

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-UGT Sidogiri

Dalam dunia ekonomi sudah lebih 10 tahun BMT UGT Sidogiri hadir ikut andil dalam perekonomian Indonesia. Dan tentu cukup banyak pengalaman, rintangan dan hambatan yang sudah dialami. Akan tetapi, koperasi BMT UGT Sidogiri hingga kini masih tetap eksis bahkan lebih maju dan berkembang dari tahun-tahun sebelumnya.

Awal berdiri BMT UGT Sidogiri didasari oleh keprihatinan Bapak KH. Nawawi Thoyib (Alm) pada tahun 1993 akan maraknya praktek-praktek rentenir di Desa Sidogiri, maka beliau mengutus beberapa orang untuk mengganti hutang masyarakat tersebut dengan pola pinjaman tanpa bunga dan 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. Dan 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 (Ketua Kopontren Sidogiri), M. Hadlori Abd. Karim (Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), A. Muna'i Achmad (Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri), M. Dumairi Nor (Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri) dan Baihaqi Ustman (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. Nama *Maslahah Mursalah lil Ummah* digunakan, 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 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. Nama UGT digunakan karena mayoritas pendiri pada waktu itu adalah Pondok Pesantren atau *Madrasah* yang tergabung dalam URUSAN GURU TUGAS (UGT) atau mengambil guru tugas dari Pondok Pesantren Sidogiri. BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.

a. Legalitas

Tanggal Berdiri : 5 Rabiul Awal 1421 H/6 Juni 2000

Badan Hukum : 09/BH/KWK.13/VII/2000

TDP (Tanda Daftar Perusahaan) : 13.26.2.64.00100

SIUP : 517/099/424.061/2003

NPWP : 02.082.190.6-624.000

b. Identitas

Nama : BMT-UGT SIDOGIRI

Kantor Cabang : BMT-UGT Sidogiri Cabang
Malang Selatan

Kantor Pembantu Cabang :BMT-UGT Sidogiri cabang
pembantu Dampit

Alamat : Jl. Sidogiri Barat RT 03 RW 02
Kraton Pasuruan 67151 Jatim
(pusat)

Telp./Fax : (0343) 423521/(0343) 423571

E-mail : bmt.ugt.pusat@gmail.com
bmt_ugt_pusat@yahoo.co.id

4.1.1.2 Visi dan Misi BMT-UGT Sidogiri

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 diharapkan atau belum. Berdasarkan uraian di atas, BMT-UGT mempunyai :

Visi

- Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.
- Terwujudnya budaya *ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

