

BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Prusahaan

Sudah satu dasa warsa Koperasi BMT UGT Sidogiri berdiri dan menapakkan kakinya didalam dunia perekonomian islam di Indonesia. Dan tentu cukup banyak pengalaman, rintangan dan hambatan yang sudah dialami. Akan tetapi alhamdulillah, koperasi BMT UGT Sidogiri hingga kini masih tetap eksis bahkan lebih maju dan berkembang dari tahun-tahun sebelumnya.

Usaha ini diawali oleh keprihatinan *Bapak KH. Nawawi Thoyib (Alm)* pada tahun 1993 akan maraknya praktek-praktek renten di Desa Sidogiri, maka beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga dan alhamdulillah program tersebut bisa berjalan hampir 4 tahun meskipun masih terdapat sedikit kekurangan dan praktek renten masih belum punah. Dari semangat dan tekad itulah para pendiri Koperasi yang pada waktu itu dimotori oleh Ust *H. Mahmud Ali Zain* bersama beberapa Asatidz Madrasah ingin sekali meneruskan apa yang menjadi keinginan *Bapak KH. Nawawi Thoyib (Alm)* agar segera terwujud lembaga yang diatur rapi dan tertata bagus. Seperti dawuhnya Sayyidina Ali R.A. bahwa ” *Suatu kebaikan yang tidak diatur secara benar akan terkalahkan oleh Keburukan yang terencana dan teratur* ”.

Pada tahun 1996 di Probolinggo, tepatnya di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong sedang berlangsung acara seminar dan sosialisasi tentang Konsep Simpan Pinjam Syariah yang dihadiri oleh *KH. Nur Muhammad Iskandar SQ* dari Jakarta sebagai

ketua Inkopontren, *DR. Subiakto Tjakrawardaya* Menteri Koperasi dan *DR. Amin Aziz* sebagai ketua PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pusat. Kemudian Ust H. Mahmud Ali Zain mengajak teman-teman asatidz untuk mengikuti acara tersebut. Tidak hanya berhenti disitu saja, namun dilanjutkan dengan kegiatan sosialisasi tentang perbankan syariah di Pondok Pesantren Sidogiri yang dihadiri oleh Direktur utama Bank Mu'amalat Indonesia Bapak H. Zainul Bahar yang dilanjutkan dengan pelatihan BMT dengan mengirim 10 orang untuk mengikuti acara tersebut selama 6 hari. Maka dari panduan dan materi yang telah disampaikan itulah para Asatidz yang terdiri dari Ust *H. Mahmud Ali Zain* (saat itu sebagai Ketua Kopontren Sidogiri), *M. Hadlori Abd. Karim* (saat itu sebagai Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), *A. Muna'i Achmad* (saat itu sebagai Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), *M. Dumairi Nor* (saat itu sebagai Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) dan *Baihaqi Ustman* (saat itu sebagai TU Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) serta beberapa pengurus Kopontren Sidogiri yang terlibat, berdiskusi, dan bermusyawarah yang pada akhirnya seluruh tim pendiri sepakat untuk mendirikan Koperasi BMT yang diberi nama Baitul Mal wat-Tamwil Maslahah Mursalah lil Ummah Pasuruan disingkat BMT MMU. Mengapa memakai nama MMU?, karena seluruh pendiri pada waktu itu adalah guru-guru MMU (Madrasah Miftahul Ulum) Pondok Pesantren Sidogiri. Dan ditetapkanlah pendirian Koperasi BMT MMU Pasuruan pada tanggal *12 Rabi'ul Awal 1418 H* (ditepatkan dengan tanggal lahir Rasulullah SAW) atau *17 Juli 1997* yang berkedudukan dikecamatan Wonorejo Pasuruan. Disaat itu kantor pelayanan pertama BMT MMU masih sewa dengan ukuran luas $\pm 16 \text{ m}^2$ dan Modal awal sebesar Rp 13.500.000 ,- yang terkumpul dari anggota sebanyak 148 orang, terdiri dari para asatidz,

pengurus dan pimpinan MMU Pondok Pesantren Sidogiri. Menurut sumber dan pelaku langsung, bahwa dari dana sebesar Rp 13.500.000 ,- pada waktu itu untuk bisa memutar dan memproduktifkan dana tersebut sangat banyak sekali hambatan, rintangan dari lingkungan sekitar. Namun sedikitpun para pendiri ini tidak ada yang putus asa ataupun menyerah bahkan menjadikan semangat untuk terus maju. Seiring berjalannya waktu pada tanggal 4 September 1997, disahkanlah BMT MMU Pasuruan sebagai Koperasi Serba Usaha dengan Badan Hukum Koperasi nomor *608/BH/KWK.13/IX/97*.

Setelah Koperasi BMT MMU berjalan selama dua tahun maka banyak masyarakat Madrasah diniyah yang mendapat bantuan guru dari Pondok Pesantren Sidogiri lewat Urusan Guru Tugas (UGT) mendesak dan mendorong untuk didirikan koperasi dengan skop yang lebih luas yakni skop Koperasi Jawa Timur, juga ikut mendorong berdirinya koperasi itu adalah para alumni Pondok Pesantren Sidogiri yang berdomisili di luar Kabupaten Pasuruan, maka pada tanggal 05 Rabiul Awal 1421 H (juga bertepatan dengan bulan lahirnya Rasulullah SAW) atau 22 Juni 2000 M diresmikan dan dibuka satu unit Koperasi BMT UGT Sidogiri di Jalan Asem Mulyo 48 C Surabaya, Lalu tidak terlalu lama mendapatkan Badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi, PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan Surat Keputusan no: 09/BH/KWK/13/VII/2000, tertanggal 22 Juli 2000 dengan nama Koperasi Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri. Mengapa memakai nama UGT ?, karena Mayoritas pendiri pada waktu itu adalah Pondok Pesantren atau Madrasah yang tergabung dalam URUSAN GURU TUGAS (UGT) / mengambil guru tugas dari Pondok Pesantren Sidogiri.

Dalam setiap tahun BMT UGT Sidogiri membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten/kota yang dinilai potensial. Dan pada saat ini BMT UGT Sidogiri

telah berusia 11 tahun dan sudah memiliki 230 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah dan 1 Unit Pelayanan Transfer.

Pengurus akan terus berusaha melakukan perbaikan dan pengembangan secara berkesinambungan pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Untuk menunjang hal tersebut maka anggota koperasi dan penerima amanat perlu memiliki karakter STAF, yaitu Shiddiq (jujur), Tabligh (Transparan), Amanah (dapat dipercaya) dan Fathanah (Profesional).

Alhamdulillah kini Koperasi BMT UGT Sidogiri sudah berumur 11 tahun dengan kemajuan yang cukup pesat menurut data per 31 Oktober 2011, omzet sebesar Rp 1.329.663.429.574,00, asset sebesar Rp 348.577.191.719,00 dan jumlah cabang, cabang pembantu dan kantor Kas sebanyak 138 outlet yang tersebar di Jawa Timur, Jawa Barat, DKI Jakarta, Kalimantan Barat, Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur.

Koprasri BMT-UGT in mendapatkan legalitas berupa:

1. Tanggal Berdiri : 5 Rabiul Awal 1421 H/6 Juni 2000
2. Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VII/2000
3. TDP : 13.26.2.64.00100
4. SIUP : 517/099/424.061/2003
5. NPWP : 02.082.190.6-624.000
6. Alamat : Jl. Sidogiri Barat RT 03 RW 02 Kraton Pasuruan 67151 Jatim
7. Telp./Fax : (0343) 423521/(0343) 423571
8. E-mail : bmt.ugt.pusat@gmail.com
bmt_ugt_pusat@yahoo.co.id

4.1.2 Visi Dan Misi

1. Visi

- a. Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan Syari'ah Islam.
- b. Terwujudnya budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

2. Misi

- a. Menerapkan dan memasyarakatkan Syariat Islam dalam aktifitas ekonomi.
- b. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syari'ah dibidang ekonomi adalah ADIL, MUDAH dan MASLAHAH.
- c. Meningkatkan kesejahteraan Ummat dan anggota.
- d. Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya STAF (Shiddiq/Jujur, Tabligh/Komunikatif, Amanah/Dipercaya, Fatonah/Profesional).

4.1.3 Maksud Dan Tujuan BMT-UGT

Atas dasar visi dan misi disusunlah tujuan dari BMT MMU, antara lain :

1. Koperasi ini bermaksud menggalang kerja sama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya adalah masyarakat pada umumnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan.

