

**ANALISIS PERSEPSI NASABAH TERHADAP
PENGELOLAAN DANA MURABAHAH
DI BMT-MMU SIDOGIRI PASURUAN**

SKRIPSI

Oleh

Moch Tito Ivansyah

NIM : 01220038



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG**

2007

**ANALISIS PERSEPSI NASABAH TERHADAP
PENGELOLAAN DANA MURABAHAH
DI BMT-MMU SIDOGIRI PASURUAN
SKRIPSI**

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu persyaratan dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh

Moch Tito Ivansyah

NIM : 01220038



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
2007**

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS PERSEPSI NASABAH TERHADAP
PENGELOLAAN DANA MURABAHAH
DI BMT-MMU SIDOGIRI PASURUAN**

SKRIPSI

Oleh

MOCH. TITO IVANSYAH

NIM : 01220038

Telah di setujui September 2007
Dosen Pembimbing,

Drs. NUR ASNAWI, MA

NIP. 150295491

Mengetahui :

Dekan

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA

NIP. 150231828

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS PERSEPSI NASABAH TERHADAP PENGELOLAAN DANA MURABAHAH DI BMT-MMU SIDOGIRI PASURUAN

SKRIPSI

Oleh

MOCH TITO IVANSYAH
NIM 01220038

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 5 Oktober 2007

| Susunan Dewan Penguji | Tanda Tangan |
|---|--------------|
| 1. Ketua <u>Agus Sucipto, SE., MM</u> NIP. 150327243 | : () |
| 2. Sekretaris / Pembimbing <u>Drs. Nur Asnawi, MA</u> NIP. 15 295491 | : () |
| 3. Penguji Utama <u>Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag</u> NIP. 150203742 | : () |

Disahkan Oleh :
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP. 150231828

LEMBAR PERSEMBAHAN

Puji Syukur Kehadirat Allah SWT yang telah memberikan hidayahmu sehingga hambamu ini bisa menyelesaikan skripsi ini dengan lancar meskipun dalam perjalanannya ada gangguan.

Skripsi ini aku persembahkan kepada ayah juga ibuku sebagai tanda bakti juga kasih sayangku kepada kedua orang tuaku yang tidak pernah lelah berdoa, mendukung, berkorban demi anaknya yang tercinta.

Adik-adikku Muhammad Eric Permana dan Intania Nur Tsalis yang selalu memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini

Seseorang yang sangat aku cintai Ita Kurniawati yang selalu memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi juga tak hentinya mengingatkan untuk sholat juga membaca Al Qura'an juga selalu mengiringi aku untuk bersemangat dalam mencapai yang terbaik, Aul kamu juga adalah sahabat aku yang selalu bisa beri semangat.

Teman-teman KOPMA (Mbak enik, Mas Malik, Mbak Santi, Lutfin, Farid, Hafid, Umar, Agus juga Haidir Munifatur Rosyidah kamu adalah sahabat aku yang telah menemani selama penyelesaian skripsi.

MOTTO

“Dari Rifaah bin Rafie r.a. bahwa Rasulullah pernah ditanya pekerjaan apakah yang paling mulia, Rasulullah saw. Menjawab : pekerjaan seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur” (HR. Albazzar, Imam Hakim mengategorikannya sahih)

“Dari Abu Saïd al-Hudriyyi bahwa Rasulullah saw. Bersabda : Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan secara suka sama suka”. (HR. Al-Baihaqi, Ibnu Majah, dan Sahih menurut Ibn Hibban

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Wr. Wb



Segala puji syukur kehadiran Allah SWT, Sang Khaliq, Sang Penguasa juga Maha Bijaksana yang telah menganugerahkan kepada setiap manusia jalan hidup yang berbeda dengan segalanya, yang telah membekali dengan potensi yang beraneka rupa. Shalawat serta salam tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi kita Nabi Muhammad SAW yang menuntun kita dari jalan kegelapan ke jalan yang terang benderang yaitu Dinul Islam.

Dengan segala ucapan puji syukur tiada terkira ke hadirat *Ilahi Rabby* atas berhasilnya dirampungkannya skripsi dengan judul "**Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Pengelolaan Dana Murabahah di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Jawa Timur**" sebagai prasyarat kelulusan Strata Satu (S1).

Skripsi ini diajukan sebagai tugas akhir di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang. Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis mendapat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu patutlah jika penulis menghaturkan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. DR.H. Imam Suprayogo, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Malang.

2. Bapak Drs. H.A. Muhtadi Ridwan MA., selaku dekan fakultas ekonomi UIN Malang yang turut mendukung juga memberikan ijin dalam proses pelaksanaan penelitian ini, sehingga dapat berjalan dengan lancar.
3. Bapak Drs Nur Asnawi MA, selaku dosen pembimbing skripsi yang tidak hentinya selalu membimbing memberikan arahan juga petunjuk dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Ayahku Hari Wasisto, SE juga Ibuku Wadifah Achadiyah S.pd, yang tiada hentinya mendoakan, mendukung juga berkorban secara moril maupun materil.
5. Bapak M. Haidlori Abd Karim selaku Ketua BMT-MMU Sidogiri Pasuruan yang telah memberikan ijin dalam melakukan penelitian ini.
6. Bapak Sarbiny Rony selaku kepala cabang yang telah membantu dalam pencarian nasabah juga memberikan informasi yang saya butuhkan.
7. Seluruh dosen juga pegawai fakultas ekonomi UIN Malang yang telah memberikan bantuan juga pelayanan kepada penulis sehingga skripsi ini terselesaikan.
8. Sahabat juga teman-teman fakultas ekonomi angkatan 2001 yang telah mendukung penulis baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa penulisan ini walaupun telah diusahakan secara maksimal masih jauh dari kesempurnaan yang diharapkan. Karena itu penulis berharap teguran juga kritikan yang membangun.

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|----------|
| HALAMAN SAMBUNG | |
| HALAMAN JUDUL | ii |
| LEMBAR PERSETUJUAN | iii |
| LEMBAR PENGESAHAN..... | iv |
| LEMBAR PERSEMBAHAN | v |
| Motto..... | vi |
| Kata Pengantar..... | vii |
| Daftar Isi..... | x |
| Daftar Tabel..... | xiii |
| Daftar Gambar..... | xiv |
| Daftar Lampiran..... | xv |
| Abstrak..... | xvi |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 7 |
| C. Tujuan penelitian dan Kegunaan Penelitian | 7 |
| 1. Tujuan penelitian..... | 7 |
| 2. Kegunaan penelitian | 7 |
| D. Kajian Pustaka..... | 8 |
| 1. Penelitian Terdahulu..... | 8 |
| 2. Persepsi..... | 10 |
| a. Pengertian Persepsi..... | 10 |
| b. Pengertian Persepsi Nasabah..... | 11 |
| c. Faktor-faktor Yang Menentukan Persepsi Nasabah..... | 11 |
| d. Proses Terjadinya Persepsi..... | 12 |
| 3. Perilaku Konsumen..... | 14 |
| 4. Model Perilaku Konsumen..... | 14 |
| 5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen | 15 |
| 6. Pengelolaan Dana..... | 18 |
| 7. Prinsip-prinsip Dalam Pengelolaan Dana..... | 19 |

| | |
|--|----|
| 8. Murabahah..... | 19 |
| 9. Aspek-aspek Pembiayaan Murabahah..... | 22 |
| 10. Baitul Maal Wattamwil (BMT)..... | 24 |
| a. Pengertian Baitu Maal Wattamwil (BMT)..... | 24 |
| b. Prinsip-prinsip Dasar Baitul Maal Watamwil (BMT)..... | 26 |
| c. Karakteristik Dasar Baitul Maal Wattamwil (BMT)..... | 29 |
| d. Peran dan Prospek Baitul Maal Wattamwil (BMT)..... | 30 |
| e. Falsafah Baitul Maal Wattamwil (BMT)..... | 30 |
| f. Prinsip Utama Baitul Maal Wattamwil (BMT)..... | 31 |
| g. Fungsi Baitul Maal Wattamwil (BMT)..... | 32 |
| E. METODE PENELITIAN..... | |
| 1. Lokasi Penelitian..... | 34 |
| 2. Jenis Penelitian..... | 34 |
| 3. Jenis Dan Sumber Data..... | 35 |
| 4. Tehnik Analisa Data..... | 35 |
| 6. Metode Analisa Data..... | 37 |
| 7. Sistematika Pembahasan..... | 38 |
| F. Paparan Dan Pembahasan Hasil Penelitian..... | 39 |
| A. Paparan Hasil Penelitian..... | 39 |
| 1. Sejarah BMT-MMU Sidogiri Pasuruan..... | 39 |
| 2. Visi Misi BMT-MMU Sidogiri..... | 42 |
| 3. Maksud dan Tujuan BMT-MMU Sidogiri..... | 43 |
| 4. Struktur Organisasi BMT-MMU Sidogiri..... | 46 |
| 5. Job Description..... | 46 |
| 6. Struktur Organisasi Cabang Simpan Pinjam..... | 55 |
| 7. Job Discription..... | 55 |
| 8. Ruang Lingkup Usaha BMT-MMU Sidogiri..... | 63 |
| 9. Macam-macam Produk BMT-MMU Sidogiri..... | 64 |
| 10. Unit Usaha BMT-MMU Sidogiri..... | 68 |
| B. Pembahasan Hasil Penelitian..... | 70 |
| 1. Produk Penyaluran Dana..... | 70 |

| | |
|---|-----------|
| 2. Diskripsi Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Pengelolaan Dana Murabahah..... | 75 |
| G. Kesimpulan Dan Saran..... | 78 |
| 1. Kesimpulan..... | 78 |
| 2. Saran..... | 79 |

DAFTAR TABEL

| | | | |
|-------|-----|---|----|
| Tabel | 2.1 | Model Perilaku Konsumen | 17 |
| Tabel | 2.2 | Faktor-Faktor Yang mempengaruhi Perilaku Konsumen | 18 |
| Tabel | 4.1 | Jumlah Karyawan dan Jenjang Pendidikan | 61 |
| Tabel | 4.2 | Anggota Bmt-MMU | 62 |

Daftar Gambar

Gambar 4.1: Struktus Organisasi BMT “ MASLAHAH MURSAL AHLIL
UMMAH”47
.....
.....
..... 47
Gambar 4.2: Struktur Organisasi Cabang Simpan Pinjam Syari’ah56

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Bukti Konsultasi

Lampiran 2 Surat Pernyataan

ABSTRAK

Ivansyah Tito Mochammad, 2007, Analisis Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Pengelolaan Dana Murabahah Di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan
Pembimbing Drs. Nur Asnami MA

Keywords : Persepsi Nasabah, Murabahah

Baitul Maal Wattamwil (BMT) adalah lembaga keuangan yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif, investasi dengan sistem bagi hasil, untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat. Salah satu produk yang ada di BMT MMU Sidogiri adalah Murabahah sangat berguna bagi masyarakat yang membutuhkan barang secara mendesak, namun terbatas pendanaannya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengelolaan dana murabahah di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan dan persepsi nasabah terhadap pengelolaan dana murabahah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, disebut demikian karena data yang dikumpulkan berupa kualitatif atau kata - kata, dan bukan kuantitatif yang menggunakan alat ukur, dengan harapan agar dalam penelitian ini didapatkan sebuah data model pengelolaan dana Murabahah, dan juga persepsi nasabah terhadap pengelolaan dana Murabahah.