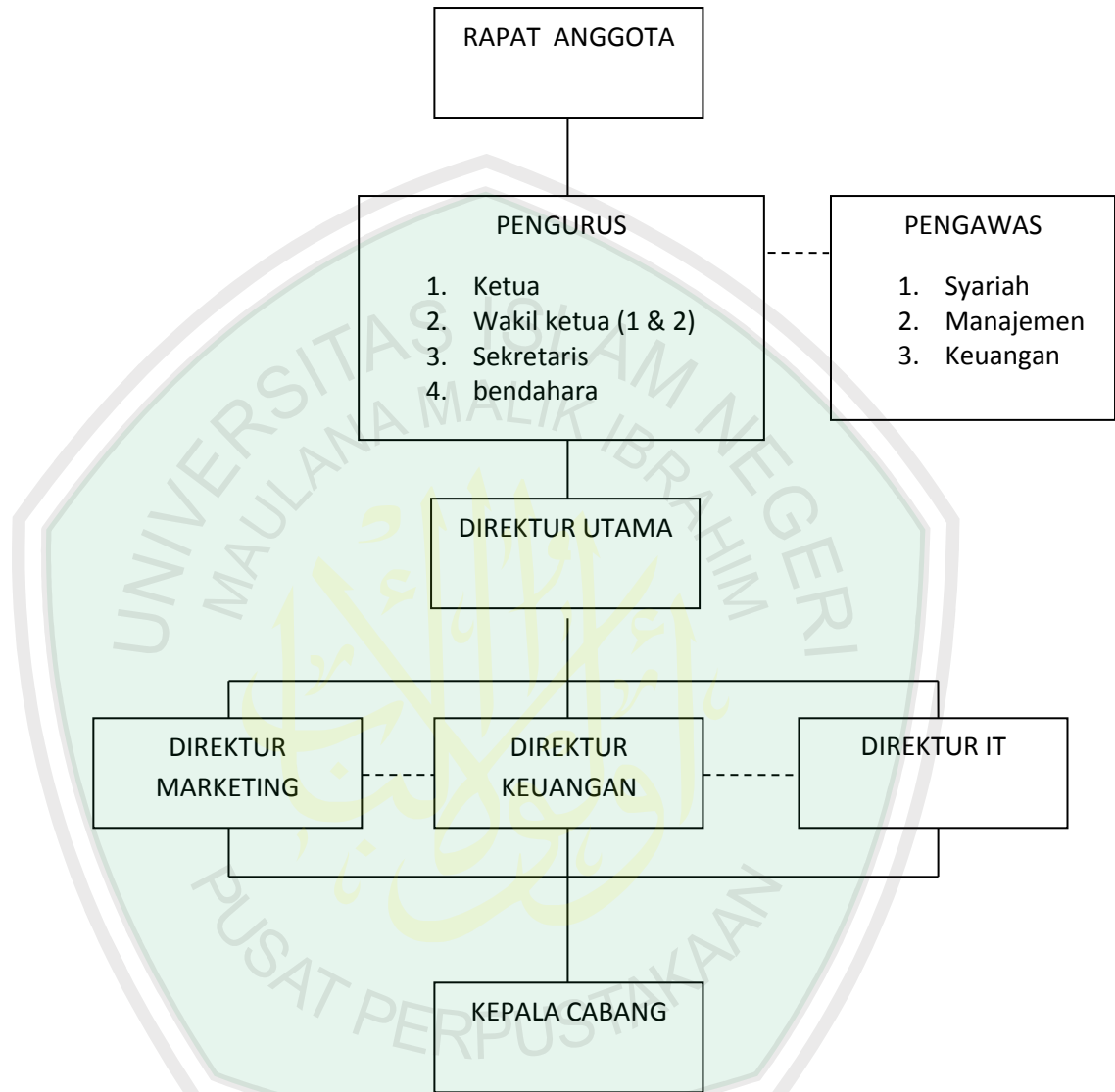
Misi

- Menerapkan dan memasyarakatkan syariah Islam dalam aktivitas ekonomi.
- Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.
- 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-UGT Sidogiri

Struktur organisasi BMT-UGT SIDOGIRI disusun berdasarkan fungsi. Struktur organisasi menggambarkan digram fungsi – fungsi, bagian – bagian atau jabatan dalam BMT-UGT SIDOGIRI 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-UGT SIDOGIRI secara menyeluruh termasuk bagian – bagian yang terdapat di masing – masing unit. Adapun struktur organisasi BMT-UGT SIDOGIRI adalah sebagai berikut :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT-UGT Sidogiri Pusat



