan lembaga bank maupun lembaga non bank lainnya, guna menunjang pendanaan untuk proses produksi dari UMKM tersebut. BMT (*BaitulMal wa Tamwil*) merupakan salah satu lembaga keuangan yang mampu memberikan pembiayaan. BMT merupakan salah satu jenis lembaga keuangan bukan bank yang bergerak dalam skala mikro sebagaimana koperasi simpan pinjam (KSP). BMT (*Baitul Mal wa Tamwil*) dapat di pandang dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infak, sedekah dan wakof, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua ini dapat di pahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi menjadi lembaga ekonomi.

Sebagai lembaga keuangan BMT menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayakan dananya di simpan di BMT dan menyalurkan kepada masyarakat (anggota BMT) yang di berikan pinjaman oleh BMT. Sedangkan sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti mengelola kegiatan perdagangan, industry, dan pertanian (Soemitra, 2009:448). Pembiayaan yang di berikan lembaga BMT sebagai alternatif solusi pendanaan yang mudah, cepat, terhindar dari rentenir, dan yang paling utama adalah berdasarkan ketentuan syariah. Salah satu produk BMT untuk membantu masyarakat yang mengalami kesulitan dalam memperoleh modal usaha adalah pembiayaan *mudharabah*. Menurut Soemitra (2009:406) Pembiayaan *Mudharabah* yaitu pembiayaan total dengan menggunakan mekanisme bagi hasil.

Pembiayaan ini secara teori dianggap cara yang cukup baik untuk penyelesaian permasalahan yang di hadapi dan menarik untuk di teliti sehingga beberapa peneliti telah melakukan penelitian tentang *Pembiayaan Mudharabah*. Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ernawati (2012) di peroleh hasil bahwa Pembiayaan dengan sistem *mudharabah* yang diberikan pada masyarakat khususnya para pedagang yang kekurangan modal, mereka tidak perlu susah untuk mencari pinjaman. Karena dengan bertambahnya modal, usaha pun telah mengalami kemajuan yakni adanya peningkatan dalam hal pendapatan, produksi dan kinerjanya.. Penelitian lain yang di lakukan oleh wardani (2012) hasil penelitiannya bahwa Dalam pembiayaan *Mudharabah* , nasabah begitu terbantu dalam menjalankan usaha yang di jalannya. Hal ini salah satunya dibuktikan

dengan semakin banyaknya barang dagangan yang di miliki nasabah.Selain itu, pembiayaan *Mudharabah* juga memiliki peran bagi perekonomian Indonesia.Diantaranya adalah pembiayaan *Mudharabah* tidak hanya semata – mata bermotifkan ekonomi tetapi juga motif sosial yaitu diperuntukkan untuk masyarakat kecil. Penelitian oleh Ananda (2011) hasilnya dalam penelitiannya yakni adanya perbedaan dalam hal modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan UMK sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang khususnya yang menjadi anggotanya.Dari variabel modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan dalam UMKsesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera terbukti mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UMK binaan BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang. Penelitian yang dilakukan oleh Suryati (2012) Ada Pengaruh Positif dari Pemberian Pembiayaan *Mudharabah* terhadap Perkembangan Usaha Nasabah, Perkembangan Usaha terhadap Peningkatan Pendapatan. Dan ada Pengaruh Tidak Langsung Pemberian Pembiayaan *Mudharabah* terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah melalui Perkembangan Usaha Nasabah. Penelitian oleh Aji Prasetyo (2013) bahwa mudharabah mempengaruhi atau berdampak positif terhadap rasio profitabilitas oleh bmt. Penelitian yang dilakukan oleh Indah yuliana (2010) bahwa terdapat perbedaan modal, produksi, Omset penjualan, jumlah tenaga kerja,keuntungan sebelum dan sesudah mendapatkan kredit dari Dinas UMKM.

Dengan adanya *Mudharabah* mampu memberikan suntikan dana untuk meningkatkan usaha yang di miliki oleh anggotanya. Peningkatan usaha di lihat dari perkembangan omset dari penjualan yang menuju ke laba maupun dilihat dari

tenaga kerja yang di pekerjakan juga mampu menilai perkembangan usaha dari anggota dan pada akhirnya nasabah yang mampu meningkatkan usahanya memberikan kesejahteraan pada anggota keluarganya, dari rangkaian di atas sudah mampu memenuhi tujuan dari BMT itu sendiri yaitu memberikan kesejahteraan pada anggotanya. BMT BIM cabang Rengel merupakan lingkup BMT yang terkecil dan tersebar di setiap kecamatan untuk memudahkan, memberikan kenyamanan dan dekat dengan anggota dalam menabung serta melakukan pembiayaan di BMT sehingga merubah pandangan anggota bahwa pembiayaan – pembiayaan yang di tawarkan oleh BMT harus dengan dana yang besar dan sulit. Dari lingkup yang terkecil ini diharapkan mampu memberikan kontribusi yang membangun dalam perekonomian anggotanya. Dalam hal ini, BMT BIM cabang Rengel datang sebagai solusi pembiayaan dengan prinsip syariah yaitu dalam kegiatannya sebagai salah satu ikhtiar untuk melakukan dakwah. BMT BIM Rengel telah memberikan bantuan pembiayaan dalam bentuk fasilitas pembiayaan *mudharabah*, yang sedapat mungkin diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Sasaran utama dari BMT ini adalah melakukan pembiayaan disektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah), hal ini sejalan dengan usaha pemerintah untuk mengupayakan pengentasan kemiskinan.

Tabel 1.2

Jumlah anggota yang melakukan pembiayaan di BMT-BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban(2012-2016)

No.	Jenis Pembiayaan	Jumlah Anggota BMT BIM yang melakukan pembiayaan				
		2012	2013	2014	2015	2016
1.	<i>Mudharabah</i>	128	136	234	240	245
2.	<i>Murabahah</i>	105	119	207	220	228
3.	<i>Bai' bitsamanil ajil</i>	33	41	52	58	65
	TOTAL	294	327	534	560	594

Sumber: Data dari bmt bim

Dari tabel di atas anggota BMT lebih sering melakukan Pembiayaan *Murabahah* dan *Murabahah*, pada pembiayaan pembiayaan *Mudharabah* dari 2012 sebanyak 128 anggota ke tahun 2013 menjadi sebanyak 136 anggota pada tahun 2014 menjadi 234 anggota kemudian tahun 2015 naik menjadi 240 anggota dan tahun 2016 juga mengalami kenaikan menjadi 245 anggota. Sedangkan untuk *murabahah* untuk tahun 2012 sebanyak 105 anggota lalu pada tahun 2013 sebanyak 119 meningkat pada tahun 2014 sebanyak 207 anggota pada tahun 2015 menjadi 220 anggota dan pada tahun 2016 naik menjadi 228 anggota. Anggota yang banyak melakukan pembiayaan ini biasanya untuk membeli barang – barang konsumtif dan bukan untuk usahanya (bukan barang – barang produktif). Sedangkan anggota yang melakukan pembiayaan *Bai' bitsamanil ajil* terjadi peningkatan juga dari tahun 2012 sebanyak 33 anggota kemudian mengalami sedikit peningkatan pada tahun 2013 sebanyak 41 anggota menjadi 52 anggota pada tahun 2014 pada tahun 2015 menjadi 58 anggota dan pada tahun 2016

sedikit mengalami kenaikan menjadi 65 anggota. Peningkatan pembiayaan yang terjadi di BMT-BIM ini, tidak lepas dari sosialisasi yang dilakukan oleh BMT-BIM, sehingga untuk anggota – anggota dapat melakukan pembiayaan baik jual beli maupun bagi hasil dan mampu melakukan pembiayaan secara syariah yang terlepas dari riba maupun rentenir. Produk yang ditawarkan BMT BIM Rengel dalam upaya meningkatkan perkembangan usaha masyarakat adalah pembiayaan *mudharabah* merupakan bentuk kerjasama antara BMT dengan anggota, BMT (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan anggota menjadi (*mudharip*) pengelola dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan. Dalam pemberian pembiayaan *Mudharabah* oleh BMT hanya bersifat sementara dan hanya untuk rangsangan guna mendorong modal sehingga berdampak pada kemajuan produksi dan dapat meningkatkan kesejahteraan bagi nasabah. Dengan meningkatnya penjualan maka keuntungan yang diperoleh pengusaha sektor UMKM akan meningkat pula dan mampu merekrut tenaga kerja yang akan menuju pengembangan usaha. Keunggulan serta keuntungan adanya BMT Bina Insan Mandiri, diantaranya; pertama, sebagai sarana investasi jangka pendek yang aman dan insya Allah lebih membawa berkah, tabungan dana dan system bagi hasil yang sesuai dengan syariah islam, dana akan diinvestasikan untuk usaha yang halal dan *thoyibah*. Kedua, mudah dalam penyeteroran dana dan penarikan karena dapat dilakukan setiap hari, bagi hasil yang halal dan bersaing serta dapat dinikmati setiap bulan, layanan jemput ditempat (*home servise*) dan tabungan buntung bagi yang sibuk, cek saldo dan bagi hasil dapat melalui *call service*. BMT Bina Insan Mandiri memberikan pelayanan jasa berupa pick up service,

yakni layanan jemput dana tunai kepada nasabah, sehingga nasabah tidak perlu untuk datang ke kantor, cukup dengan salah satu pihak marketing untuk mendatangi rumah nasabah sesuai dengan jadwal yang disepakati antara nasabah dengan BMT BIM. Hal itu bertujuan untuk memotivasi nasabah atau calon nasabah untuk gemar menabung. Kebanyakan dari nasabah yang menggunakan layanan ini dikarenakan mereka tidak ada waktu untuk datang ke kantor guna menyetorkan dana tunainya, sehingga layanan tersebut sangat membantu nasabah mempermudah transaksi yang dilakukan oleh nasabah. Selain itu di Rengel bahkan di dekat lokasi BMT Bina Insan Mandiri banyak berdiri lembaga keuangan bank atau non bank. Hal tersebut tentunya akan menciptakan persaingan diantara lembaga keuangan yang ada, sehingga BMT Bina Insan Mandiri memberikan layanan tersebut guna untuk mempertahankan nasabah yang ada dan berkembang dengan baik.

Dari berbagai fakta yang telah dipaparkan di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai pembiayaan mudharabah tersebut. Adapun judul dari penelitian ini adalah "PERAN PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* PADA PERKEMBANGAN USAHA DAN PENDAPATAN ANGGOTA BMT (studi Kasus Pada BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban).

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang akan penulis kembangkan dalam penyusunan skripsi ini antara lain:

1. Bagaimana Pelaksanaan Pembiayaan *Mudharabah* BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban ?
2. Bagaimana peran Pembiayaan *Mudharabah* pada perkembangan usaha dan pendapatan anggota ?

1.3 Tujuan Penulisan

Berdasarkan Rumusan Masalah di atas, penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mendeskripsikan Pelaksanaan Pembiayaan *Mudharabah* BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban.
2. Untuk mengetahui peran Pembiayaan *Mudharabah* pada perkembangan usaha dan pendapatan anggota.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat akademis dapat menambah ilmu pengetahuan dan literatur guna pengembangan ilmu Ekonomi Islam, terutama tentang pembiayaan *Mudharabah* dalam BMT dan UKM.
2. Manfaat bagi BMT dapat memberikan informasi pada pihak BMT dalam usahanya meningkatkan kualitas kinerja dalam usaha mensosialisasikan

BMT kepada masyarakat, serta dapat dijadikan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

3. Manfaat bagi masyarakat dapat memberikan gambaran dan pengetahuan masyarakat luas juga dapat mengetahui adanya suatu lembaga keuangan yang bisa melayani masyarakat khususnya para pengusaha kecil dengan sistem syariah islam. Serta sebagai
4. acuan untuk keperluan penelitian yang sejenis. memberikan masukan dan informasi tentang *Mudharabah* serta dapat menjadi referensi atau literatur penelitian lebih lanjut dengan judul atau tema yang sejenis.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil – Hasil Penelitian Terdahulu

Adapun sebagai bahan rujukan bagi penulis dan untuk mendukung kevalidan dari proposal ini, maka penulis sampaikan beberapa karya yang mungkin berkenaan. Ernawati (2012) hasil penelitiannya bahwa adanya Pembiayaan dengan sistem *mudharabah* yang diberikan pada masyarakat khususnya para pedagang yang kekurangan modal, mereka tidak perlu susah untuk mencari pinjaman. Karena dengan bertambahnya modal, usaha pun telah mengalami kemajuan yakni adanya peningkatan dalam hal pendapatan, produksi dan kinerjanya. Sehingga dengan meningkatnya produksi maka secara otomatis pendapatan juga meningkat. Ini yang mengakibatkan para masyarakat dan para pedagang semakin sejahtera dan makmur. Wardani (2012) hasil penelitiannya adalah Dalam pembiayaan *Mudharabah*, nasabah begitu terbantu dalam menjalankan usaha yang di jalannya. Hal ini salah satunya dibuktikan dengan semakin banyaknya barang dagangan yang di miliki nasabah. Selain itu, pembiayaan *Mudharabah* juga memiliki peran bagi perekonomian Indonesia. Diantaranya adalah pembiayaan *Mudharabah* tidak hanya semata – mata bermotifkan ekonomi tetapi juga motif sosial yaitu diperuntukkan untuk masyarakat kecil. Dengan pembiayaan *Mudharabah* akan di jauhkan masyarakat dari motif rentenir, selain itu syarat yang di butuhkan sangat mudah, dan juga pembiayaan *Mudharabah* akan menyelamatkan kaum muslim dari praktik riba yang sangat jelas haram hukumnya.

Ananda (2011) hasil penelitiannya bahwa Bahwa ada perbedaan dalam hal modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan UMK sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang khususnya yang menjadi anggotanya. Dari variabel modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan dalam UMK sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera terbukti mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UMK binaan BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang.

Suryati (2012), hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa terdapat Pengaruh Positif dari Pemberian Pembiayaan *Mudharabah* terhadap Perkembangan Usaha Nasabah (Hal tersebut dibuktikan dengan nilai koefisien jalur sebesar 0,717 (Tabel 29) dan *critical ratio* (t-hitung) 7,644; lebih besar dari nilai t-tabel yaitu 1,995; dan probabilitas sebesar 0,001 yang berarti bahwa jalur tersebut signifikan karena $p < 0,05$.), terdapat Pengaruh Positif dari Perkembangan Usaha terhadap Peningkatan Pendapatan (Dari hasil pengujian, diperoleh nilai koefisien jalur sebesar 0,535 (Tabel 26) dan *critical ratio* (t-hitung) 4,427; lebih besar dari nilai t-tabel yaitu 1,995; dan probabilitas sebesar 0,001 yang berarti bahwa jalur tersebut signifikan karena $p < 0,05$.), dan terdapat Pengaruh Tidak Langsung Pemberian Pembiayaan *Mudharabah* terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah melalui Perkembangan Usaha Nasabah (Koefisien jalur masing-masing adalah 0,717 dan 0,535. Sehingga perkembangan usaha nasabah kemudian peningkatan pendapatan nasabah adalah $0,717 * 0,535 = 0,383$).

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Fokus Penelitian	Metode/Analisa data	Hasil Penelitian
1.	Ernawati (2012) Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah Pada Bmt Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Pada Kjks-Bmt Ummat Sejahtera Abadi Rembang)	Penelitian tentang peningkatan pendapatan pada nasabah BMT di BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang	Kualitatif diskriptif	Pembiayaan dengan sistem <i>mudharabah</i> yang diberikan pada masyarakat khususnya para pedagang yang kekurangan modal, mereka tidak perlu susah untuk mencari pinjaman. Karena dengan bertambahnya modal, usaha pun telah mengalami kemajuan yakni adanya peningkatan dalam hal pendapatan, produksi dan kinerjanya. Sehingga dengan meningkatnya produksi maka secara otomatis pendapatan juga meningkat.
2.	Wardani (2012) Peran Pembiayaan Bagi Hasil Mudharabah Dalam Pengembangan Usaha Nasabah (Studi Kasus Pada Kanindo Syariah Jatim)	Penelitian ini tentang pengembangan usaha nasabah pada Kanindo	Kualitatif Diskriptif	Dalam pembiayaan <i>Mudharabah</i> , nasabah begitu terbantu dalam menjalankan usaha yang di jalannya. Hal ini salah satunya dibuktikan dengan semakin banyaknya barang

				<p>dagangan yang di miliki nasabah. Selain itu, pembiayaan <i>Mudharabah</i> juga memiliki peran bagi perekonomian Indonesia. Diantaranya adalah pembiayaan <i>Mudharabah</i> tidak hanya semata – mata bermotifkan ekonomi tetapi juga motif sosial yaitu diperuntukkan untuk masyarakat kecil. Dengan pembiayaan <i>Mudharabah</i> akan di jauhkan masyarakat dari motif rentenir, selain itu syarat yang di butuhkan sangat mudah, dan juga pembiayaan <i>Mudharabah</i> akan menyelamatkan kaum muslim dari praktik riba yang sangat jelas haram hukumnya</p>
3.	Ananda (2011) Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari	Penelitian ini tentang Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil pada BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang	Kuantitatif (Uji Pangkat Tanda Wilcoxon)	Bahwa ada perbedaan dalam hal modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan UMK sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT

	BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang			At Taqwa Halmahera Kota Semarang khususnya yang menjadi anggotanya. Dari variabel modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan dalam UMK sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera terbukti mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UMK binaan BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang.
4.	Suryati (2012) Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Bmt Binamas Terhadap Perkembangan Usaha Dan Pendapatan Nasabah Mudharabah Di BMT Binamas Purworejo	Penelitian ini tentang Perkembangan usaha dan pendapatan nasabah BMT Binamas Purworejo	Kuantitatif (SEM)	-Ada Pengaruh Positif dari Pemberian Pembiayaan Mudharabah terhadap Perkembangan Usaha Nasabah. - Ada Pengaruh Positif dari Perkembangan Usaha terhadap Peningkatan Pendapatan. -Ada Pengaruh Tidak Langsung Pemberian Pembiayaan

				<i>Mudharabah</i> terhadap Peningkatan Pendapatan Nasabah melalui Perkembangan Usaha Nasabah.
5.	Aji Prasetyo (2013) Pengaruh tingkat pembiayaan mudharabah terhadap tingkat rasio profitabilitas pada koperasi jasa keuangan syariah manfaat Surabaya.	Penelitian ini mengenai profitabilitas yang di dapat oleh koperasi dan BMT	Analisis data menggunakan regresi dan uji T sederhana untuk mengetahui pentingnya pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap rasio profitabilitas pada KJKS Surabaya	Hasil penelitian adalah bahwa Mudharabah berpengaruh Positif terhadap Rasio Profitabilitas
6.	Indah Yuliana Putri (2010) Analisis Usaha Mikro Monel Yang Memperoleh Kredit Dari Dinas UMKM Kabupaten Jepara (Studi	Tentang usaha mikro monel yang mendapat kredit dari umkm	Analisis Pangkat Tanda Wilcoxon	Hasil penelitian adalah ada Perbedaan modal, produksi, Omset penjualan, jumlah tenaga kerja, keuntungan sebelum dan sesudah

	Kasus: Kecamatan Kalinyamatan, Kabupaten Jepara)		mendapatkan kredit dari Dinas UMKM
--	--	--	------------------------------------

Adapun perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang saya lakukan yaitu motif yang ditemukan pada penelitian terdahulu tidak terdapat cara mengetahui peningkatan pertumbuhan jumlah produksi dengan melihat produktivitas, pertumbuhan kepegawaian serta rasio finansial.

Sedangkan persamaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang saya lakukan yang pertama, karena adanya penambahan modal dari BMT berdampak pada perkembangan usaha masyarakat. Kedua, keuntungan yang didapat sesudah mendapat pembiayaan mudharabah.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga Keuangan syariah didirikan dengan tujuan mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip – prinsip islam, syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis yang terkait. Adapun yang dimaksud dengan prinsip syariah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan dan keuangan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Prinsip syariah yang di anut yang di anut oleh lembaga keuangan syariah dilandasi oleh nilai –

nilai keadilan – kemanfaatan, keseimbangan, dan keuniversalan (*rahmatan lil' alamin*) (Soemitra, 2009:35-36).