2. Koperasi ini bertujuan memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta ikut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan pancasila dan UUD 1945 serta di ridhoi oleh Allah SWT (Bakhri, 2004: 42).

4.1.4 Struktur Organisasi Dan Job Discription BMT-UGT

Struktur Organisasi merupakan mekanisme-mekanisme formal bagaimana organisasi yang ada dalam suatu lembaga. Sehingga organisasi yang terdapat dalam lembaga tersebut bisa berjalan sesuai dengan apa yang diinginkan dengan tersusunya struktur organisasi yang baik. Dan struktur organisasi dapat menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan diantara fungsi-fungsi, bagian-bagian, atau posisi-posisi, yang menunjukkan kedudukan, tugas wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi. Dengan demikian struktur organisasi mengandung unsur-unsur spesialisasi kerja, koordinasi, sentralisasi, atau desentralisasi dalam pembuatan keputusan dan kebijakan.

Struktur organisasi yang ada di BMT UGT Pasuruan bersifat sentralisasi (terpusat), yaitu segala keputusan dan kebijakan serta wewenang menjadi tanggung jawab dalam Rapat Anggota tahunan (RAT). Sedangkan struktur organisasi dalam setiap Cabang Simpan Pinjam Syariah khususnya di BMT UGT Cabang Kepanjen juga bersifat sentralisasi tetapi setiap keputusan. Kebijakan serta wewenang menjadi tanggungjawab Kepala Cabang. Sehingga struktur organisasi bersifat vertikal, dalam artiny jabatan yang lebih rendah bertanggungjawab kepada jabatan yang lebih tinggi.

Rapat Anggota merupakan kekuasaan tertinggi dalam koperasi.. Berdasarkan Litbang di BMT-UGT Pasuruan (Buku RAT XIII tahun 2013). pengurus BMT UGT Pasuruan adalah sebagai berikut :

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

Direktur Utama : Abd. Majid Umar

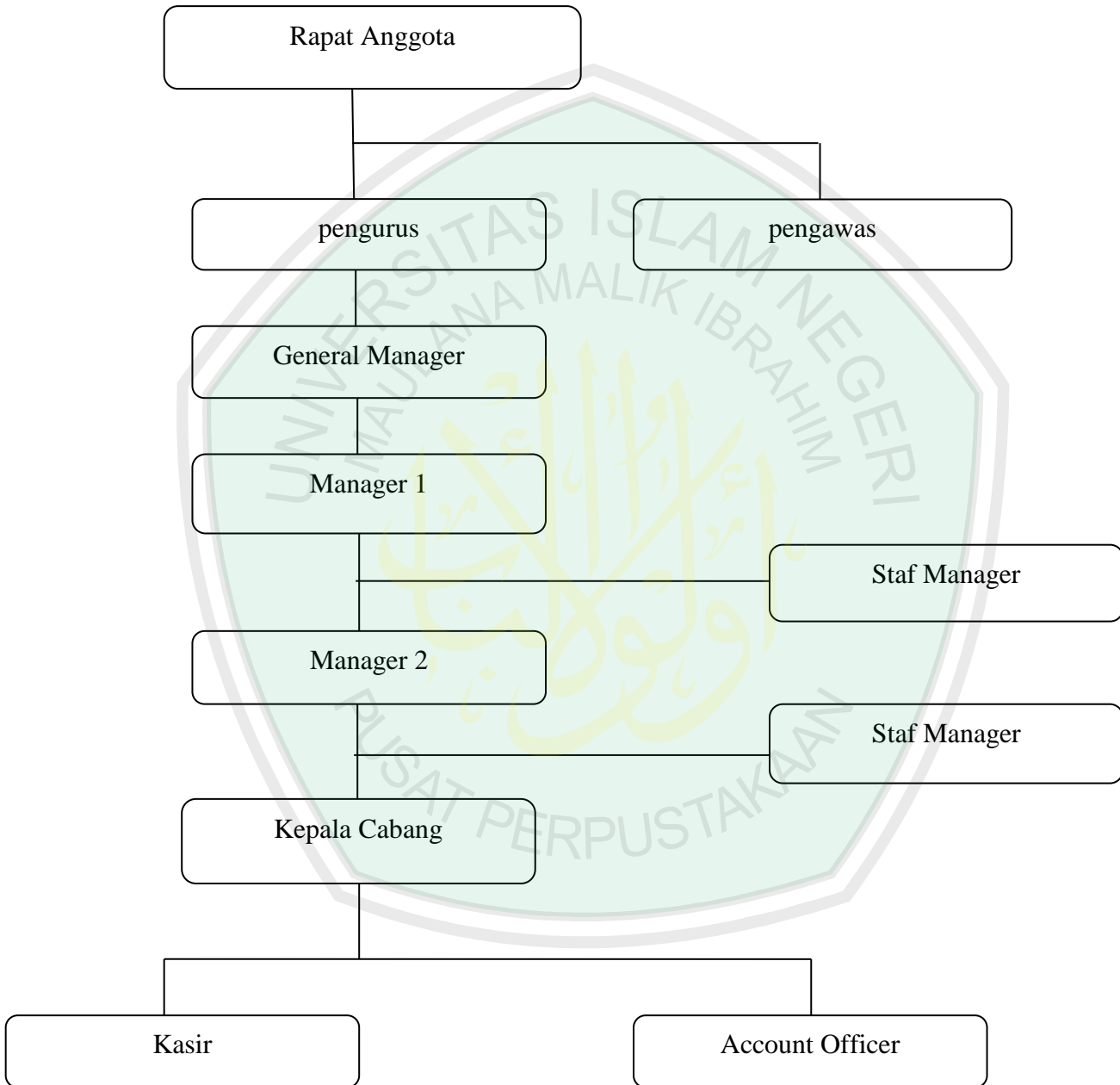
Direktur Bisnis : HM. Sholeh Wafie

Direktur Keuangan : Abd. Rokhim

Direktur Kepatuhan : Moh. Aunur Rahman



Gambar 4.1
Struktur Organisasi
BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen



Job Discription

Adapun Job Discription dalam organisasi BMT UGT Sidogiri baik dalam tugas-tugasnya, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan dalam pelaksanaan kegiatan operasionalnya adalah sebagai berikut:

1. Manager

Adapun tugas manager adalah sebagai berikut:

- 1) Bertanggung jawab pada pengurus atas segala tugas-tugasnya
- 2) Memimpin organisasi dan kegiatan usaha BMT
- 3) Menyusun perencanaan dan pengembangan seluruh usaha BMT
- 4) Mengevaluasi dan melakukan pembinaan terhadap seluruh usaha BMT
- 5) Menjalankan setiap kebijakan yang dikeluarkan oleh pengurus
- 6) Menyampaikan laporan perkembangan usaha BMT kepada pengurus setiap bulan satu kali
- 7) Mengangkat dan memberhentikan karyawan dengan sepengetahuan pengurus
- 8) Menandatangani perjanjian pembiayaan
- 9) Memutuskan permohonan pembiayaan sesuai dengan ketentuan gaji karyawan
- 10) Mengupayakan jenis usaha lain yang produktif dengan persetujuan pengurus
- 11) Membuat peraturan karyawan
- 12) Menentukan target penempatan dari tiap-tiap cabang usaha dalam masa satu tahun.

2. Kepala Cabang Simpan Pinjam Syariah (SPS)

- 1) Bertanggung jawab kepada kepala devisi SPS atas tugas-tugasnya
- 2) Memimpin organisasi dan kegiatan usaha cabang SPS

- 3) Mengevaluasi dan memutuskan setiap permohonan pembiayaan
- 4) Melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap pengembalian pembiayaan
- 5) Menandatangani perjanjian pembiayaan
- 6) Menandatangani Buku tabungan dan Warkat Mudharabah
- 7) Menyampaikan laporan pengelolaan BMT kepada Kepala Devisi
- 8) SPS setiap bulan sekali

4.1.5 Kegiatan Oprasional BMT UGT

Dalam buku RAT XIII Tahun 2013, dijelaskan beberapa ruang lingkup yang terdapat dalam suatu lembaga BMT (Baitul Maal Wa Tamwi) UGT Sidogiri.