Sumber: BMT UGT Sidogiri

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

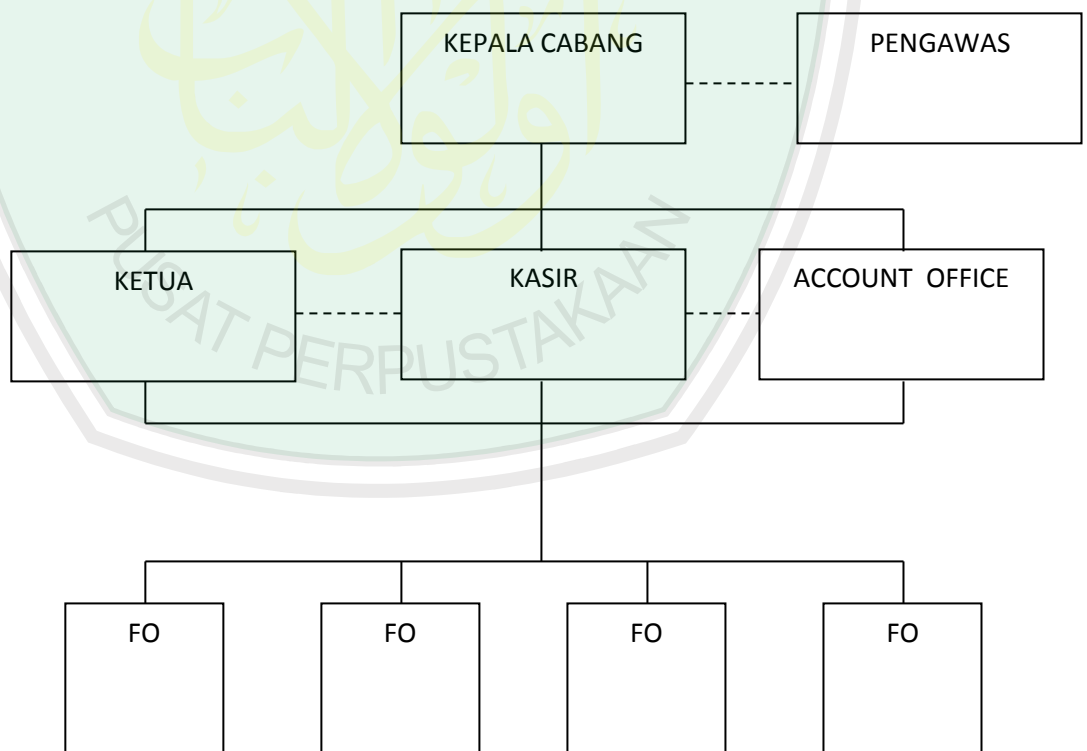
Direktur Marketing : HM. Sholeh Wafie

Direktur Keuangan : Abd. Rokhim

Direktur IT : Moh. Aunur Rahman

Gambar 4.2

Sruktur Organisasi BMT-UGT Sidogiri Capem Dampit



Sumber: BMT UGT Sidogiri

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

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 kepengawasan 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) Pengawasan 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 menggerakkan kepala – kepala cabang dan para karyawannya untuk bekerja sesuai dengan ketentuan dan tata tertib 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.
 - f) Membuat laporan 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 Mitra BMT-UGT Sidogiri

a. Mitra Lembaga

- 1) Pondok Pesantren Sidogiri
- 2) Urusan Guru Tugas dan Dai pondok Pesantren Sidogiri
- 3) Ikatan Alumni Pesantren Sidogiri
- 4) Koperasi BMT MMU sidogiri
- 5) Koperasi agro Sidogiri
- 6) BPR Syariah UMMU Bangil
- 7) LAZ & L-KAF Sidogiri
- 8) Buletin Sidogiri
- 9) Puataka Sidogiri
- 10) TAZKIA Institute, Bogor

b. Mitra Perbankan Syariah

- 1) Bank Syariah Mandiri
- 2) Bank Panin Syariah
- 3) Bank BNI Syariah

- 4) Bank BRI Syariah
- 5) Bank Muamalat Indonesia
- 6) Bank Bukopin Syariah
- 7) Bank Danamon Syariah
- 8) Bank BCA Syariah

c. Mitra Non Bank

- 1) INKOPSYAH BMT Jakarta
- 2) PT. Permodalan BMT Venturi
- 3) LPDB-KUMKM
- 4) PT. Asuransi Takaful Keluarga Indonesia
- 5) PT. Value Stream Indonesia
- 6) PT. Negakom Indonesia
- 7) ABSINDO
- 8) PT Andelink Duta Indonesia
- 9) PT. Nirani travel
- 10) PT. Asyki

4.1.1.5 Produk BMT-UGT Sidogiri

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 yas 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 : Insya 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 KJKS BMT-UGT Sidogiri, 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-UGT Sidogiri, 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 : Sama dengan keuntungan bagi mitra penabung, Bisa dijadikan jaminan pembiayaan, Nisbah (proporsi) bagi hasil lebih besar dari pada tabungan.