Secara umum lembaga keuangan syariah di Indonesia dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Lembaga Keuangan Bank

Lembaga keuangan bank merupakan lembaga yang memberikan jasa keuangan yang dilakukan di samping . Lembaga keuangan syariah terdiri dari:

1. bank umum syariah
2. bank pembiayaan rakyat syariah.

b. Lembaga Keuangan Non Bank

Lembaga keuangan non bank merupakan lembaga keuangan yang lebih banyak jenisnya dan masing – masing mempunyai cirri – cirri usaha sendiri. Lembaga keuangan non bank antara lain; Pasar modal, Pasar Uang , Asuransi syariah, Dana pension, Perusahaan modal ventura , Lembaga pembiayaan, *Leasing*, Anjak piutang, Kartu plastic, Pembiayaan konsumen, Pegadaian, Lembaga keuangan syariah mikro (Lembaga pengelolaan zakat, Lembaga pengelolaan wakaf, BMT) (soemitra, 2009:45 – 51).

2.2.2 BMT (*Baitul Mal Wat Tamwil*)

2.2.2.1 Pengertian

BMT adalah kepanjakan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau *Baitul Mal Wat Tamwil*, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan

prinsip – prinsip syariah. BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama yaitu:

- a. *Baitul Tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha – usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
- b. *Baitul Mal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha – usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, *Baitul Mal Wat Tamwil* juga bisa menerima titipan zakat, infak, dan sedekah, serta menyalurkan sesuai dengan peraturan dan amanatnya (soemitra, 2009:447-448).

Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (*ijaroh*), dan titipan (*wadiah*). Karena itu, meskipun mirip dengan bank islam, BMT memiliki pangsa pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang memiliki hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank (Huda & Heykal, 2010:363).

BMT mempunyai Visi Misi yaitu :

Visi BMT adalah mewujudkan kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT dan POKUSMA (Kelompok Usaha Muamalah) yang maju berkembang terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan berkehati-hatian.

Misi BMT adalah mengembangkan POKUSMA dan BMT yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan, dan kehati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera (<https://bwfitri.files.wordpress.com>).

Keberadaan BMT mempunyai beberapa peran, yaitu :

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non- syariah
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil
- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir
- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata (Imaniyati, 2010:177).

2.2.2.2 Status Badan Hukum BMT

Dalam kategori Bank Indonesia, LKM di bagi dua, yaitu LKM bank dan LKM non Bank. LKM yang berwujud bank adalah BRI unit desa, BPR, dan Badan Kredit Desa (BKD). Sementara yang berwujud nonbank adalah koperasi simpan pinjam (KSP), Lembaga Dana Kredit Pedesaan, baitul maal wattamwil (BMT), Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), arisan, Pola Pembiayaan Grameen, pola pembiayaan ASA, Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM), *credit union*, dan lain –lain.

Karena ketiadaan payung hukum, dari hasil penelitian diketahui bahwa saat ini BMT ada yang telah berbadan hukum dan ada pula yang tidak berbadan hukum. BMT yang telah berbadan hukum menggunakan badan hukum yang berbeda – beda, ada yang berbadan hukum koperasi, dan ada yang menggunakan badan hukum yayasan. BMT yang tidak berbadan hukum umumnya menggunakan istilah LSM atau KSM.

Hingga saat ini belum ada peraturan yang khusus mengatur BMT, terutama keharusan berbentuk badan hukum BMT. Namun demikian, para Praktisi BMT berpendapat bahwa berkaitan dengan bentuk badan hukum BMT, telah ada landasan hukum yang menetapkan koperasi sebagai badan hukum BMT. Hal ini mengacu pada surat keputusan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia c.q Direktorat Jenderal Pembangunan Daerah (Bangda), tanggal 14 april 1997 Nomor 538/PKK/IV/1997 tentang Status Badan Hukum untuk Lembaga Keuangan Syariah (Imayati, 2010: 98-101).

Dalam perkembangannya semakin banyak BMT yang melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, dan beberapa dari BMT tersebut memilih koperasi sebagai badan hukum. Pemerintah melihat peran yang sangat penting dari BMT dalam memberdayakan ekonomi masyarakat hingga memandang perlu mengembangkan iklim yang kondusif untuk mendorong perkembangan kegiatan usaha dengan pola syariah ini. Untuk itu, pada tahun 2004 dikeluarkan keputusna menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecul dan Menengah Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangn Syariah. Walaupun Kepurtisan ini tidak secara

spesifik mengatur tentang BMT, karena ketiadaan pengaturan khusus tentang BMT, maka keputusan ini menjadi landasan hukum untuk beroperasinya BMT.

Sesuai dengan namanya menteri ini bertujuan mengatur kegiatan koperasi jasa keuangan yang beroperasi dengan menggunakan prinsip syariah seperti halnya yang dilakukan oleh BMT. Beberapa hal yang diatur dalam keputusan ini adalah:

1. Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS)

Menurut keputusan ini koperasi Jasa Keuangan Syariah adalah:

“koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai dengan pola bagi hasil (syariah).”

2. Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS)

Unit jasa keuangan syariah adalah:

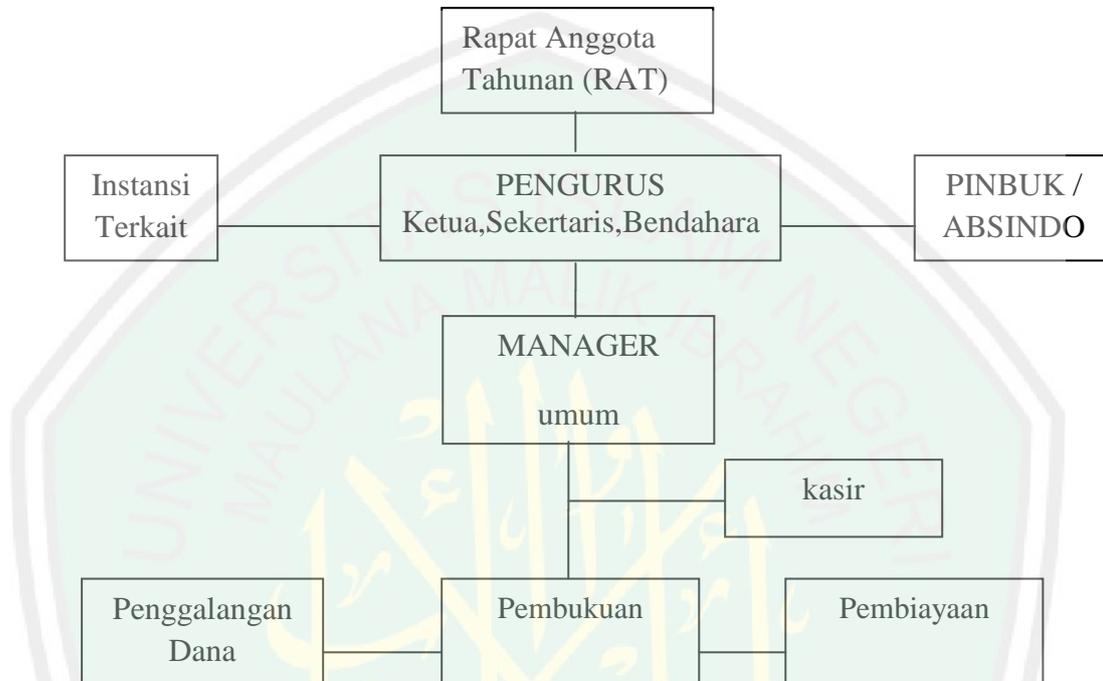
“unit koperasi yang bergerak dibidang usaha pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai dengan pola bagi hasil (syariah) sebagai bagian dari koperasi yang bersangkutan”

Tujuan pengembangan KJKS menurut Pasal 2 Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 ini adalah :

1. Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya dikalangan usaha mikro, kecil, dan menengah, dan koperasi melalui sistem syariah.
2. Mendorong kehidupan ekonomi syariah dalam kegiatan usaha mikro, kecil, dan menengah khususnya dan ekonomi Indonesia pada umumnya.
3. Meningkatkan semangat dan peran serta anggota masyarakat dalam kegiatan KJKS (Imayati, 2010: 159-160).

2.2.2.3 Struktur Organisasi

Gambar 2.1
Struktur Organisasi BMT



Sumber: <https://bwfitri.files.wordpress.com>

Definisi dan Fungsi

a. Rapat Anggota

Rapat anggota adalah rapat tahunan yang di ikuti oleh para pendiri dan anggota penuh BMT (anggota yang telah menyetor uang simpanan pokok dan simpanan wajib) yang berfungsi untuk:

- 1) Merumuskan dan menetapkan kebijakan – kebijakan yang sifatnya umum dalam rangka pengembangan BMT sesuai dengan AD dan ART
- 2) Mengingatkan dan memberhentikan pengurus BMT
- 3) Menerima atau menolak laporan perkembangan BMT dari pengurus

- 4) Untuk ketentuan yang belum ditetapkan dalam Rapat Anggota, akan diatur dalam ketentuan tambahan.

b. Pengurus

Secara Umum fungsi dan tugas pengurus adalah :

- 1) Menyusun kebijakan umum BMT yang dirumuskan dalam Rapat Tahunan
- 2) Melakukan Pengawasan
- 3) Secara bersama – sama menetapkan komite pembiayaan
- 4) Melaporkan perkemabnagan BMT kepada Para anggota dalam Rapat Anggota.

Kepengurusan BMT terdiri dari :

- 1) Ketua
- 2) Sekretaris
- 3) Bendahara

c. Pengelola

Pengelola adalah pelaksanaan operasional harian BMT.

- 1).Manager

Bertugas memimpin operasional BMT sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang di gariskan oleh pengurus dan membuat rencana kerja tahunan, bulanan, dan mingguan.

- 2) Pembiayaan

Melakukan pelayanan dan pembinaan kepada peminjam, menyusun rencana pembiayaan, menerima berkas pengajuan pembiayaan. Melakukan analisis pembiayaan dan administrasi.

3) Administrasi Pembukuan

Menangani administrasi keuangan, mengerjakan jurnal dan buku besar, menyusun neraca percobaan, melakukan perhitungan bagi hasil, menyusun laporan keuangan secara periodik.

4) Teller.

Bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar (kasir), melakukan pembayaran, melayani dan membayar pengambilan tabungan, membuat buku kas harian.

5) Penggalangan Dana

Melakukan kegiatan penggalangan tabungan anggota/ masyarakat, menyusun rencana penggalangan tabungan, merencanakan pengembangan produk tabungan, melakukan analisis tabungaan (<https://bwfitri.files.wordpress.com>).

2.2.2.4 Kegiatan Usaha BMT

Dalam pembiayaan produktif, baik yang diperuntukkan sebagai modal kerja maupun investasi, masyarakat dapat memilih empat model pembiayaan BMT. Pola pembiayaan ini merupakan kontrak yang mendasari berbagai produk layanan masyarakat BMT dalam usahanya. Dan secara umum Ahmad Sumiyanto

mengklasifikasikan pembiayaan BMT kepada empat kategori umum (Sumiyanto dalam Suryati, 2012 : 22), yaitu:

1. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

Syirkah dalam bahasa Arab berarti pencampuran atau interaksi atau membagi sesuatu antara dua orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Prinsip *syirkah* untuk produk pembiayaan BMT dapat dioperasikan dengan pola-pola sebagai berikut:

a. *Musyarakah*

Merupakan kerjasama dalam usaha oleh dua pihak. Ketentuan umum dalam akad *musyarakah* adalah sebagai berikut :

- 1) Semua modal disatukan untuk menjadi modal proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama
- 2) Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana usaha.
- 3) Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah dengan tidak boleh melakukan tindakan seperti; seperti menggabungkan dana proyek dengan dana pribadi, menjalankan proyek dengan pihak lain tanpa seizing pemilik modal lainnya, memberi pinjaman kepada pihak lain.
- 4) Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain.
- 5) Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama bila; menarik diri dari perserikatan, meninggal dunia, menjadi tidak cakap hukum.

b. *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* adalah bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh kedua pihak, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung.

Seperti dalam QS. An-Nisa' ayat 29 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ
تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa')

2. Prinsip Jual Beli (*Tijarah*)

1) Pembiayaan *Murabahah*

Secara umum *murabahah* memiliki syarat-syarat :

- a. BMT memberitahu biaya modal (harga pokok) kepada anggota.
- b. kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. kontrak harus 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 pembelian dilakukan secara hutang.

2) Bai' As Salam

Akad pembelian barang yang mana barang yang dibeli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai dimuka. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan. Ketentuan umum dalam *bai' as salam* adalah:

- a. pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya.
- b. apabila hasil produksi diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad, anggota harus bertanggung jawab.
- c. mengingat BMT tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan, maka BMT dimungkinkan melakukan akad salam dengan pihak ketiga.

3) Bai'i Al Istishna'

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 pada masa yang akan datang. *Bai' al istishna'* merupakan suatu jenis khusus dari akad *bai' as salam*, sehingga ketentuan *bai' al istishna'* mengikuti ketentuan *bai' as salam*. Seperti yang terdapat dalam QS. Al-Baqarah :198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ
فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ
مِّن قَبْلِهِ لَمِن الضَّالِّين ﴿١٩٨﴾

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'aril Haram, dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu. Dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat. (Al-Baqarah:198)

3. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya pemindahan manfaat. Objek transaksi dalam *ijarah* adalah jasa. Pada akhir masa sewa, BMT dapat saja menjual barang yang disewakan kepada anggota. Karena dalam kaidah Syariah dikenal dengan nama *ijarah mutahiyah bit tamlik* (sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

4. Prinsip Jasa

Pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsipnya dasar akadnya adalah *ta'awuni* atau tolong-menolong. Berbagai pengembangan dalam akad ini meliputi:

a. *Al Wakalah*

Wakalah berarti 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.

b. *Kafalah*

Kafalah berarti 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 dapat menerapkan *management fee* sesuai kesepakatan.

c. *Hawalah*

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

d. *Rahn*

Rahn adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang ditahan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang ditetapkan. Dalam sistem ini orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga tetapi BMT dapat menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas pemeliharaan, penyimpanan dan administrasi. Besarnya *fee* sangat dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya masa gadai dan jenis barangnya.

2.2.2.5. Sifat, Fungsi, prinsip, dan ciri BMT

- a. Sifat BMT, yaitu memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuhkembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya (Soemitra, 2009:448).

b. Fungsi BMT di masyarakat yaitu

- 1) meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, *salaam* (selamat, damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (ibadah) menghadapi tantangan global.
- 2) Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat dimanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
- 3) Mengembangkan kesempatan kerja
- 4) Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk - produk anggota. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga - lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak (Huda & Heykal, 2010:364).

c. Prinsip – prinsip utama BMT

- 1) Keimanan dan ketakwaan pada Allah SWT. dengan mengimplementasikan prinsip – prinsip syariah dan muamalah Islam ke dalam dunia nyata.
- 2) Keterpaduan (*kaffah*) dimana nilai – nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, progresif, adil, dan berakhlak mulia.
- 3) Kekeluargaan (kooperatif)
- 4) Kebersamaan
- 5) Kemandirian

6) Profesionalisme

7) Istikamahm konsisten, kontinuitas /berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah purus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maju ke tahap berikutnya, dan ahnya kepada Allah berharap (Soemitra, 2009:449-450).

2.2.3 Pembiayaan *Madharabah*

2.2.3.1 Pengertian

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah *proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha*. Secara teknis, *Al-Mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul mall*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *Mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi di tanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian ini diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut (Antonio. 2001:95).

Secara umum, landasan dasar syariah *mudharabah* adalah lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini dijelaskan dalam ayat-ayat Al-quran dan hadits berikut ini.

Sebagaimana firman Allah (QS al Muzammil:20)

﴿إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَآئِفَةٌ
 مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ عَلِمَ أَن لَّنْ نُحْصِيَهُ
 فَتَابَ عَلَيْكُمْ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ
 مِنكُمْ مَّرْضَىٰ وَعَآخِرُونَ يَصْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن
 فَضْلِ اللَّهِ وَعَآخِرُونَ يُقْتَلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ
 مِنْهُ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا
 وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِن خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا
 وَاسْتَغْفِرُوا لِلَّهِ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿٢٠﴾

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

Yang menjadi keterkaitan dari surat ini adalah adanya kata yadhribun yang sama dengan akar kata mudharabah, dimana berarti melakukan suatu perjalanan usaha. Berarti mudharib berjalan di muka bumi untuk mencari atau mendapatkan karunia Allah.

Qiradh, artinya melepas seseorang pergi berdagang. Menurut istilah syara' qiradh ialah menyerahkan modal (harta) kepada seseorang untuk di perdagangkan dan keuntungan dibagi sesuai menurut perjanjian yang di lakukan pada saat akad (Hasan, 2003:117).

2.2.3.2 Rukun

Adapun unsur (rukun) perjanjian *Mundharabah* adalah

1. *Ijab dan Qabul.*
2. Adanya dua pihak (pihak penyedia dana dan pihak pengusaha)
3. Adanya modal
4. Adanya usaha (*al-'aml*)
5. Adanya keuntungan (Muhammad, 2005:102).

2.2.3.3 Manfaat dan Risiko

1. Manfaat

- a. menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- b. tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi di sesuaikan dengan pendapatan / hasil usaha bank sehingga tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
- c. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* / arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah

- d. lebih selektif dan hati – hati mencari usaha yang benar – benar halal, aman, dan menguntungkan karena keuntungan yang kongkrit dan benar – benara terjadi itulah yang akan di bagikan.
- e. Prinsip bagi hasil dalam *al - mudharabah / al- musyarakah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap di mana menagih penerima pembiayaan satu jumlah tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekaligus merugi dan terjadi krisis ekonomi (Antonio. 2001:997-98).

2. Risiko

- a. *Side streaming* nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang di sebutkan di kontrak.
- b. Lalai dan kesalahan yang di sengaja.
- c. Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur (Antonio. 2001:98).

2.2.3.4 Jenis – jenis *Al-Mudharabah*

1. *Mudharabah Muthlaqah*

Yang di maksud dengan transaksi *Mudharabah Muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahabul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak di batasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan qikih ulama salafus saleh seringkali dicontohkan denagn ungkapan *if'al ma syi'ta*(lakukan sesukamu) dari *shahabul maal* ke *mudharib* yang memberikan kekuasaan yang sangat besar.

2. *Mudharabah Muqayyadah*

Mudharabah Muqayyadah atau di sebut juga dengan istilah *restricted mudharabah / specified mudharabah* adalah kebalikan dari *Mudharabah Muthlaqah*. Si *Mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, dan tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahabul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha (Antonio, 2001:97).

2.2.3.5 Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu : tujuan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk :

1. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya
2. Tersedia dana bagi peningkatan usahanya, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat di peroleh melakukan aktifitas pembiayaan. Pihak surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulir.
3. Meningkatkan produktifitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan dana produksi. Sebab, upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
4. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor – sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut

akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menuambah atau membuka lapangan kerja baru.

5. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktifitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :

1. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang di buka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha, setiap pengusahamenginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
2. Upaya minimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekuarangan modal usaha dapat melakukan tindakan pembiayaan.
3. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
4. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan (Muhammat, 2005:17 -18)

2.2.3.6 Proses pembiayaan Mudharabah

Menurut (Ade nur, 2008:53) proses atau tata cara dalam pembiayaan mudharabah adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Permohonan Pembiayaan Mudharabah

a. Nasabah yang baru pertama kali mengajukan permohonan

1. Mengisi formulir permohonan pembiayaan
2. Foto copy KTP, kartu keluarga, Surat jaminan

Bagian pembiayaan :

1. Menerima permohonan pembiayaan dari nasabah
2. Memeriksa kelengkapan persyaratan pengajuan pembiayaan
3. Memberikan penjelasan kepada anggota mengenai besarnya nisbah, jangka waktu untuk pelunasan, cara pembayaran kembali dan lain-lain
4. Memberikan keputusan kepada nasabah yang layak untuk diberikan pembiayaan atas ijin manager.

b. Nasabah lebih dari satu kali pembiayaan

1. Mengisi surat permohonan
2. Bagian pembiayaan akan melihat data angsuran sebelumnya, apakah raportnya baik atau tidak
3. Bila pertimbangan di atas dianggap bisa menentukan kriteria dan bagus maka biasanya akan direalisasikan kembali.

c. Formulir yang digunakan

- 1) Surat permohonan pembiayaan

Berisi identitas calon nasabah, pengajuan biaya, jaminan yang digunakan, identitas usaha, lokasi.