1. Ruang Lingkup Kegiatan Usaha BMT UGT

a. Bidang Usaha

Usaha yang dilakukan oleh BMT UGT Sidogiri hingga tgl 31 Desember 2013 antara lain adalah:

1) Usaha BMT (Baitul Maal Wa Tamwil)

BMT adalah unit usaha yang bergerak dalam bidang jasa keuangan syariah dimana sebagai lembaga yang berorientasi pada profit keuntungan (Baitut Tanwil) juga terdapat sisi social (Baitul Maal).

2) Produk Layanan Jasa-Jasa (Fee Base Icome)

- Jasa Pelayanan Transfer
- PPOB (Payment Poin Online Banking) atau Loker Pembayaran online lewat Bank
- Layanan umroh
- Layanan Haji

- b. Bidang Unit Pelayanan Koperasi
- c. ZIS (Zakat, Infaq dan Shadaqah)
- d. Prestasi dan Penghargaan

2. Mitra Kerja

Koperasi BMT UGT ini memiliki beberapa keitraan yang ikut mendukung aktivitas koperasi BMT UGT ini yaitu :

- a. Mitra Lembaga antara lain:
 - Pondok Pesantren Sidogiri
 - Urusan Guru Tugas dan Dai Pondok Pesantren Sidogiri
 - Ikatan Alumni Santri Sidogiri
- b. Mitra Perbankan Syariah, antara lain:
 - Bank Syariah Mandiri
 - Bank Panin Syariah
 - Bank BNI Syariah
- c. Mitra Non Perbankan, antara lain:
 - INKOPSYAH BMT Jakarta
 - PT. Permodalan BMT Ventura
 - LPDB-KUMKM (Bakhri, 2004:53)

3. Produk Oprasional BMT UGT

BMT merupakan singkatan dari Baitul Mal wat Tamwil. BMT tersebut adalah merupakan system simpan pinjam dengan pola syari'ah.

Sistem BMT ini adalah konsep muamalah syari'ah, tenaga yang menangani kegiatan BMT ini telah mendapat pelatihan dari BMI (Bank Muamalat Indonesia)

Cabang Surabaya dan PINBUK (pusat INKUBASI Bisnis Usaha kecil) Pasuruan dan Jawa.

Adapun produk BMT-MMU Pasuruan adalah produk pendanaan dan pembiayaan.

Adapun produk-produk pembiayaan di BMT-UGT Sidogiri adalah sebagai berikut:

a. Mudharabah (Bagi Hasil)

Mudharabah Adalah pembiayaan kepada kegiatan usaha anggota, yang mana modal keseluruhan disediakan oleh BMT (Shahibul maal) dan anggota yang menerima pinjaman bertindak sebagai pengelola dana (Mudharib) dengan pembagian keuntungan berdasarkan bagi hasil. Penggunaan pembiayaan ini untuk kegiatan usaha yang produktif yaitu untuk modal kerja dan pembelian sarana usaha, terutama untuk mengakomodasi kebutuhan dana pada sector usaha yang tidak dapat dibiayai dengan pembiayaan murabahah (jual beli), karena tidak ada barang yang diperjual belikan. Priorities penggunaan pembiayaan ini adalah untuk sektor perdagangan, pertanian, industri (home industri) dan jasa.

b. Musyarakah/Syirkah (Penyertaan)

Musyarakah Adalah penyertaan modal BMT kepada usaha anggota yang dipergunakan untuk tambahan modal, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakilkan, membatalkan haknya dalam pelaksanaan/manajemen usaha tersebut. Keuntungan usaha ini dapat dibagi menurut perhitungan antara proporsi penyertaan modal atau berdasarkan kesepakatan bersama. Jika terjadi kerugian kewajiban masing-masing pihak yang menyertakan hanya sebatas jumlah modal yang disertakan.

c. Murabahah (Jual Beli)

Murabahah Adalah pembiayaan BMT yang dipergunakan untuk pembelian barang berdasarkan prinsip jual beli dengan sistem pembayaran jatuh tempo, dengan harga jual sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati.

d. Bai' Bitsaman Ajil (Jual Beli)

Bai' Bitsaman Ajil Adalah pembiayaan BMT yang dipergunakan untuk pembelian barang modal kerja berdasarkan prinsip jual beli dengan system pembayaran angsuran. Harga jual adalah harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati.

e. Rahn (Gadai Syariah)

Rahn adalah akad perjanjian pinja meminjam dengan menyerahkan barang sebagai tanggungan hutang, dan BMT mendapatkan ujah/jasa atas penitipan agunan sesuai kesepakatan.

4.2 Pembahasan Data Hasil Penelitian

4.2.1 Prosedur Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA)

Salah satu bagian penting dari aktivitas BMT adalah kemampuan BMT dalam menyalurkan dana yang sangat mempengaruhi tingkat performan lembaga. Hubungan antara tabungan dan pembiayaan dapat dilihat dari kemampuan BMT untuk mendapatkan dana sebanyak-banyaknya serta kemampuan menyalurkan dana secara baik.

1. Pembiayaan

Pembiayaan merupakan suatu penyaluran dana pihak BMT kepada pihak ketiga berdasarkan kesepakatan pembiayaan antara pihak BMT dengan pihak lain dengan harga ditetapkan sebesar biaya perolehan barang ditambah margin keuntungan yang disepakati untuk keuntungan BMT.

Menurut hasil wawancara dengan Bapak shofa selaku AO di BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen bahwa, “pembiayaan adalah penyediaan/penyaluran dana untuk pihak-pihak yang kekurangan dana (peminjam) dan wajib bagi peminjam untuk mengembalikan dana tersebut dalam waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”. (wawancara: Bpk shofa, 16 mei 2014, jam 10.00-10.15, di kantor BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen)

Koperasi BMT-UGT adalah koperasi Baitul Maal wat Tamwil yang menerapkan simpan pinjam pola syariah. Simpan pinjam dengan Pola syariah merupakan suatu strategi yang diterapkan sesuai dengan saistem-sistem syariah, seperti halnya akad mudharabah yang sesuai dengan fiqh muamalah. Strategi awal BMT-UGT ini untuk menarik nasabah adalah hanya menawarkan pembiayaan semata kepada masyarakat yang membutuhkan dana (mau dan mampu), dengan itu masyarakat akan termotivasi sendiri tanpa ada dorongan dari pihak manapun untuk menabung dan mengajukan pembiayaan di BMT UGT ini.

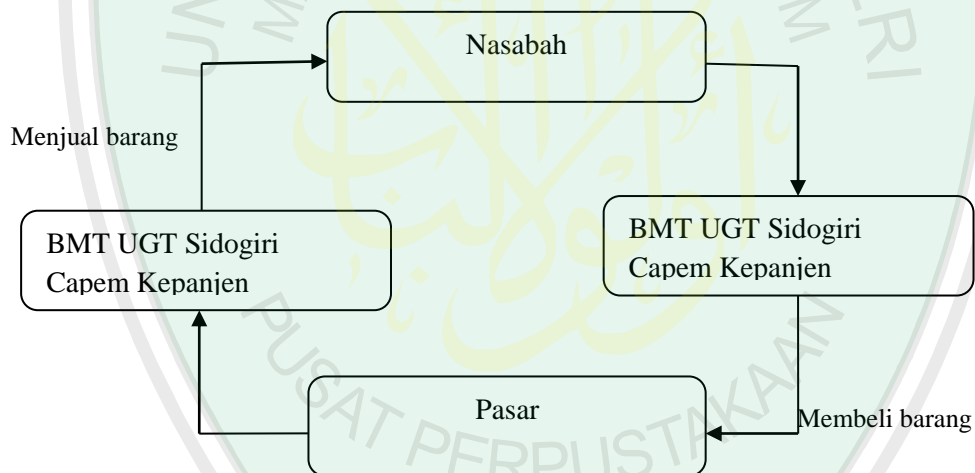
2. Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA)

a. Pengertian

Dari hasil pengamatan peneliti selama meneliti di BMT UGT bahwa Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA) merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli dengan menjual barang yang harganya telah ditambah dengan margin dan pembayarannya dapat dilakukan dengan kredit. Margin yang diberikan pada BMT-UGT ditentukan dalam prosentase-prosentase yang diberikan yaitu antara 2,5% sampai 3% selama tidak memberatkan nasabah.