Proporsi (nisbah) bagi hasil penyimpan : BMT Penyimpan : BMT

- 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) UGT 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) UGT 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) UGT 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) UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barakah) adalah merupakan fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor. Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis jual beli (Murabahah)
- 5) UGT 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.

4.1.1.6 UGT MUB (Modal Usaha Barakah)

UGT MUB (Modal Usaha Barakah) Adalah fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil. UGT MUB membantu para anggota yang ingin memperluas usaha, mengembangkan usaha dan yang terpenting sesuai dengan syariat agama.

1. Akad Pembiayaan:

- a) Akad yang digunakan adalah akad yang berbasis bagi hasil (*Mudharabah/Musyarakah*). Namun Pembiayaan ini lebih banyak menggunakan akan *mudharabah*.
- b) Akad *mudharabah* adalah bentuk kerjasama antara BMT dan anggota dimana BMT (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan anggota menjadi pengelola (*mudharib*) dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan
- c) Akad *musyarakah* adalah akad kerja sama usaha patungan antara BMT dan anggota sebagai pemilik modal (*syarik/shahibul maal*) untuk membiayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif dengan pembagian hasil sesuai kesepakatan.

2. Manfaat:

- a) Membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem yang mudah, adil dan maslahah
- b) Anggota bisa sharing risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan riil usaha anggota.
- c) Terbebas dari Riba dan Haram

3. Ketentuan :

- a) Jenis pembiayaan adalah pembiayaan modal usaha komersial mikro dan kecil
- b) Peruntukan pembiayaan adalah perorangan atau badan usaha
- c) Jangka waktu pembiayaan maksimal 36 bulan

d) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp 500 juta

4. Persyaratan:

- a) Anggota harus membuat laporan penggunaan dana setiap 1 (satu) bulan (khusus untuk akad yang berbasis bagi hasil)
- b) Usaha sudah berjalan minimal 1 tahun
- c) Menyerahkan laporan perhitungan hasil usaha 3 bulan terakhir
- d) Menyerahkan Dokumen yang diperlukan
- e) Fotokopi KTP pemohon
- f) Fotokopi KTP suami/istri/wali
- g) Fotokopi Kartu Keluarga
- h) Fotokopi Surat Nikah (bila sudah menikah)
- i) Fotokopi rekening Tabungan 3 bulan terakhir
- j) Fotokopi rekening listrik atau PDAM 3 bulan terakhir
- k) Fotokopi Agunan (SHM/SHGB/BPKB)

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Pelaksanaan Pembiayaan *Mudharabah* BMT UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri cabang pembantu Dampit.

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 UGT sidogiri mengeluarkan 6 produk salah satunya diantaranya pembiayaan mudharabah”(bapak Mudhar, 16 November 2014, 14.30)

Awal berdiri BMT sudah memiliki produk yang salah satunya adalah Produk UGT 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 UGT MUB dan tentang akad yang digunakan yaitu *mdharabah*. Bahwa akad *mudharabah* ini merupakan kerjasama 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 pada firman Allah SWT pada Q.S Al-Baqarah: 278

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ

مُؤْمِنِينَ

278. 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 dis setiap kecamatan, diharapkan mampu merangkul dan memberikan pengarahannya tentang sistem pembiayaan syariah kepada anggota, sehingga memberikan kepercayaan kepada BMT.

“Diawal berdirinya cabang dan cabang pembantu UGT MUB 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” ”(bapak Mudhar, 16 November 2014, 14.30)

Dalam Pembiayaan Mudharabah di BMT UGT Sidogri 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 kecenderungan umum si *shahabul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha. Karena untuk meminimaliskan resiko yang ada dalam pembiayaan ini.