2) Akad pembiayaan

Akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak satu (*shahibul maal*) menyediakan dana, pihak lainnya jadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak antara kedua pihak.

Proses pengajuan pembiayaan yaitu sebagai berikut:

- a. Permohonan pembiayaan diajukan oleh nasabah kepada BMT, permohonan disampaikan kepada manager.
- b. Oleh pembagian pembiayaan, permohonan itu diteruskan untuk dianalisa dan disurvei, apabila data untuk pertimbangan cukup, maka dapat diteruskan. Tapi bila masih ada kekurangan data dapat meminta tambahan data kepada nasabah yang bersangkutan secara tertulis.
- c. Setelah disurvei dilakukan pemeriksaan bagi pembiayaan.
- d. Laporan hasil survey diserahkan kepada manager.
- e. Manager memeriksa hasil survey dan melakukan komite pembiayaan dengan bagian pembiayaan.
- f. Hasil komite pembiayaan diserahkan kepada pengurus.
- g. Pengurus mereview aplikasi pembiayaan sebelum menyetujui dan merekomendasikan, kemudian diserahkan kebagian pembiayaan.
- h. Keputusan ditentukan ke bagian pembiayaan untuk dilaksanakan, persiapan perjanjian ditandatangani oleh nasabah atau manager dan teller.

- i. Pengawasan atas fasilitas pembiayaan yang diberikan dilakukan sampai pembiayaan lunas.

Di bawah ini pasal-pasal setelah terjadi persetujuan pembiayaan dengan ketentuan dan syarat sebagai berikut:

1. Perjanjian pembiayaan dilandasi oleh ketakwaan kepada Allah SWT, saling percaya, ukhuwah, islamiyah dan rasa tanggung jawab.
2. Pihak I telah setuju untuk memberikan pembiayaan kepada Pihak II sebesar pinjam modal yang telah disepakati.
3. Kedua belah pihak setuju untuk mengakhiri persetujuan ini apabila Pihak II telah mengembalikan seluruh jumlah uang Pihak I, termasuk yang harus dibayar oleh Pihak II kepada Pihak I.
4. Jika Pihak II lalai membayar baik mengembalikan uang maupun kewajiban-kewajiban lain yang harus menjadi beban Pihak II, maka segala ongkos penagihan termasuk juga kuasa Pihak I, harus dipikul dan dibayar Pihak II.
5. Guna menjamin kepastian pembayaran Pihak I serta menunjukkan kesungguhan berusaha dari pihak II menyerahkan jaminan fotocopy BPKB kepada Pihak I.
6. Dalam pelaksanaan pembiayaan tidak diharapkan terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan dikarenakan dasar transaksi adalah semata-mata kepada Allah SWT, apabila karena kehendak-Nya

terjadi permasalahan kedua belah pihak maka setuju menyelesaikan dengan musyawarah untuk mufakat. Akad pembiayaan *mudharabah* ini disertai tanda tangan Pihak I dan Pihak II, serta saksi di atas materai serta bersetempel. Kemudian tanda tangan lagi di surat pernyataan dan kuasa antara Pihak I dan Pihak II dan saksi di atas materai.

2. Draf Ketentuan Pembiayaan

Adapun untuk mencari data tentang ketentuan-ketentuan draf pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Untuk Nasabah Umum

a. Penggunaan

- a. Kegunaan kredit riil tidak digunakan untuk yang bersifat spekulatif
- b. dan melanggar norma-norma.
- c. Kredit tidak boleh digunakan untuk 2 orang atau lebih.
- d. Kredit tidak boleh digunakan oleh orang lain.
- e. Diupayakan kredit hanya satu nama dalam satu keluarga.

b. Plafond

Plafond maksimal 50 juta selebihnya ada pembahasan pengurus dengan bagian kredit.

c. Jangka Waktu

1. Jangka waktu pinjaman maksimal 36 bulan (3 tahun) atau lebih diminimalkan lagi.
2. Pinjaman tempo maksimal 3 bulan (pokok dibayar akhir).

d. Biaya

- 1) Administrasi & provisi 2,5%+materai.
- 2) Asuransi jiwa disesuaikan jumlah pinjaman.
- 3) Untuk pinjaman tempo:

Jangka waktu kurang dari 1 bulan administrasi 1% + materai.

Asuransi jiwa 1 s/d 3 bulan administrasi 1,5% + materai.

e. Sistem angsuran

- 1) Pokok dan bagi hasil dibayarkan setiap bulan.
- 2) Untuk yang pinjaman tempo bahas dibayarkan setiap bulan, pokok dibayarkan di akhir.
- 3) Angsuran yang mengalami keterlambatan bahas diutamakan.

f. Jaminan

- 1) Rasio jaminan harus 150% dari plafond pinjaman
 - Pokok : BPKB Kendaraan Roda II dan IV
 - Tambahan : Sertifikat a/n sendiri
- 2) Jaminan BPKB Jaminan Sertifikat tanah dipilih yang *marketable*.
- 3) Penggabungan jaminan bisa dilakukan selama nilai jaminan minimal 150% dari plafond (hanya untuk berlaku BPKB) dengan catatan yang memakai hanya 1 nama

g. Bagi Hasil

- 1) Bagi hasil pinjaman: 17% per tahun efektif.
- 2) Untuk pinjaman tempo
 - Jangka waktu kurang dari 1 bulan bahas 1,5% dihitung secara harian.

Jangka waktu 1 bulan bahas 1,5%.

h. Mekanisme dan Lain-lain

1. Permohonan pengajuan pembiayaan dapat lewat bendahara gaji atau datang sendiri ke kantor BMT.
2. Ada MOU dengan lembaga atau instansi terkait.
3. Pengajuan dilampiri fotocopy KTP suami/istri, surat nikah, copy SK.
4. Dilampiri slip gaji yang ditandatangani oleh bendahara gaji.
5. Pada saat realisasi suami/istri harus ikut tanda tangan.
6. Membuka rekening tabungan.
7. Setiap permohonan harus disikapi dalam posisi netral dan obyektif, professional.
8. Permohonan lengkap dengan syarat-syarat yang telah ditentukan.
9. Jaminan asli harus dikroscek dengan kopian pada saat realisasi.

Ketentuan penggantian jaminan meliputi beberapa hal, yaitu:

1. Mengajukan permohonan penggantian jaminan secara tertulis.
2. Melampirkan fotocopy jaminan pengganti.
3. Dilakukan cek fisik/survey jaminan.
4. Jaminan pengganti harus senilai atau lebih dari jaminan lama.
5. Kredit harus lancar.
6. Dilakukan perubahan perjajian.

2.2.4 UMKM

2.2.4.1 Pengertian

Usaha – usaha mikro. Secara umum struktur dan materi dalam UU ini memuat tentang Menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, dalam Bab I (Ketentuan Umum), pasal 1 dari Undang-undang (UU) tersebut, dinyatakan bahwa Usaha Mikro (UMI) adalah usaha produktif milik orang perseorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria UMI sebagai mana diatur dalam UU tersebut. Usaha Kecil (UK) 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 UM atau Usaha Besar (UB) yang memenuhi kriteria UK sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Usaha menengah (UM) merupakan usaha ekonomi produktif yang berdirisendiri 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 UMI, UK atau UB yang memenuhi kriteria UM sebagaimana yang dimaksud UU tersebut. Di dalam UU tersebut kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai asset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Kriterianya yakni :

- a. UMI adalah unit usaha yang memiliki nilai asset paling banyak Rp 50 juta atau dengan hasil penjualan paling besar Rp 300 juta.

- b. UK dengan nilai asset lebih dari Rp 50 juta sampai dengan paling banyak 500 juta atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 300 juta, hingga maksimum 2,5 milyar.
- c. UM adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari 500 juta hingga paling banyak Rp 10 miliar atau memiliki hasil penjualan tahunan di atas Rp 2,5 milyar sampai paling tinggi Rp 50 milyar.

Undang – undang ini di susun dengan maksud untuk memperdayakan tidak hanya usaha – usaha kecil menengah, tetapi juga ketentuan umum, asas, prinsip dan tujuan pemberdayaan, kriteria, penumbuhan iklim usaha, pengembangan usaha, pembiayaan dan penjaminan, kemitraan, dan koordinasi pemberdayaan, sanksi administrasi, serta ketentuan pidana (Kuncoro, 2010:185).

2.2.4.2 Permasalahan UMKM

Menurut Hubeis (2009: 4-6) permasalahan umum yang biasanya terjadi pada UMKM yaitu :

- a. Kesulitan Pemasaran Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan UMKM. Dari hasil studi yang dilakukan oleh *James* dan *Akrasanee* (1988) di sejumlah Negara ASEAN, menyimpulkan UMKM tidak melakukan perbaikan yang cukup di semua aspek yang terkait dengan pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi. Akibatnya, sulit sekali bagi UMKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas. Masalah pemasaran yang dialami yaitu tekanan persaingan baik di pasar domestik dari produk yang

serupa buatan sendiri dan impor, maupun di pasar internasional, dan kekurangan informasi yang akurat serta *up to date* mengenai peluang pasar di dalam maupun luar negeri.

b. Keterbatasan Finansial

Terdapat dua masalah utama dalam kegiatan UMKM di Indonesia, yakni dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam untuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit dari perbankan dan bantuan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM. Hal ini disebabkan karena lokasi bank terlalu jauh bagi pengusaha yang tinggal di daerah, persyaratan terlalu berat, urusan administrasi yang rumit, dan kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada beserta prosedurnya. Lagipula, sistem pembukuan yang belum layak secara teknis perbankan menyebabkan UMKM juga sulit memperoleh kredit.

c. Keterbatasan SDM

Salah satu kendala serius bagi banyak UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*,

quality control, organisasi bisnis, akuntansi, *data processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.

d. Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi pertumbuhan output ataupun kelangsungan produksi bagi banyak UMKM di Indonesia. Hal ini dapat disebabkan harga yang relatif mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.

e. Keterbatasan Teknologi

UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersifat manual. Hal ini membuat produksi menjadi rendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produk relatif rendah.

f. Kemampuan Manajemen

Kekurangmampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelolaan usaha menjadi terbatas. Dalam hal ini, manajemen merupakan seni yang dapat digunakan atau diterapkan dalam

penyelenggaraan kegiatan UMKM, baik unsur perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.

g. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja).

2.2.5 Perkembangan Usaha Nasabah dan pendapatan Nasabah

2.2.5.1 Perkembangan Usaha

Suatu kegiatan usaha (bisnis) yang di jalankan oleh suatu perusahaan, tentulah memiliki beberapa tujuan yang ingin di capai oleh pemilik dan manajemen. *Pertama*, Pemilik perusahaan menginginkan keuntungan yang optimal atas usaha yang di jalankan. *Kedua*, pemilik menginginkan bahwa usaha yang dijalankan tidak hanya untuk satu periode saja (perkembangan usaha). *Ketiga*, perusahaan tetap mampu menghasilkan atau menyediakan berbagai jenis barang dan jasa untuk mepentingkan masyarakat umum. *Keempat*, usaha yang di jalankan akan dapat membuka lapangan kerja bagi masyarakat, baik yang berada dalam lingkungan perusahaan (yang bekerja di perusahaan) maupun di luar lingkungan perusahaan (kasmir, 2011:2-3).

Secara spesifik, ahli lain, diantaranya Burns (19990) yang dikutip Yuyun Wirasmita (1993:2) menyarankan bahwa agar perusahaan kecil berhasil *take off*, maka harus ada usaha – usaha khusus yang diarahkan untuk kelangsungan hidup,

konsolidasi, pengendalian, perencanaan, dan harapan. Dalam tahapan ini diperlukan penguasaan manajemen, yaitu dengan mengubah pemilik sebagai pengusaha yang merekrut tenaga yang diberi wewenang secara jelas. Beberapa penguasaan bidang manajemen, meliputi hal-hal berikut:

1. Dalam bidang pemasaran, harus mengubah dari pendapatan konsumen menjadi situasi peningkatan persaingan.
2. Dalam tahap keuangan, dari tahap *cash flow* berubah menjadi tahap memperketat pengendalian keuangan, meningkatkan laba, dan pengendalian biaya.
3. Dalam bidang pendanaan, dalam tahap *take-off*, usaha kecil harus sudah menerapkan sistem venture bersama. (Suryana, 2013:237-238).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia perkembangan berarti mekar terbuka atau membentang, menjadi besar, luas dan banyak, serta menjadi tambah sempurna dalam hal kepribadian, pikiran, pengetahuan dan lain sebagainya. Sedangkan usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia yaitu kegiatan yang mengerahkan tenaga, pikiran atau badan dalam bidang perdagangan dengan maksud mencari keuntungan. Berdasarkan definisi di atas maka penulis menarik kesimpulan bahwa yang dinamakan perkembangan usaha adalah peningkatan keuntungan dalam suatu bidang usaha tertentu dalam hal jumlah, ukuran dan sebagainya (<http://kbbi.web.id>).

Agar perusahaan kecil mampu bersaing, perlu memiliki: kompetensi khusus, kemampuan internal, kompetensi inti, kreatifitas dan keinovasian, fokus strategi, dan menganut tori dinamis. Untuk mengembangkan perusahaan, diperlukan dua

keterampilan, yaitu manajemen keuangan dan manajemen personal (Suryana, 2013:239).

Penjualan maksudnya adalah jumlah omset barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit maupun dalam rupiah (Kasmir, 2011:305).

Menurut Syamsir (2012:33) dalam mengukur perkembangan dan keberhasilan suatu usaha, sebagai berikut:

- a. Produktivitas, yang diukur melalui perubahan output kepada perubahan di semua faktor input (modal dan tenaga kerja)
- b. Perubahan ditingkat kepegawaian (output, teknologi, cadangan modal, mekanisme penyesuaian, dan pengaruh perubahan status.
- c. Rasio Finansial (mengurangi biaya pegawai dan meningkatkan nilai tambah pegawai)

Financial memang dianggap sebagai aspek utama dalam pengukuran kinerja perusahaan /organisasi namun belum memadai untuk menjelaskan efektivitas perusahaan secara umum sehingga perlu ada kelengkapan kinerja dan aspek lain.

Dalam Ajat Sudrajat (2006:41) pengukuran kinerja hanya dengan menekankan aspek keuangan punya kelemahan misalnya tidak mampu mengukur kinerja harta tidak tampak (*intangible assets*) dan harta intelektual sumberdaya manusia.

Sesuai dengan identifikasi permasalahan diatas, dalam penelitian ini variable yang dijadikan indikator adalah terdiri dari pertumbuhan laba, pertumbuhan jumlah produksi, dan pertumbuhan jumlah karyawan.

2.2.5.2

Pendapatan

Menurut Kieso, Warfield dan Weygandt (2011;955) Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan adalah arus masuk atau penyelesaian (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas Skousen, utama atau aktivitas centra yang sedang berlangsung. Stice dan Stice (2010;161). Sedangkan menurut John J. Wild (2003;311)

1 Pendapatan menurut ilmu ekonomi

Pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula.

2 Pendapatan menurut ilmu akuntansi

Ilmu akuntansi melihat pendapatan sebagai sesuatu yang spesifik dalam pengertian yang lebih mendalam dan lebih terarah. Nafarin (2006;15)

Pendapatan adalah arus masuk harta dari kegiatan perusahaan menjual barang dan jasa dalam suatu periode yang mengakibatkan kenaikan modal yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Syafri (2002 : 58)

Pendapatan adalah kenaikan gross di dalam asset dan penurunan gross dalam kewajiban yang dinilai berdasarkan prinsip akuntansi yang berasal dari kegiatan mencari laba.

Menurut Ananda (2011:73) indikator yang digunakan dalam pendapatan usaha meliputi :

1. Omzet Penjualan

Chaniago (1998:119) memberikan pendapat tentang omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang/jasa dalam kurun waktu tertentu. Swastha (1993:66) memberikan pengertian omzet penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi. Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh. Omzet penjualan ini dapat dihitung dengan mengalikan total jumlah yang terjual dengan harga.

Adapun pengukuran omzet penjualan yang diperoleh UMKM apabila:

- Omzet penjualan dikatakan menurun apabila omzet penjualan yang dimiliki UMK kurang dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT ($\text{nilai } X < \text{rata-rata}$).
- Omzet penjualan dikatakan stabil apabila omzet penjualan yang dimiliki UMK sama dengan jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT ($\text{nilai } X = \text{rata-rata}$).

- Omzet penjualan dikatakan berkembang apabila omzet penjualan yang dimiliki UMK lebih dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X >$ rata-rata).

Yang mempengaruhi tingkat omzet penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut: (Swastha dan Irawan, 1990).

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual
2. Kondisi Pasar
3. Modal
4. Kondisi Organisasi Perusahaan
5. Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, yang sering mempengaruhi penjualan.

2. Keuntungan

Keuntungan atau laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya. Menurut Harahap (2005:263) : keuntungan merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain: laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam

menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.

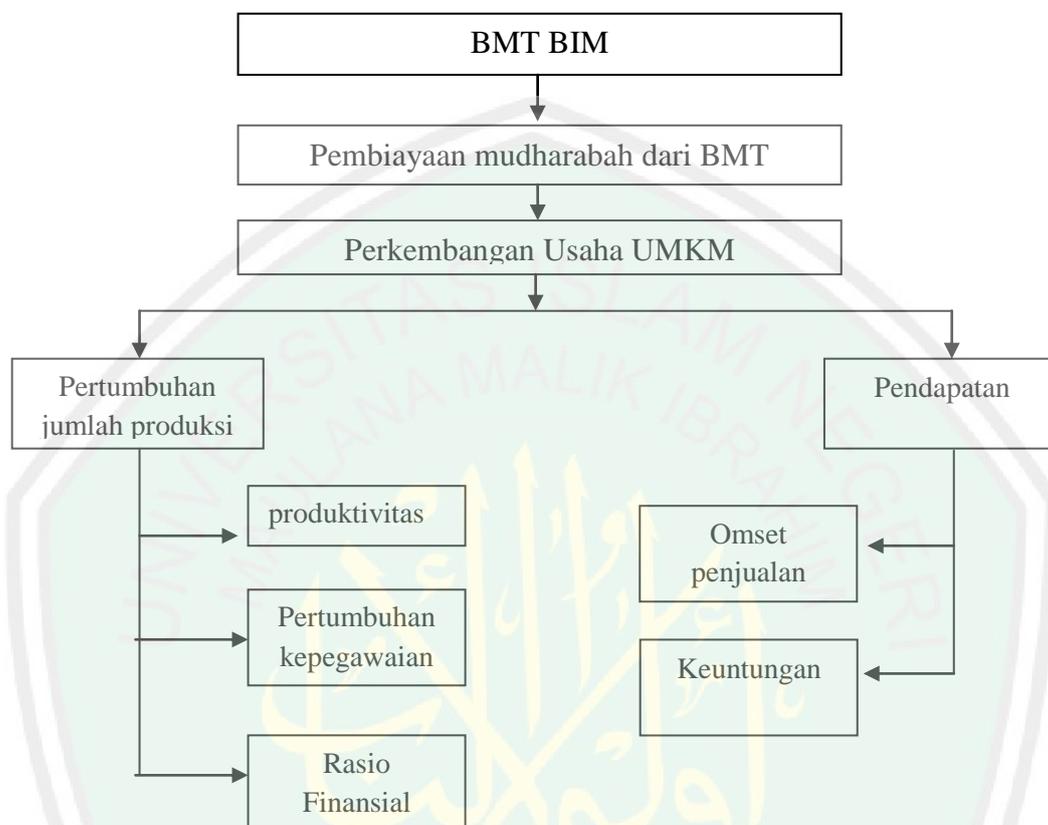
Adapun pengukuran keuntungan yang diperoleh UMKM apabila:

- Keuntungan dikatakan menurun apabila keuntungan yang dimiliki UMKM kurang dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X < \text{rata-rata}$).
- Keuntungan dikatakan stabil apabila keuntungan yang dimiliki UMKM sama dengan jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X = \text{rata-rata}$).
- Keuntungan dikatakan berkembang apabila keuntungan yang dimiliki UMKM lebih dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X > \text{rata-rata}$).