Bai` Bitsaman Ajil tidak hanya terbatas antara pembeli dan penjual di pasar. Tetapi sebuah lembaga keuangan seperti BMT pun bisa melakukan akad ini. Namun sebenarnya BMT hanya memiliki uang dan tidak memiliki barang. Maka bila ada seseorang yang ingin membeli barang, pihak BMT tidak bisa menyediakan barang itu. Pihak BMT harus membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan pembeli. Idealnya, pihak BMT akan datang ke pasar dan membeli barang yang dibutuhkan lalu menjualnya kepada pembeli/nasabah dengan mengambil keuntungan harga. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam gambar berikut:

Gambar 4.2
Prosedur Pengadaan Barang
Pada Pembiayaan BBA



Sumber: Wawancara, Bpk. Yaskur , 30 juni 2014, 11:00-11:30 WIB, di Kantor BMT-UGT Sidogiri Capem Kapanjen

Menurut hasil wawancara dengan Bpk Badrissalim selaku kasir di BMT UGT Sidogiri Capem Kapanjen bahwa, “Pembiayaan bai` bitsamanil ajil (BBA) dalam prakteknya, untuk pengadaan barang, pihak penjual (BMT) akan kerepotan bila harus bolak balik ke pasar untuk membeli barang. Sehingga untuk mudah dan efisiennya, pihak BMT bisa mewakilkan pembelian barang dari pasar kepada calon pembelinya

dengan akad wakalah dengan konsekuensi hukum masing-masing. Akad wakalah maksudnya adalah pihak BMT mewakilkan pembeli untuk membeli barang. Atau lebih mudahnya BMT minta tolong kepada pembeli untuk membelikan barang” (Wawancara: Bpk Badrissalim, 15 mei 2014, jam 09.00-10.30 WIB, di ruang kasir).

Namun kepemilikan barang itu ketika dibeli adalah jelas milik BMT. Si pembeli hanya dititipi saja untuk membeli barang. Dan pihak BMT yang sesungguhnya menjadi penjual harus mengecek dan yakin bahwa barang yang akan dijual benar-benar telah dibeli. Salah satunya misalnya dengan ditunjukkan faktur pembelian oleh pembeli yang dititip untuk membeli. Hal ini untuk menghindari kemungkinan barang tidak dibeli dengan uang tersebut sehingga menjadi pinjaman uang dengan pengembalian lebih.

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Yaskur selaku manager BMT UGT Sidogiri bahwa , “Resiko yang terjadi dalam proses pengadaan barang, sepenuhnya menjadi tanggung jawab penjual, bukan resiko calon pembeli. Sebab mulai berlakunya akad jual beli adalah ketika barang itu sudah diterima oleh pihak pembeli dalam keadaan selamat. Sehingga dalam praktek BBA harus ada dua akad yaitu:

- a) Akad Jual Beli Kredit: setelah barang telah terbeli maka BMT menjual barang tersebut dengan harga yang disepakati dua pihak. Kemudian pembayaran nasabah kepada BMT dengan cara kredit atau tidak tunai.
- b) Akad Wakalah: antara BMT dengan nasabah. Dimana saat itu BMT membeli barang dari pihak ketiga dan pembeli saat itu bertindak sebagai wakil dari pihak bank yang melakukan pembelian barang dari pihak ketiga.” (wawancara: bpk yaskur, 17 mei 2014, jam 08.30-09.00 WIB, dikantor BMT)

Adapun pembiayaan bai' bitsaman ajil dan Murabahah di BMT UGT adalah sama-sama merupakan pembiayaan jual beli barang. Namun perbedaannya adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Perbedaan Bai' Bitsaman Ajil Dan Murabahah
BMT UGT Sidogiri Capem Kapanjen

Bai' Bitsaman Ajil (BBA)	Murabahah
Merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli yang dilakukan secara angsuran terhadap pembelian suatu barang. Jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah jumlah harga barang yang mark-up yang telah disepakati bersama.	Merupakan pembiayaan jual beli yang pembayarannya dilakukan pada saat jatuh tempo dan satu kali lunas beserta mark-up nya (laba) sesuai kesepakatan bersama.

Sumber: Wawancara, Bpk. M. Cholil, 16 Mei 2014, 11:00-11:30 WIB, di Kantor BMT-UGT Sidogiri Capem Kapanjen.

b. Syarat-syarat Yang Harus Dipenuhi Oleh Nasabah

1. Nasabah harus mengetahui besarnya keuntungan BMT yang disepakati bersama.
2. Nasabah harus mengetahui harga pembelian barang.
3. Barang yang diperjual belikan harus barang yang halal.
4. Akad harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad.
5. Spesifikasi barang yang diserahkan nasabah harus sesuai dengan yang diterima pembeli

c. Agunan Atau Jaminan

Agunan merupakan jaminan yang diserahkan oleh para nasabah kepada pihak BMT Pada prinsipnya pembiayaan BBA ini wajib memakai jaminan sebagai pengganti apabila nasabah tidak bisa membayar pembiayaan. Maka disinilah peran jaminan dapat dipakai sebagai pengganti kewajibannya. menurut hasil wawancara dengan Bapak

Yaskur selaku Manajer BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen Jaminan yang diberikan kepada BMT antara lain adalah BPKB Kendaraan Bermotor; benda bergerak seperti motor dan mobil, dan jaminan tersebut hanya disimpan saja diloket. Namun jika nasabah tidak bisa melunasi pembiayaan tersebut, maka pihak BMT-UGT tidak akan langsung menyita jaminan karena pihak BMT-UGT lebih mengutamakan sikap kekeluargaan dengan cara menagihnya setiap saat, walaupun nasabah tetap tidak bisa melunasinya maka pihak BMT-UGT akan melakukan penjualan pada jaminan tersebut baik dengan cara dijual bersama atau dengan cara dijual sepihak yakni pihak BMT, jika hasil penjualan itu nilainya lebih besar dibandingkan dengan pinjaman, maka sisa uang akan dikembalikan kepada nasabah. ”. (wawancara: Bpk Yaskur, 30 juni 2014, jam 11.00-11.30, di kantor BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen)

d. Perhitungan Ansuran Pembiayaan BBA

Bapak Badrissalim selaku kasir BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen telah memberikan Contoh mengenai perhitungan Bagi Hasil dan Besarnya Ansuran pada pembiayaan BBA sebagai berikut:

“Ibu Maisaroh merupakan penjual kue bantal keliling, yang dijual dijalan, awalnya ibu itu menjual kuenya dengan berjalan kaki sehingga menghabiskan banyak waktu, namun karena semakin banyak pembeli, maka meningkat pula pendapatan yang didapatkan Ibu Maisaroh. Maka dari itu Ibu Maisaroh ini mengajukan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen karena dia ingin membeli sepeda agar dia tidak berjalan kaki lagi, harga sepeda yang di inginkan Ibu Maisaroh 1.000.000,- dengan margin 2,5% sesuai dengan kesepakatan bersama yang akan diansur selama 10 bulan ”.

Jadi pembiayaan yang harus dibayar oleh Ibu Maisaroh

= Rp 1.000.000,- + (Rp 1.000.000 X 25%)

= Rp 1.000.000,- + Rp 250.000

= Rp 1.250.000,-/10 bulan

= Rp 125.000,-

Pokok = Rp 100.000,-

Margin = Rp 25. 000.-

Dengan Pembiayaan angsuran sebagai berikut:

Tabel 4.2
Contoh Kartu Angsuran Pembiayaan BBA

No	Tanggal	Debit (kredit)	Saldo
0	-	0	1.250.000
1	08-04-2013	125.000	1.125.000
2	08-05-2013	125.000	1.000.000
3	08-06-2013	125.000	875.000
4	08-07-2013	125.000	750.000
5	08-08-2013	125.000	625.000
6	08-09-2013	125.000	500.000
7	08-10-2013	125.000	375.000
8	08-11-2013	125.000	250.000
9	08-12-2013	125.000	125.000
10	08-01-2013	125.000	0