Untuk ketentuan dari produk UGT MUB 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
Jumlah anggota dilihat dari pembiayaan *Mudharabah*
2013-2014

No	Dana <i>Mudharabah</i>	2013	2014	Total
1	≤ Rp.5.000.000	5 anggota	7 anggota	12 anggota
2	> Rp5.000.000 – Rp. 25.000.000	12 anggota	18 anggota	30 anggota
3	> Rp.25.000.000 – Rp.50.000.000	18 anggota	20 anggota	38 anggota
4	> Rp.50.000.000 – Rp 75.000.000	4 anggota	4 anggota	8 anggota
5	> Rp.75.000.000 – Rp. 100.000.000	1 anggota	3 anggota	4 anggota
6	> Rp. 100.000.000	1 anggota	0 anggota	1 anggota
	Total	41 anggota	52 anggota	93 anggota

Sumber: Data primer diolah

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 sebanyak 38 anggota sedangkan untuk pembiayaan antara Rp 5.000.000 sampai Rp 25.000.000 sebanyak 30 anggota untuk dua tahun pembiayaan. Dua pembiayaan ini lebih sering di ambil karena untuk peningkatan usaha nasabah perlu pembiayaan yang dengan jumlah dana yang lebih besar.

Sedangkan mengenai bagi hasil yang diterapkan oleh BMT UGT Sidogiri yaitu melihat ketentuan lama usaha mampu memberikan bagi hasil. Seperti uraian dari Pak Mudhar selaku *account Officer* BMT UGT Sidogiri Capem Dampit 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

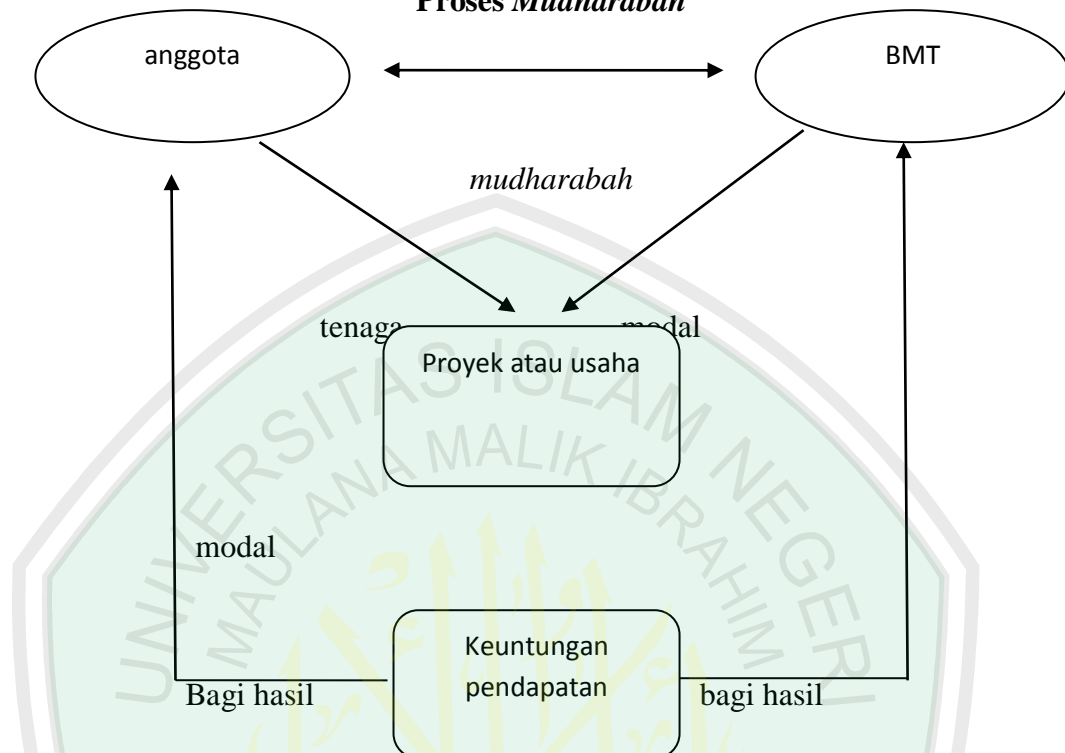
“pembiayaan ini memiliki dua proses, proses pertama adalah proses pengajuan kepada BMT oleh anggota. Proses pengajuan di tangani oleh AO BMT, mulai dari pendaftaran, wawancara sampai survei di lakukan oleh AO. Dan yang kedua proses realisasi (pencairan dana mudharabah) dan controlling usaha anggota. 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 Mudhar, 19 November 2014)