2.2.6 Kerangka Berfikir

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan usaha milik anggota sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *mudharabahah* dari BMT BIM.

Gambar 2.2
Kerangka Berfikir



Berdasarkan kerangka berfikir di atas dapat dijelaskan yaitu upaya untuk mengatasi permasalahan modal UMKM adalah dengan pemberian pembiayaan *mudharabah*. Dengan pembiayaan *mudharabah* diharapkan dapat meningkatkan perkembangan usaha pelaku UMKM.

Suatu usaha dikatakan berkembang ditandai dengan meningkatnya jumlah laba yang berarti dengan meningkatnya jumlah yang di produksi sehingga pelaku usaha akan menambah jumlah tenaga kerja. Diharapkan ketika UMKM telah mendapat bantuan pembiayaan *mudharabah* ada perbedaan pertumbuhan laba, jumlah produksi, dan jumlah karyawan sebelum dan setelah pembiayaan. Ketika ada peningkatan dari ketiga indikator tersebut maka UMKM yang menerima pembiayaan *mudharabah* berarti usahanya mengalami perkembangan. Sedangkan

untuk memperoleh Pendapatan suatu perusahaan melalui indikator yaitu omset penjualan, serta keuntungan. Dari masing-masing indikator sangatlah berpengaruh terhadap suatu pendapatan usaha yang didirikan oleh anggota BMT BIM.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif, jenis dan pendekatan penelitian ini dipilih karena sesuai dengan permasalahan yang diteliti sehingga nantinya diharapkan mampu memberikan data yang relevan dan dapat dipercaya. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dll, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2006:6)

3.2 Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini, lokasi penelitian merupakan suatu tempat yang dapat memberikan data – data yang diperlukan oleh penulis untuk mendapatkan gambaran atau keadaan yang sebenarnya. Lokasi penelitian yang di ambil memungkinkan untuk memperoleh data yang dibutuhkan adalah bagaimana pelaksanaan *Mudharabah*. Maka penulis memutuskan lokasi penelitian yaitu BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban yang beralamat di Jl. Logawe Kecamatan Rengel. Di pilihnya perusahaan ini di karenakan BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban mempunyai program penyaluran pembiayaan *Mudharabah*. dilakukan oleh peneliti.

3.3 Subyek Penelitian

Penentuan subjek penelitian dalam penelitian ini menggunakan teknik Sampling aksidental adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data (Sugiyono, 2001: 60). Menurut Margono (2004: 27) menyatakan bahwa dalam teknik ini pengambilan sampel tidak ditetapkan lebih dahulu. Peneliti langsung mengumpulkan data dari unit sampling yang ditemui. Terlepas dari itu semua, subjek dalam penelitian kualitatif (baik yang dipilih sebagai sampel informan awal atau informan berikutnya), harus benar-benar memiliki predikat sebagai key informan yang sarat dengan informasi yang diperlukan sesuai tujuan penelitian. (Burhan Bugin, 2003:55) Key informan dalam hal ini adalah pihak manajer dan accounting Officer di BMT BIM Rengel Tuban, karena accounting Officer yang mempunyai informasi tentang mitra-mitra BMT BIM Rengel Tuban.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini merupakan studi kasus di BMT BIM Rengel Tuban. Pengumpulan data dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan yang relevan dan akurat. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Untuk mendukung penelitian diperlukan data yang aktual. Berdasarkan sumbernya, data-data yang diperoleh dibedakan menjadi :

1. Data Primer

Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dengan memberikan kuesioner atau daftar pertanyaan kepada usaha mikro dan kecil anggota BMT BIM Rengel Tuban. Kuesioner atau daftar pertanyaan yang diajukan disusun berdasarkan variabel yang diteliti dengan menyediakan jawaban alternative yang dipilih oleh responden sesuai dengan kondisi riil atas persepsi, pendapat dan opini tersebut, sehingga diharapkan didapat data yang akurat atas penelitian ini. Data primer yang digunakan peneliti merupakan hasil dari wawancara pada seorang narasumber yang mengerti keadaan BMT BIM, sehingga data yang didapat dapat dipercaya. Dalam penelitian ini data primer yang akan didapatkan merupakan hasil dari wawancara pada informan yang akan dipilih adalah sebagai berikut:

1. Pihak Manajer dari BMT BIM.
2. Accounting Staff selaku pemegang informasi mitra-mitra BMT.
3. Beberapa nasabah yang menggunakan pembiayaan mudharabah

Seiring berjalannya penelitian ini maka dapat dimungkinkan adanya perubahan pada informan-informan tersebut yang akan disesuaikan dengan kebutuhan, seperti ada kemungkinan sulitnya menemui informan karena kesibukan sehingga akan dialihkan kepada informan lain yang pengetahuannya sama dengan informan tersebut.

2. Data Sekunder

Data sekunder (secondary data) adalah data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara buku atau referensi tertulis lainnya, (diperoleh dari pihak lain). Data sekunder umumnya ini berupa bukti, catatan atau laporan historis. Data sekunder diperoleh dari laporan keuangan berupa laporan neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas yang dimiliki oleh BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian salah satu hal penting adalah teknik pengumpulan data karena pemilihan teknik pengumpulan data yang relevan dengan situasi dan kondisi obyek penelitian diharapkan data – data yang diperoleh mampu menggambarkan secara obyektif (Nasir, 1999:212).

Sesuai dengan permasalahan yang diteliti, maka dalam pengumpulan data skripsi ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

a) Dokumentasi

yaitu mengumpulkan data berdasarkan laporan yang diterima dari perusahaan yang diteliti dan laporan lainnya yang berkaitan dengan masalah penelitian ini. Berupa dokumen-dokumen seperti surat perjanjian, berkas-berkas yang mendukung tentang informasi *Mudharabah* di BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban. Dalam hal ini mendokumentasi saat wawancara dengan informan dari BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban.

b) Wawancara (Interview)

Yaitu dengan melakukan wawancara terhadap pihak-pihak yang terkait dalam penelitian, yaitu kepada Manager BMT BIM Rengel beserta pegawainya dan nasabah yang menggunakan pembiayaan *Mudharabah* di BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban yang dianggap perlu bagi penulis untuk mendukung dan melengkapi data serta informasi yang dibutuhkan terkait materi skripsi ini. Dengan berpedoman dengan pedoman wawancara peneliti menggali informasi tentang Pembiayaan *Mudharabah*.

c) Observasi/Pengamatan Objek

yaitu metode pengumpulan data dengan cara peneliti mengamati secara langsung objek penelitian yang diteliti (BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban). Kemudian setiap gejala yang bisa memberikan informasi dari pengamatan tersebut dicatat sesuai dengan yang disaksikan selama penelitian. Dengan mendatangi objek yaitu BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban dan nasabah yang menggunakan pembiayaan *Mudharabah* di BMTBIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban maka akan lebih memberikan informasi yang akurat.

3.6 Analisa Data

Pada proses analisis data dalam memeriksa keabsahan data peneliti menggunakan metode triangulasi, yaitu teknik pemeriksaan keabsahan yang memanfaatkan sesuatu lain, di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu. (Moleong, 2013:330).

Menurut Arifin (1996:132) triangulasi ada 2, yaitu:

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber yang dilakukan adalah dengan cara *cross check* data dengan fakta dari sumber lainnya dan menggunakan kelompok-kelompok informan yang berbeda. Penggunaan kelompok informan yang berbeda disini adalah dengan anggota BMT. Peneliti mendapatkan data mengenai pembiayaan *Mudharabah* dari BMTBIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban. Setelah itu peneliti melakukan *cross check* data tersebut dengan wawancara kepada anggota yang mendapatkan dana pembiayaan *mudharabah* yang digunakan untuk usaha.

2. Triangulasi Metode

Triangulasi ini menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data. Pada penelitian ini metode yang digunakan selain wawancara mendalam juga digunakan metode observasi. Menurut Arifin (1996:69), wawancara adalah suatu percakapan dengan tujuan. Tujuan dilakukan wawancara yaitu untuk memperoleh konstruksi yang terjadi sekarang tentang pembiayaan *mudharabah* untuk perkembangan usaha. Rekonstruksi tersebut berdasarkan pengalaman masa lalu, proyeksi keadaan tersebut yang diharapkan terjadi pada masa yang akan datang, dan verifikasi, pengecekan dan pengembangan informasi.

Sugiono (2013 : 431-438) mengemukakan langkah langkah analisis data selama di lapangan, sebagai berikut :

1. **Reduksi Data.** Semakin lama penelitian di lapangan semakin banyak data yang didapatkan, kompleks dan rumit. Untuk itu diperlu adanya reduksi yaitu merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah di reduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah pemeliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila di perlukan. Dengan menggali informasi dengan wawancara untuk memperoleh data primer yang di butuhkan. Kemudian merangkum informasi yang berkenaan dengan pelaksanaan dan peran pembiayaan *Mudharabah* untuk pembahasan yang selanjutnya.
2. **Data Display (Penyajian Data).** Dalam penelitian kualitatif, penyadikan data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya. Menyajikan data pembiayaan *Mudharabah* yang telah di peroleh secara rinci, Mulai dari awal bermitra, tujuan mengikuti pembiayaan *Mudharabah*, prosedur, pelaksanaan, kendala sampai peran dari pembiayaan itu sendiri yang dirasakan oleh BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tubandan nasabah yang menggunakan pembiayaan *Mudharabah* di BMTBIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban .
3. **Conclusion Drawing /Verification.** Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal adalah bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak di temukan bukti-

bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang *kredibel*. (terpercaya). Setelah pemaparan teori di atas maka peneliti dalam menganalisis data yang diteliti oleh penelitian ini adalah :

1. Peneliti mengumpulkan data yang diperoleh baik data primer maupun sekunder yang didapat dari BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban dan nasabah yang menggunakan pembiayaan *Mudharabah* di BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban. Kemudian merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dan membuang yang tidak perlu, kemudian mereduksi data tersebut lebih fokus pada hal-hal yang diperlukan saja yaitu Pelaksanaan dan peran pembiayaan *Mudharabah*.
2. Melakukan penyajian data yaitu data yang diperoleh tentang bagaimana pembiayaan *Mudharabah* itu, peran pembiayaan *Mudharabah* terhadap perkembangan usaha dan pendapatan nasabah yang diperoleh sehingga memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi dan kemudian peneliti dapat merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami tersebut.

3. Kemudian melakukan pengujian terhadap keabsahan data. Keabsahan data ini dapat tercapai apabila sudah memenuhi kriteria kredibilitas (derajat kepercayaan) yaitu dengan teknik pemeriksaan atas *Verification*.
4. Terakhir peneliti menarik suatu kesimpulan dari data yang diperoleh dari penelitian di BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel Tuban.



BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1.1 Sejarah BMT-BIM

BMT Bina Insan Mandiri berdiri pada tanggal 21 Desember 2009, dari pertemuan antara Jiyanto Arda Wijaya, Redup Setyo Kurniawan dan Ikhwan Edi Purwanto, dari pertemuan tersebut muncul inisiatif untuk mendirikan Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS), hal itu dilator belakangi karena banyaknya permasalahan mengenai pengajuan kredit yang terjadi di *showroom* milik Pak Jiyanto Arda Wijaya, dari situlah awal mula pendirian KJKS BMT Bina Insan Mandiri.

Pada awal pembentukan BMT Bina Insan Mandiri, 3 orang ini masih aktif dalam dunia kerja masing-masing. Pak Jiyanto masih bekerja sebagai karyawan di (BNI) Bank Negara Indonesiasekaligus mempunyai *showroom* motor, Pak Redup Setyo Kurniawan ini masih aktif di Bukopin Bagian Koperasi Swamitra Nelayan, sedangkan Pak Ikhwan Edi Purwanto masih aktif sebagai karyawan di *ADIRA Finance*.

Pada awal berdirinya BMT Bina Insan Mandiri, gedung masih serba minim, kantor yang berada di Jalan Raya Gajah Mada nomor 100 lantai II Tuban. Minimnya nasabah dan pegawai dipengaruhi oleh aspek kualitas serta fasilitas yang dimiliki oleh BMT Bina Insan Mandiri yang belum meyakinkan. Karena prospek kerja BMT Bina Insan Mandiri kedepan masih belum jelas, sehingga mempengaruhi perekrutan nasabah dan menjadi kendala dalam mencari pegawai,

dalam menyiasati kekosongan di BMT Bina Insan Mandiri, untuk sementara waktu BMT Bina Insan Mandiri masih dijalankan oleh Pak Jiyanto, Pak Redup dan Pak Ikhwan.

Seiring berjalannya waktu, yang diseimbangkan dengan usaha, dan dengan moto “ Inspirasi Kesuksesan Anda” BMT Bina Insan Mandiri terus berkembang pesat dalam mengelola pembiayaan melalui koperasi jasa keuangan syariah. Dengan konsep kerja yang disiplin dari semua lini, BMT Bina Insan Mandiri memperoleh banyak nasabah dan kepercayaan.

Kehadiran Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Baitul Mal Wat Tanwil Bina Insan Mandiri Cabang Rengel mempunyai peran yang signifikan dalam menyumbangkan pertumbuhan ekonomi, dengan membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui pembiayaan. Sasaran nasabah BMT Bina Insan Mandiri, khususnya masyarakat menengah ke bawah, dengan penerapan bagi hasil pada setiap transaksi. Hal ini merupakan upaya menghindari sistem bunga sedini mungkin menjadi pola syariah. Dengan kerja keras, pelayanan yang terbaik, produk-produk sinpanan yang unggul dan pembiayaan yang dapat membantu masyarakat dalam perekonomian (KJKS) Koperas Jasa Keuangan Syariah BMT Bina Insan Mandiri untuk mendapat dan diperhitungkan oleh masyarakat Tuban.

Untuk lebih meningkatkan usaha supaya mampu mencapai target serta melebarkan sayapa dalam memperoleh nasabah, pada hari Rabu tanggal 7 November 2012 BMT Bina Insan Mandiri secara keseluruhan telah mendirikan 8 BMT di 8 Kecamatan yang berada diseluruh Kabupaten Tuban. Diantaranya: Kantor pusat yang berada di jl. Raya Gajah Mada No.100 Tuban, Cabang

Compreng, Cabang Singgahan, Cabang Kerek, Cabang Rengel, Cabang Palang, Cabang Merak Urak, hal ini dilakukan untuk lebih memberikan manfaat serta memasyarakatkan produk-produk BMT Bina Insan Mandiri kepada masyarakat Kabupaten Tuban.

BMT Bina Insan Mandiri Cabang Rengel ini didirikan pada tanggal 9 september 2011, pada awalnya BMT Bina Insan Mandiri cabang Rengel masih sebagai KCP (Kantor Cabang Pembantu) BMT Bina Insan Mandiri Cabang Compreng yang terletak di Jalan Raya Rengel. Dengan melihat prospek serta respon masyarakat yang begitu antusias, BMT Bina Insan Mandiri berpindah tempat di Jl, raya Logawe dengan menjadi kantor cabang nomer 2 setelah Kantor BMT Bina Insan Mandiri Tuban.

4.1.1.2 Visi dan Misi BMT BIM Rengel

Suatu organisasi di dalam menjalankan usaha atau kegiatannya baik itu organisasi besar maupun kecil sudah mempunyai tujuan yang jelas, maka segala aktifitas baik di dalam maupun diluar organaisasi dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang yang telah dicapai. Dengan tujuan tersebut, maka dinilai apakah hasil yang di capai sudah sesuai dengan apa yang di harapkan atau belum.

Berdasarkan uraian di atas, BMT-BIM mempunyai :

Visi

1. Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.

2. Terwujudnya budaya *ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

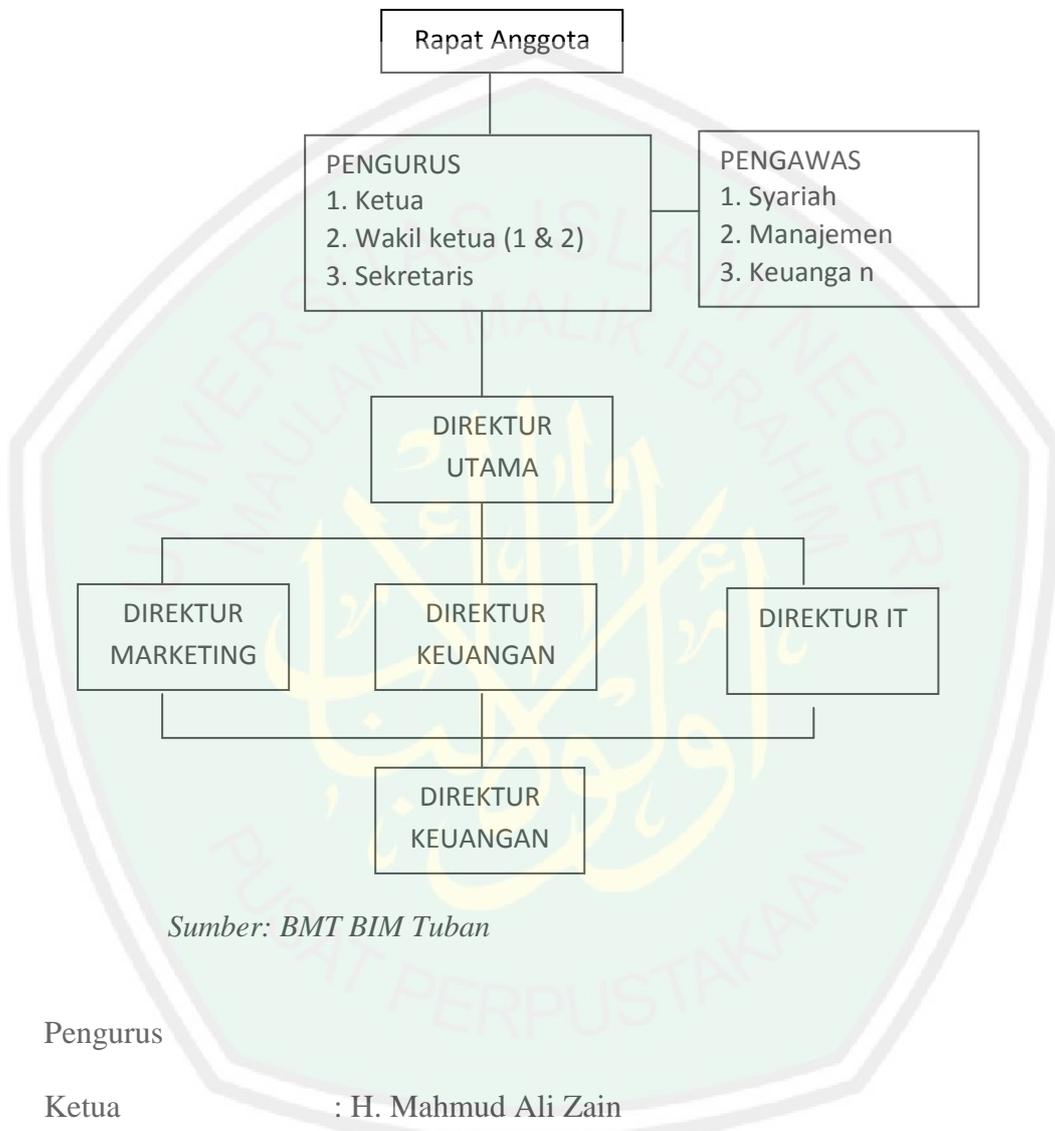
Misi

1. Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
2. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.
3. Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota. Melakukan aktivitas ekonomi dengan budaya STAF (Shiddiq/Jujur, Tabligh/Komunikatif, Amanah/Dipercaya, Fatonah/Profesional).