Berdasarkan hasil analisa bahwa pengelolaan dana murabahah sangatlah fleksibel juga cepat disebabkan oleh bahwa mutu pelayanan pengelolaan dana murabahah yang diberikan oleh pihak BMT sangatlah singkat juga cepat, Mutu pengelolaan juga pelayanannya sangatlah memuaskan begitu dengan para karyawan dalam melayani nasabah dengan ramah, murah senyum juga jujur. Begitu juga dengan persepsi nasabah bahwa pengelolaan dana murabahah ini sangatlah cocok membuka usaha juga pembelian barang, disini nasabah merasa puas terhadap pelayanan pengelolaan dana murabahah yang begitu simple tidak terlalu rumit seperti di bank-bank lainnya. Para nasabah juga diberikan informasi yang diperlukan tentang fasilitas layanan murabahah dengan secara lengkap tanpa ada yang perlu disembuyikan.

ABSTRACT

Ivansyah Tito Mochammad, 2007, *An Analysis on the Clients' Perception to the Murabahah Fund Management in BMT-MMU Sidogiri Pasuruan*

Advisor: Drs. Nur Asnami MA

Keywords : Clients' Perception, Murabahah

Baitul Maal Wattamwil (BMT) is a financial institution which tries to develop the productive businesses, investment with sharing holder system for improving the citizen welfare. One of the product which is existed in BMT MMU Sidogiri is murabahah which is very useful for society which are requiring the goods importunately, but it is limited of financial. The objective of this research is to know how the murabahah fund management in BMT-MMU Sidogiri Pasuruan and the clients' perception to the murabahah fund management.

This research uses a qualitative method, because the data collection is in the qualitative forms or words and not a quantitative which uses measurement instrument with the expectation that this research can be a model data of the murabahah fund management, and clients' perception to the Murabahah fund management.

The data analysis that stated the Murabahah fund management is very flexible and also fast caused by the fund management service quality of murabahah which is given by BMT is very short and fast, the management quality and its service are very satisfying and also the employees' service to the clients' is friendly, smiley and fairly too. In addition, the clients' perception is the fund management in this murabahah is the very compatible to build a business and buy the goods too, then the clients satisfied to the fund management service in murabahah which is very simple and not complicated like another banks. The clients are given information which is needed dealing with the murabahah's service facilities completely and without being hidden.

BAB I

PENDAULUAN

A. Latar Belakang

Krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia memberikan dampak bagi lembaga keuangan khususnya koperasi di Indonesia yaitu penurunan laba bahkan tidak sedikit yang mengalami kebangkrutan, keadaan ini ditandai dengan penurunan aktivitas ekonomi, kesulitan likuiditas, sehingga kondisi ini mempengaruhi pihak-pihak yang berkepentingan baik baik intern maupun ekstern pada suatu lembaga koperasi.

Perkembangan perekonomian Islam di Indonesia ditandai dengan banyaknya didirikan Bank Umum Syariah, seperti: BNI Syari'ah, Bank Muamalat Indonesiadan sebagainya, dengan disertai didirikannya anak cabang yang tersebar hampir di saeluruh kota besar di Indonesia. Ditambah pula dengan BPR Syaria'ah yang juga banyak didirikan beserta kantor cabangnya. Lembaga keuangan Syari'ah lainnya pun seperti tak mau ketinggalan untuk ikut berperan di dalamnya. Hal ini terbukti dengan banyaknya pula didirikannya BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*), Pegadaian Syari'ah, Asuransi Syari'ah beserta kantor cabangnya. Selain itu Pasar Modal Syari'ah pun juga ikut ambil bagian dalam pengembangan perekonomian Islam di Indonesia.

Fenomena diatas menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat Indonesia telah menyadari bahwa lembaga keuangan yang dikelola secara syari'ah lebih dapat dipercaya serta menguntungkan dan terjamin keselamatan dunia-akhirat karena menggunakan sistem bagi hasil. Hal ini menunjukkan bahwa perekonomian Islam khususnya perbankan juga lembaga keuangan syari'ah yang telah berdiri sejak tahun 1995 mampu bersaing dengan sistem perbankan dan lembaga keuangan konvensional yang telah lama berdiri dan beroperasi di Indonesia.

BMT merupakan satu jenis lembaga keuangan syari'ah yang berbadan hukum koperasi. Dalam UUD 1945 disebutkan bahwa landasan struktural koperasi adalah UUD 1945 pasal 33 ayat 1 yang mengandung pengertian :

1. Segala kegiatan usaha koperasi atas usaha bersama dan berdasarkan kekeluargaan.
2. Mengutamakan kesejahteraan seluruh anggotanya khususnya masyarakat umumnya dan bukan kemakmuran orang per orang.

Pada dasarnya lembaga keuangan dalam hal ini koperasi selalu menginginkan dapat bekerja selektif mungkin, pengelolaan koperasi-koperasi tersebut juga mengharuskan yang optimal. Namun manajemen koperasi tidak cukup puas hanya mencapai hal itu saja, mereka juga menginginkan koperasi dapat bertahan juga sukses.

Supaya koperasi tetap bertahan, koperasi tersebut harus meningkatkan mutu pelayanannya juga mengembangkan usahanya serta menetapkan kebijakan yang terbaik bagi koperasi tersebut, dalam mencapai hal yang lebih baik tentu membutuhkan dana yang banyak dilain pihak seringkali koperasi dihadapkan pada masalah tersebut jarang sekali ada yang memenuhi dananya sendiri tanpa turut campur pihak lain.

Dana yang dihimpun dari masyarakat disebut dengan dana pihak ketiga. Dan pihak ketiga dapat berupa simpanan, pinjaman dan setoran serta harus dapat dimanfaatkan oleh bank secara optimal. Tetapi di sisi lain pihak perbankanpun harus pandai menginvestasikan sebagian dananya pada kegiatan-kegiatan yang menguntungkan. Untuk itu diperlukan kemampuan menghimpun dana masyarakat yang sedang diinvestasikan bank pada saat yang tepat.

Untuk keperluan pengelolaan koperasi dalam situasi dan kondisi dimana terdapat persaingan yang sangat tajam tersebut maka sangat banyak diperlukan sarana manajemen yang dapat menekan biaya seefisien mungkin dan dapat mengembangkan *earning assets* (aktiva produktif) masing-masing secara penuh agar dapat diperoleh margin yang diharapkan untuk mempertahankan kelangsungan hidup dari bank yang bersangkutan.

Untuk mengetahui titik keseimbangan antara input dan output, maka diperlukan sistem pengelolaan dana yang efektif. Alat analisis yang dipergunakan berupa perbandingan antara jumlah dana yang disalurkan dengan besarnya dana yang diperoleh. Perbandingan-perbandingan tersebut juga dapat dipakai sebagai sistem peringatan awal terhadap kemunduran dari kondisi finansial / kemajuan yang diperoleh koperasi dalam operasinya.

Persepsi merupakan suatu proses yang timbul akibat adanya sensasi, dimana pengertian sensasi adalah aktifitas merasakan atau penyebab keadaan emosi yang menggembirakan. Dengan adanya itu semua maka akan timbul persepsi. Pengertian dari persepsi ialah proses bagaimana stimulus-stimulus itu diseleksi, diorganisasikan, dan diinterpretasikan.

Menurut Stanton :

“ Persepsi dapat didefinisikan sebagai makna yang kita pertalikan berdasarkan pengalaman masa lalu, stimulus (rangsangan-rangsangan) yang kita terima melalui lima indera.”

Sedangkan, menurut Webster (1993) :

“ Persepsi adalah proses stimulus-stimulus itu diseleksi, diorganisasi, dan diinterpretasikan.”

Murabahah merupakan salah satu konsep islam yang melakukan perjanjian jual beli. *Murabahah* didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai

penjualan barang seharga biaya/ harga pokok (cost) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Menurut Wiroso (2005:13) , menyebutkan karakteristik *murabahah* ialah bahwa para penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.

Di dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* (DSN, 2003:311) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Baitul Maal Wattamwil (BMT) adalah salah satu lembaga keuangan yang berupaya mengembangkan usaha - usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil, untuk meningkatkan ekonomi menengah kebawah dalam rangka upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat.

BMT-MMU Sidogiri Pasuruan lahir pada tahun 1997 pada saat perekonomian Indonesia mengalami krisis, dilatarbelakangi untuk menghilangkan banyaknya peminjaman atau pembiayaan dengan sistem buga atau riba yang sangat memberatkan masyarakat. BMT-MMU Sidogiri Pasuruan menjadikan kegiatan sosial dan bisnis sebagai kegiatan utama yang artinya kegiatan sosial juga bisnis berjalan bersama sama sekaligus

meningkatkan perekonomian masyarakat dengan menggunakan sistem syari'ah.

Berangkat dari paparan latar belakang di atas, peneliti mengambil judul "*Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Pengelolaan Dana Murabahah Di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan*"

B. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang dapat dikemukakan adalah :

1. Bagaimana pengelolaan dana Murabahah di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan
2. Bagaimana persepsi nasabah terhadap pengelolaan dana Murbahah di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan

C. TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menggambarkan bagaimana manajemen pengelolaan dana Murabahah di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan
2. Untuk menggambarkan persepsi nasabah terhadap pengelolaan dana Murabahah di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan

D. MANFAAT PENELITIAN

1. Manfaat bagi pihak BMT-MMU Sidogiri Pasuruan sebagai bahan perbandingan dalam mengambil kebijakan pengelolaan dana dimasa mendatang guna meningkatkan pelayanan terhadap nasabah.
2. Manfaat bagi kegiatan akademis serta pengetahuan yang menyeluruh mengenai sistem perbankan yang ada, berdasarkan informasi yang tersedia dari penelitian ini.
3. Manfaat bagi jurusan Manajemen Syari'ah yakni sebagai tambahan informasi untuk melakukan penelitian selanjutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1. Penelitian Terdahulu

Dian Fauziah (2003) “persepsi nasabah terhadap pengelolaan dana tabungan mudharabah.” Dari hasil penelitiannya mengatakan bahwa variabel mutu pelayanan , keuntungan, fleksibilitas, fasilitas, jaminan, hadiah dan keberadaan mudharabah berpengaruh secara serentak terhadap kepuasan nasabah akan tetapi secara parsial hanya variabel keuntungan dan fleksibilitas yang sangat berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan nasabah, sedangkan sisanya tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan nasabah.

Muhammad Ghufroon (2005) “ pengaruh persepsi kualitas layanan terhadap kepuasan mahasiswa program pascasarjana magister manajemen UPN “Veteran” Yogyakarta.” Dari penelitian diatas bahwa dimensi kualitas layanan akan tergantung pada jenis industri jasa yang akan dinilai, pada jenis industri jasa yang berbeda kemungkinan memiliki dimensi kualitas yang berbeda pula.

Frida Nur Asri (2004) “ Pengaruh persepsi kualitas layanan dan kepuasan konsumen terhadap keinginan pembeli.” Penelitian ini diharapkan dapat diimplementasikan oleh organisasi retail terutama dalam meningkatkan purchase intention pelanggan dengan strategi meningkatkan kualitas layanan dan kepuasan pelanggan. Bahwa factor

kepuasan pelanggan dan persepsi atas kualitas layanan merupakan factor yang perlu diperhatikan oleh perusahaan retail.

Dari penelitian yang dilakukan Dian Fauziyah (2003), Muhammad Ghufron (2005), Frida Nur Asri (2004), bahwa pada penelitian dian fauziyah variabel keuntungan dan fleksibilitas berpengaruh sangat signifikan terhadap kepuasan nasabah, Muhammad Guhfron (2005) dimensi kualitas layanan akan tergantung pada jenis industri jasa yang akan dinilai, pada jenis industri jasa yang berbeda pula kemungkina memiliki dimensi kualitas yang berbeda pula, Frida Nur Asri (2004), bahwa faktor kepuasan pelanggan dan persepsi atas kualitas layanan merupakan factor yang perlu diperhatikan oleh perusahaan retail.

Garis merah dari penelitian terdahulu di atas menegaskan bahwa:

1. Persepsi nasabah atau konsumen memiliki pengaruh/dampak terhadap kepuasan nasabah atas layanan yang diterima.
2. Penelitian-peneitian tersebut terbatas untuk mengetahui kualitas pelayanan dari perspektif nasabah.

Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah:

1. Penelitian ini berusaha untuk memperoleh gambaran deskriptif tentang persepsi nasabah atas layanan yang diterima dari BMT-MMU Sidogiri Pasuruan.

2. Penelitian ini berusaha menggambarkan persepsi nasabah secara kualitatif untuk memperoleh suatu kesimpulan yang lebih alamiah sebagaimana adanya sebagaimana dirasakan oleh individu-individu nasabah. Hal ini akan memberikan pemahaman lebih kompleks tentang persepsi nasabah atas layanan yang mereka dapatkan.

2. Persepsi

a. Pengertian

Hampir semua kejadian di dunia saat ini penuh dengan rangsangan. Suatu rangsangan (stimulus) adalah sebuah unit input yang merangsang satu atau lebih dari (lima) panca indera: penglihatan, penciuman, rasa, sentuhan, dan pendengaran. Orang tidak dapat menerima seluruh rangsangan yang ada di lingkungan mereka. Oleh karena itu, mereka menggunakan keterbukaan yang selektif (*selective exposure*) untuk menentukan mana rangsangan yang harus diperhatikan dan mana yang harus diabaikan.

Persepsi setiap orang terhadap suatu objek akan berbeda-beda. Oleh karena itu persepsi memiliki sifat subyektif. Persepsi yang dibentuk oleh seseorang dipengaruhi oleh pikiran dan lingkungan sekitarnya. Selain itu, satu hal yang perlu diperhatikan dari persepsi adalah bahwa persepsi secara substansil bisa sangat berbeda dengan realitas (Setiadi: 2005:160).

Menurut Stanton :

“ Persepsi dapat didefinisikan sebagai makna yang kita pertalikan berdasarkan pengalaman masa lalu dan stimulus (rangsangan-rangsangan) yang kita terima melalui lima indera.”

Sedangkan, menurut Webster (1993) :

“ Persepsi adalah proses stimulus-stimulus itu diseleksi, diorganisasi, dan diinterpretasikan.”

b. Pengertian Persepsi Nasabah

Persepsi nasabah dapat diartikan sebagai proses dimana individu memilih, mengelola, dan menginterpretasikan stimulus ke dalam bentuk arti atau gambar. Atau dapat juga dikatakan bahwa persepsi Nasabah adalah bagaimana orang memandang lingkungan di sekelilingnya.

c. Faktor-Faktor yang Menentukan Persepsi Nasabah

Sesuai dengan definisi di atas faktor-faktor yang mempengaruhi atau yang menentukan persepsi adalah (Setiadi, 2005: 160):

1. Karakteristik dari stimulus
2. Hubungan stimulus dengan sekelilingnya
3. Kondisi-kondisi di dalam diri kita sendiri

Stimulus adalah setiap bentuk fisik, visual atau komunikasi verbal yang dapat mempengaruhi tanggapan individu.

Kita merasakan bentuk, warna, suara, sentuhan, aroma, dan rasa dari stimulus. Perilaku kita kemudian dipengaruhi oleh persepsi-persepsi fisik ini. Para pemasar harus menyadari bahwa manusia-manusia terbuka terhadap jumlah stimulus yang sangat banyak. Karena itu, seorang pemasar harus menyediakan sesuatu yang khusus sebagai stimulus yang jika ia ingin menarik perhatian konsumen.

Persepsi setiap orang terhadap suatu obyek akan berbeda-beda. Oleh karena itu persepsi memiliki sifat subyektif. Persepsi yang dibentuk oleh seseorang dipengaruhi oleh pikiran dan lingkungan sekitarnya. Selain itu, satu hal yang perlu diperhatikan dari persepsi adalah bahwa persepsi secara substansil bisa sangat berbeda dengan realitas.

Persepsi seorang konsumen atas berbagai stimulus yang diterimanya dipengaruhi oleh karakteristik yang dimilikinya

d. Proses Terjadinya Persepsi

Persepsi merupakan proses yang terdiri dari seleksi, organisasi dan interpretasi terhadap stimulus. Proses persepsi terdiri dari:

a. Seleksi Perseptual

Seleksi perseptual terjadi ketika konsumen menangkap dan memilih stimulus berdasarkan pada *psychological set* yang dimiliki. Psychological set yaitu berbagai informasi yang ada dalam memori

konsumen. Sebelum seleksi persepsi terjadi, terlebih dahulu stimulus harus mendapat perhatian dari konsumen.

b. Organisasi Persepsi

Organisasi persepsi (*Perceptual Organization*) berarti bahwa konsumen mengelompokkan informasi dari berbagai sumber ke dalam pengertian yang menyeluruh untuk memahami lebih baik dan bertindak atas pemahaman itu. Prinsip dasar dari organisasi persepsi adalah penyatuan yang berarti bahwa berbagai stimulus akan dirasakan sebagai suatu yang dikelompokkan secara menyeluruh. Pengorganisasian seperti itu memudahkan untuk memproses informasi dan memberikan pengertian yang terintegrasi terhadap stimulus.

c. Interpretasi Perseptual

Proses terakhir pada persepsi ialah memberikan interpretasi atas stimulus yang diterima oleh konsumen. Setiap stimulus yang menarik perhatian konsumen baik disadari atau tidak disadari, akan diinterpretasikan oleh konsumen. Dalam proses interpretasi konsumen membuka kembali berbagai informasi dalam memori yang telah tersimpan dalam waktu yang lama (*long term memory*) yang berhubungan dengan stimulus yang diterima. Informasi dalam long term memory akan membentuk konsumen untuk menginterpretasikan stimulus.

3. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen merupakan bagian dari kegiatan manusia sehingga bila kita berbicara perilaku konsumen berarti berbicara tentang kegiatan manusia. Oleh karena itu perusahaan sangat perlu mempelajari perilaku konsumen sebab perilaku dalam pembelian barang dan jasa berlainan, perilaku konsumen itu bertujuan mengetahui selera konsumen yang sring berubah-ubah dan untuk mempengaruhinya agar bersedia untuk membeli barang dan jasa pada saat mereka membutuhkan.

Perilaku konsumen adalah suatu tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam memperoleh dan menggunakan barang dan jasa ekonomis termasuk didalamnya proses pengambilan putusan pada persiapan dan kegiatan-kegiatan tersebut. (swasta dan handoko,1987;8-10)

Amirullah, berpendapat bahwa perilaku konsumen ialah sejumlah tindakan nyata individu (konsumen) yang dipengaruhi oleh faktor kejiwaan (psikologis) dan faktor luar lainnya (eksternal) yang mengarahkan mereka untuk memilih dan mempergunakan barang-barang yang diinginkannya.

4. Model Perilaku Konsumen

Dengan mempelajari model perilaku konsumen kita akan tahu karakteristik perilaku konsumen tersebut bahwa dalam mempelajari perilaku konsumen tersebut kita mengenal rangsangan dari pemasaran

dari rangsangan dan pemasaran itu akan masuk dalam kotak hitam pembelian dan akan menghasilkan suatu tantangan tertentu (Kotler,2000;183).

Adapun rangsangan lainnya terdiri dari kekuatan-kekuatan juga peristiwa besar dalam lingkungan pembelian ekonomi, teknologi, politik juga kultur kebudayaan. Semua rangsangan tersebut dimasukkan di dalam kotak hitam pembelian dan menghasilkan tanggapan dari pembeli yang dapat diamati seperti terlihat pada sebelah kanan gambar pilihan produk, pilihan *merk*, pemilihan pemasok, jadwal pembelian juga jumlah pembelian.

5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Dalam mengkonsumsi suatu barang konsumen akan memilih barang mana yang lebih didahulukan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, dari tingkah laku konsumen tersebut ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengkonsumsi suatu barang (tabel 2).

a. Faktor Kebudayaan

Faktor kebudayaan berpengaruh sangat luas juga mendalam terhadap perilaku, peran budaya, sub budaya, kelas sosial yang sangat penting.

b. Faktor Sosial

Selain faktor kebudayaan yang dapat mempengaruhi perilaku seorang konsumen faktor sosial pun mempengaruhi perilaku seorang konsumen diantara faktor-faktor sosial adalah kelompok sosial, kelompok referensi dan keluarga.

c. Faktor Pribadi

Faktor pribadi sangatlah berpengaruh dalam mempengaruhi perilaku konsumen dalam menentukan apa yang akan dikonsumsi, diantara faktor-faktor pribadi adalah usia dan tahap daur hidup produk, keadaan ekonomi, pekerjaan juga gaya hidup.

d. Faktor Psikologis

Faktor psikologis dapat mempengaruhi terhadap perilaku konsumen dan meliputi beberapa unsur penting yaitu motivasi, pengamatan, belajar, kepribadian juga konsep diri.

Tabel 2.1

MODEL PERILAKUKU KONSUMEN

| Perangsang pemasaran | Perangsang Lain | Karakter Pembelian | Proses Keputusan Pembeli | Jawaban pembelian |
|--------------------------------------|--|--|---|--|
| Produk Harga Tempat Promosi | Ekonomi Politik Tekhnologi Kebudayaan | Budaya Sosial Pribadi Psikologi | Pemahaman masalah Mencari informasi Keputusan pembelian perilaku pasca pembelian | Memilih produk Memilih merk Memilih pemasok Penentuan waktu pembelian Jumlah pembelian |

Sumber: Philip Khotler (2000;183)

Tabel 2.2

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

| | | | | |
|-------------------|-----------------------------------|---|--|----------------|
| Kebudayaan | | | | |
| • Budaya | Sosial | | | |
| | • Kelompok 2 referensi | Pribadi | | |
| • Sub budaya | • Keluarga • Peran & Status | • Usia dan tahap siklus hidup • Pekerjaan • Situasi ekonomi • Gaya hidup • Kepribadian & konsep diri | Psikologi | |
| | | | • Motivasi • Persepsi • Proses belajar • Kepercayaan & sikap | PEMBELI |
| • Kelas sosial | | | | |

Sumber: Kotler, 1993 : 224

6. Pengelolaan Dana

Pengelolaan dana merupakan hal yang sangat penting sekali. Hal ini akan sangat menentukan sukses tidaknya bank tersebut dalam melaksanakan kegiatannya. Oleh karena itu, setiap bank harus sesuai dengan kondisinya masing-masing merencanakan dan menetapkan bagaimana bank tersebut melakukan pengorganisasian dalam pengelolaan dana-dana yang diperoleh, merumuskan pola kebijaksanaannya, pelaksanaan sehari-hari, dan pengawasan.

7. Prinsip-prinsip Dalam Pengelolaan Dana

Suatu pengelolaan dana memerlukan suatu prinsip dasar. Dari sifat sumber dan pemakaian dana, prinsip pengelolaan dan dapat dirumuskan sebagai berikut: menurut Teguh Pudjo Mulyono (1988 :213) dalam bukunya Aplikasi Akuntansi Manajemen dalam praktek perbankan, membagi dua bagian yaitu :

Kebutuhan dana jangka pendek harus dipenuhi dari sumber-sumber dana jangka pendek pula.

Kebutuhan dana jangka panjang harus dipenuhi dari sumber-sumber dana jangka panjang pula.

8. Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan keuntungan yang akan ditambahkan sesuai kesepakatan. Dalam murabahah penjual harus memberi tahu harga produk yang akan ia beli dan menentukan jumlah tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Syafi'i Antonio (2001;101). Pada umumnya, si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan diperoleh pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalau memang akan dibayar secara mengangsur.

Murabahah merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank-bank

dan lembaga-lembaga keuangan Islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabahnya.

Murabahah merupakan salah satu konsep islam yang melakukan perjanjian jual beli. *Murabahah* didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/ harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Menurut Wiroso (2005:13) , menyebutkan karakteristik *murabahah* ialah bahwa para penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.