Di bawah ini adalah proses alur dari produk BMT UGT Sidogiri Cabang pembantu Dampit yaitu UGT 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 4.3
Proses Mudharabah



Keterangan :

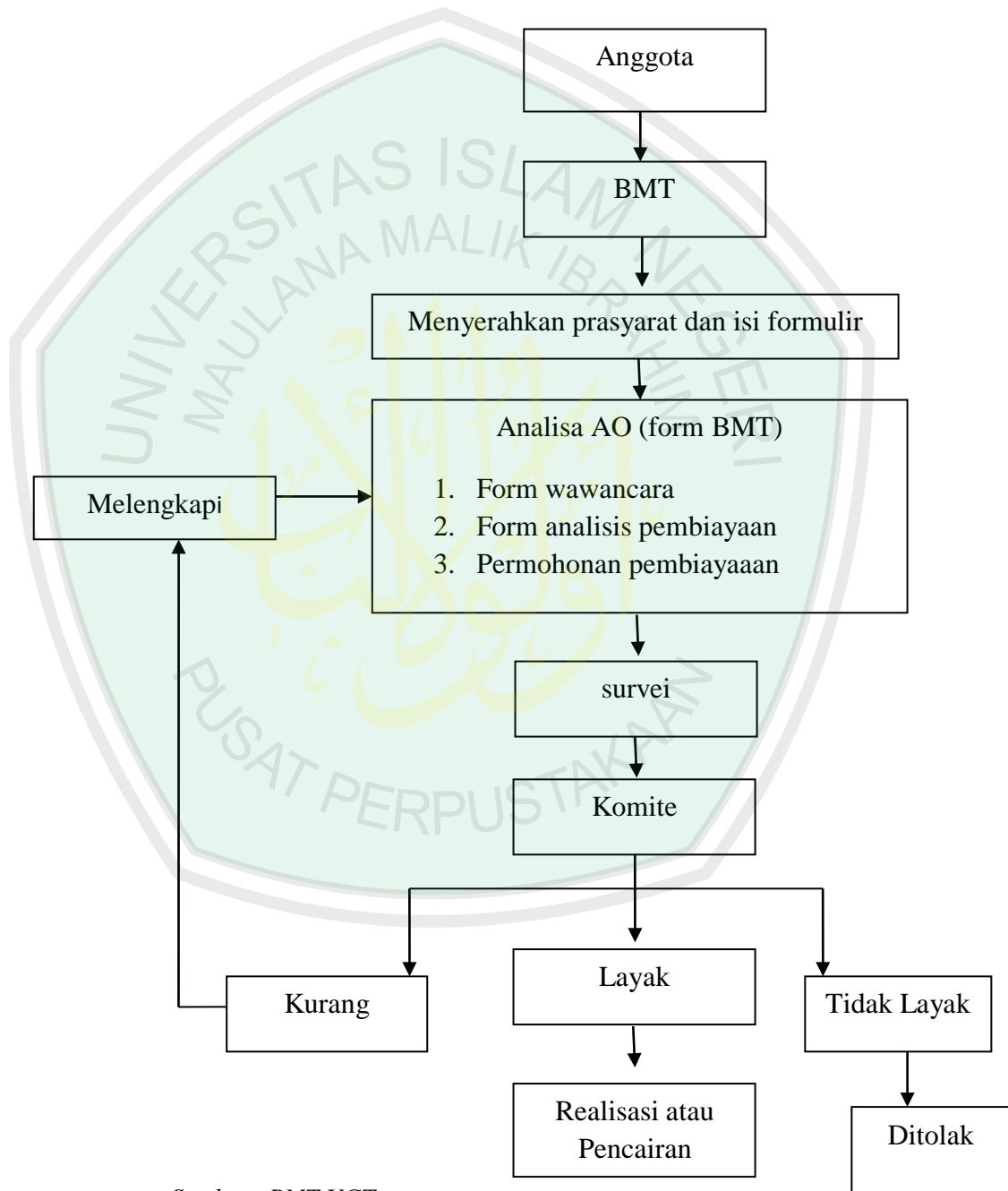
1. *Mudharib* dan *Shahibul Maal* melaksanakan kerjasama usaha. Bagi hasil di tetapkan sesuai dengan presentase nisbah yang telah di perjanjikan antara *Mudharib* dan *Shahibul Maal*.
2. *Shahibul Maal* menyerahkan modal 100% artinya semua usaha akan dibiayai oleh modal milik *Shahibul Maal*.
3. *Mudharib* 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 – UGT Sidogiri Capem Dampit membantu dalam hal modal bagi anggota BMT – UGT yang ingin mengembangkan usahanya. Anggota yang ingin melakukan pembiayaan *mudharabah* datang terlebih dahulu ke BMT – UGT Sidogiri Capem Dampit. Pihak BMT – UGT Sidogiri Capem Dampit memiliki syarat – syarat seperti :