Sumber: data diolah dari kartu angsuran pembiayaan BBA

e. Prosedur Pemberian Pembiayaan BBA

Dalam melihat keefektifan dan efisiensinya suatu proses pemberian pembiayaan, maka perlu adanya suatu pedoman atau prosedur dalam pemberian pembiayaan yang layak, sehingga terjadi saling antara satu dengan lainnya yang diharapkan tidak terjadi penyalahgunaan tugas dan wewenang dalam penanganan pembiayaan. Prosedur itu dibuat mengingat tingginya resiko terjadinya pembiayaan macet yang kerap kali menjadi batu sandungan bagi lembaga keuangan mikro syariah untuk tumbuh dan berkembang layaknya lembaga-lembaga keuangan lainnya. Menurut hasil wawancara dengan Bapak Yaskur selaku manager BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen bahwa, “Prosedur pengajuan semua pembiayaan di BMT-UGT adalah sama. BMT telah menetapkan prosedur pembiayaan yang harus dipenuhi oleh setiap calon nasabah yang ingin memperoleh pembiayaan yang sah. prosedur pemberian pembiayaan BBA. Dan Prosedur permohonan dan proses pembiayaan diawali dengan pengajuan permohonan (calon nasabah) pembiayaan meliputi:

1. Pengajuan atau Pemohonan Pembiayaan

- a. Petugas BMT (CS) akan menyodorkan blangko (formulir) permohonan pembiayaan antara lain berisi: Nama pemohon, tempat dan tanggal lahir, pekerjaan, alamat, no telp, jenis pembiayaan, jumlah pembiayaan yang diminta, jangka waktu angsuran, dll.
- b. Untuk kelengkapan data, maka calon nasabah harus menyerahkan berupa fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami dan istri atau wali, fotocopy Kartu Keluarga (KK), fotocopy akte nikah dan fotocopy jaminan, dan surat pernyataan dari pemilik jaminan yang bukan atas nama pemohon

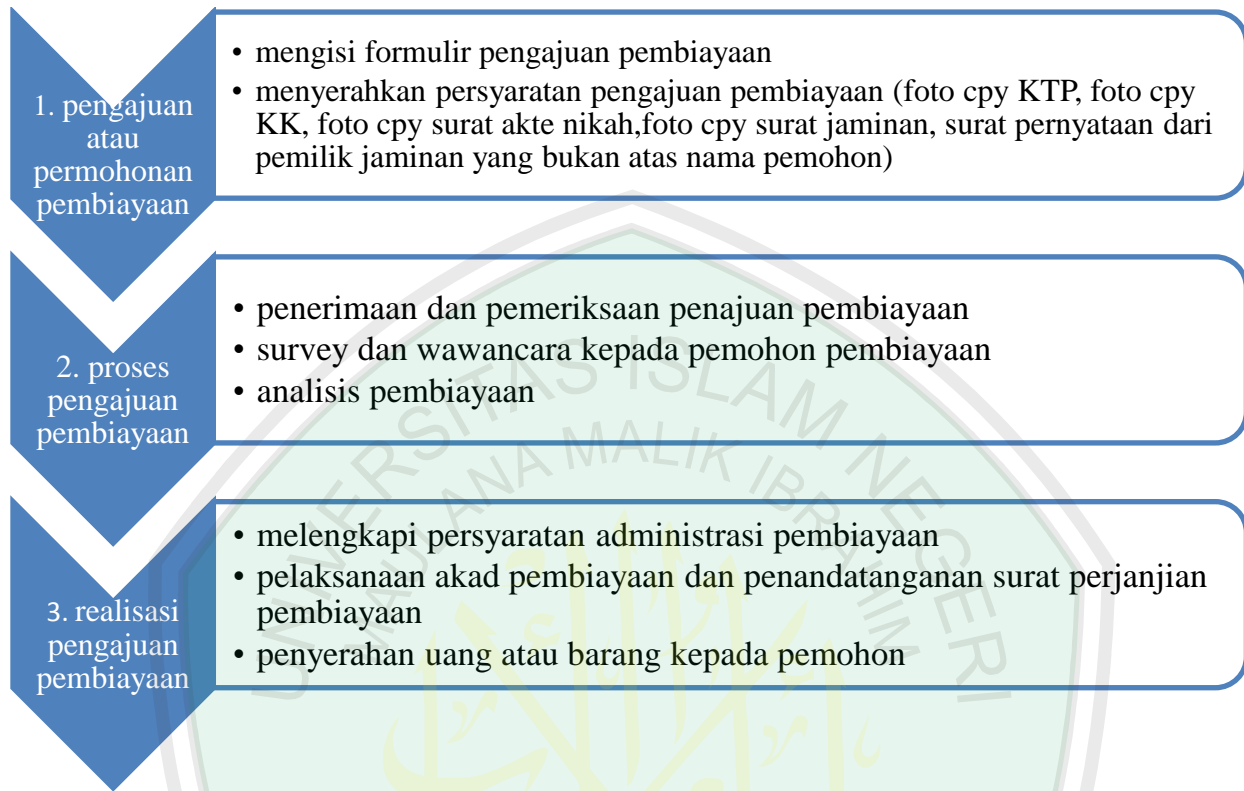
2. Proses Pengajuan Pembiayaan

- a. Customer Service (CS) kemudian menyerahkan berkas-berkas permohonan pembiayaan calon nasabah kepada Account Officer (AO)
- b. Account Officer (AO) akan survey dan membuat analisa kelayakan pembiayaan calon nasabah baik dari segi kualitatif, meliputi: karakter, watak, kepribadian, serta komitmen calon nasabah dan juga dari segi kuantitatif, yaitu menghitung kemampuan membayar calon nasabah dengan cara menghitung pendapatan dan biaya-biaya yang menjadi beban calon nasabah untuk mengetahui pendapatan bersih calon nasabah untuk membayar angsuran kepada BMT.
- c. Apabila menurut Kepala Cabang/Manajer permohonan pembiayaan calon nasabah di anggap tidak layak dan tidak memenuhi criteria yang di biayai, maka semua dokumen harus dikembalikan kepada calon nasabah. Tetapi jika proses pengajuan permohonan pembiayaan telah disetujui oleh Manajer, maka CS akan menghubungi calon nasabah melalui telpon atau langsung mendatangi rumah calon nasabah.

3. Realisasi Pengajuan Pembiayaan

- a. Melengkapi Persyaratan administrasi pembiayaan
- b. Setelah itu dilanjutkan akad BBA antara BMT dengan calon nasabah. Pada saat itu juga BMT akan meminta menyerahkan agunan atau jaminan, dan menandatangani surat perjanjian pembiayaan.
- c. Barang tersebut akan diserahkan kepada nasabah, maka nasabah akan menandatangani tanda terima barang dari BMT. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam gambar berikut:

Gambar 4.3
Prosedur Pengajuan dan Proses Pembiayaan



Sumber: wawancara, Bpk Yaskur selaku manajer di BMT UGT 30 juni 2014, jam 12.15-12.30, di Kantor BMT UGT.

f. Analisa Pembiayaan BBA

Analisa pembiayaan adalah kegiatan BMT-UGT untuk memeriksa dan memahami lebih dalam semua keterangan dari suatu permohonan pembiayaan agar diperoleh kepastian bahwa apabila pembiayaan diberikan kepada calon nasabah mau dan mampu membayar kembali sesuai akad perjanjian.

Dalam hal ini BMT-UGT melakukan analisa bertujuan untuk:

- Untuk menekan (meminimalisir) resiko
- Menilai kelayakan pribadi maupun usaha calon nasabah
- Untuk memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan akan dibayar kembali sesuai dengan akad perjanjian

- Untuk menentukan jumlah dan kondisi pembiayaan pada tingkat yang paling ekonomis (menguntungkan).
- Untuk memperoleh dasar yang seksama dalam mengambil keputusan pembiayaan.