4.1.1.3 Struktur Organisasi BMT-BIM Rengel

Struktur organisasi BMT-BIM Rengel disusun berdasarkan fungsi. Struktur organisasi menggambarkan digram fungsi – fungsi, bagian – bagian atau jabatan dalam BMT-BIM Rengel dan menunjukkan garis komando dan susunan komunikasi yang resmi termasuk di dalamnya tugas, wewenang dan tanggung jawab. Struktur organisasi yang di rancang ini merupakan struktur organisasi BMT-BIM Rengel secara menyeluruh termasuk bagian – bagian yang terdapat di masing – masing unit. Adapun struktur organisasi BMT-BIM Rengel adalah sebagai berikut :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT-BIM Pusat



Sumber: BMT BIM Tuban

Pengurus

Ketua : H. Mahmud Ali Zain

Wakil Ketua I : H. Abdulloh Rahman

Wakil Ketua II : A. Saifulloh Naji

Sekretaris : A. Thoha Putra

Bendahara : A. Saifulloh Muhyiddin

Pengawas

Pengawas Syariah : KH. A. Fuad Noer Chasan

Pengawas Manajemen : H. Bashori Alwi

Pengawas Keuangan : H. Sholeh Abd. Haq

Pengelola Manajerial

Direktur Utama : Abd. Majid Umar

Direktur Marketing : HM. Sholeh Wafie

Direktur Keuangan : Abd. Rokhim

Direktur IT : Moh. Aunur Rahman

Gambar 4.2
Sruktur Organisasi BMT-BIM Cabang Rengel



Sumber: BMT BIM

Ketua Cabang : Ahmad Fauzi
Pengawas : Abu Hasan
Ketua : Zainul Alim
Kasir : Imam Abdullah
Account Office : M Zainal Muttaqin

FO (penggalang dana tabungan):

1. Mulyono
2. A. Iswandi
3. M. Fajar
4. M. Romli

a. Job Description

1) Pengurus

Pengurus adalah beberapa orang yang diangkat oleh anggota dalam Rapat Tahunan. Pengurus adalah penerima amanah Rapat Anggota yang harus melaksanakan program – program yang ditetapkan dalam rapat anggota dan termuat dalam Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART).

Ketentuan kepengurusan adalah sebagai berikut:

- a) Menyelenggarakan rapat anggota
- b) Memberi laporan kepada kantor pajak
- c) Memberi laporan tertulis kepada dinas koperasi

- d) Membuat rencana kerja dan rencana anggaran pendapatan dan belanja (RK-RAPB) untuk diajukan kepada rapat anggota (biasa) diakhir tahun.
- e) Menyusun laporan tahunan untuk disampaikan kepada RAT
- f) Mempertanggungjawabkan semua aktifitas koperasi selama satu tahun kepada anggota dalam RAT.
- g) Melaksanakan keputusan – keputusan yang diterapkan dalam Rapat Tahunan.

2) Pengawas

Kedudukan pengawas sejajar dengan pengurus yang diangkat atau di berhentikan oleh anggota dalam Rapat Anggota pada pokoknya pengawas di BMT ini dibagi tiga bagian:

- a) Pengawas Dibidang Syariah
- b) Pengawas Dibidang Manajemen
- c) Pengawas Dibidang Keuangan

Ketentuan pengawasan adalah sebagai berikut:

- a) Mengawasi aktifitas usaha yang dilakukan oleh pengurus/ manager dalam bidang syariah, manajemen, dan keuangan.
- b) Mempertanggungjawabkan aktifitasnya selama satu tahun dalam sidang Rapat Anggota Tahunan dengan membuat laporan hasil pengawasan selama satu tahun.
- c) Melaksanakan keputusan – keputusan Rapat Anggota yang terkait dengan Pengawasan.

- d) Pengawan berhak mendatangkan auditor independent untuk melaksanakan audit pada BMT bila dipandang perlu dan di izinkan oleh anggota.

3) Manajerial

Tugas manajerial adalah menjalankan usaha koperasi sesuai dengan petunjuk – petunjuk yang ditetapkan oleh pengurus untuk memberikan layanan kepada anggota dan non anggota dan mencapai target yang diharapkan. Selain itu manager berkewajiban mengkoordinasikan serta emnggerakkan kepala – kepala cabang dan para karyawannya untuk bekerja sesuai dengan ketentuan dan tata tertip yang berlaku. Ketentuannya adalah sebagai berikut:

- a) Mengelola usaha koperasi dengan modal yang ditetapkan pengurus untuk mendapatkan surplus usaha yang ditargetkan oleh pengurus dan anggota.
- b) Memimpin dan mengatur para kepala cabang.
- c) Menjalin hubungan dengan pihak – pihak luar koperasi.
- d) Setiap tutup buku wajib memberikan laporan lisan dan tertulis terkait keadaan keuangan usaha:

- (1). Neraca
 - (2). Perhitungan hasil usaha
 - (3). Arus kas
 - (4). Posisi keuangan bersih
- 4) Kepala Cabang

Kepala cabang diangkat atau diberhentikan oleh manager dengan konsultasi terlebih dahulu pada pengurus. Ketentuannya adalah sebagai berikut:

- a) Melaksanakan aktifitas harian pada cabang yang emnjadi tanggung jawabnya baik dalam cabang keuangan maupun atau cabang riil
 - b) Membagi tugas staff dan karyawannya dalam mengenai aktifitas cabang.
 - c) Melaporkan aktifitas setiap bulan kepada manager meliputi keuangan maupun non keuangan
 - d) Melaksanakan tugas atau instruksi manager
- 5) Ketua
- a) Bertanggung jawab atas segala aktifitas koperasi internal dan eksternal
 - b) Mengatur aktifitas koperasi
 - c) Melaksanakan program koperasi
 - d) Memimpin rapat
- 6) Kasir
- a) Bertanggung jawab kepada ketua dibidang keuangan
 - b) Menerima dan membayarkan atas seluruh transaksi di BMT
 - c) Mengelola kas bersama ketua
 - d) Mencatat seluruh transaksi.
 - e) Membuat laporan trsansaksi harian
 - g) Bertanggung jawab atas ketepatan saldo kas.

7) Account Office (AO)

- a) Mengumpulkan data dan informasi calon anggota pembiayaan.
- b) Menganalisa keabsahan surat dan data pribadi calon anggota pembiayaan.
- c) Survey atau investigasi untuk menganalisa kelayakan usaha.
- d) Menyiapkan perjanjian pembiayaan yang telah disahkan

8) FO (Funding Officer):

- a) Menarik tabungan dari anggota
- b) Menarik anggaran pembiayaan

4.1.1.4 Produk BMT-BIM Rengel

a. Tabungan

1) Tabungan Umum Syariah

Simpanan yang dapat disetor dan diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan akad wadiah yad addlomanah/qord. Keuntungan Bagi Penabung: Aman dan transparan, Bebas riba, transaksi mudah dan sesuai syariah, Bagi hasil menguntungkan dan halal, Tanpa biaya administrasi bulanan, Ikut membantu sesama ummat (ta'awun).

2) Tabungan Haji Al Haromain

Tabungan untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dengan akad wadiah yad addlomanah. Keuntungan Bagi Penabung :Kemudahan melakukan setoran tabungan sewaktu-waktu, Mudah memantau perkembangan dana dengan mendapatkan laporan mutasi transaksi berupa buku tabungan, Mendapatkan tambahan bagi hasil, Ikut membantu sesama ummat (ta'awun

), Aman, terhindar dari riba dan haram, Dapat mengajukan dana talangan bagi calon jamaah haji pada tahun yang direncanakan.

3) Tabungan Umrah Al Hasanah

Tabungan untuk membantu melaksanakan ibadah umrah dengan akad yad addlomanah. Keuntungan Bagi Penabung: Setoran awal minimal Rp 100.000, Setoran berikutnya sesuai perencanaan keberangkatan, Ketentuan keberangkatan adalah sesuai jadwal travel umrah, Perencanaan keberangkatan minimal 3 bulan dan maksimal 36 bulan, Setoran dapat dilakukan setiap pekan, bulan dan musim, Dana dapat dicairkan hanya untuk keperluan keberangkatan ibadah umrah kecuali udzur syar'i, Administrasi pembukaan tabungan Rp 20.000.

4) Tabungan Idul Fitri

Simpanan dana dengan akad wadiah yad addlomanah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hari raya Idul fitri. Keuntungan Bagi Mitra Penabung : Insha Allah pahalanya berlipat 18 kali lipat bila diniati menghutangi, Transaksi mudah dan transparan sehingga memudahkan melihat perkembangan setiap saat, Aman, terhindar dari riba dan haram, Ikut membantu sesama ummat (ta'awun), Mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan atau dapat dirupakan barang untuk kebutuhan hari raya sesuai kebijakan BMT BIM, Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

5) Tabungan Lembaga Peduli Siswa

Layanan penyimpanan dana yang diperuntukkan bagi lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa dengan akad wadiah yad addlomanah. Keuntungan Bagi Lembaga Penabung: Aman dan transparan sehingga dengan mudah memantau perkembangan dana setiap bulan, Transaksi mudah dan bebas dari riba, Pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan, urid di akhir tahun pendidikan, Mendapat bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan, Mendapatkan dana BEA SISWA untuk siswa tidak mampu sebesar Rp 150.000 untuk setiap tabungan Rp 5.000.000 yang mengendap minimal 5 bulan atau kebijakan KJKS BMT-BIM, dan Bebas biaya administrasi.

b. Mudharabah Berjangka (deposito)

Simpanan ini bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan, 12 bulan dan 24 bulan. Keuntungan Bagi Mitra merupakan keuntungan yang didapat oleh pihak penabung, Bisa dijadikan jaminan pembiayaan, proporsi bagi hasil lebih besar dari pada tabungan.

Proporsi bagi hasil antara penyimpan : BMT BIM adalah sebagai berikut:

- 1) 3 bulan 52:48
- 2) 6 bulan 55:45
- 3) 9 bulan 57:43
- 4) 12 bulan 60:40
- 5) 24 bulan 70:30

c. Pembiayaan

- 1) GES (Gadai Emas Syariah) Adalah Fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas, ini sebagai alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah. Menggunakan akad Rahn dan Ijarah.
- 2) MUB (Modal Usaha Barakah) Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (Mudharabah/Musyarakah) atau jual beli (Murabahah).
- 3) MTA (Multiguna Tanpa Agunan) adalah Fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau berbasis sewa (Ijarah, Kafalah dan Hiwalah) atau Qordulhasan
- 4) KBB (Kendaraan Bermotor Barakah) adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah)
- 5) PBE (Pembelian Barang Elektronik) merupakan fasilitas pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang elektronik. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah) atau akad Ijarah Muntahiah Bi al-Tamliik.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Pelaksanaan Pembiayaan *Mudharabah* BMT BIM (Bina Insan Mandiri) cabang Rengel

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha – usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya (soemitra, 2009:447-448).

“Mulai awal berdirinya BMT BIM Rengel mengeluarkan 6 produk salah satunya diantaranya pembiayaan *mudharabah*”(bapakM. Zainal Muttaqin, 20 April 2017, 14.30)

Awal berdiri BMT sudah memiliki produk yang salah satunya adalah MUB (Modal Usaha Barakah) dan sebagian besar anggota yang menggunakan produk ini memakai akad *mudharabah* dengan ketentuan modal diberikan oleh BMT dan nantinya menggunakan sistem bagi hasil. Dimana awal adanya produk ini, para anggota tidak tertarik. Kebanyakan dari mereka masih takut untuk melakukan pembiayaan jika seluruh modal di biayai oleh BMT. anggota masih berfikir pembiayaan ini pasti sama halnya dengan yang di bank-bank dengan menggunakan rentenir. Sehingga untuk mengajak para anggota perlu adanya sosialisasi dan pemahaman tentang MUB (Modal Usaha Berkah) dan tentang akad yang di gunakan yaitu *mdharabah*. Bahwa akad *mudharabah* ini merupakan kerjsa sama yang dimana BMT memberikan dana kepada anggota untuk mengelola usaha yang dimilikinya sesuai syariat islam dengan tidak menggunakan sistem bunga (riba) yang diharamkan dalam agama islam seperti firman Allah SWT pada Q.S. Al-Baqarah: 278

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا
 اِنْ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِيْنَ ﴿٢٧٨﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.

Dan selanjutnya dalam pensosialisasi kan pembiayaan syariah maka dibukanya cabang pembantu disetiap kecamatan, diharapkan mampu merangkul dan memberikan pengarahan tentang sistem pembiayaan syariah kepada anggota, sehingga memberikan kepercayaan kepada BMT.

“Diawal berdirinya pembiayaan mudharabah kurang diminati oleh cabang pemminjam, namun setelah banyaknya cabang dan pembantu cabang, mudharabah banyak diminati setelah melakukan pelatihan dan penjelasan promisi pembiayaan mudharabah dan sangat menarik (saling menguntungkan) antara BMT dan anggota” ”(bapakM. Zainal Muttaqin, 20 April 2017)

Dalam Pembiayaan *Mudharabah di BMT BIM* menggunakan akad *Mudharabah Muqayyadah* atau di sebut juga dengan istilah *restricted mudharabah / specified mudharabah*. Si *Mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, dan tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kcenderungn umum si *shahabul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha. Karena untuk meminimaliskan resiko yang ada dalam pembiayaan ini.

Untuk ketentuan dari produk MUB (Modal Usaha Berkah) adalah: Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil, peruntukan pembiayaan adalah perorangan atau badan usaha, Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan, dan maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta.

Dalam ketentuan besar pembiayaan yang diberikan kepada anggota BMT memiliki ketentuan sebagai berikut:

- a. Untuk cabang pembantu memberikan dana pembiayaan maksimal Rp.100.000.000 dan jika melebihi Rp.100.000.000 harus mendapat rekomendasi dari Cabang.
- b. Untuk cabang memberikan dana pembiayaan maksimal Rp.500.000.000 jika melebihi Rp.500.000.000 harus rekomendasi dari pusat.

Tabel 4.1

Anggota yang melakukan pembiayaan Mudharabah

No.	Dana Mudharabah	2014	2015	2016
1	< Rp.5.000.000	5 Anggota	7 Anggota	14 Anggota
2	> Rp.5.000.000- Rp.25.000.000	11 Anggota	12 Anggota	16 Anggota
3	>Rp.25.000.000- Rp.50.000.000	10 Anggota	12 Anggota	19 Anggota
4	>RP. 50.000.000- Rp.75.000.000	4 Anggota	6 Anggota	12 Anggota
5	>Rp.75.000.000- Rp.100.000.000	2 Anggota	5 Anggota	8 Anggota
6	>Rp.100.000.000	1 Anggota	1 Anggota	1 Anggota

Sumber: BMT BIM Rengel

Tabel 4.1 Menunjukkan bahwa anggota yang melakukan pembiayaan *mudharabah* untuk menunjang perkembangan usaha anggota. Anggota BMT lebih banyak menggunakan pembiayaan antara Rp 25.000.000 sampai Rp 50.000.000.

Mengenai bagi hasil yang diterapkan oleh BMT BIM Rengel yaitu melihat ketentuan lama usaha mampu memberikan bagi hasil. Seperti uraian dari Pak Zainal Muttaqin selaku *account Officer* BMT BIM Rengel bahwa:

- a. Untuk pertanian jangka panjang (lebih dari 1 tahun) yaitu 50% untuk anggota dan 50% untuk BMT.
- b. Untuk pertanian jangka pendek (3 bulan – 6 bulan) yaitu 60% untuk anggota dan 40% untuk BMT
- c. Untuk pertokoan yaitu 60% anggota dan 40% BMT
- d. Untuk dagang yaitu 60 % anggota dan 40% BMT

“pembiayaan ini memiliki dua proses, proses pertama adalah proses pengajuan kepada BMT oleh anggota. Proses pengajuan di tangani oleh AO BMT, mulai dari pendaftaran, wawancara sampai survei di lakukan oleh AO. Dan yang kedua proses realisasi (pencairan dana mudharabah) dan controlling usaha anggota. Untuk realisasinya itu ada dana yang langsung di berikan dan ada dana yang diendapkan di rekening anggota. Sedangkan controlling dilakukan karena modalnya kan dari BMT sehingga harus di kontrol biar tidak di salah gunakan oleh anggota.” (bapak M. Zainal Muttaqin 20 April 2017) .

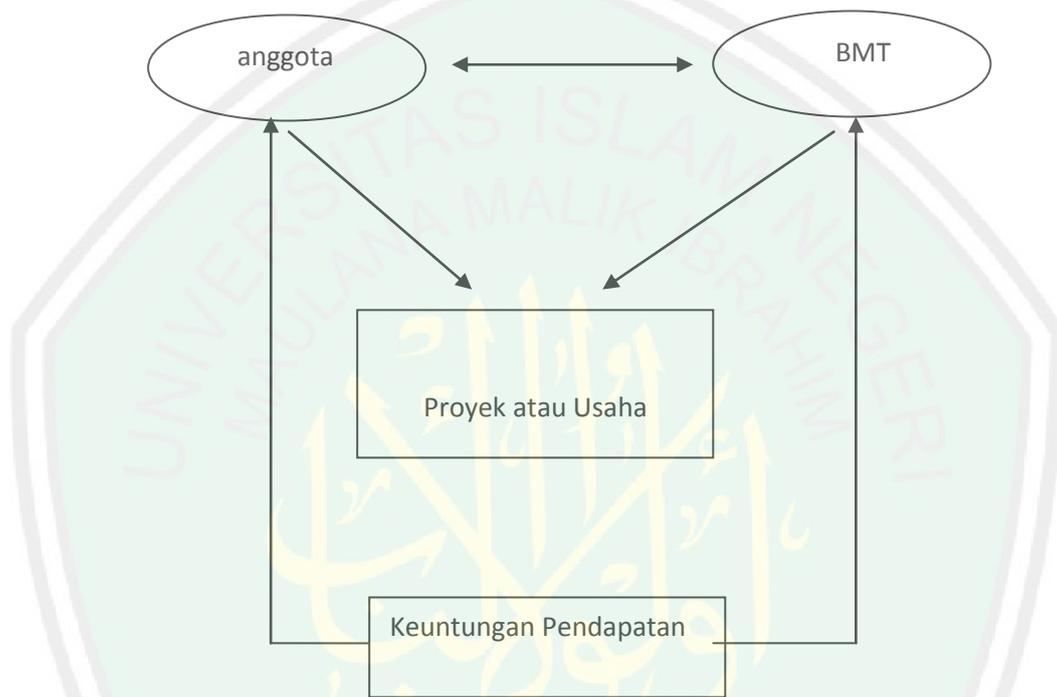
Di bawah ini adalah proses alur dari produk BMT BIM Cabang Rengel yaitu MUB yang menggunakan akad *mudharabah*. Dimana terdapat dua proses yaitu pengajuan dan realisasi pada dana *mudharabah*.