Di dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* (DSN, 2003:311) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank islam. Dalam Islam, perdagangan dan perniagaan selalu dihubungkan dengan nilai-nilai moral, sehingga semua transaksi bisnis yang bertentangan dengan kebijakan tidaklah bersifat Islami.

Dalam jual beli juga sangat diharapkan adanya unsur suka sama suka, seperti yang tercantum dalam hadits : “ *Sesungguhnya jual beli itu*

harus dilakukan secara suka sama suka” (HR Al-Baihaqi dan Ibnu Majah). Apabila pembeli tidak menyukai barang yang akan dibeli, dan pembeli menyatakan batal sebelum akad diijabkan, maka jual beli itu tidak sah dan harus diterima dengan lapang dada oleh masing-masing pihak.

9. Landasan Syari’ah

➤ Al-Qur’an

An-Nisa: 29

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu”.

➤ As-Sunnah

“Dari Rifaah bin Rafie r.a. bahwa Rasulullah pernah ditanya pekerjaan apakah yang paling mulia, Rasulullah saw. Menjawab : pekerjaan seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur” (HR. Albazzar, Imam Hakim mengategorikannya sahih)

“Dari Abu Said al-Hudriyyi bahwa Rasulullah saw. Bersabda : Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan secara suka sama suka”. (HR. Al-Baihaqi, Ibnu Majah, dan Sahih menurut Ibn Hibban

10. Syarat khusus dalam Pembiayaan Murabahah

- Penjual atau bank hendaknya menyatakan modal yang sebenarnya dari barang yang hendak dijual.

- Kedua belah pihak (penjual dan pembeli) menyetujui besarnya keuntungan yang ditetapkan sebagai tambahan terhadap modal, sehingga modal ditambah untung merupakan harga barang yang dijual dalam jual beli *murabahah*
- Barang yang dijual secara *muraba* dan harga barang itu bukan dari jenis yang sama dengan bahwa ribawi, yang dicegah diperjualbelikan kecuali dengan timbangan atau sukatan yang sama. Dengan demikian tidak sah jual beli dengan muraba atas emas dan emas, perak dengan perak, gandum dengan lain-lain.

11. Aspek-aspek Pembiayaan Murabahah

Selain Prinsip-prinsip klasik penilaian pembiayaan yang umum dikenal, beberapa aspek yang perlu pula dilakukan penilaian atau dianalisis secara tepat dan akurat yaitu :

a. Aspek Pemasaran

Penilaian aspek pemasaran produk perlu diketahui bank mengenai kemungkinan pangsa pasar yang dapat diperoleh atau direbut oleh produk tersebut terutama bagi produk-produk baru. Maka demikian dalam menganalisis aspek ini perlu diperhatikan daya serap, *buying power* konsumen serta prospek-prospek tersebut dimasa yang akan datang.

b. Aspek Manajemen

Penilaian aspek manajemen preusan dimaksudkan untuk melakukan penilaian mengenai kemampuan dan kecakapan manajemen preusan. Di dalam penilaian ini perlu diperhatikan proses pengambilan keputusan, hal ini dimaksudkan untuk mengetahui bila dalam perusahaan tersebut Sangat tergantung hanya padastu atau dua orang saja (*one man show management*) atau perusahaan tersebut telah mnegikuti prinsip manajemen yang sehat.

c. Aspek teknis

Tujuan penilaian aspek teknis ini adalah untuk mengetahui sejauh mana kemampuan juga kesiapan teknis pperusahaan dalam melakukan operasinya. Penilaian aspek teknis meliputi :

1. Tersedianya tenaga yang terlatih.
2. Alat-alat produksi
3. Proses produksi meliputi rencana dan supervisi serta terjaminnya bahan baku secara kontinu.
4. Letak lokasi proyek.

d. Aspek keuangan

Penilaian keadaan keuangan calon debitar dapatdilakukan dengan menganalisis laboran tahunan, minimal tiga tahun yang lalu, analisis laporan keuangan meliputi arus kas, rasio-rasio

keuangan dan modal kerja perusahaan. Dari data tersebut dapat diketahui mengenai kinerja perusahaan dan selanjutnya dapat dibuat proyeksi keadaan keuangan perusahaan di masa mendatang.

e. Aspek sosial ekonomi

Aspek ini berkaitan dengan kondisi lingkungan dan perekonomian, di mana proyek yang akan dibiayai bank dipengaruhi oleh aspek ini. Kondisi perekonomian juga sangat berpengaruh bagi kegiatan perusahaan seperti keadaan perekonomian yang sedang lesu membuat aktivitas perusahaan juga terganggu.

f. Aspek jaminan

Jaminan pembiayaan dalam perkreditan sering disebut dengan collateral yang mempunyai posisi yang sangat penting dalam pembiayaan yang dilakukan oleh bank, jaminan juga berfungsi sebagai pengaman apabila kredit yang diberikan tersebut mengalami kegagalan

12. Baitul Maal Wattamwil (BMT)

a. Pengertian Baitul Maal Wattamwil (BMT)

BMT ialah penggabungan dari dua kalimat, ialah baitul mal juga baitul tamwil. Baitul mal adalah lembaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana yang bersifat non laba (sosial) yang diperoleh dari ZIS

atau sumber lain yang halal. Kemudian dana tersebut disalurkan kepada mustahik yang berhak atau untuk kebaikan. Sedangkan baitul tamwil ialah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun juga menyalurkan dana masyarakat yang bersifat profit motive.

BMT adalah Usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan konsep *Baitul Maal Wattamwil* (PINBUK,2001;1). Dalam definisi operasional BMT adalah suatu lembaga usaha ekonomi rakyat kecil yang anggotanya orang-seorang atau badan hukum berdasarkan prinsip syariah. Secara konsepsi BMT adalah suatu lembaga yang didalamnya mencakup dua jenis kegiatan sekaligus :

- 1) Kegiatan produktif dalam rangka nilai tambah baru juga mendorong pertumbuhan ekonomi yang bersumberdaya manusia (Muhammad,2000;106).
- 2) Kegiatan mengumpulkan dana dari berbagai sumber seperti: zakat,infaq juga shodaqoh.serta lainnya yang dibagikan juga disalurkan kepada yang berhak dalam rangka mengatasi kemiskinan

BMT merupakan suatu lembaga informal dalam bentuk kelompok simpan pinjam (KSP) atau kelompok swadaya masyarakat (KSM). Secara prinsip BMT memiliki sistem operasi yang tidak jauh beda dengan BPRS. Namun memiliki ruang lingkup juga pruduk yang berbeda.

BMT bertujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Dalam usaha mencapai tujuannya tersebut BMT mengembangkan usaha bisnis, mandiri, ditumbuhkembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional.

BMT direkayasa menjadi lembaga solidaritas sekaligus lembaga ekonomi rakyat kecil untuk dapat bersaing di pasar bebas. BMT berupaya mengkombinasikan unsur-unsur iman, taqwa, uang, materi secara optimal sehingga diperoleh efisiensi juga produktivitas.

b) Prinsip-prinsip dasar Baitul Maal Wattamwil (BMT)

Secara garis besar hubungan ekonomi berdasarkan syariah islam ditentukan oleh hubungan *aqad* yang terdiri dari 5 buah konsep *aqad* yaitu *Al-wadiah, syirkah, tijarah, ijarah dan al-ajru wal umulah* (Muhammad;2005).

1) Prinsip Simpanan Murni (*al-wadiah*)

Dalam tradisi fiqh islam, prinsip titipan atau simpanan dikenal dengan prinsip *al-wadiah*. *Al-wadiah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga juga dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.

Al-wadiah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penyimpan menghendakinya.

Prinsip simpanan murni merupakan fasilitas yang diberikan oleh lembaga keuangan (BMT) untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang kelebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk *al-wadiah* (titipan). Fasilitas *al-wadiah* biasanya diberikan untuk tujuan investasi guna mendapatkan keuntungan seperti halnya produk tabungan dan deposito.

2) Prinsip Bagi Hasil (*syirkah*)

Syirkah atau yang disebut dengan *Al-musyarakah* ialah akad kerja sama antara dua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/expertise) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan

Sistem bagi hasil ialah suatu sistem yang mengatur tata cara pembagian keuntungan hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana. Pembagian keuntungan ini dapat terjadi antara nasabah sebagai penyimpan dana (*shahibul maal*) dan pihak BMT sebagai pengelola (*mudharib*). Bentuk produk yang sesuai dengan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*.

3) Prinsip Jual Beli (*Al-tijarah*)

Prinsip ini secara garis besar meliputi

- a. *Bai' al-murabahah* ialah aqad jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati sebelumnya
- b. *Bai' as-salam*, Dalam pengertian sederhana, *bai' as-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan dimuka.
- c. *Bai' al-istishna*, Transaksi *bai' al-istishna* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir.

4. Prinsip Sewa (*Al-ijarah*),

Prinsip sewa ini secara garis besar dibagi menjadi dua :

- a. Sewa murni (*Al-ijarah*), ialah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri.
- b. *Bai' At-takhiri* atau *Bai' Muntahiya Bittamlik*, ialah sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya

akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang ditangan si penyewa. Sifat pemindahan kepemilikan ini pula yang membedakan dengan ijarah biasa.

5. Prinsip Jasa (*al-ajru wal umulah*), ialah

Prinsip ini merupakan layanan non pembiayaan yang diberikan oleh pihak BMT. Beberapa produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *Al-Wakalah, Al-Kafalah, Al-Hawalah, Ar-Rahn, Al-Qard*.

c) Karakteristik dasar *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)

Dengan nasabah penabung BMT akan bertindak sebagai *mudharib*/pengelola dan nasabah sebagai penyandang dana/ *shahibul maal*. Antara kedua belah pihak akan dilaksanakan *aqad mudharabah* yang menyatakan keuntungan masing-masing pihak.

Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional lembaga keuangan syari'ah secara keseluruhan. Secara syari'ah prinsip bagi hasil ini berdasarkan kaidah *syirka*. Berdasarkan prinsip ini lembaga keuangan syari'ah berfungsi sebagai lembaga *intermediary*.

Keuntungan yang dibagihasilkan harus dibagi secara proporsional antara BMT sebagai pengelola (*mudharib*) dan nasabah sebagai penyandang dana (*shahibul maal*). Seluruh pengeluaran rutin yang berkaitan dengan proses pelaksanaan *aqad* dimasukkan kedalam biaya operasional. Keuntungannya dibagi antara kedua belah pihak sesuai

dengan proporsi yang telah disepakati dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal.

d) Peran dan Prospek *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)

Untuk dapat melayani seluruh lapisan nasabah yang beragam maka BMT yang didirikan perlu memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

- 1) Memiliki aturan-aturan kerja yang efisien, efektif dan lentur serta mandiri
- 2) pengurus dan pengelola secara terus-menerus melaksanakan *iqra'* dan pengglalangan ke dalam dengan sungguh-sungguh sehingga BMT yang bersangkutan dapat bertahan hidup.
- 3) Transaksi bisnis yang dilakukan atas dasar bagi hasil.
- 4) Terkait dengan kepentingan yang mendasar dari pemilik-pemilikinya, dengan demikian akan dapat memotifasi untuk membina dan mengembangkan BMT lebih lanjut.
- 5) Harus mudah untuk didirikan
- 6) Untuk melaksanakan kerja sama yang berkelanjutan diperlukan sikap amanah dan saling percaya (Muhammad, 2000: 108).

e) Falsafah *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)

Setiap lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip syariah mempunyai falsafah mencari keridhaan Allah SWT untuk memperoleh kebaikan di dunia juga di akhirat. Oleh karena itu setiap bentuk kegiatan

yan akan dilakukan harus terhindar dari hal-hal yang berprinsip syariah, yaitu:

1. Menjauhkan diri unsur riba, Metode bunga telah lama dipermasalahkan di Indonesia, Khususnya dikalangan umat islam. Penduduk Indonesia yang sebagian umat islam mempermasalahkan segala metode transaksi yang menggunakan bunga atau riba, bagi sebagian umat islam menganggap riba dilarang secara tegas di dalam Alquran. Mereka beranggapan pada beberapa ayat dalam Alquran yang dijadikan dasar konsensus di antara para ahli hukum dan para ahli teologi muslim bahwa riba dilarang oleh islam.