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Yaskur selaku manajer BMT UGT Sidogiri Capem Kapanjen bahwa. “BMT-UGT Sidogiri Capem Kapanjen dalam menganalisa pembiayaan menggunakan prinsip 5 C (Character, Capacity, Collateral, Capital, dan Condition), diantaranya:

1) *Character* (Karakter)

Pada analisa ini menyangkut sifat dan kepribadian calon nasabah. Harus diyakini bahwa calon nasabah tidak mempunyai karakter yang menyimpang (pribadi, perilaku dan lingkungan). Pribadi: jujur, terbuka, bermoral, tepat janji, tanggung jawab, kemauan kuat, efisien, integritas dan lain-lain. Perilaku seperti: tekun, kreatif, konsultif tidak cepat putus asa, tenang, supel dan lincah. Dan dari lingkungan seperti: keluarga, pergaulan, relasi yang luas dan lain-lain. Untuk memperoleh gambaran karakter calon nasabah, maka:

- Teliti dalam riwayat hidup
- Minta “BMT TO BMT INFORMATION”
- Teliti kebiasaan calon nasabah
- Reputasi di lingkungan kerja
- Amati ketekunan, hobby dan lain-lain

Di BMT-UGT Sidogiri Capem Kapanjen ini dalam mengetahui karakter seorang nasabah dapat di lihat dengan beberapa analisis

a. Jika dilihat dari fisik nasabah

- Bagaiman orang itu berbicara (kejiwaanya)
- Mencari informasi pada orang terdekat (tetangga)

b. Jika dilihat dari dana yang akat diberikan

- Untuk usaha apa dana tersebut
- Berapa prosentase pendapatan nasabah tersebut setiap harinya
- jaminan

2) *Capacity* (Kemampuan)

Adalah penilaian tentang kemampuan calon nasabah untuk melakukan pembayaran kembali atas pembiayaan yang diterima. Hal ini dapat dianalisa melalui:

- Keterampilan
- Kesehatan
- Fast performan
- Pendapatan
- Dan lain-lain

3) *Collateral* (Jaminan)

Penilaian ini meliputi penilaian terhadap jaminan yang dibebankan oleh calon nasabah sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan oleh BMT. Lebih tepatnya apabila jaminan ini dimaksudkan untuk lebih menyakinkan jika suatu resiko kegagalan pembiayaan terjadi, maka jaminan dipakai sebagai pengganti kewajibannya.

Dalam pembiayaan BBA jaminan diperbolehkan. Oleh karena itu jaminan yang dibebankan dimaksudkan agar nasabah lebih serius terhadap apa yang dimohonkan kepada BMT. Petugas BMT (CS) akan meminta jaminan kepada calon nasabah yang

meminta permohonan pembiayaan kepada BMT. Jaminanya seperti BPKB Kendaraan bermotor.

4) *Capital* (Modal)

Pada tahap ini BMT-UGT membuat pertimbangan yang cermat dalam memberikan pembiayaan. Hal ini didasarkan atas seberapa besar permohonan pembiayaan yang akan disetujui oleh manajer. Analisa capital ini merupakan analisa yang menghubungkan antara permohonan pembiayaan oleh calon nasabah terhadap sejumlah dana yang disetor sebagai uang muka, seperti halnya jika nasabah membeli barang seharga 1.000.000 dan uang yang disetorkannya 100.000 maka yang di ansurkan tinggal 900.000, karena Semakin besar jumlah dana yang disetor untuk membiayai suatu barang maka akan semakin ringan calon nasabah tersebut dalam melunasi pembiayaan tersebut. Akan tetapi sebaliknya, semakin sedikit jumlah dana yang disetor maka akan semakin berat pula calon nasabah tersebut dalam melunasi kewajibannya. Yang menjadi pertimbangan dalam analisa ini yaitu jangka waktu yang diambil calon nasabah dalam permohonan pembiayaan. Kondisi seperti ini akan dikembalikan kepada kemampuan calon nasabah dalam pengambilan keputusan permohonan pembiayaan.

5) *Condition of Economic* (Kondisi Ekonomi)

Penilaian ini berhubungan dengan situasi kondisi perekonomian di suatu daerah yang mana dapat mempengaruhi kegiatan usaha calon nasabah dan juga bisa melalui hambatan-hambatan yang akan bisa mengganggu nasabah dalam membayar pelunasan hutangnya kepada BMT. Kondisi ekonomi yang baik, mampu memberikan secercah harapan akan keberhasilan suatu usaha.

Namun, dari kelima aspek analisis pembiayaan di atas, BMT-UGT lebih menekankan terhadap dua aspek yaitu:

1. Analisa terhadap kemauan membayar, disebut analisa kualitatif (prinsip character).
Analisa ini mencakup karakter atau watak dan komitmen anggota.
2. Analisa terhadap kemampuan membayar (capacity), disebut analisa kuantitatif.”
(wawancara: bpk yaskur, 19 mei 2014, jam 08.30-09.00 WIB, dikantor BMT).

g. Faktor Pendukung dan Penghambat Produk Pembiayaan

Menurut hasil wawancara dengan Bapak M. Cholil selaku ketua cabang BMT UGT Sidogiri Capem Kapanjen bahwa. “Dalam perjalanan setiap suatu organisasi baik organisasi yang melandaskan usaha (bisnis) pasti akan menemukan berbagai faktor yang menjadi pendukung dan penghambat atas aktivitasnya. Begitupun usaha yang di dirikan oleh BMT UGT Sidogiri ini mempunyai faktor pendukung dan faktor penghambat, diantaranya adalah:

- 1) Faktor pendukung Produk Pembiayaan
 - a. Lokasi BMT-UGT yang dekat dengan pasar, karena pasar merupakan sumber potensial bagi BMT-UGT.
 - b. Akad yang ditawarkan lebih jelas dan sesuai dengan fiqih muamalah yang ada jika dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional.
 - c. Nasabah melihat background BMT-UGT, merupakan suatu lembaga yang dipimpin oleh ulama, karena dari situ pasti akadnya lebih jelas dan sesuai dengan syariah dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional.

2) Faktor Penghambat Dalam Produk Pembiayaan

a. Kredit Macet

Kemacetan suatu usaha merupakan hal yang lumrah dihadapi oleh dunia usaha. Tidak terkecuali BMT-UGT yang bergerak di bidang simpan pinjam pola syariah. Namun BMT-UGT memiliki kiat tersendiri untuk meminimalisir terjadinya kredit macet, kiat yang digunakan adalah:

- Mengedepankan prinsip kehati-hatian dalam menyalurkan kredit dengan melakukan penelitian atau survey yang mendalam terhadap kelayakan pribadi maupun usaha calon nasabah.
- Menggunakan nilai-nilai dan tradisi yang berkembang di pesantren, yaitu apabila seorang santri mempunyai hajat untuk memulai sesuatu hal yang baik, maka terlebih dahulu melaksanakan doa supaya hajatnya mendapat ridha dan keberkahan dari Allah SWT.
- Pendekatan kekeluargaan, dengan cara mengunjungi atau silaturahmi nasabah yang bermasalah.

Begitupun BMT-UGT, setelah menerapkan prinsip kehati-hatian terhadap nasabah yang mengajukan pembiayaan. Maka sebelum dananya dicairkan terlebih dahulu dilakukan doa bersama agar nasabah yang menerima dana/pinjaman benar-benar menganggap dana tersebut sebagai suatu amanah yang harus dipertanggung jawabkan dan dikelola dengan hati-hati.

b. Sulitnya menemukan nasabah yang benar-benar produktif

- c. Sulitnya memahami karakter setiap calon nasabah dalam falsafah teknisnya, menolak nasabah yang beresiko dengan segala pertimbangan lebih baik dari pada menerimanya.

4.2.2 Kontribusi Pembiayaan BBA Dalam Meningkatkan Pendapatan

Agar kita mengetahui kontribusi Pembiayaan bai' bitsaman ajil (BBA) terhadap pembiayaan BMT-UGT, maka peneliti menganalisis produk pembiayaan yang disalurkan oleh BMT-UGT Sidogiri Capem Kapanjen. Analisis yang dilakukan terhadap seluruh pembiayaan BMT-UGT selama 5 (lima) tahun terakhir, yaitu pada tahun 2010-2014. Terkait dengan hal tersebut, maka di bawah ini peneliti menyajikan analisa sebagai rincian produk pembiayaan guna memperjelas kontribusi seluruh pembiayaan yang ada di BMT-UGT Sidogiri Capem Kapanjen, khususnya untuk melihat Kontribusi Pembiayaan BBA dalam meningkatkan pendapatn.

a. Analisa Dari Komposisi Pembiayaan BBA

Menurut hasil wawancara dengan bapak Yaskur selaku manajer BMT UGT Sidogiri Capem Kapanjen, bahwa “Beberapa sumber pendapatan BMT UGT berasal dari berbagai kegiatan pembiayaan. Jenis pembiayaan yang ada pada BMT-UGT Sidogiri Capem Kapanjen di antaranya; Bai' Bitsaman Ajil (BBA), Musyarakah (MSA), Mudharabah (MDA), Murabahah (MRB), dan Rahn. Dan pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat sebesar 500.000.000 setiap tahunnya untuk semua jenis pembiayaan yang ada dalam BMT UGT Sidogiri Capem Kapanjen. Maka dari itu untuk mengetahui efektifitas setiap jenis kegiatan pembiayaan dan penyaluran dana dalam menghasilkan pendapatan, dikembangkan berbagai perhitungan pada setiap pembiayaan” (Wawancara:

Bpk Yaskur, 20 mei 2014, jam 09.00-10.30 WIB, di kantor BMGT UGT Sidogiri Capem Kapanjen). Untuk lebih jelasnya maka didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.3
Komposisi Pembiayaan
BMT UGT Priode 2010-2014

KET	Pembiayaan Yang Disalurkan				
	2010	2011	2012	2013	2014
BBA	298.525.000	200.000.000	310.000.000	320.000.000	325.000.000
MSA	50.500.000	60.000.000	40.000.000	30.000.000	25.000.000
MDA	25.025.000	25.000.000	23.100.000	23.000.000	22.000.000
MRB	100.925.000	181.000.000	101.500.000	102.000.000	105.000.000
RAHN	25.025.000	34.000.000	25.400.000	25.000.000	23.000.000
TOTAL	500.000.000	500.000.000	500.000.000	500.000.000	500.000.000

Sumber: " Data diolah dari laporan keuangan BMT-MMU Periode 2010-2014

Berdasarkan tabel 4.3 di atas dapat diketahui bahwasannya dalam periode tahun 2008-2014 dari masing-masing pembiayaan yang ada pada BMT-UGT Sidogiri Capem Kapanjen, alokasi terbesar ada pada pembiayaan bai' bitsamanil ajil (BBA) dari pada pembiayaan yang lainnya. Jumlah penyaluran pembiayaan BBA menduduki posisi pertama. Dapat dimaklumi apabila BBA juga memberikan kontribusi yang sangat besar bagi BMT-UGT, hal ini disebabkan karena BBA memberikan pembayaran kembali cenderung lebih pasti diterima karena telah ditentukan marginnya pada saat awal transaksinya.

Di tahun 2010, pembiayaan BBA pada BMT menyalurkan dana pada masyarakat sebesar Rp 298.525.000. Sedangkan pada tahun 2011 penyaluran dana pada masyarakat

melalui pembiayaan BBA mengalami penurunan sebesar Rp 200.000.000 porsi ini masih lebih besar dari pembiayaan musyarakah, mudharabah, murabahah, dan rahn.

Pada tahun 2012 pembiayaan BBA pada BMT menyalurkan dana pada masyarakat sebesar Rp 310.000.000 Porsi tersebut jauh lebih besar apabila dibandingkan dengan pembiayaan dalam bentuk musyarakah, mudharabah dan rahn yaitu masing-masing sebesar Rp 40.000.000, Rp 23.100.000 dan Rp 25.400.000 sedangkan untuk pembiayaan murabahah menempati porsi kedua yaitu sebesar 101.500.000.

Tahun 2013 pembiayaan BBA mengalami peningkatan sebesar yang semula dari 310.000.000 saat ini berjumlah Rp 320.000.000 Untuk pembiayaan Musyarakah, mudharabah dan rahn masing-masing memberikan kontribusi sebesar Rp 30.000.000, Rp 23.000.000, dan Rp 25.000.000. Sedangkan untuk pembiayaan murabahah sebesar semula berjumlah 101.500.000 sedangkan tahun ini berjumlah Rp 102.000.000.

Pada tahun 2014, kontribusi yang diberikan BBA juga mengalami peningkatan yang semula berjumlah Rp 320.000.000 sedangkan saat ini berjumlah Rp 325.000.000. Pembiayaan rahn, mudharabah mengalami penurunan yang semula pembiayaan rahn Rp 25.000.000 menjadi Rp 23.000.000, dan yang semula pembiayaan mudharabah Rp 23.000.000, menjadi Rp 22.000.000. Sedangkan murabahah mengalami kenaikan yang semula Rp 102.000.000 menjadi Rp 105.000.000.

Dari analisis di atas, menunjukkan bahwa sistem pembiayaan jual beli BBA dalam hal ini, secara umum kontribusi BBA terhadap total pembiayaan yang ada dari tahun ke tahun pembiayaan yang disalurkan memberikan kontribusi terbesar dari masing-masing pembiayaan yang ada. Serta memiliki kelebihan sehingga dari tahun 2010 sampai

dengan tahun 2014 pembiayaan berbasis jual beli ini semakin diminati oleh masyarakat Kapanjen dan sekitarnya.

Dalam analisis Komposisi Pembiayaan tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan jual beli BBA memberikan kontribusi yang sangat besar pada pendapatan BMT UGT Sidogiri Capem Kapanjen. disebabkan kontribusi yang diberikan kepada masyarakat setiap tahunnya meningkat.

b. Rasio Profitabilitas BMT-UGT

Rasio profitabilitas menggambarkan kemampuan koperasi mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya (Harahap, 2007:304).

Rasio profitabilitas BMT digunakan untuk mengukur kemampuan BMT untuk menghasilkan keuntungan selama periode tertentu dari aktiva atau sumber penghasilan yang dipercaya kepada BMT. Untuk menghitung rasio profitabilitas, peneliti menggunakan rumus sebagai berikut : *Net Profit Margin* (NPM), *Return on Asset* (ROA), *Return on Equity* (ROE).

1) *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin ini digunakan untuk mengukur tingkat penghasilan bersih dari setiap pendapatan (bagi hasil dan lain-lain). Semakin besar rasio ini jelas semakin besar kemampuan BMT-UGT dalam menghasilkan pendapatan yang tinggi. Berikut peneliti sajikan rasio NPM selama 5 (lima) periode sebagai berikut:

Table 4.4
Perhitungan Net Profit Margin (NPM)
BMT-UGT Priode 2010-2014

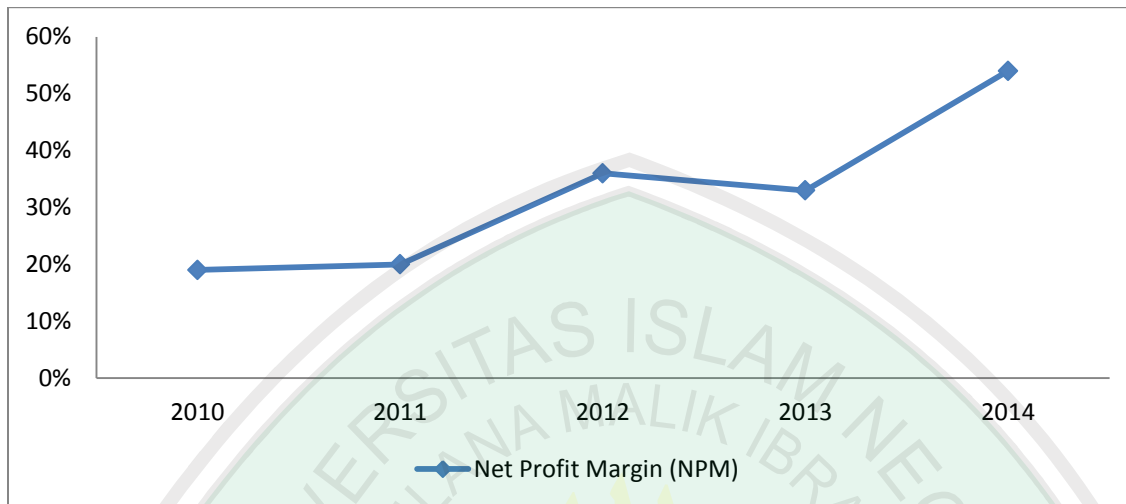
Thn	Laba Bersih (1)	Pendapatan (2)	NPM (1:2)
2010	40,270,770.69	207,145,225.00	19%
2011	80,268,822.69	411,186,105.00	20%
2012	81,269,796.69	223,247,859.00	36%
2013	82,269,796.69	243,247,859.00	33%
2014	129,685,091.90	236,205,418.67	54%

Sumber: Data diolah oleh peneliti dari laporan keuangan

Dari hasil perhitungan pada tabel 4.4 di atas menunjukkan kondisi fluktuatif. Dari tahun 2010 ke tahun 2011 mengalami peningkatan kemampuan BMT dalam menghasilkan laba bersih masing-masing sebesar 19% dan 20% yang berarti laba bersih yang dihasilkan meningkat 1%. dan ditahun 2011 dan tahun 2012 mengalami peningkatan kemampuan BMT dalam menghasilkan laba bersih masing-masing sebesar 20% dan 36% yang berarti laba bersih yang dihasilkan meningkat 16%. Kemudian dari tahun 2012 ke tahun 2013 mengalami penurunan yaitu dari 36% ditahun 2012, menurun menjadi 33% ditahun 2013, dapat dikatakan bahwa kemampuan BMT dalam menghasilkan laba bersih mengalami penurunan sebesar 3%. Dan Pada tahun 2013 ke 2014 mengalami peningkatan kemampuan BMT dalam menghasilkan laba bersih mengalami peningkatan sebesar 21% sehingga menjadi 54% pada tahun 2014.