4.2.1.1 Proses Pengajuan

Secara teknis, *Al-Mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul mall*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *Mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi di tanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian ini di akibatkan karena

kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut (Antonio. 2001:95)

Gambar 4.2
Proses Mudharabah



Sumber: BMT BIM

Keterangan :

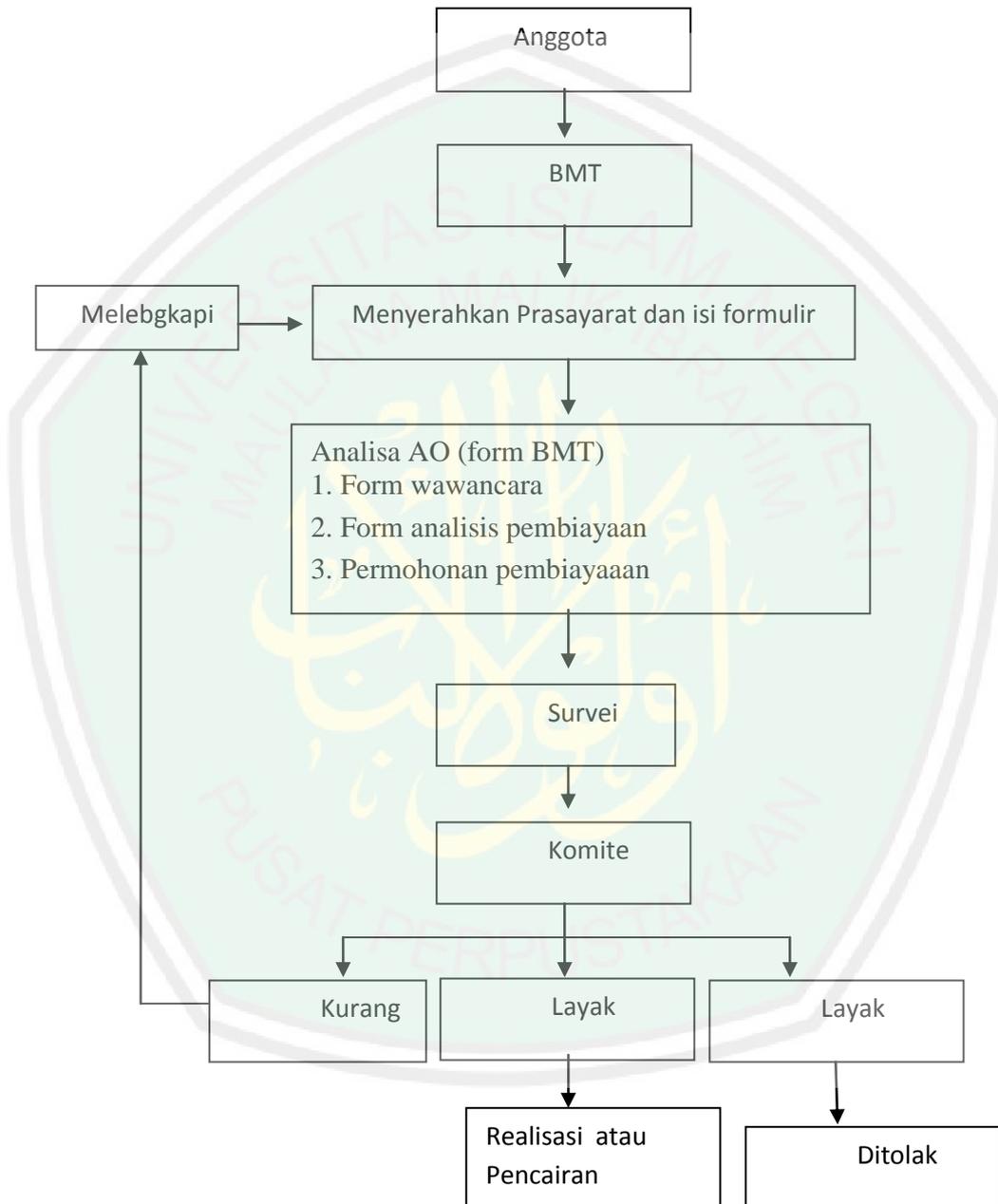
1. *Mudharib* dan *Shahibul Maal* melaksanakan kerjasama usaha. Bagi hasil di tetapkan sesuai dengan presentase nisbah yang telah di perjanjikan antara *Mudharib* dan *Shahibul Maal*.
2. *Shahibul Maal* menyerahkan modal 100% artinya semua usaha akan dibiayai oleh modal milik *Shahibul Maal*.
3. *Mudharib* sebagai pengusaha atas dasar keahliannya, akan mengelola dana investasinya dalams ebuah proyek atau dalams ebuah usaha rill.

4. Pendapatan atas hasil usaha proyek tersebut akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan.
5. Pada saat jatuh tempo perjanjian, maka modal yang telah di investasikan oleh *Shahibul Maal* akan di kembalikan semuanya (100%) oleh *Mudharib* kepada *Shahibul Maal* dan akad *mudharabah* akan berakhir (ismail, 85-86: 2011).

Dalam pembiayaan *Mudharabah* di BMT BIM cabang Rengel membantu dalam hal modal bagi anggota BMT BIM yang ingin mengembangkan usahanya. Anggota yang ingin melakukan pembiayaan *mudharabah* datang terlebih dahulu ke BMT BIM cabang Rengel. Pihak BMT BIM memiliki syarat – syarat seperti :

- a. Anggota peminjam dikenal baik oleh BMT BIM cabang Rengel.
- b. Anggota peminjam menunjukkan bukti pengeluaran dan pemasukan minimal selama tiga bulan terakhir.
- c. Anggota peminjam rutin menabung

Gambar 4.4

Skema Pengajuan *Mudharabah* di BMT

Sumber: BMT BIM Rengel

Selanjutnya, pihak BMT menanyakan jenis usaha yang di kembangkan, tehnik dan pengelolaan usaha serta perjalanan usaha, usahanya tidak menyalai kaidah agama. Setelah anggota menjelaskan, lalu BMT memberikan gambaran

akad yang bisa di gunakan dalam pembiayaannya. Biasanya akad *mudharaabah* dipakai untuk anggota peminjam yang usahanya sudah berjalan atau sudah ada tetapi kekurangan modal seperti untuk usaha pertanian dan dagang.

Adapun persyaratan yang di berikan untuk pembiayaan pada BMT – BIM Cabang Rengel adalah:

1. Menyerahkan 4 berkas fotocopy dan membawa aslinya
 - a) Fotocopy Kartu keluarga
 - b) Fotocopy KTP suami istri
 - c) rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
 - d) Fotocopy Buku nikah
 - e) Fotocopy Jaminan
2. Mengisi permohonan pembiayaan
3. Menghadirkan anggota keluarga sebagai saksi.
4. Modal anggota tidak kurang dari 30%
5. Jaminan minimal tidak kurang dari 50%

Anggota mengajukan pembiayaan ke BMT BIM Cabang Rengel. Kemudian di proses oleh AO (*Account Officer*) dengan mengisi formulir untuk di analisa baik kelayakan usaha maupun kelayakan pembiayaan.

“dalam pengajuannya produk MUB (Modal Usaha Barakah) pada akad mudharabah ada tiga form yang di gunakan untuk melihat gambaran usaha dan kepribadian dari anggota yang ingin melakukan pembiayaan di BMT ini, seperti form wawancara, analisa pembiayaan dan permohonan pembiayaan. Dimana saya sendiri sebagai AO akan melakukan analisa dan mensurvei apakah benar antara data dan dilapangan”. bapak Muttaqin, 20 April 2017)

Adapun sebelum melakukan pembiayaan *Mudharabah*, terdapat analisa yang dilakukan oleh pihak BMT BIM Cabang Rengel sesuai dengan syarat – syarat. Adapun form – form yang harus diisi oleh anggota adalah sebagai berikut:

1. Form wawancara

Form wawancara ini berisi tentang partisipasi anggota dalam koperasi, kelayakan usaha, watak dan kepribadian, kemampuan membayar pembiayaan, jaminan, modal usaha (dan keuangan), keadaan ekonomi dan lingkungan usaha. Form wawancara ini digunakan untuk mengetahui karakteristik individu dari anggota peminjam itu sendiri. Melihat sejauh mana anggota meminjam bersungguh – sungguh dalam melakukan pembiayaan ini. Form ini terdiri dari dua jawaban (ya dan tidak) yang di analisa oleh pewawancara yang di tunjuk oleh OA yang nantinya jumlah antara ya dan tidak akan di hitung dan dapat ditarik kesimpulan.

2. Form Analisa Pembiayaan

Form analisa pembiayaan di dalamnya merupakan data keuangan anggota, yaitu penghasilan dikurangi dengan biaya – biaya selanjutnya akan di ketahui sisa usaha anggota. Didalamnya juga terdapat analisa yaitu karakter, kemampuan, jaminan, modal, dan kondisi sosial ekonomi dari anggota. Dari form ini akan di ketahui laba rugi dari anggota. Analisa di lakukan oleh surveyor dan kepala cabang yang diketahui oleh pengurus dan manager. Jika disetujui maka pembiayaan *mudharabah* bisa di lakukan. Form ini memudahkan BMT – BIM Cabang Rengel apakah anggota peminjam ini layak diberikan dana pembiayaan *mudharabah* ini atau tidak.

3. Form permohonan pembiayaan

Form permohonan pembiayaan ini berisi data anggota peminjam, tanggungan keluarga, jenis permohonan pembiayaan (yang didalamnya meliputi jenis pembiayaan, jumlah uang, jenis usaha, jangka waktu, dan jaminan) lampiran persyaratan yang harus di lengkapi oleh anggota peminjam. Selanjutnya form pembiayaan ini dipertanggungjawabkan oleh istri/suami dan pemohon.

Form ini diajukan oleh anggota peminjam agar BMT bisa meloloskan pembiayaan ini.

Form – form diatas diseleksi oleh *Account Officer* (AO) kemudian *Account Officer* (AO) survei langsung kepada anggota peminjam dengan mendatangi rumah anggota karena *Account Officer* (AO) sudah mengenal pihak anggota sehingga mempermudah *Account Officer* (AO) dalam mensurvei. Kemudian *Account Officer* (AO) menyeleksi apakah usaha yang dijalankan oleh anggota sesuai dengan data yang telah diterima. BMT tidak membatasi usaha apa yang dijalankan oleh anggota, yang penting tidak menyimpang dari dari syariat agama, selama sesuai dengan data yang di terima, dan usahayang di jalankan memiliki potensi berkembang.

Dalam proses pelaksanaan pembiayaan mudharabah kendala yang sering terjadi yakni terletak pada pihak komite seperti yang diungkapkan oleh pihak account office dalam wawancara.

”kesalahan sering terjadi pada komite yang tidak mempertimbangkan kelayakan sehingga pihak anggota atau nasabah melakukan kecurangan seperti nasabah menggunakan dana tidak sesuai dengan kontrak yang telah disetujui bersama

BMT. Dan dalam hal ini terjadi karena kurang telitinya bagian komite selaku pemegang wewenang dalam keputusan kelayakan nasabah.”(Bapak M. Zainal Muttaqin 12 Juni 2017).

Untuk mengatasi kendala yang dilakukan oleh BMT agar tidak adanya kecurangan yang timbul maka harus memenuhi kelayakan administrasi dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan yaitu pihak BMT melakukan analisis Account Officer dengan melengkapi Form sesuai ketentuan, kelengkapan berupa form wawancara yang berisi tentang karakter anggota, keadaan lingkungan dan ekonomi usaha. Form analisa pembiayaan yang digunakan untuk mengetahui data keuangan anggota, Form permohonan pembiayaan yang didalamnya berisi data anggota keluarga nasabah, tanggungan keluarga, jenis permohonan pembiayaan. Dan setelah kelayakan administrasi telah terpenuhi maka proses selanjutnya yakni melakukan penilaian kelayakan usaha dengan cara pengadaan survei atau kunjungan lapangan secara langsung oleh pihak BMT ke lokasi usaha yang diajukan nasabah. Kemudian komite mempertimbangkan proses kelayakan dari pengajuan pembiayaan mudharabah tersebut untuk proses realisasi atau pencairan dana. Dan pihak komite harus dengan teliti dan cermat agar tidak ada data-data yang dimanipulasi.

4.2.1.2 Proses Realisasi dan *Controlling*

Setelah disetujui oleh semua pihak yang terkait di BMT maka selanjutnya pencairkan dana yang diajukan oleh anggota. Untuk pencairan dana tergantung dengan usaha yang di jalankan oleh anggota.

”anggota peminjam mudharabah minimal bisa di gunakan 5 juta dan maksimal 500 juta meninjau besar kecilnya usaha dan modal anggota sendiri yang ada tidak kurang dari 30%” (bapak Muttaqin, 20 April 2017).

Dari penjelasan bapak Muttaqin, saat pencairan dan proses bagi hasil dapat di contohkan sebagai berikut:

a. Usaha diidang pertanian

1. Jangka Panjang

Bapak A adalah tani tebu, melakukan pembiayaan *Mudharabah* sebesar Rp 50.000.000 dengan modal sendiri tanah seluar 1 hektar. Setelah melakukan serangkaian proses pengajuan dan survei maka oleh pihak BMT disetujui. Dana yang di keluarkan senilai Rp 50.000.000 langsung di awal. Setelah proses penanaman dan perawatan. Biasanya untuk pertanian jenis ini jatuh tempo terjadi pada saat panen. Hasil dari panen tebu setelah dikurangi modal awal dan biaya – biaya lainnya semisal Rp25.000.000 maka proses bagi hasil yang di lakukan adalah dihitung sebagai berikut:

Bagi hasil : 50:50 khusus untuk tebu

Bagi hasil : Rp 25.000.000 : 2

Rp 12.500.000

Dana yang harus di bayarkan ke BMT

: Modal BMT + bagi hasil

: Rp 50.000.000 + Rp 12.500.000

: Rp 62.500.000

Maka BMT dan anggota mengalami keuntungan masing – masing sebesar

Rp 12.500.000

Tabel 4.2
Sistem Angsuran *Mudharabah* 1
(Diasumsikan nasabah membayar pada saat panen)

Bulan ke	Pokok	Margin	Total Pembayaran	Saldo
1	Tidak ada angsuran dan pembayaran pokok			
11				
12	50.000.000	12.500.000	62.500.000	0
	LUNAS			

Sedangkan jika mengalami kerugian maka pengerjaan dari mulai perawatan sampai ke panen akan diambil alih oleh BMT, karena biasanya untuk tebu hanya satu kali penanaman. Dan oleh pihak BMT nanti dicarikan orang yang ahli mengelola dan merawat tebu tersebut sampai dimana dana yang diberikan oleh BMT dapat kembali 100%. Jika dalam pengambil alihan saat panen mendapat laba bersih Rp 5.000.000 maka tetap akan dilakukan proses bagi hasil antara BMT dan anggota mendapatkan Rp 2.500.000 dan usaha tersebut dikembalikan lagi ke anggota untuk dikelola lagi

2) untuk jangka pendek

Pak B mempunyai lahan yang di tananami padi. Untuk menambah modal beliau menggunakan pembiayaan di BMT. Pembiayaan yg disarankan oleh BMT adalah *mudharabah*. Setelah kesepakatan, BMT memberikan dana sebesar Rp. 20.000.000. masa tanan padi satu tahun 3 kali. Pada panen pertama menghasilkan laba bersih sebesar Rp 6.000.000 dengan margin 40% :60%. Panen ke 2 menghasilkan laba bersih sebesar Rp 7.000.000 dan pada panen ke-3 menghasilkan Rp 7.500.000 Dan tiap bulan diangsur 10% dari pembiayaan. Karena untuk pertanian jenis padi masa panennya hanya 4 bulan sehingga uang

yang di endapkan ke anggota tidak terlalu pendek. Untuk pembiayaan *mudharabah* pembayaran terserah anggota baik mau dilakukan angsuran modal atau langsung di belakang setelah panen itu terserah anggota. Pihak BMT tidak memberatkan untuk angsurannya.

Tabel 4.3
Sistem Angsuran *Murabahah* 2
(Diasumsikan nasabah dalam 1 tahun beberapa kali panen)

No.	Pokok	Margin	Total Pembayaran	Saldo
1	2.000.000	0	2.000.000	18.000.000
2	2.000.000	0	2.000.000	16.000.000
3	2.000.000	0	2.000.000	14.000.000
4	2.000.000	2.400.000	4.400.000	12.000.000
5	2.000.000	0	2.000.000	10.000.000
6	2.000.000	0	2.000.000	8.000.000
7	2.000.000	0	2.000.000	6.000.000
8	2.000.000	2.800.000	4.800.000	4.000.000
9	2.000.000	0	2.000.000	2.000.000
10	2.000.000	0	2.000.000	0
7	LUNAS			

Sehingga hasil bagi hasil dalam 10 bulan bagi BMT adalah Rp5.200.000. sedangkan pada panen ke tiga laba yang didapatkan 100% diambil oleh anggota sendiri.

b. Usaha di pertokoan atau dagang

Semisal bapak C mempunyai toko dan kekurangan modal, selanjutnya mendapatkan pinjaman sebesar Rp 50.000.000, Biasanya anggota mendapat pembiayaan ini yang rumahnya mampu di jangkau oleh pegawai BMT dan dapat dipercaya. Dalam pencairan dana untuk pertokoan dan dagang tidak langsung

diberikan sesuai jumlah yang di ajukan, melainkan dana yang diajukan akan di masukkan rekening bapak C. Uang dapat di ambil jika bapak C melakukan pembelanjaan yang di butuhkan untuk tokonya. Semisal pada satu bulan pak C melakukan pembelanjaan Rp 30.000.000 maka pak C bisa mengambil lewat rekeningnya tapi melalui surat kuasa yang diberikan bapak C ke sales produsen kemudian sales tersebut mengambil ke BMT. Dan setiap harinya anggota wajib menyimpan atau menabungkan penghasilan dari usaha nya tadi ke tabungan pribadi di BMT semisal per hari 1 juta sampai 2 juta maka dalam sebulan akan diketahui laba bersih dan modal yang di berikan oleh BMT. Semisal dalam sebulan tabungan pak C adalah Rp 40.000.000.

Bagi hasil untuk ini adalah 40 % untuk BMT dan 60 % untuk anggota (alasanya karena untuk pembiayaan ini uang yang di hasilkan dari usaha anggota di simpan pada rekening pribadi di BMT sehingga pihak BMT bisa gulingkan untuk pembiayaan- pembiayaan di BMT). Sedangkan asumsi dari BMT bahwa pak C di anggap karyawan pada usahanya sendiri dan biasanya di gaji asumsikan Rp 30.000 sehingga dalam sebulan Rp 900.000. sehingga bagi hasilnya yaitu:

Pembiayaan	Rp 50.000.000
<u>Memasok</u>	<u>Rp 30.000.000 –</u>
Saldo tabungan	Rp 20.000.000
<u>Tabungan</u>	<u>Rp 40.000.000 +</u>
Saldo kotor	Rp 60.000.000
Gaji anggota	Rp 900.000

Operasioanl Rp 100.000 -

Laba Rp 59.000.000

Jika pada bulan pertama anggota ingin menutup pembiayaan maka

Laba Rp 59.000.000

Pembiayaan Rp 50.000.000 –

Laba bersih Rp 9.000.000

Bagi hasil untuk BMT 40% dari Rp 9.000.000 = Rp 3.600.000

Bagi hasil untuk anggota 60% dari Rp 9.000.000 = Rp 5.400.000

Maka untuk laba selanjutnya 100% laba untuk anggota Namun, jika pihak anggota tetap menggunakan dana *mudharabah* ini, dana tetap di gunakan dan tetap bagi hasil sampai pihak anggota menutup pembiayaannya. Biasanya pembiayaan *mudharabah* untuk pertokoan lamanya sekitar 4 bulan, jadi untuk 4 bulan sekali dilakukan pembaruan akad.

Contoh jika pembiayaan tidak di tutup, dan tiap bulan membayar pokok Rp 12.500.000. pada bulan pertama mempunyai laba bersih Rp 9.000.000 laba kedua Rp 10.000.000, laba ketiga Rp 6.000.000 dan laba keempat Rp 10.000.000. maka angsuran yang di gunakan yaitu :

Tabel 4.4
Sistem Angsuran Murabahah 3
(Diasumsikan nasabah dalam 4 bulan)

No.	Pokok	Margin	Total Pembayaran	Saldo
1	12.500.000	3.600.000	16.100.000	37.500.000
2	12.500.000	4.000.000	16.500.000	25.000.000
3	12.500.000	2.400.000	14.900.000	12.500.000
4	12.500.000	4.000.000	16.500.000	0
7	LUNAS			

Dari perhitungan diatas maka BMT menerima laba bersih dari anggota selama empat bulan adalah sebesar Rp 14.000.000. Sedangkan jika ditutup oleh nasabah pada bulan pertama maka BMT hanya menerima laba sebesar Rp 3.600.000.

Gambar 4.5
Jenis Usaha yang Menggunakan Pembiayaan *Mudharabah* di BMT BIM cabang Rengel

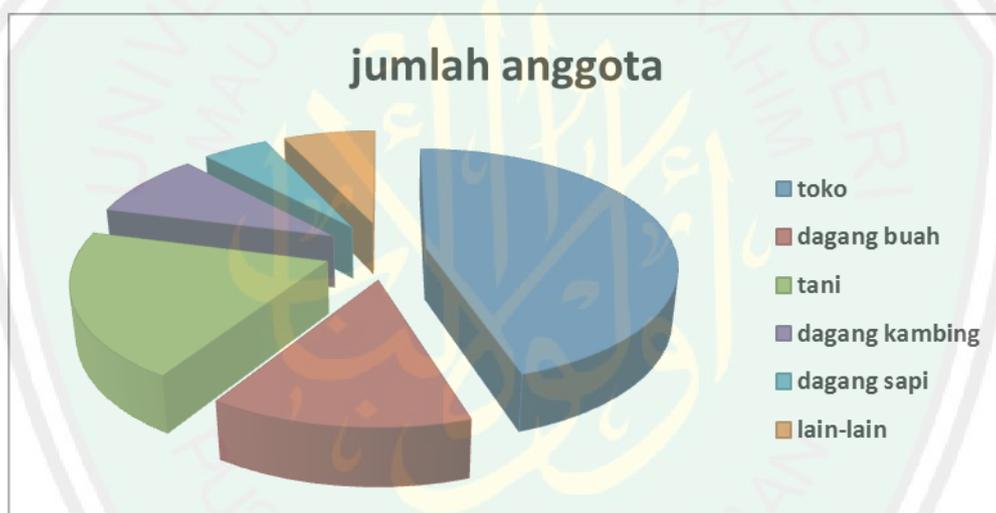


Diagram tersebut merupakan presentase dari penggunaan dana *mudharabah* yang di gunakan anggota untuk mengembangkan usahanya. Dimana 45% pembiayaan *mudharabah* diambil oleh anggota yang mengembangkan toko mereka. Dapat dilihat bahwa anggota yang menggunakan dana *mudhabah* lebih banyak dibanding dengan usaha yang lainnya karena untuk dana yang diberikan untuk toko tetap berada pada rekening BMT sampai anggota memerlukan dananya untuk pembelanjaan. Dan setiap harinya pihak BMT menarik tabungan dari hasil usaha dari nasabah tersebut. sehingga dana yang beradi di BMT (merupakan uang

tabungan anggota toko) dapat di putar untuk pembiayaan – pembiayaan yang lain oleh BMT.