2. Menetapkan sistem bagi hasil dengan perdagangan

Dalam kegiatan muamalah berlaku istilah ada uang ada barang sehingga akan mendorong produksi barang juga jasa berjalan dngan lancar sehingga dapat menghindari penyalahgunaan kredit, spekulasi dan inflasi

f) **Prinsip Utama *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)**

Dalam melaksanakan usahanya BMT berpegang teguh pada prinsip – prinsip sebagai berikut :

1. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikan prinsip – prinsip syari'ah dan muammalah islam kedalam kehidupan nyata.

2. Keterpaduan, artinya nilai - nilai spiritual dan moral yang mengarahkan pada etika bisnis yang dinamis, progresif, adil dan berahlaq mulia.
3. Kekeluargaan, yaitu mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi.
4. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita - cita antara semua elemen BMT.
5. Kemandirian, artinya mandiri dari semua golongan politik.
6. Profesionalisme, yakni mempunyai semangat kerja yang tinggi yang dilandasi atas dasar keimanan (Ridwan, 2004: 130).

g) **Fungsi *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)**

Dalam rangka mencapai tujuannya BMT berfungsi sebagai berikut

1. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, serta mengembangkan potensi dan kemampuan anggota dan seluruh lapisan masyarakat sekitar.
2. Meningkatkan kualitas SDM agar lebih professional dan islami agar mampu menghadapi persaingan global.
3. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan.
4. Menjadi perantara keuangan antara kaum kaya dan kaum miskin

5. menjadi perantara keuangan antara *shahibul maal* dan *mudharib* untuk mengembangkan usaha produktif (M. Ridwan, 2004: 131).

BAB III

METODE PENELITIAN

1. Lokasi Dan Obyek Penelitian

Penelitian ini dilakukan Di BMT-MMU Sidogiri Jalan yang beralamatkan Jalan Raya Sidogiri Kraton Pasuruan. Penelitian ini menitik beratkan pada dasar pengelolaan dana Murabahah juga untuk mengetahui persepsi nasabah terhadap pengelolaan dana Murabahah.

2. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif, penelitian deskriptif merupakan penelitian non hopotesis sehingga dalam langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis.(Nasir:1983;63). Di dalam penelitian ini meneliti mengenai tehnik pengelolaan dana Murabahah yang dilakukan oleh BMT-MMU Sidogiri Pasuruan.

3. Jenis Dan Sumber Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini dapat dikelompokkan menjadi :

a. Data berdasarkan Sumbernya

Data sekunder yaitu data yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pihak lembaga yang bersangkutan sebagai bahan penunjang penelitian.

Data primer yaitu data yang diperoleh dan dikumpulkan langsung dari nasabah Murabahah BMT-MMU Sidogiri Pasuruan sebagai

obyek penelitian yakni data mengenai persepsi nasabah terhadap pengelolaan dana Murabahah tersebut.

- Data Berdasarkan Sifatnya
- Data kualitatif yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat, dan gambar.
- Data kuantitatif yaitu data yang berupa angka-angka atau data kualitatif yang diangkakan (Sugiyono:2001).

4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data sebagai bahan penelitian digunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

a. Metode Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan penelitian dengan mempelajari literatur-literatur dan catatan-catatan yang ada hubungannya dengan permasalahan yang ada, dengan maksud dipergunakan sebagai landasan teoritis sekaligus sebagai dasar untuk menentukan data-data yang diperlukan untuk dianalisa

b. Studi Lapangan

Studi Lapangan yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan di lokasi penelitian secara langsung maupun di tempat lain yang ada kaitannya dengan pokok permasalahan yang diteliti. Penelitian lapangan ini dilakukan dengan cara:

- Observasi

Hadi (1986) berpendapat bahwa observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan juga ingatan.

- Wawancara

Proses pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengadakan wawancara secara langsung atau melakukan tanya jawab terhadap pihak yang berkaitan langsung dengan aktifitas perusahaan. Teknik wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil (Sugiyono:1999;130). Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur, dan dapat dilakukan melalui tatap muka (*face to face*) maupun dengan menggunakan telepon.

- Dokumentasi

Menurut Arikunto (1998:236) metode dokumentasi adalah metode yang dipakai untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, agenda dan lain sebagainya

6. Metode Analisa Data

Pada umumnya penelitian dikriptif merupakan penelitian non hipotesis sehingga dalam langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis. Sehubungan dengan penelitian deskriptif ini, sering dibedakan atas dua jenis penelitian menurut proses sifat dan analisi datanya, yaitu :

- ❖ Riset deskriptif yang bersifat eksploratif
- ❖ Riset deskriptif yang bersifat developmental

Di dalam penelitian ini menggunakan analisa data dengan riset deskriptif yang bersifat eksploratif yaitu untuk mengetahui menggambarkan keadaan atau suatu fenomena dengan cara mendeskripsikan fokus penelititann yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti. Data dalam penelitian ini bersifat kualitatif dengan menggambarkan dengan kata-kata atau kalimat dipisah-pisahkan menurut kategori untuk memperoleh suatu kesimpulan.

7. Sistematika Pembahasan

Agar dapat memberikan pembahasan yang logis dan sistematis, maka perlu bagi peneliti untuk menentukan sistematika penyusunan skripsi ini. Adapun sistematika penulisan dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I berisi pembahasan difokuskan pada latar belakang dan permasalahan yang terkandung didalamnya.

- BAB II adalah landasan teori yaitu mencari teori yang relevan dengan pembahasan yang penulis angkat.
- BAB III berisi metode penelitian yang digunakan dalam mengungkap kasus yang akan diteliti.
- BAB IV adalah gambaran perusahaan dan hasil penelitian yang penulis teliti.
- BAB V Penutup yang akan mengambil kesimpulan serta saran dari hasil pembahasan.

BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. PAPARAN HASIL PENELITIAN

1. Sejarah BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Jawa Timur

Bermula dari keprihatinan para guru (*asatidz*) juga pengurus Madrasah Miftahul Ulum (MMU) Pondok Pesantren Sidogiri dan madrasah ranting atau filial MMU Ponpes Sidogiri atas sikap juga perilaku masyarakat yang cenderung kurang memperhatikan kaidah-kaidah Syariah di bidang muamalat. Yaitu dengan adanya praktik-praktik yang mengarahkan pada perekonomian ribawi yang dilarang secara tegas oleh agama.

Pengurus juga guru MMU Pondok Pesantren Sidogiri yang mengetahui bahaya ekonomi yang mengarah kepada praktik-praktik ekonomi yang secara tegas dilarang oleh agama. Para *asatidz* juga pengurus MMU Ponpes Sidogiri terus melakukan diskusi juga berfikir untuk mencari solusi yang bisa menjawab permasalahan ummat tersebut. Akhirnya menemukan gagasan untuk mendirikan usaha bersama yang mengarah kepada pendirian lembaga mikro syari'ah (LKMS) untuk mengangkat dan menolong masyarakat bawah dari jeratan perekonomian ribawi juga mengangkat martabat ekonominya masih dalam kelompok-kelompok kecil.

Akhirnya mereka menyetujui untuk membentuk tim kecil yang diketuai oleh H. Mahmud Ali Zain untuk menggodok juga menyiapkan berdirinya koperasi, baik yang terkait dengan keanggotaan, permodalan, legalitas koperasi dan sistem operasionalnya.

Setelah didiskusikan dengan orang - orang yang ahli, maka terbentuklah wadah baru dengan nama “ Koperasi Baitul Maal Wat Tamwil - Masalah Mursalah Lil Ummah” disingkat dengan Koperasi BMT - MMU yang berkedudukan dikecamatan Wonorejo Pasuruan yang didahului dengan rapat pembentukan koperasi yang diselenggarakan pada tanggal 1 Juni 1997 M / 25 Muharam 1418 H. Diantara orang yang getol juga mempunyai keinginan yang kuat dalam memberikan gagasan berdirinya Koperasi BMT - MMU ialah :

1. Ust. Hadlori Abd. Karim yang saat itu menjabat sebagai kepala *Madrasah Miftahul Ulum* tingkat *Ibtida'iah* pondok pesantren Sidogiri.
2. Ust. Dumairi Nur yang saat itu menjabat sebagai wakil kepala *Madrasah Miftahul Ulum* tingkat *Ibtida'iah* pondok pesantren Sidogiri.
3. Ust. Baihaqi Ustman saat itu menjabat sebagai tata usaha *Madrasah Miftahul Ulum* tingkat *Ibtida'iah* pondok pesantren Sidogiri.
4. Ust. Muna'i Achmad yang menjabat sebagai wakil kepala *Madrasah Miftahul Ulum* tingkat *Ibtida'iah* pondok pesantren Sidogiri.

Dengan diskusi dan musyawarah antara para kepala *Madrasah Miftahul Ulum* afiliasi *Madrasah Miftahul Ulum* pondok pesantren Sidogiri, maka menyetujui membentuk tim kecil yang diketuai oleh Ust. H. Mahmud Ali Zain untuk mengkoordinir dan menyiapkan berdirinya koperasi baik yang terkait dengan keanggotaan, permodalan, legalitas koperasi, dan system operasinya.

Setelah berdiskusi tim ini berkonsultasi dengan pejabat kantor Dinas Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah (PK & M) Kabupaten Pasuruan untuk mendirikan Koperasi. Setelah itu, tim kecil mendapatkan informasi tentang BMT (*Baitul Mal Wat Tamwil*) dari pengurus PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) pusat dalam suatu acara perkoperasian yang diselenggarakan di PONPES Zainul Hasan Genggong Probolinggo dalam rangka sosialisasi kerja sama Inkopontren dengan PINBUK pusat. Dalam acara ini dihadiri oleh KH. Nur Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta sebagai ketua Inkopontren, DR. Subiakto Tjakrawardaya. Menteri Koperasi dan DR. Amin Aziz ketu PINBUK pusat.

Dari diskusi dan konsultasi serta tambahan informasi dari beberapa pihak maka berdirilah Koperasi BMT-MMU tepatnya pada tanggal 12 Rabi'ul Awal 1418 H. Atau 17 Juli 1997 M. Berkedudukan di kecamatan Wonorejo Pasuruan. Pembukaan dilaksanakan dengan diselenggarakan

selamatan pembukaannya yang diisi dengan pembacaan shalawat Nabi Besar Muhammad SAW.

Kantor pelayanan yang dipakai adalah dengan cara kontrak/sewa yang luasnya kurang lebih 16.5 m² pelayanan dilakukan oleh 3 orang karyawan. Modal yang dipakai untuk usaha didapat dari simpanan anggota yang berjumlah Rp. 13.500.000,- (Tiga belas juta lima ratus rupiah) dengan anggota yang berjumlah 348 orang terdiri dari para *asatidz* dan pimpinan serta penguru MMU Pondok Pesantren Sidogiri dan beberapa orang *asatidz* juga pengurus Ponpes Sidogiri.

Berdirinya koperasi BMT MMU sangat ditunjang dan didorong oleh keterlibatan beberapa orang pengurus koiperasi Pondok Pesantren Sidogiri (Kopontren Sidogiri).

Koperasi BMT MMU ini telah mendapat legalitas berupa:

1. Badan hukum koperasi dengan nomor 608/BH/KWK. 13/IX/97 tanggal 4 september 1997.
2. TDP dengan nomor : 1325600099.
3. TDUP dengan nomor : 133/13.5/UP/IX/98.
4. NPWP dengan nomor : 1-718-668.5-624.