Berdasarkan hasil analisis *Net Profit Margin* pada tabel 4.4. maka dapat dilihat kinerja BMT dalam bentuk grafik sebagai berikut:

Grafik 4.1
Net Profit Margin (NPM)
BMT-UGT Priode 2010-2014



2) *Return On Total Assets (ROA)*

Rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat pendapatan yang diperoleh dari total aktiva perusahaan. Semakin tinggi nilai dari ROA ini maka kondisi keuangannya semakin bagus. Berikut ini hasil perhitungan rasio ROA selama 5 (lima) periode sebagai berikut:

Table 4.5
Perhitungan *Return On Total Assets (ROA)*
BMT-UGT Priode 2010-2014

Thn	Laba Bersih (1)	Total Aktiva (2)	ROA (1:2)
2010	40,270,770.69	888,015,779.46	4,53%
2011	80,268,822.69	1,698,554,027.66	4,72%
2012	81,269,796.69	2,478,347,436.68	3,27%
2013	82,269,796.69	2,296,452,629.01	3,58%
2014	129,685,091.90	2,883,018,429.99	4,49%

Sumber: Data diolah oleh peneliti dari laporan keuangan

Berdasarkan hasil analisis Return on Total Assets (ROA) pada table 4.5 maka dapat dilihat kinerja BMT dalam Penilaian terhadap profitabilitas ini dilakukan untuk mengetahui tingkat kemampuan BMT dalam menghasilkan profit melalui operasional BMT. Dari tabel 4.5 di atas terlihat bahwa rasio ROA yang dihasilkan oleh BMT mengalami fluktuatif selama 5 tahun. Total aktiva yang ada mengalami kenaikan bahkan ada juga yang mengalami penurunan. Pada tahun 2010 rasio ROA BMT sebesar 4,53%, lalu return yang dihasilkan mengalami peningkatan sebesar 0.19% pada tahun 2011 sehingga ROA yang didapat menjadi 4,72%. Akan tetapi return yang dihasilkan mengalami penurunan pada tahun 2012 sebesar 1,45% sehingga pada tahun 2012 return yang dihasilkan sebesar 3,27%. Kemudian pada tahun 2013 return yang dihasilkan mengalami peningkatan sebesar 0,31% menjadi 3,58%. Dan Pada tahun 2014 kemampuan BMT dalam menghasilkan profit mengalami peningkatan sebesar 0,91% sehingga ROA yang diperoleh menjadi 4,49%.

3) *Return On Equity (ROE)*

Rasio ini menunjukkan berapa persen pendapatan yang dihasilkan oleh BMT-UGT atas modal yang diinvestasikannya. Semakin besar rasio ini maka semakin bagus. Adapun yang termasuk modal pada BMT adalah meliputi: Simpanan pokok anggota, simpanan wajib anggota, simpanan khusus serta dana penyertaan. Tingkat perkembangan Return On Equity (ROE) BMT dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

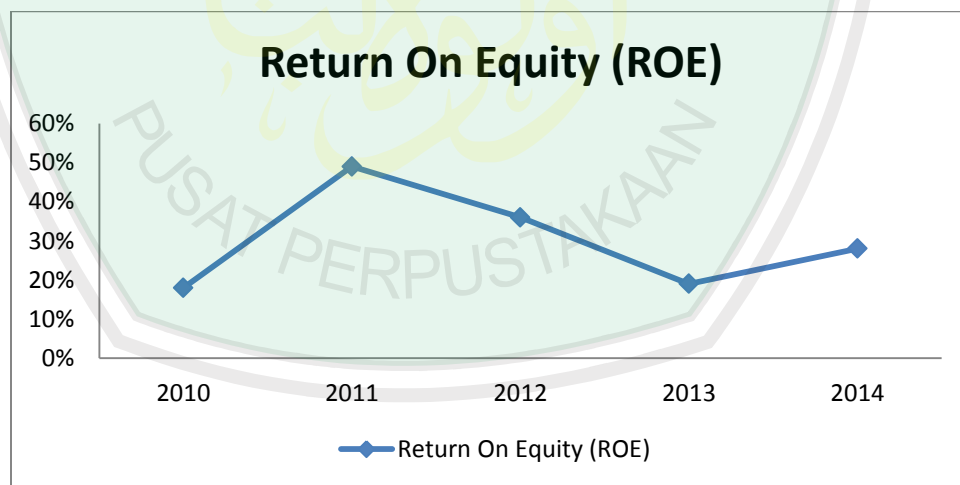
Table 4.6
Perhitungan Return On Equity (ROE)
BMT-UGT Priode 2010-2014

Thn	Laba Bersih (1)	Modal (2)	ROE (1:2)
2010	40,270,770.69	225,913,267.76	18%
2011	80,268,822.69	163,567,109.16	49%
2012	81,269,796.69	221,778,426.43	36%
2013	82,269,796.69	439,685,091.90	19%
2014	129,685,091.90	460,000,000.00	28%

Sumber: Data diolah oleh peneliti dari laporan keuangan

Berdasarkan hasil analisis Return On Equity (ROE) pada tabel 4.6. maka dapat dilihat kinerja BMT dalam bentuk grafik sebagai berikut:

Grafik 4.2
Return On Equity (ROE)
BMT-UGT Priode 2010-2014



Dari perhitungan pada tabel 4.2 di atas menunjukkan ROE tahun 2010 sampai tahun 2011 mengalami kenaikan. Pada tahun 2010 BMT menghasilkan pendapatan atas modal yang diinvestasikannya sebesar 18%. Kemudian mengalami kenaikan sebesar 31% sehingga pada tahun 2011 ROE yang didapat menjadi 49%. Namun pada tahun 2012

ROE mengalami penurunan yang besar sebesar 13% menjadi 36%. Dan Pada tahun 2013 pendapatan ROE juga mengalami penurunan sebesar 17% sehingga pendapatan ROE menjadi 19%. Namun pada tahun 2014 pendapan ROE BMT atas modalnya mengalami peningkatan dari 19% pada tahun 2013 menjadi 28% pada tahun 2014 berarti mengalami peningkatan sebesar 9%. Dapat dilihat bahwa selama 5 tahun perkembangan ROE BMT menunjukkan dalam kondisi fluktuatif.

Penurunan rasio ROA dan ROE ini adalah karena dari tahun ke tahun suku bunganya diturunkan otomatis bank dan BPRS juga menurunkan bunganya. Sedangkan mereka (Bank dan BPRS) adalah pesaing BMT. Karena BMT juga dalam mengatur margin harus melihat pesaing. Karena pesaing menurunkan bunga otomatis BMT juga menurunkan margin dan juga nisbah. Hal inilah yang berakibat pada ROA dan ROE menurun. Kemudian karena faktor banjir likuiditas yaitu uang yang disalurkan untuk pembiayaan tidak sebanyak dahulu. Sehingga terjadi iddle money (banyak dana yang menganggur), serta penurunan itu terjadi karena faktor ekonomi secara umum (Wawancara, Bpk. Yaskur, selaku Manajer BMT UGT Sidogiri Capem Kapanjen, 14 Juli 2014, 09.00-09.30 WIB, di Kantor BMT UGT Capem Kapanjen).

4.2.3 Upaya-Upaya BMT UGT Sidogiri Dalam Meningkatkan Profitabilitas

Dari hasil wawancara dengan Bpk Cholil, diantara upaya-upaya yang dilakukan oleh BMT-MMU Pasuruan dalam meningkatkan profitnya antara lain:

- 1) Memperbanyak pembiayaan (ekspansi pembiayaan) Karena dengan banyaknya pembiayaan yang masuk maka keuntungan yang diperoleh BMT akan semakin meningkat.
- 2) Menekan biaya operasional

- 3) Menekan NPL (Pembiayaan bermasalah)
- 4) Membangun etos kerja yang tinggi. (Wawancara, Bpk Cholil, selaku kepala cabang BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjen, 14 Juli 2014, 10.00-10.30, di ruang BMT UGT Capem Kepenjen).