Dan selanjutnya 20% dari pembiayaan *mudharabah* digunakan oleh anggota petani, dalam hal ini Dampit merupakan kecamatan yang sebagian besar masyarakatnya adalah petani dan potensi pertanian di Dampit sangat besar. Sehingga melihat potensi yang besar tersebut BMT bekerja sama dengan petani yang melakukan pembiayaan *mudharabah* disamping petani mampu mengembangkan usahanya dan pihak BMT sendiri memperoleh bagi hasilnya.

4.2.2 Peran Pembiayaan *Mudharabah* pada perkembangan usaha dan pendapatan anggota

Sesuai dengan Sifat BMT menurut soemitra (2009 : 74), yaitu memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuhkembangkan dengan swadaya dan dikelola secara professional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya. Maka BMT merupakan satu wadah dimana didalamnya terdapat anggota saling membantu, bertukar informasi dan berjalan beriring untuk membuat usaha yang bersifat mandiri. Sehingga segala informasi yang mampu mendukung dalam perkembangan usaha anggotanya akan di bagi kepada anggotanya, ini merupakan kelebihan dari BMT itu sendiri. BMT juga berusaha mensejahterakan anggotanya sesuai dengan norma dan moral islam seperti firman Allah pada Q.S. Al-Baqarah: 168

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوتِ

الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ ﴿١٦٨﴾

Artinya: Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.

Keterkaitan ayat diatas dengan pembiayaan yaitu dalam proses peminjaman dilarang adanya mengandung unsur riba karena Allah SWT mengharamkan riba dalam keadaan apapun. Apabila dalam proses peminjaman terjadi riba maka masing-masing keduanya baik yang berhutang maupun pemberi piutang akan menanggung dosa, bahkan keduanya dilaknat oleh Allah SWT. Serta yang membantu proses tersebut juga akan mendapat dosa.

BMT - BIM sendiri mulai awal berdiri sudah mengeluarkan 6 produk yang salah satunya adalah pembiayaan *mudharabah*. Pembiayaan *Mudharabah* saat ini memang belum banyak dikenal oleh kalangan masyarakat umum namun BMT – BIM sudah mensosialisasikan kepada anggotanya sehingga bagi anggota mudah untuk mencari modal bagi usahanya.

“ dengan adanya pembiayaan mudharabah ini, sebagian besar anggota menyatakan sangat membantu dan merasa diawasi oleh BMT dan sebagian kecil dari anggota merasa hasil yang diberikan ke BMT sangat besar” (Pak Muttaqin, 20 April 2017)

Pembiayaan *Mudharabah* belum sepenuhnya dipergunakan secara maksimal namun perannya sudah sangat besar bagi usaha – usaha ungotanya, akan tetapi tidak menutup kemungkinan adanya rintangan yang ditemui oleh anggota yang melakukan Pembiayaan *Mudharabah*. Karena usah yang dijalankan oleh anggota sangat bervariasi seperti tani pisang, toko, dagang daging, dagang buah dll. Maka peran dan masalah yang dihadapi juga beda – beda. Bertikut ini adalah hasil

wawancara dengan beberapa anggota yang menggunakan Pembiayaan *Mudharabah*.

1. Pak Umar Malik (Tani Pisang)

Pembiayaan *Mudharabah* adalah solusi bagi masyarakat yang ingin mengembangkan usahanya. Seperti Pak Umar yang awal karirnya hanya pedagang pisang yang mengepul dari para petani pisang. Karena hanya mengepul, maka pak Umar tidak bisa mendapatkan laba yang besar karena mentok harga sudah ditentukan dari para petani pisangnya. Untuk mengembangkan usaha yang dimilikinya, pak Umar berencana untuk menanam pisang juga, jadi selain berdagang dibarengi dengan menanam pisangnya sendiri. Maka pak Umar yang merupakan anggota dari BMT BIM cabang Rengel yang di dampingi oleh pak Muttaqin (staff BMT) mengajukan pembiayaan *Mudharabah* yang menurutnya cocok pada usahanya.

“Pembiayaan Mudharabah banyak untungnya, untuk orang yang pertama kali ringan pembayarannya dan didampingi dalam menjalankan usahanya. Karena saya kepingin punya usaha yang tidak hanya jual pisang tetapi juga punya kebun pisang sendiri”. (18 Mei 2017)

Dengan pembiayaan *mudharabah* pak Umar mampu memperluas usaha dengan mempunyai kebun sendiri dengan modal Rp.0,- sedangkan tanah yang di buat adalah menyewa dari perhutani seluas 4 hektar (dimana perhutani meminjamkan lahan untuk dikelola) dan dana yang di gulirkan oleh BMT adal Rp 50.000.000,- . pisang yang dinanam 3000 pohon dan terbukti usaha dari pak Umar yang awalnya hanya pedagang pisang kini berkembang dan mempunyai kebun

pisang sendiri, sehingga laba yang di dapatkan adalah dari hasil penanaman pisang dan juga di pasarkan sendiri.

“sebelum pembiayaan modal Rp 0,- dan setelah pembiayaan Rp 50.000.000 saya tidak punya modal, tahah itupun milik perhutani. Saya hanya memakai tanahnya dan modal nya dari BMT”. (18 Mei 2017)

Proses bagi hasil yang dilakukan oleh BMT dan pak Umar adalah 50 :50 karena merupakan usaha pertanian dengan jangka panjang. Dalam proses penanaman memerlukan waktu satu tahun untuk perkemabangan pisang itu sendiri, sehingga dalam setahun tidak ada laba yang didapatkan. Namun pada tahun kedua per 15 hari sekali pisang dapat dipanen. Dalam 15 hari pertama laba yang di dapatkan belum maksimal karena masih percobaan dalam hal tehnik maupun pemasarannya. Namun dalam panen selanjutnya sudah sesuai dengan perkiraan. Sehingga perhitungannya adalah

Modal	: Rp 50.000.000
Masa pertumbuhan 1 tahun	: 12 bulan
Bagi hasil pada bulan pertama	: Rp 16.000.000 : 2
	: Rp 8.000.000

Tiap bulan pak umar megangsur sesuai keinginan pak umar dengan waktu jatuh tempo satu tahun untuk modal pokok dan tiap panen tetap berjalan bagi hasil sampai pak umar menyelesaikan angsuran modal pokok.

Dengan demikian usaha yang dijalankan perlahan mengalami peningkatan baik dari segi jumlah (yang awalnya tanamannya 3000 pisang menjadi 6000 pisang), tenaga kerja (yang awalnya pada saatnya panen di lakukan oleh 15 orang

sekarang sudah mencapai 50 orang dan 10 orang untuk perawatan pisang sendiri) juga peningkatan pendapatan.

Tabel 4.5
Perkembangan Usaha Pak Umar
Sebelum dan sesudah Pembiayaan *Mudharabah*

No.	Jenis Perkembangan	Sebelum	Sesudah
1	Jumlah bibit	3000 bibit	6000 bibit
2	Tenaga Kerja	15 pekerja	50 pekerja
3	Perluasan Tanah	4 hektar	4 hektar
4	Omsetpenjualan perbulan	0	± Rp 16.000.000

“pasti ada, dengan aset yang saya punya Rp 0,- sekarang laba yang saya dapat bersih 6 juta per bulan dan dalam setahun pertama panen sudah selesai angsuran” (18 Mei 2017)

Dari hasil wawancara ini, dapat di tarik kesimpulan bahwa pemilik dengan modal Rp 0,- mampu mengembangkan usahanya bahkan pendapatannya dengan bantuan dari pembiayaan *mudharabah*.

2. Pak Sutarno (tani cabe)

Pak sutarno dulunya adalah petani pisang dengan modal sendiri, namun dalam berjalannya penanaman pisang ini pak tarno mengalami kerugian sehingga harus menjual tanahnya pada perhutani.

“karena punya niatan sendiri, bersama teman saya memakali nama saya untuk melakukan pembiayaan mudharabah. Ya yang ngurus pak Mudhar. Awalnya saya itu petani pisang tapi gagal dan tanahnya dibeli perhutani. Lalu saya dan teman saya ini menegmbangkan usaha pertanian ini tapi berpindah ke menanam cabe. Kalo mudharabah itu dak terlalu banyak modal yang saya keluarkan”. (19 Mei 2017)

Pak tarno yang di dampingi Pak Muttaqin dengan yakin mengambil pembiayaan *mudharabah* ini untuk mengembangkan usahanya. Dalam proses

pengajuannya Pak Tarno mengikuti apa yang disyaratkan BMT, semua persyaratan di lengkapi dan mengikuti alur yang ditetapkan oleh BMT.

“Prosesnya saya mengikuti apakata BMT dan dibantu oleh pak Muttaqin. Ya seperti biasah KTP, KK dan Jaminannya. Terus ngisi formulir. Untuk yang lainnya saya serahkan pak Muttaqin”. (19 Mei 2017)

Dengan mendapatkan dana *mudharabah* sebesar Rp 45.000.000 pak Tarno mulai menekuni usaha tanam cabe ini dengan penanaman awal sebanyak 2500 bibit bersama 4 temannya dengan memakai lahan seluar $\frac{1}{4}$ hektar (tanah yang digunakan selain milik sendiri juga menggunakan tanah sewaan).

Saat ini usaha tanam cabai pak tarno sudah panen satu kali, tepatnya lima bulan setelah masa penanaman. Beda dengan pemakai pembiayaan *mudharabah* yang lain pak Tano tidak membayar sekaligus pada saat panen tapi beliau mengangsur tiap bulannya sebesar Rp 300.000 dan temannya Rp 300.000 jadi total angsurannya sebesar Rp 600.000 tiap bulan.

“tentu ada kesulitannya, saat cabai umur dua bulan barengan dengan beli mes dan obat untuk cabai. Pas bareng juga anggsuran untuk BMT. Itu saya pinjam ke yang lain untuk bayar angsurannya, saya gag mau nunggak” (19 Mei 2017)

Dalam hal angsuran pak Tarno sebisa mungkin tidak nunggak, karena beliau takut nanti jika angsuran nunggu akan banyak diakhir waktu jatuh tempo. Jatuh tempo pembiayaan ini selama dua tahun.

Pada panen pertama pak Tarno menghasilkan Rp 125.000.000. karna pak Tarno tidak berniat untuk menutup angsurannya maka proses bagi hasilnya

Laba : Rp 125.000.000

Pengeluaran : Rp 85.000.000 –

Laba bersih :Rp 40.000.000

Bagi hasil untuk BMT 40% dari Rp 40.000.000 = Rp 16.000.000

Bagi hasil untuk anggota 60% dari Rp 40.000.000 = Rp 24.000.000

Karena pak Tarno bekerja sama dengan temannya maka masing masing mendapatkan Rp.12.000.000. jika panen tiba maka angsuran biasanya di 3-4 kali lipat untuk melunasi pembiayaan.

“dulu saya itu hanya nanam cabai saja dengan bibit 2500 dan sekarang sudah 4000 bibit ditambah sayuran yang lain seperti buncis dan kacang nah hasil jualan sayur itu buat beli obat dri cabai itu. Jadi saya sudah tidak mengeluarkan uang untuk perawatannya”. (19 Mei 2017)

Perkembangan usaha pak Tarno cukup pesat, hanya sekali panen sudah mampu menambah usaha yang digelutinya.

Tabel 4.6
Perkembangan Usaha Pak Tarno
Sebelum dan sesudah Pembiayaan *Mudharabah*

No.	Jenis perkembangan	Sebelum	Sesudah
1	Jumlah bibit	2500 bibit	4000 bibit
2	Tenaga Kerja	4 pekerja	5 pekerja
3	Perluasan Tanah	¼ hektar	½ hektar
4	Omset penjualan perpanen	± Rp 55.000.000	±Rp 125.000.000

Dengan bibit awal 2500 menajadi 4000 bibit dengan perluasan lahan yang dulunya ¼ hektar sekrang sudah ½ hektar. Selain cabai pak Tarno juga menambang usaha dengan menanam sayuran – sayuran seperti kacang dan bonces. Hasil dari panen sayuran digunakan untk perawatan cabai, sehingga pak Tarno tidak perlu mengeluarkan uang untuk perawatan cabai tersebut.

“Alhamulillah, saya sudah merasakan hasilnya, pendapatan saya lumayan sedikit bertambah” (19 Mei 2017)

Ini merupakan satu sinyal bahwa pembiayaan *mudharabah* sangat membantu bagi perkembangan usaha anggota BMT. Tidak hanya pada perkembangan usaha anggota tetapi juga pendapatan pak Tarno sudah meningkat pesat.

3. Pak Mukminin (dagang sapi/blantik sapi)

Beda lagi dengan pak mukminin yang dari awal memang bekerja sebagai blantik sapi, dengan modal awal yang hanya Rp 30.000.000 pak Minin tidak bisa maksimal dalam perkembangan usahanya. Blantik sapi adalah penengah dari tani sapi dan konsumennya. Jadi pak Minin ini membeli sapi pada petaninya lalu di jual kembali ke konsumen yang menginginkan sapi tersebut. dalam hal ini modal sangat penting dalam keberlangsungan perkembangan ushanya.

“diantara banyak pesaing kami butuh mengembangkan usaha kami melihat persaingan yang sangat banyak, usaha kami sudah jalan tapi modal yang kurang mencukupi untuk menghadapi saingan yang sangat banyak dan permintaan daging atau ruminansia sapi yang sangat banyak”. (19 Mei 2017)

Oleh karena itu, pak Minin melakukan pembiayaan *mudharabah* di BMT BIM Rengel dengan tujuan menambah modalnya. Setelah kesepakatan pak Minin mendapat dana sebesar Rp.100.000.000 oleh BMT.

Dari dana tersebut pak Minin mampu membeli sapi dua kali lipat dengan bantuan dari BMT. Pembagian bagi hasil pak Minin dan BMT yaitu 60% dan 40% dengan ketentuan pembagian dilakukan pada saat sapi terjual. Jadi tidak dapat ditentukan oleh waktu. Namun jatuh tempo pada pembiayaan ini adalah ½ tahun dan bila pak Minin belum mampu mengembalikan maka akan di perpanjang. Untuk laba bersih yang diterima pak Minin setelah melakukan bagi hasil tiap bulannya kurang lebih

sebesar Rp.12.000.000. sedangkan jika sapi yang di rawat pak Minin itu mati, manun sebab kematian sapi tidak pada kesalahan perawatan maka pihak BMT akan menanggung kerugian yang terjadi.

Tabel 4.7
Perkembangan Usaha Pak Minin
Sebelum dan sesudah Pembiayaan *Mudharabah*

No.	Jenis Perkembangan	Sebelum	Sesudah
1	Jumlah sapi	Tidak tentu	2-4 sapi
2	Tenaga Kerja	1 pekerja	3 pekerja
3	Perluasan Tempat usaha	Pasar hewan	Pasar hewan
4	Omset penjualan perpanen	± Rp 20.000.000	± Rp 72.000.000

Dari pembiayaan ini sudah sangat terlihat terdapat perkembangan usaha yang pesat mulai dari hanya pak minin sendiri sampai sekarang sudah tiga orang yang bekerja pada pak Minin yaitu satu orang untuk memberi makan sapi, satu orang untuk ngantar sapi dan ngambil sapi ke petani, dan yang satunya ke jagal dan ke pasar. Sedangkan untuk perluasan usaha, pak Minin udah jarang pergi ke Pasar karena sebagian pembelinya sudah langsung datang ke rumah beliau. Melihat dari perkembangan usaha yang begitu pesat bisa dipastikan bahwa pendapatan pak Minin juga mengalami peningkatan dengan laba yang diperoleh meningkat.

4. Ibu Nikmatul Hasannah (toko serba ada)

Usaha toko ini merupakan usaha dari orang tua ibu Nikmah yang kemudian dilanjutkan oleh ibu Nikmah. Dalam merintis usahanya dengan modal yang terlalu

sedikit sulit untuk menambah penjualan di toko oleh karena itu ibu Nikmah nekat melakukan membiayaan di BMT BIM cabang Rengel pada tahun 2013

“modal sendiri sebelum pinjam kurang lebih Rp 10.000.000 Setelah saya pinjam Rp 20.000.000 juta maka modal saya menjadi Rp 30.000.000 dan setelah satu tahun saya mengembalikan pokok [pinjaman sisa modal saya menjadi Rp 21.000.000” (20 Mei 2017)

Selama setahun ibu Nikmah mampu menambah modal yang dimilikinya dengan pembiayaan ini. Dalam hal angsuran ibu Nikmah tidak pernah takut untuk jujur ke BMT.

“kalau saya dak bisa bayar tinggal bilang ke kantor kalau buulan ini toko lagi sepi dan itu biasanya merata kesemua toko” (20 Mei 2017)

Yang penting adalah asas kepercayaan dan kejujuran, sehingga tidak ada yang dirubikan dalam akad *mudharabah* ini. BMT pun tidak pernah memberikan denda dalam keterlambatan angsuran selama anggota jujur dan tidak bermain nakail dalam pembiayaan yang diberikan. Dalam tahun 2017 ini bu Nikmah kembali melakukan pembiayaan karena di rasa sangat membantu sekali dalam perkembangan usahanya sebesar Rp. 35.000.000. melihat perkembangan yang sangat besar pada pembaiayaan pertama mulai dari peningkatan jumlah dagangan semisal beras yang awalnya mengambil hanya 1 ton menjadi 1,8 ton dan unilever biasanya mengambil 1karton untuk 3 macam menjadi 1 macam 1 karton. Sedangkan untuk tenaga kerja karena dirasa cukup untuk 2 karyawan, ibu Nikmah tidak menambah karyawan di toko.

Tabel 4.8
Perkembangan Usaha Bu Nikmah
Sebelum dan sesudah Pembiayaan *Mudharabah*

No.	Jenis perkembangan	Sebelum	Sesudah
1	Macam dagangan	30 macam	45 macam
2	Tenaga Kerja	2 pekerja	2 pekerja
3	Perluasan Tempat usaha	1 toko	1 toko
4	Omset penjualan	± Rp 45.000.000	±Rp 85.000.000

Sedangkan untuk laba yang di dapat kurang lebih per bulan sebesar Rp 8.000.000 ini merupakan peningkatan pendapatan yang diperoleh bu Nikmah yang di dapat setelah melakukan pembiayaan ini.

Dari jawaban yang di berikan oleh anggota yang menggunakan pembiayaan *mudharabah*,. Dapat di simpulkan bahwa peran pembiayaan *mudharabah* bagi usaha anggota sangat pembantu sekali mulai dari permodalan sampai kegiatan usaha yang dikelola anggota. Dengan awal mulai usaha, kebanyakan anggota memulai dengan modal sendiri, sehingga untuk mengembangkan usahanya, anggota kesulitan karena kekurangan modal. Dengan pembiayaan *mudharabah* yang di keluarkan oleh BMT, anggota mampu mengembangkan usahanya dengan mandiri, sesuai dengan firman Allah pada Q.S Ar-Ra'd : 11

لَهُ مَعْقِبَتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ
اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ
سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ ﴿١١﴾

“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan suatu kaum,

maka tak ada yang menolaknya, dan sekali kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”

Keterkaitan ayat diatas dengan perkembangan usaha yakni tidak akan dapat berubah lebih baik atau berkembang suatu usaha apabila tidak ada niat dan melaakukan usaha untuk berjuang menjadi lebih baik dari usaha sebelumnya.