2. **Visi dan Misi Perusahaan BMT MMU Sidogiri**

a. Visi

1. Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi ummat dengan landasan Syari'ah Islam.

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

b. Misi

1. Menerapkan dan memasyarakatkan Syariat Islam dalam aktifitas ekonomi.
2. Menanamkan bahwa system syari'ah di bidang ekonomi adalah **ADIL, MUDAH, dan MASLAHAH.**
3. Meningkatkan kesejahteraan Ummat dn anggota.
4. Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya **STAFF** (*Shiddiq, Tabligh, Amanah, dan Fatonah*).

3. **Maksud dan Tujuan BMT-MMU Sidogiri**

- 1) Koperasi ini bermaksud menggalang kerja sama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat umum 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 juga diridai Allah SWT.

4. **Struktur organisasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan**

Struktur organisasi BMT-MMU Sidogiri ialah :

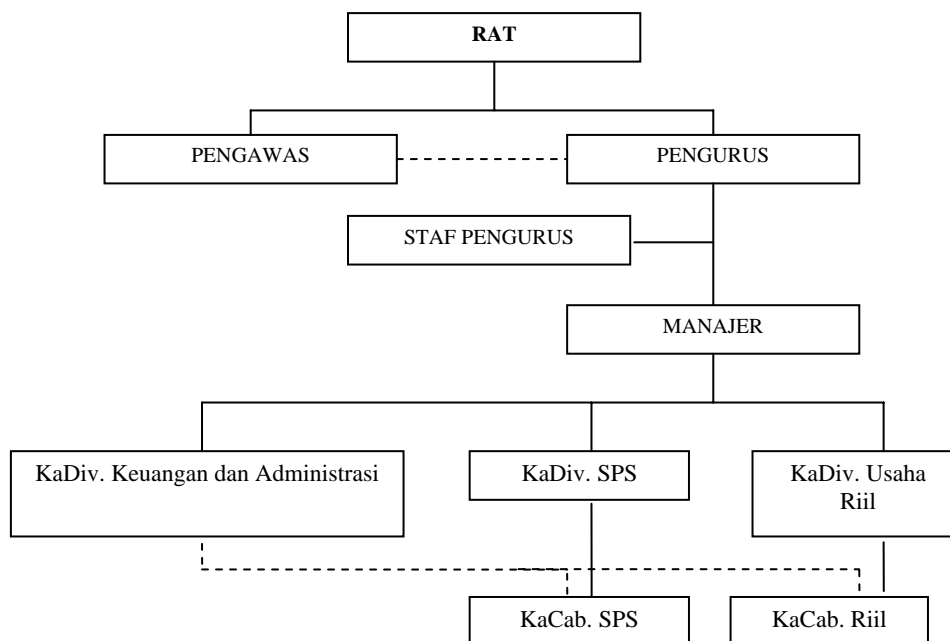
- a. Rapat anggota dalam lembaga koperasi merupakan kekuasaan tertinggi. Rapat Anggota biasa menetapkan :1. Anggaran Dasar dan

Anggaran Rumah Tangga, (2) Kebijakan umum di bidang organisasi manajemen dan usaha koperasi, (3) Pemilihan, pengangkatan atau pemberhentian pengurus dan pengawas, (4) Penyusunan dan menetapkan RK,RAPB (Rencana Kerja dan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja), (5) Pengesahan atau penolakan atas pertanggungjawaban pengurus dan pengawas tentang aktivitas usahanya, (6) Pembagian SHU (Sisa Hasil Usaha), (7) Pengabungan atau pembubaran koperasi.

- b. Pengurus koperasi diangkat oleh anggota dalam Rapat Anggota yang diselenggarakan untuk kepentingan pengangkatan pengurus atau dilaksanakan bersamaan dengan kegiatan Rapat Anggota Tahunan (RAT). Pengurus adalah penerima amanat dari anggota untuk menjalankan organisasi dan usaha koperasi dengan berlandaskan pada RK-RAPB yang telah diputuskan juga ditetapkan dalam rapat anggota.
- c. Pengawas melaksanakan pengawasan paling tidak setiap bulan sekali yaitu pada saat laporan keuangan bulanan yang dilakukan oleh manager dihadapkan pengawas dan pengurus sehingga jika ada kegagalan pada aktivitas dan usaha/keuangan maka pengawas bisa menindak lanjutnya.
- d. Manajer diangkat dan diberhentikan oleh pengurus dengan sistem kontrak kerja dalam waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama.

Tugas utama Manajer adalah menjalankan usaha koperasi sesuai dengan mekanisme kerja yang telah ditetapkan oleh pengurus. Dalam menjalankan tugasnya, Manajer berkoordinasi dengan kepala - kepala unit para karyawan.

- e. Kepala unit diangkat juga diberhentikan oleh manajer dengan berkonsultasi dengan pengurus. Kepala unit doberi wewenang untuk memimpin usaha pada unit yang telah ditentukan. Kepala unit dibantu oleh beberapa karyawan.

Gambar 4.1**STRUKTUR ORGANISASI BMT “ MASLAHAH MURSALAH LIL UMMAH”**

Keterangan:

————— : Garis Intruksi perintah

- - - - - : Garis Koordinasi

Sumber : Sekilas Perkembangan Koperasi BMT-MMU Sidogiri

5. Job Description

a. Tugas Pengurus juga Pengawas BMT-MMU

1. Ketua

a) Bertanggung jawab atas segala aktivitas koperasi internal maupun eksternal.

b) Mengatur seluruh aktivitas koperasi

- c) Melaksanakan program kerja koperasi yang diputuskan dalam rapat anggota dan mengatur strategi pelaksanaan.
- d) Memberikan arahan dan bimbingan kepada manajer dan karyawan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- e) Melakukan kontrol koperasi.
- f) Menandatangani atau menolak atas pengajuan pembiayaan dari anggota atau mitra.
- g) Memimpin rapat-rapat anggota atau pengurus.
- h) Menjalin hubungan yang baik dengan pejabat pemerintah Dekopin atau organisasi baik praktisi maupun akademisi.
- i) Melakukan segala perbuatan hukum untuk dan atas nama koperasi.
- j) Mewakili koperasi dihadapan dan di luar koperasi.
- k) Memberi kemudahan kepada pengawas untuk melaksanakan tugas pengawasan dan pemeriksaan atas segala aktivitas yang dilakukan oleh pengurus, manajer dan karyawan.

2. Wakil Ketua I

- a. Membantu ketua dalam melaksanakan tugas yang terkait dengan kegiatan usaha koperasi juga kebutuhan sarana dan prasarana.
- b) Melakukan kontrol atas pelaksanaan program khusus.

- c) Bersama sekretaris melaksanakan aktivitas administrasi kepengurusan.
- d) Melaksanakan program pendidikan pengurus, pengawas, dan manajer.
- e) Mewakili ketua pada saat ketua berhalangan atau tidak bisa melaksanakan tugas.
- f) Memimpin dan mengatur pelaksanaan RAB kedua.

3. Wakil Ketua II

- a. Melaksanakan kontrol atas pelaksanaan program manajerial.
- b. Membantu tugas ketua dalam tugas yang berkaitan dengan kehumasan.
- c. Melaksanakan program pendidikan anggota dan kelompok anggota.
- d. Menjalin hubungan yang baik dengan koperasi atau luar koperasi.
- e. Memimpin juga mengatur pelaksana kegiatan RAB kesatu.
- f. Membantu ketua dalam perencanaan dan pengembangan usaha.

4. Sekretaris

- a. Bertanggung jawab dalam melaksanakan tugas-tugas administrasi kepengurusan.

- b. Menandatangani surat-menyuraat pengurus internal maupun eksternal.
- c. Mengisi buku-buku administrasi kepengurusan bersama ketua II.
- d. Mengawasi dan meneliti kegiatan akuntansi yang dilakukan dalam kegiatan manajerial.
- e. Mendampingi ketua atau wakil ketua dalam memimpin rapat-rapat anggota atau pengurus.
- f. Mendokumentasikan keputusan-keputusan rapat dan kejadian penting yang terkait dengan aktivitas koperasi.

5. Bendahara

Bendahara bertanggung jawab atas aktivitas yang terkait dengan keuangan (organisasi dan usaha)

- a) Setiap bulan melakukan cash opname kepada keadaan koperasi bersama Manajer dan membuat berita acaranya.
- b) Melakukan control keuangan usaha dan akuntansi yang dilaksanakan manajer dan karyawan.
- c) Menandatangani keuangan koperasi.
- d) Setiap awal bulan mengeluarkan bisyuroh manajer dan karyawan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- e) Memberikan laporan keuangan dari beberapa cabang pelayanan koperasi (UPK).

- f) Menyerahkan biaya operasional pengurus dan pengawas sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

5. Pengawas I (Bidang Manajemen)

- a) Bertanggung jawab secara kolektif kepada RAT dalam melaksanakan tugas pengawasan dan/atau pemeriksaan koperasi bidang manajemen dan administrasi.
- b) Mengadakan pengawasan atas kegiatan manajemen dan administrasi organisasi juga usaha.
- c) Mengadakan pemeriksaan pembukuan koperasi sedikitnya 3 bulan sekali.
- d) Memberikan laporan tertulis hasil pengawasan kepada anggota dalam forum RAT/RAB.

7. Pengawas II (Bidang Syariah)

- a) Bertanggung jawab secara kolektif kepada RAT atas tugas pengawasan di bidang syariah.
- b) Sedikitnya 3 bulan sekali mengadakan pengawasan dan pemeriksaan tentang transaksi dan aktifitas organisasi dan usaha dari sisi syariah.
- c) Mengadakan pembinaan moral kepada para karyawan dan manajer koperasi.
- d) Memberikan laporan hasil pengawasan dalam forum RAT/RAB.

8. Pengawas III (Bidang Keuangan)

- a) Bertanggung jawab secara kolektif kepada RAT atas tugas pengawasan di bidang keuangan.
- b) Secara khusus melaksanakan tugas mengawasi arus kas dan kegiatan usaha koperasi.
- c) Memberikan laporan tertulis kepada anggota dalam forum RAT / RAB.
- d) Setiap akhir bulan memeriksa kas opname bersama pengurus juga bendahara.
- e) Memberikan analisis rasio atas kegiatan usaha sedikitnya 3 bulan sekali.