- a. Anggota peminjam dikenal baik oleh BMT – UGT Sidogiri Capem Dampit.
- b. Anggota peminjam rutin menabung.
- c. Anggota peminjam menunjukkan bukti pengeluaran dan pemasukan minimal selama tiga bulan terakhir.

Gambar 4.4
Skema Pengajuan Mudharabah di BMT



Sumber: BMT UGT

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 – UGT Sidogiri Capem Dampit 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 – UGT Sidogiri Capem Dampit kemudian di proses oleh AO (*Account Officer*) dengan mengisi formulir untuk di analisa baik kelayakan usaha maupun kelayakan pembiayaan.

“dalam pengajuannya produk UGT 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 pembiayaan dan permohonan pembiayaan. Dimana saya sendiri sebagai AO akan melakukan analisa dan mensurvei apakah benar antara data dan dilapangan”. bapak Mudhar, 19 November 2014)

Adapun sebelum melakukan pembiayaan *Mudharabah*, terdapat analisa yang dilakukan oleh pihak BMT – UGT Sidogiri Capem Dampit 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 – UGT Sidogiri Capem Dampit apakah anggota peminjam ini layak diberikan dana pembiayaan *mudharabah* ini atau tidak.

3. Form permohonan pembiayaan

Form 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.

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 menunjau besar kecilnya usaha dan modal anggota sendiri yang ada tidak kurang dari 30%” (bapak Mudhar, 16 November 2014).

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

a. Bagi pertanian

1) untuk 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 yaang 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 12.500.000

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				
11	Tidak ada angsuran dan pembayaran pokok			
12	50.000.000	12.500.000	62.500.000	0
	LUNAS			

Sumber: Data primer diolah

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 angguran 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			

Sumber: Data primer diolah

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. Bagi 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
<u>Operasioanl</u>	<u>Rp 100.000 -</u>
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)

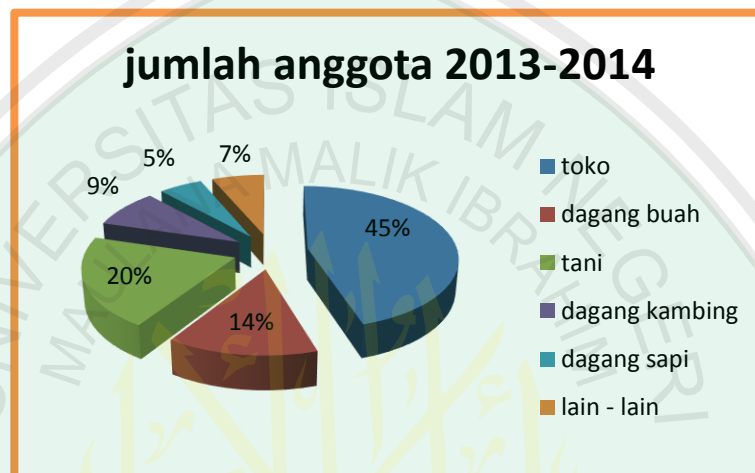
No	Pokok	Margin	Total Pembayaran	Saldo
1	12.500.000	3.600.000	16.100.000	37.500.000
2	12.500.000	4.000.000	16.500.000	25.000.000
3	12.500.000	2.400.000	14.900.000	12.500.000
4	12.500.000	4.000.000	16.500.000	0
7	LUNAS			