Baitul Tamwil (rumah pengembangan harta) yaitu melakukan kegiatan pengembangan usaha – usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi (Soemitra, 2009 : 71).

Dari usaha yang terkendala modal hingga usaha tersebut mampu memenuhi pasar dan meningkatnya keuntungan. BMT akan terus mengontrol sampai anggota mampu mengembalikan modal pokok yang dipinjamnya. Namun tidak semua usaha yang berjalan mendapatkan keuntungan seperti yang diharapkn. Ada juga usaha yang belum mengalami perkembangan. Hal ini disebabkan kurang pahamiannya anggota dalam mengatur keuangan sehingga antara keuangan usaha tercampur dengan uang sehari – hari. Melihat hal ini BMT berusaha untuk memberikan pelatihan dan pengarahan untuk proses keuangan anggota sehingga anggota mengerti akan keungan usahanya.

Selain itu, pembiayaan *mudharabah* memberikan kontribusi bagi perekonomian Indonesia. Dengan hadir sebagai solusi bagi permodalan UMKM yang sebagian besar di kembangkan oleh masyarakat kecil, menjauhkan masyarakat dari motif rentenir dan menyelamatkan kaum muslim dari praktek riba yang diharamkan. Selain itu pendampingan yang diberikan oleh BMT juga

mampu mengawasi usaha anggota sehingga dalam pengembangan usaha anggota bisa bekerja sama dengan BMT untuk terus melakukan perbaikan – perbaikan dalam usaha anggota.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang didapat oleh peneliti, bahwa pembiayaan *mudharabah* yang tertuang dalam produk BMT-BIM Cabang Rengel yaitu MUB Antara BMT-BIM Cabang Rengel dengan anggota BMT-BIM Cabang Rengel diperoleh kesimpulan, yaitu:

1. Proses pembiayaan *mudharabah* merupakan kerja sama bagi hasil yang dilakukan antara BMT dengan anggota dengan dua proses yaitu 1) Proses Pengajuan yang dimulai dari anggota mendatangi BMT dengan membawa persyaratan untuk pembiayaan *mudharabah* dan selanjutnya, BMT yang diwakili oleh *account office* (AO) melakukan wawancara dengan anggota dan dilanjutkan *survei* keadaan riil anggota dengan mencocokkan antara data dengan keadaan anggota. Jika tidak ada kecocokan maka pengajuan tidak di terima; 2) Proses Realisasi dan *contrling* yaitu setelah cocok antara data dan keadaan riil, maka pengajuan di terima dan dana dapat dicairkan. Dalam pencarian ada dua metode, yang pertama dana langsung diberikan kepada anggota (jika usahanya pertanian) dan yang kedua dana di masukkan rekening anggota (jika usahanya dagang dan toko). Untuk proses bagi hasil sesuai dengan kesepakatan yaitu bisa 50:50 atau 40:60. Kemudian dalam *controlling* BMT tetap mengawasi proses usaha dan laba rugi usaha. Jika usaha rugi dan kerugian bukan karena kelalaian anggota maka BMT menanggung kerugian tersebut.

2. Dengan pembiayaan *mudharabah* sangat membantu sekali dalam perkembangan dan pendapatan anggota, pembiayaan ini menjadi solusi atas berbagai masalah yang dihadapi oleh masyarakat disekitar, khususnya yang sedang menjalankan usaha terutama dalam masalah modal yang dapat menghambat usahanya. Dengan adanya Pembiayaan dalam produk UGT MUB dengan sistem *mudharabah* yang diberikan pada masyarakat khususnya para pedagang dan petani yang menjadi anggota BMT dan kekurangan modal, mereka tidak perlu susah untuk mencari pinjaman. Bahkan tidak perlu takut akan adanya rentenir.

Dengan bertambahnya modal, maka usaha yang di jalani oleh anggota pun telah mengalami kemajuan, dilihat dari peningkatan dalam hal jumlah produksi, penjualan, perluasan lahan, dan kinerjanya. Sehingga dengan meningkatnya produksi dan penjualan maka secara otomatis pendapatan juga meningkat. Ini yang mengakibatkan para masyarakat dan para pedagang semakin sejahtera dan makmur.

5.2 Saran

5.2.1 Saran kepada Pemerintah

- a. Pemerintah memberi perhatian khusus untuk sektor UMKM yang ingin mengembangkan usahanya, baik dalam permodalan sampai *control* usaha. Sehingga mereka lebih mudah untuk mengakses lembaga-lembaga keuangan.

- b. Memberikan Regulasi untuk memberikan kemudahan bagi perbankan tentang permodalan.

5.2.2 Saran kepada BMT BIM Rengel

- a. BMT BIM Cabang Rengel untuk lebih aktif mensosialisasikan pembiayaan *mudharabah* kepada anggota untuk membantu usaha-usaha anggota
- b. Senantiasa melakukan perbaikan-perbaikan dalam pelayanan pembiayaan sehingga para anggota akan mengalami kemudahan

5.2.3 Saran kepada Anggota BMT

- a. anggota BMT BIM Cabang Rengel untuk ikut berpartisipasi dalam sosialisasi pembiayaan *mudharabah* agar mereka lebih paham dan mengerti pembiayaan *mudharabah*, dan memanfaatkannya untuk perkembangan usahanya. Melakukan kordinasi secara berkala untuk usahanya agar dapat mengetahui kemajuan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alcacer, Juan. 2003. Location choices across the value chain: How activity and capability influence agglomeration and competition effects. New York : Stern School of Business New York University.
- Ananda, Fitria. (2011). **Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari Bmt At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang**. *Skripsi* (tidak di publikasikan). Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, Semarang.
- Ardiyana, Marissa. 2011. “Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Syariah dan Bank Konvensional Sebelum, Selama, dan Sesudah Krisis Global Tahun 2008 dengan Menggunakan Metode CAMEL”. *Skripsi*, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Antonio, Muhammad syafi'i. (2001). *Bank Syariah*. Jakarta : Gema Insani.
- Anwar, Saeful. (2014). *Bisnis Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*
- Arifin, Imron., Sonhadji Ahmad dkk. (1996). *Penelitian Kualitatif Dalam Ilmu-ilmu sosial dan keagamaan*. Malang: Kalimasahada Press.
- Artaman, dewa made aris (2015) **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG PASAR SENI SUKAWATI DI KABUPATEN GIANYAR**. *Skripsi* Program Pascasarjana Universitas Udayana Denpasar
- Ernawati, Rani. (2012). **Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah Pada Bmt Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Pada Kjks-Bmt Ummat Sejahtera Abadi Rembang)**. *Skripsi* (tidak dipublikasikan). Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo, Semarang.
- Firdausa dan Arianti, 2013. Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintaro Demak. *Diponegoro Journal of Economics*. Volume 2, Nomor 1, Tahun 2013. Halaman 1-6
- Harmono dan A. Andoko. 2005. *Budidaya dan Peluang Bisnis Jahe*. Agromedia Pustaka. Jakarta.
- Hasan, M ali. (2003). *Masail Fiqhiyah*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Huda, Nurul. Heykal, Mohamad, (2010). *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta : Kencana.

- Hubeis, Musa. (2009). *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator bisnis*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Imaniyati, Neni Sri. (2010). *Aspek – Aspek Hukum BMT*. Bandung : PT Citra Aditya Bakti.
- Indriantoro, Nur. Supomo, Bambang. (2013). *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen*. Yogyakarta : BPFYogyakarta.
- Riyanto, Bambang. 2002. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Tiga Cetakan Ketujuh belas, Yogyakarta. Penerbit Yayasan Penerbit Gadjah Mada.
- Riswandi, Budi Agus. 2005. (2005). *Aspek Hukum Internet Banking*, Jakarta:PT. RajaGrafindo Persada.
- Samuelson, Paul A. dan William D. Nordhaus, 2001. *Macroeconomics*. Seventeenth Edition. McGraw-Hill Higher Education.
- Sawir, Agnes. 2001. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Setyanto, Ade nur, *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di BMT Sumber Mulia Tuntang Tahun 2007*. Salatiga: STAIN, 2008
- Sudarsono, Heri. (2003). *Bank dan Perbankan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia
- Sugiyono, (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Penerbit Alfabeta
- Suharsimi, Arikunto (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta, PT Rineka Cipta,
- Sunaryo. 2001. *Bionomik Vektor Malaria di Kabupaten Banjarnegara*. SLPV, Banjarnegara. *Kes Malaria di Kabupaten Banjarnegara*. SLPV, Banjarnegara.
- Sumardi, Dedi. (1986). *Sumber-Sumber Hukum Positif*, Cet.III, Bandung: Alumni.
- Suparmoko, dan Maria R. Suparmoko, 2000. *Pokok-Pokok Ekonomika*, Yogyakarta: Penerbit BPFY

Suryana. 2008. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Wibowo, Edy. & Hendy, Untung. (2005). *Mengapa Memilih Bank Syariah?*. Jakarta: Ghalia Indonesia.



PEDOMAN WAWANCARA

Adapun pedoman wawancara yang akan dilakukan dalam penelitian :

Mengatur dan merencanakan gambaran wawancara yang akan dilakukan kepada pihak yang menjadi informan.

Beberapa anggota BMT Bina Insan Mandiri yang menggunakan pembiayaan mudharabah :

- a. Perkembangan usaha
 1. Produktivitas, yang diukur melalui perubahan output kepada perubahan di semua faktor input (modal dan tenaga kerja)
 2. Perubahan ditingkat kepegawaian (output, teknologi, cadangan modal, mekanisme penyesuaian, dan pengaruh perubahan status.
 3. Rasio Finansial (mengurangi biaya pegawai dan meningkatkan nilai tambah pegawai).
- b. Pendapatan
 1. Omzet penjualan
Seberapa besar omzet penjualan setelah mendapat pembiayaan mudharabah dari BMT BIM.
 2. Keuntungan
Perolehan laba yang didapat ketika mendapat pembiayaan mudharabah.

TRANSKIP WAWANCARA

	Pewawancara	Account Office	Pewawancara	Sample mudharib
1.	Bgaimana awal mulanya produk yang dimiliki BMT	<i>Mulai awal berdirinya BMT BIM Rengel mengeluarkan 6 produk salah satunya diantaranya pembiayaan mudharabah(bapakM. Zainal Muttaqin)</i>	Apa pendapat Bapak mengenai pembiayaan mudharabah dari BMT BIM?	<i>Pembiayaan Mudharabah banyak untungnya, untuk orang yang pertama kali ringan pembayarannya dan didampingi dalam menjalankan usahanya. Karena saya kepingin punya usaha yang tidak hanya jual pisang tetapi juga punya kebun pisang sendiri(Pak Umar)</i>
2.	Bagaimana respon masyarakat terhadap BMT ?	<i>Diawal berdirinya pembiayaan mudharabah kurang diminati oleh cabang pemminjam, namun setelah banyaknya cabang dan pembantu cabang, mudharabah banyak diminnati setelah melakukan pelatihan dan penjelasan promisi pembiayaan mudharabah dan sangat menarik (saling menguntungkan) antara BMT dan anggota(bapakM. Zainal Muttaqin)</i>	Bagaimana kondisi usaha Bapak sebelum melakukan pembiayaan mudharabah?	<i>sebelum pembiayaan modal Rp 0,- dan setelah pembiayaan Rp 50.000.000 saya tidak punya modal, tahah itupun milik perhutani. Saya hanya memakai tanahnya dan modal nya dari Bmt.</i>
3.	Apa saja proses yang ada dalam pembiayaan	<i>pembiayaan ini memiliki dua proses,</i>	Apakah ada pengaruh setelah	<i>pasti ada, dengan aset yang saya punya Rp 0,- sekarang laba yang</i>

	mudharabah?	<p><i>proses pertama adalah proses pengajuan kepada BMT oleh anggota. Proses pengajuan di tangani oleh AO BMT, mulai dari pendaftaran, wawancara sampai survei di lakukan oleh AO. Dan yang kedua proses realisasi (pencairan dana mudharabah) dan controlling usaha anggota. Untuk realisasinya itu ada dana yang langsung di berikan dan ada dana yang diendapkan di rekening anggota. Sedangkan controlling dilakukan karena .modalnya kan dari BMT sehingga harus di kontrol biar tidak di salah gunakan oleh anggota.” (bapak M. Zainal Muttaqin)</i></p>	<p>melakukan pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan usaha Bapak?</p>	<p><i>saya dapat bersih 6 juta per bulan dan dalam setahun pertama panen sudah selesai angsuran</i></p>
4.	Apa saja persyaratan yang harus dilakukan untuk memperoleh pembiayaan mudharabah?	<p><i>“dalam pengajuannya produk MUB pada akad mudharabah ada tiga form yang di gunakan untuk melihat gambaran usaha dan kepribadian dari anggota yang ingin melakukan pembiayaan di BMT ini, seperti form wawancara, analisa</i></p>	<p>Mengapa bapak tertarik melakukan pembiayaan mudharabah ?</p>	<p><i>karena punya niatan sendiri, bersama teman saya memakai nama saya untuk melakukan pembiayaan mudharabah. Ya yang ngurus pak Muttaqin. Awalnya saya itu petani pisang tapi gagal dan tanahnya dibeli</i></p>

		<i>pembiayaan dan permohonan pembiayaan. Dimana saya sendiri sebagai AO akan melakukan analisa dan mensurvei apakah benar antara data dan dilapangan". bapak Muttaqin)</i>		<i>perhutani. Lalu saya dan teman saya ini menegembangkan usaha pertanian ini tapi berpindah ke menanam cabe. Kalo mudharabah itu dak terlalu banyak modal yang saya keluarkan". (Pak Sutarno)</i>
5.	Mengapa dalam pelaksanaan mengalami kemacetan atau terjadinya kendala?	<i>kesalahan sering terjadi pada komite yang tidak mempertimbangkan kelayakan sehingga pihak anggota atau nasabah melakukan kecurangan seperti nasabah menggunakan dana tidak sesuai dengan kontrak yang telah disetujui bersama BMT. Dan dalam hal ini terjadi karena kurang telitinya bagian komite selaku pemegang wewenang dalam keputusan kelayakan nasabah.</i>	Bagaimana jalan atau proses awal bapak melakukan pembiayaan mudharabah?	<i>Prosesnya saya mengikuti apakah BMT dan dibantu oleh pak Muttaqin. Ya seperti biasa KTP, KK dan Jaminannya. Terus ngisi formulir. Untuk yang lainnya saya serahkan pak Muttaqin(Pak Sutarno)</i>
6.	Berapakah dana yang dapat digunakan oleh peminjam untuk melakukan usaha?	<i>anggota peminjam mudharabah minimal bisa di gunakan 5 juta dan maksimal 500 juta meninjau besar kecilnya usaha dan modal anggota sendiri yang ada tidak kurang</i>	Apakah ada hambatan ketika bapak melakukan pembiayaan mudharabah?	<i>tentu ada kesulitannya, saat cabai umur dua bulan barengan dengan beli mes dan obat untuk cabai. Pas bareng juga anggur untuk BMT. Itu saya pinjam ke</i>

		<i>dari 30%</i>		<i>yang lain untuk bayar angsurannya, saya gak mau nunggu(Pak Sutarno)</i>
7.	Bagaimana respon peminjam ketika mendapat pembiayaan dari BMT?	<i>dengan adanya pembiayaan mudharabah ini, sebagian besar anggota menyatakan sangat membantu dan merasa diawasi oleh BMT dan sebagian kecil dari anggota merasa hasil yang diberikan ke BMT sangat besar</i>	Bagaimana perkembangan usaha yang bapak jalankan dari sebelum hingga setelah memperoleh pembiayaan mudharabah?	<i>dulu saya itu hanya nanam cabai saja dengan bibit 2500 dan sekarang sudah 4000 bibit ditambah sayuran yang lain seperti buncis dan kacang nah hasil jualan sayur itu buat beli obat dri cabai itu. Jadi saya sudah tidak mengeluarkan uang untuk perawatannya(Pak Sutarno)</i>
8.			Apakah ada perubahan pendapatan bapak setelah melakukan pembiayaan mudharabah ?	<i>Alhamdulillah, saya sudah merasakan hasilnya, pendapatan saya lumayan sedikit bertambah(Pak Sutarno)</i>
9.			Kenapa bapak akhirnya memutuskan untuk melakukan pembiayaan mudharabah?	<i>diantara banyak pesaing kami butuh mengembangkan usaha kami melihat persaingan yang sangat banyak, usaha kami sudah jalan tapi modal yang kurang mencukupi untuk menghadapi saingan yang sangat banyak dan permintaan</i>

				<i>daging atau ruminan sapi yang sangat banyak(Pak Sutarno)</i>
10.			Berapa jumlah modal yang ibu keluarkan sebelum dan setelah melakukan pembiayaan mudharabah?	<i>modal sendiri sebelum pinjam kurang lebih Rp 10.000.000 Setelah saya pinjam Rp 20.000.000 juta maka modal saya menjadi Rp 30.000.000 dan setelah satu tahun saya mengembalikan pokok [pinjaman sisa modal saya menjadi Rp 21.000.000(Ibu Nikmah)</i>
11.			Apa yang ibu lakukan apabila tidak bisa membayar tepat waktu?	<i>kalaupun saya tidak bisa bayar tinggal bilang ke kantor kalau bulan ini toko lagi sepi dan itu biasanya merata kesemua toko(Ibu Nikmah)</i>

BUKTI KONSULTASI

Nama : Lailatus Sa'adah
 Nim/Jurusan : 13510130/Manajemen
 Pembimbing : Drs. Agus Sucipto, M.M.
 Judul Skripsi : Peran Pembiayaan *Mudharabah* pada Perkembangan Usaha dan Pendapatan Anggota Baitul Mal Watamwil (Studi Kasus Pada BMT Bina Insan Mandiri Cabang Rengel Tuban)"

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	18 Oktober 2016	Pengarahan BAB I	1. 
2	9 Januari 2017	BAB I	2. 
3	11 Januari 2017	Pengarahan BAB II	3. 
4	16 Januari 2017	BAB II	4. 
5	21 Januari 2017	BAB III	5. 
6	14 Februari 2017	Acc proposal	6. 
7	13 Juni 2017	BAB IV	7. 
8	14 Juni 2017	BAB IV dan V	8. 
9	15 Juni 2017	Acc Skripsi	9. 

Malang, 15 Juni 2017

Mengetahui

Ketua Jurusan Manajemen



Dr. H. Misbahul Munir, Lc.,M.Ei
 NIP. 19750707 200501 1 005

BIODATA PENELITI

Nama Lengkap : Lailatus Sa'adah
Tempat, tanggal lahir : Tuban, 22 April 1995
Alamat Asal : Dusun Tlapa'an RT 003 RW 002 Desa
Punggul Rejo Kecamatan Rengel Kabupaten
Tuban
Alamat Kos : Jl. Mertojoyo no. 55 Malang
Telepon/HP : 085790985446
E-mail : Lailaazzahra19@gmail.com

Pendidikan Formal

2001-2007 : SDN Campurejo 02 Rengel
2007-2010 : SMPN 1 Rengel
2010-2013 : MAN Rengel
2013-2017 : Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas
Islam Negeri Malulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal

2013-2014 : Progam Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN
Maliki Malang
2014-2015 : English Language Center (ELC) UIN Maliki
Malang

Aktivitas dan Pelatihan

- Peserta Future Management Training Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang Tahun 2013
- Peserta Pelatihan Manasik Haji Ma'had Sunan Ampel Al-Ali UIN Maliki Malang Tahun 2013
- Peserta Seminar Nasional Otoritas Jasa Keuangan (OJK) "Independensi OJK dalam Lalu-Lintas Jasa Keuangan di Indonesia" UIN Maliki Malang Tahun 2013
- Peserta Seminar Nasional Ekonomi Syariah "Membangun Kesadaran Berekonomi Syariah" UIN Maliki Malang 2014
- Peserta Seminar Nasional "Membentuk Calon Wirausahawan Muda Tangguh, Kreatif, Inovatif dan Berjiwa Ulul Albab" UIN Maliki Malang Tahun 2015
- Peserta Pelatihan SPSS di Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang Tahun 2016
- Peserta Workshop "Workshop Penguatan Metodologi Penelitian Bagi Mahasiswa" UIN Maliki Malang Tahun 2016

Malang, 13 Juli 2017

Lailatus Sa'adah