9. Pengelola

1) Pengelola BMT-MMU terdiri dari :

- a) Manajer
- b) Kepala divisi SPS
- c) Kepala Divisi Riil
- d) Kepala Divisi Aktivitas dan AD
- e) Kepala Cabang

2) Tugas dan wewenang Manajer

- a) Bertanggung jawab kepada pengurus atas semua tugas-tugasnya.
- b) Memimpin seluruh kegiatan usaha BMT

- c) Menyusun rencana dan pengembangan seluruh usaha BMT
 - d) Melakukan evaluasi juga pembinaan terhadap seluruh usaha BMT
 - e) Menjalankan setiap kebijakan yang diberikan oleh pengurus.
 - f) Menyampaikan perkembangan laporan usaha BMT kepada pengurus.
 - g) Mengangkat dan memberhentikan karyawan atas sepengetahuan pengurus.
 - h) Menandatangani perjanjian pembiayaan.
 - i) Menyetujui dan menolak setiap izin karyawan.
 - j) Memutuskan permohonan pembiayaan sesuai dengan plafon yang telah ditentukan.
 - k) Membuat peraturan karyawan.
 - l) Bersama pengurus dan pengawas menetapkan gaji karyawan.
 - m) Mengembangkan usaha baru yang lebih produktif dengan persetujuan koperasi.
 - n) Menentukan target pendapatan dari tiap-tiap cabang usaha dalam masa satu tahun.
- 3) Kepala Divisi SPS

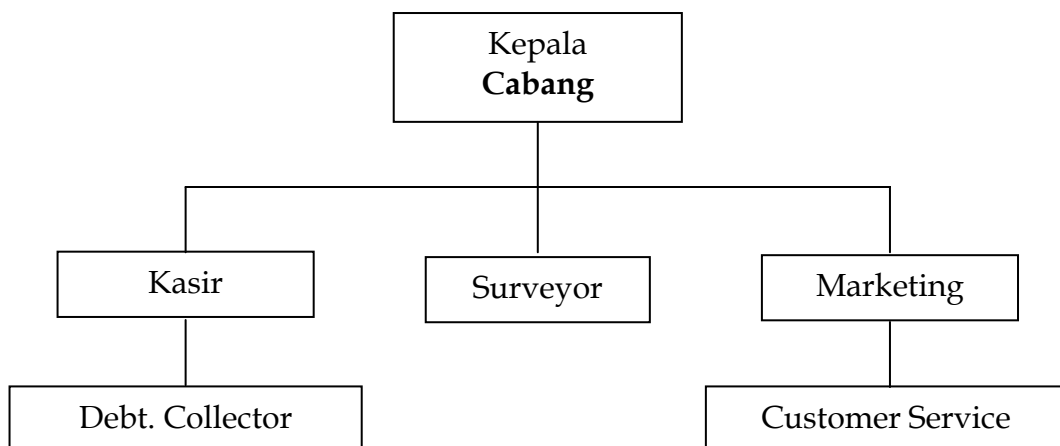
- a) Memimpin Seluruh kegiatan SPS
 - b) Melakukan evaluasi dan pembinaan terhadap seluruh bentuk usaha SPS
 - c) Bertanggung jawab terhadap manager terhadap segala perkembangan usaha SPS
 - d) Menyusun rencana juga perkembangan usaha SPS
 - e) Mengatur penempatan karyawan untuk SPS
 - f) Menyusun dan menyampaikan laporan kepada manajer tentang pengelolaan juga perkembangan usaha SPS
 - g) Mengajukan sarana juga prasarana untuk menunjang kegiatan usaha SPS
 - h) Bersama manajer mengatur posisi permodalan pada cabang SPS
 - i) Mempunyai rencana target pendapatan pada masing-masing cabang
- 4) Kepala Divisi Riil
- a) Mempunyai tanggung jawab kepada manajer atas perkembangan usaha riil
 - b) Menyusun rencana juga perkembangan usaha riil
 - c) Melakukan evaluasi juga pembinaan terhadap segala bentuk usaha riil
 - d) Memimpin seluruh kegiatan usaha riil

- e) Mengatur penempatan karyawan di usaha riil
 - f) Menyusun dan menyampaikan laporan kepada manajer tentang perkembangan juga pengelolaan usaha riil
 - g) Bersama manajer mengatur posisi permodalan pada cabang riil
 - h) Mengajukan sarana juga prasarana untuk menunjang kegiatan usaha riil
 - i) Mempunyai rencana target pendapatan pada masing-masing cabang
- 5) Kepala Divisi Aktivitas dan AD
- a) Mempunyai tanggung jawab kepada manajer atas tugasnya
 - b) Mengawasi, mengevaluasi juga melakukan pembinaan akuntansi juga administrasi kepada seluruh cabang
 - c) Melakukan pengadaan juga pemeliharaan sarana prasarana BMT-MMU Sidogiri atas persetujuan manajer
 - d) Menyusun juga melaporkan kegiatan BMT-MMU kepada manajer
 - e) Berkordinasi kepada seluruh kepala divisi dalam mengatur sirkulasi keuangan semua unit usaha BMT-MMU

- f) Mengatur administrasi karyawan yang bersifat ketenagakerjaan
- g) Melakukan audit keuangan pada masing-masing usaha di BMT-MMU
- h) Menyampaikan informasi dari pusat kepada seluruh karyawan

Gambar 4.2

**STRUKTUR ORGANISASI
CABANG SIMPAN PINJAM SYARIAH
BMT "MASLAHAH MURSALAH LIL UMMAH**



Sumber : Sekilas Perkembangan Koperasi BMT-MMU Sidogiri

- 6) Kepala cabang SPS
 - a) Bertanggung jawab kepada kepala divisi SPS atas tugasnya
 - b) Memimpin organisasi juga kegiatan usaha cabang SPS

- c) Mengevaluasi dan memutuskan setiap permohonan pembiayaan
 - d) Melakukan pengawasan juga pembinaan terhadap pengembalian pembiayaan
 - e) Menandatangani perjanjian pembiayaan
 - f) Menandatangani buku tabungan juga warkat mudhorobah
 - g) Menyampaikan laporan pengelolaan BMT kepala kepala divisi SPS tiap bulannya
- 7) Kepala Cabang Riil
- a) Bertanggung jawab kepada kepala divisi riil atas tugasnya
 - b) Memimpin organisasi juga kegiatan usaha cabang riil
 - c) Menyusun rencana kerja triwulan
 - d) Menyusun rencana pengembangan usaha riil
 - e) Menyusun laporan pengelolaan cabang riil
- 8) Kasir
- a) Mengelola kas bersma kepala cabang
 - b) Bertanggung jawab kepada kepala cabang di bidang keuangan
 - c) Mencatat seluruh transaksi keluar masuknya uang kas ke dalam formulir atau buku yang telah disediakan

- d) Mengelola kas bersama kepala cabang
 - e) Membuat laporan keuangan bulanan dalam bentuk neraca, perhitungan hasil usaha, arus kas dan posisi kekuasaan
 - f) Membuat laporan transaksi harian
- 9) Surveyour
- a) Bertanggung jawab kepada kepala cabang atas tugas-tugasnya
 - b) Menganalisis kebenaran data yang diajukan oleh pemohon pembiayaan
 - c) Berhak mengajukan usulan untuk diterima atau ditolaknya suatu pembiayaan berdasarkan hasil survey
 - d) Memeriksa kondisi agunan dan melakukan taksiran nilai nominalnya
 - e) Membuat laporan hasil survey kepada kepala cabang
- 10) Marketing/CS
- a) Bertanggung jawab kepada kepala cabang atas tugas-tugasnya
 - b) Memasarkan produk jasa yang dimiliki oleh SPS
 - c) Memeriksa kelengkapan persyaratan pembiayaan dan tabungan

- d) Menerima dan menyetujui permohonan pembiayaan yang selanjutnya dievaluasi dan diputuskan oleh kepala cabang
 - e) Membuat buku tangan atau warkat Tabungan mudharabah berjangka
 - f) Menerima setiap saran keluan dan kritik dari setiap nasabah
- 11) Debolector
- a) Bertanggung jawab kepada kasir atas tugas-tugasnya
 - b) Melakukan penagihan tunggakan pembiayaan
 - c) Menerima titipan setoran tabungan
 - d) Membuat laporan transaksi keuangan kepada kasir
- 12) Keanggotaan

Sesuai dengan Undang-Undang RI No. 25/1992 tentang perkoperasian bahwa anggota pemilik sekaligus sebagai pelanggan atau pengguna jasa Oleh karena itu Rapat Anggota merupakan kekuasaan tertinggi dalam koperasi. Keanggotaan dalam koperasi diatur dalam AD/ART, sehingga setiap anggota harus patuh dan tunduk pada ketentuan AD/ART, peraturan khusus dan keputusan-keputusan Rapat Anggota. Keanggotaan melekat pada

anggota sendiri dan tidak dapat dipindahkan kepada orang lain dengan dalih apapun.

Syarat keanggotaan yang menonjol pada koperasi BMT MMU adalah:

1. Beroperasi sebagai Guru atau Karyawan Madrasah Miftahul Ulum.
2. Alumni atau santri pesantren Sidogiri.
3. Pendaftaran anggota baru dibuka dalam waktu 1 bulan dan sejak tahun 2003 ditetapkan sejak tanggal 5 januari sampai dengan 5 february tahun yang bersangkutan.

Berikut disajikan data dan jenjang pendidikan karyawan BMT MMU Sidogiri.

Tabel 4.1

Jumlah Karyawan dan Jenjang Pendidikan

| Jenjang Pendidikan | Jumlah Karyawan |
|---------------------------|------------------------|
| S1 | 4 |
| MA | 26 |
| MTs | 29 |
| SLTA | 1 |
| SLTP | 1 |
| SD | 4 |
| – | 2 |
| Jumlah | 67 |

Sumber: Data Primer

Dari table diatas diketahui bahwa SDM yang dimiliki oleh pihak BMT MMU sangatlah sedikit jika dibandingkan dengan omzet terbesar dari seluruh lembaga keuangan mikro syari'ah di Indonesia. Namun dengan tekad yang kuat untuk menegakkan perekonomian syari'ah, segolongan orang-orang yang peduli dengan penderitaan umat berupaya mewujudkannya dengan belajar sambil lalu atas kegiatan yang mereka laksanakan.

Berikut data anggota Koperasi BMT MMU sampai dengan 31 Desember 2005.

Tabel 4.2
Anggota BMT MMU
(Tahun 2002-2005)

| Tahun | Lama | Keluar | Sisa | Baru | Total Anggota |
|--------------|-------------|---------------|-------------|-------------|----------------------|
| 2002 | 485 orang | 66 orang | 419 orang | 97 orang | 516 orang |
| 2003 | 515 orang | 33 orang | 484 orang | 151 orang | 633 orang |
| 2004 | 633 orang | 47 orang | 586 orang | 71 orang | 657 orang |
| 2005 | 657 orang | 63 orang | 594 orang | 72 orang | 666 orang |

Sumber: Data Primer

Susunan Pengawas (Periode 2004 - 2006)

1. Pengawas Syari'ah : KH. Ad. Rahman Syakur
2. Pengawas Manajemen : H. Mahmud Ali Zain
3. Bidang Keuangan : H. Abdulloh Rohman

Susunan Kepengurusan (Periode 2004 - 2006)

1. Ketua : M. Hadlori Abdul Karim
2. Wakil Ketua I : A. Mana'i Ahmad

3. Wakil ketua II : Abdul Majid Umar
4. Sekertaris : M. Djakfar Shodiq
5. Bendahara : H. Abdul Majid Bahri

Susunan Karyawan Cabang Sidogiri

1. Manager : M. Dumairi Nor
2. Wakil Manager : Eddi Suparjo
3. Staf Manager I : Achmad Ikhwan
4. Staf Manager II : Abdul Qohar Mudzakkar
5. Kepala Cabang : Sarbini Rony
6. Kasir Tabungan I : Ahmadi Samu'in
7. Kasir Tabungan II : Ahmad Nadzir
8. Kasir Pembiayaan : Ahmad Qohir Hidayat
9. Surveyor I : Djakfar Shodiq
10. Surveyor II : Jamal Thohir
11. Surveyor III : Atho'illah

Susunan Karyawan Cabang Sidogiri

12. Manager : M. Dumairi Nor
13. Wakil Manager : Eddi Suparjo
14. Staf Manager I : Achmad Ikhwan
15. Staf Manager II : Abdul Qohar Mudzakkar
16. Kepala Cabang : Sarbini Rony

- 17. Kasir Tabungan I : Ahmadi Samu'in
- 18. Kasir Tabungan II : Ahmad Nadzir
- 19. Kasir Pembiayaan : Ahmad Qohir Hidayat
- 20. Surveyor I : Djakfar Shodiq
- 21. Surveyor II : Jamal Thohir
- 22. Surveyor III : Atho'illah

6. Ruang Lingkup Usaha BMT MMU Sidogiri, Pasuruan-Jawa Timur

Usaha yang dilakukan oleh Koperasi BMT MMU adalah sbb:

- a. BMT atau simpan pinjam dengan pola syari'ah, hingga saat ini telah mencapai 9 unit BMT (cabang).
- b. *Home Industri* (Industri Rumah Tangga) produksi roti, beroperasi pada unit 3 dan perelokasi di Desa Jeruk. Adapun Kegiatannya meliputi:
 - 1) Pembuatan roti
 - 2) Menerima pesanan berbagai jenis macam roti.
 - 3) Memberikan layanan jasa oven roti.
- c. Toko dan Perdagangan Umum, terletak pada unit 2 yang menyediakan:
 - 1) Barang kebutuhan rumah tangga, seperti: barang pecah-belah, elpiji, kompor, dll.
 - 2) Alat-alat olahraga.

d. Sektor jasa penggilingan padi, terletak pada unit 8 yang memberikan pelayanan jasa sebagai berikut:

- 1) Jual beli gabah atau beras, beras yang diproduksi diberi label atau merk BMT (Bunga Matahari Terbit).
- 2) Menerima jasa penggilingan padi.