Sumber: Data primer diolah

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 UGT Sidogiri capem Dampit



Sumber: BMT-UGT Sidogiri Capem Dampit

Diagram di atas ini merupakan presentase dari penggunaan dana *mudharabah* yang digunakan 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 berada 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), 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 dalam firman Alla SWT pada Q.S Al Baqoroh : 168 :

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوَا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَلًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ
الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿١٦٨﴾

168. *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.*

BMT - UGT 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 –UGT 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 Mudhar, 16 oktober 2014)

Pembiayaan *Mudharabah* belum sepenuhnya dipergunakan secara maksimal namun perannya sudah sangat besar bagi usaha – usaha anggotanya, akan tetapi tidak menutup kemungkinan adanya rintangan yang ditemui oleh anggota yang melakukan Pembiayaan *Mudharabah*. Karena usaha yang dijalankan oleh anggota sangat bervariasi seperti tani pisang, toko, dagang daging, dagang buah dll. Maka peran dan masalah yang dihadapi juga beda – beda. Berikut 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 – UGT Sidogiri Capem Dampit yang di dampingi oleh pak Mudhar (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”.

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”.

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	Omset penjualan per bulan	0	± Rp 16.000.000

Sumber: Data primer diolah

“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”

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”.

Pak tarno yang di dampingi Pak Mudhar dengan yakin mengambil pembiayaan *mudharabah* ini untuk mengembangkan usahanya. Dalam proses pengajuannya Pak Tarno mengikuti apa yang disyaratkan BMT, semua pernsyaratan di lengkapi dan pengikuti alur yang ditetapkan oleh BMT.

“Prosesnya saya mengikuti apakata BMT dan dibantu oleh pak Mudhar. Ya seperti biasah KTP, KK dan Jaminannya. Terus ngisi formulir. Untuk yang lainnya saya serahkan pak Mudhar”.

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”

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
<u>Pengeluaran</u>	<u>: Rp 85.000.000 –</u>
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”.

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	1/4 hektar	1/2 hektar
4	Omset penjualan per panen	± Rp 55.000.000	±Rp 125.000.000

Sumber: Data primer diolah

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

“Alhamdulillah, saya sudah merasakan hasilnya, pendapatan saya lumayan sedikit bertambah”

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 kensumen yang menginginkan sapi tersebut. dalam hal ini modal sangat penting dalam keberlangsungan perkembangan ushaanya.

“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 rumatan sapi yang sangat banyak”.

Oleh karena itu, pak Minin melakukan pembiayaan *mudharabah* di BMT capem Dampit 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 dngan 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 $\frac{1}{2}$ 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 per panen	± Rp 20.000.000	±Rp 72.000.000

Sumber: Data primer diolah

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 UGT Capem dampit 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”*

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 aps dak bisa bayar tinggal bilang ke kantor kalau buulan
ini toko lagi sepi dan itu biasanya merata kesemua toko”*

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 2014 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	Sedikit	Banyak
2	Tenaga Kerja	2 pekerja	2 pekerja
3	Perluasan tempat usaha	1 toko	1 toko
4	Omset penjualan per panen	± Rp 45.000.000	±Rp 85.000.000

Sumber: Data primer diolah

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 fungsi BMT sebagai

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).

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 diharapkan. Ada juga usaha yang belum mengalami perkembangan. Hal ini disebabkan kurang pemahannya 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 keuangan 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