Untuk usaha yang sangat mendapatkan prioritas adalah usaha BMT, manfaatannya sangat dirasakan oleh anggota dan masyarakat umum.

7. Macam-macam produk BMT MMU Sidogiri, Pasuruan-Jawa Timur

Sebagai lembaga keuangan syariah pada umumnya, BMT MMU Sidogiri memberikan layanan 3 jenis produk sebagai berikut

a. Produk Tabungan *Mudharabah* atau *Wadi'ah yad Dhamannah*

1) Tabungan

Pemilik harta (*shahibul mal*) menyimpan dananya di Koperasi BMT MMU dengan akad *mudharabah* atau *qord* atau *wadi'ah yad Dhamannah*. Keuntungan bagi penabung: (1) Pahalanya berlipat delapan belas kali apabila diniatkan untuk menghutangi, (2) Aman dan terhindar dari riba dan haram, (3) Mendapat imbalan bagi hasil yang halal.

Jenis tabungan di Koperasi BMT MMU

a) Tabungan Umum

Tabungan yang dapat diambil setiap saat.

b) Tabungan Pendidikan

Tabungan yang akan digunakan untuk biaya pendidikan.

Dapat diambil untuk pembayaran pendidikan sesuai dengan kesepakatan bersama.

c) Tabungan Idul Fitri

Tabungan yang untuk memenuhi kebutuhan Hari Raya Idul Fitri. Dapat diambil satu kali dalam setahun, yaitu menjelang Hari Raya Idul Fitri atau sebulan sebelum Hari Raya Idul Fitri.

d) Tabungan Ibadah Qurban

Tabungan sebagai sarana untuk memantapkan niat untuk melaksanakan ibadah qurban pada hari Raya Idul Adha atau hari-hari Tasyriq. Pengambilan hanya dapat dilakukan menjelang hari Raya Idul Adha (sebulan sebelumnya).

e) Tabungan Walimah

Tabungan yang digunakan untuk membiayai walimah (pernikahan dan lainnya). Pengambilan hanya dapat dilakukan menjelang pelaksanaan pernikahan.

f) Tabungan Ziarah

Tabungan untuk keperluan ziarah. Pengambilan dapat dilakukan sesuai dengan kesepakatan dengan penabung.

2) Mudharabah Berjangka (Deposito)

Simpanan ini bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu tiga bulan, enam bulan, sembilan bulan, atau dua belas bulan. Keuntungan bagi mitra yaitu : (1) sama dengan keuntungan bagi mitra. (2) *nisbah* (proporsi) bagi hasil lebih besar dari pada tabungan. (3) bisa dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.

Adapun Syarat-syarat dan ketentuan permohonan :

a) Tabungan

- 1) Mengisi formulir permohonan pembukaan tabungan.
- 2) Fotokopi identitas diri.

b) Mudharabah Berjangka (deposito)

- 1) Mengisi formulir permohonan pembukaan Mudharabah berjangka (deposito)
- 2) Fotokopi identitas diri.
- 3) Setoran minimal Rp. 500.000

b. Pinjaman atau pembiayaan

Koperasi BMT-MMU memberikan pembiayaan dengan skema sebagai berikut:

1) Mudharabah (bagi hasil)

Pembiayaan modal kerja sepenuhnya oleh Koperasi BMT-MMU sedang nasabah menyediakan usaha dan manajemennya. Hasil keuntungan akan dibagikan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan hasil.

2) Murabahah (modal kerja)

Penjualan barang seharga biaya/ harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati.

3) Musyarakah (penyertaan)

Akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*amal/expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan juga resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

4) Bai'Bitsamanil Ajil (investasi)

Pembiayaan ini dikategorikan dalam bentuk investasi karena pembiayaan ini diberikan kepada nasabah untuk penanaman

modal usaha yang berupa penelitian suatu barang untuk pengembangan usahanya.

Adapun syarat-syarat dan Ketentuan permohonan:

- a) Mengisi formulir pembiayaan.
- b) Fotokopi KSK/KK.
- c) Fotokopi KTP suami dan istri atau wali.
- d) Fotokopi akta nikah.
- e) Fotokopi jaminan.
- f) Foto kopi legalitas dalam bidang usaha.
- c. Zakat Infaq, Shodaqoh

Produk ZIS ialah sebagai berikut:

- 1) Menerima Zakat, Infaq. Dan shodaqoh
- 2) Menyalurkan ZIS kepada mustahiknya baik bersifat produktif maupun konsumtif.

8) Unit Usaha BMT-MMU Sidogiri

- a) Unit SPS (simpan pinjam syari'ah), diantaranya:
 - 1) Unit 01 di Utara Pasar Wonorejo
 - 2) Unit 04 di Stan Timur Lapangan Sidogiri
 - 3) Unit 05 di Jl. Raya Utara Pasar Warungdowo
 - 4) Unit 06 di Stan Pasar Baru Kraton
 - 5) Unit 07 di Stan Pasar Rembang
 - 6) Unit 09 di Stan Utara Pasar Nongkojajar

- 7) Unit 10 di Jl. Raya Pasar Kalipang Grati
- 8) Unit 11 di Jl. Raya Timur Pasar Ranggeh Gondangwetan
- 9) Unit 12 di Stan Pasar Prigen

b. Unit Usaha Riil

1. Unit 03 Pabrik Roti di depan TK Dharma Wanita Jeruk
2. Unit 08 Penggilingan Padi di Jetis Dhompo Kraton Timur
Balai Desa Legowok

c. Unit SPS Baru (2006)

1. Unit 13 di Stan Pasar Kebonagung Blok WB 54
2. Unit 14 di Jl. Raya Purwosari
3. Unit 15 di Jl. Pasar Palang No. 20 Sukorejo
4. Unit 16 di Jl. Urip Sumharjo Pandaan
5. Unit 17 di Jl. Raya Nguling

d. Unit SPS Baru (2007)

1. Unit 18 di Sumber Dawe
2. Unit 19 di Kedawung
3. Unit 20 di Gerbo

9) Mitra Kerja

Koperasi BMT-MMU Pasuruan menjalin kerjasama dengan beberapa mitra yang mendukung dalam kemajuan dan perkembangannya antara lain :

- a. Kopeasi MALABAR Pasrepan Pasuruan
- b. Koperasi BMT-UGT Sidogiri
- c. Kopontren Sidogiri
- d. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS) Untung Suropati Pasuruan.
- e. Permodalan Nasional Madani (PNM) Cabang Surabaya
- f. Bank Negara Indonesia (BNI) Syari'ah Cabang Malang
- g. Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Cabang Sidoarjo
- h. Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Surabaya
- i. Asuransi Syari'ah TAKAFUL Cabang Surabaya
- j. STIE (Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi) Malangkucecwara Malang
- k. UIN (Universitas Islam Negeri) Malang
- l. UNISMA (Universitas Islam Malang) Malang
- m. Dan lain - lain.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Produk Penyaluran Dana

Produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT-MMU Sidogiri Pasuruan ialah:

- a. *Pembiayaan Murabahah*
- b. *Pembiayaan Mudharabah Berjangka (deposito)*
- c. *Pembiayaan Bai' Bitsamanil Ajil*

2. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Pembiayaan jual beli yang pembayarannya dilakukan pada saat jatuh tempo dan satu kali lunas beserta *mark-up* (laba) sesuai dengan kesepakatan.

b. Syarat-syarat yang harus dipenuhi, ialah:

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

c. Agunan atau jaminan

Agunan merupakan jaminan yang diserahkan nasabah debitur kepada bank. Pada prinsipnya pembiayaan *Murabahah* ini wajib memakai jaminan sebagai pengganti apabila nasabah debitur tidak bisa membayar pembiayaan maka disinilah peran jaminan dapat dipakai sebagai pengganti kewajibannya. Pihak direksi bank boleh meminta jaminan, antara lain :

- 1) BPKB kendaraan bermotor
- 2) Sertifikat Hak Milik (SHM)
- 3) Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB)
- 4) Juga yang lainnya yang bisa diperjual belikan

3. Mekanisme Prosedur Pembiayaan Murabahah

BMT-MMU Sidogiri Pasuruan sebagai lembaga keuangan yang memiliki tahapan yang harus ditempuh oleh calon debitur. Alur prosedur yang harus dilalui oleh calon debitur:

- a. Calon Nasabah datang kepada BMT-MMU kemudian menghubungi petugas BMT-MMU bagian pelayanan nasabah untuk mringajukan permohonan pembiayaan.
- b. Petugas BMT-MMU akan menyodorkan blangko permohonan pembiayaan. Calon debitur juga melampirkan spesifikasi barang yang akan dibutuhkan.
- c. Debitur menyerahkan foto copy KTP, Kartu Keluarga.
- d. Menyerahkan bukti agunan atau jaminan berupa BPKB, SHGB, SHM.
- e. Calon debitur menandatangani surat permohonan pembiayaan tersebut.
- f. Pihak BMT-MMU akan membuat analisis kelayakan calon debitur.

- g. Apabila menurut direksi permohonan pembiayaan calon debitur dianggap tidak layak atau tidak memenuhi kriteria yang di biayai maka semua dokumen harus dikembalikan kepada debitur. Tetapi jika permohonan disetujui maka pihak BMT akan menghubungi calon debitur.
- h. Jika permohonan pembiayaan diterima maka calon debitur diwajibkan membayar uang muka *murabahah*.
- i. Setelah membayar uang muka, dilanjutkan akad *murabahah* antara pihak BMT dengan calon debitur.
- j. Petugas BMT atau kedua belah pihak akan membeli barang yang akan dibutuhkan oleh nasabah dengan spesifikasi yang telah nasabah berikan juga tempat yang ditujuk oleh nasabah.
- k. Barang akan diserahkan kepada nasabah, maka nasabah akan menandatangani tanda terima dari BMT.
- l. Pelunasan dapat dilakukan dengan cara angsuran atau di cicil sesuai dengan akad perjanjian atau kesepakatan.

4. Pembayaran Kembali Pembiayaan

Data-data yang harus di dapatkan oleh petugas lapangan (AO) haruslah yang valid dan benar-benar adanya dilapangan. Sehingga dapat dijadikan sebagai bahan rujukan untuk langkah putusan pembiayaan.

Salah satu tanggung jawab Account Officer (AO) ialah dapat menganalisa permohonan pembiayaan dan memastikan apa permohonan pembiayaan itu layak atau bisa dilunasi kembali atau tidak. Oleh karena itu, lancar tidaknya pembayaran kembali oleh nasabah debitur atas pembiayaan merupakan suatu tanggung jawab seorang (AO).

5. Persetujuan Pembiayaan

Setelah dalam proses menganalisa, baik dari segi kualitatif yang dilakukan oleh petugas (AO) selesai, maka hasil analisa tersebut akan diproses dan dibuat usulan pembiayaan ke pihak komite pembiayaan untuk direkomendasikan layak tidaknya mendapatkan fasilitas pembiayaan.

Usulan pembiayaan tersebut selanjutnya dituangkan oleh panitia pembiayaan dalam memorandum pembiayaan yang berisi tentang analisa singkat kualitas pembiayaan. Dalam tahap selanjutnya yaitu penyerahan hasil analisa dalam memorandum pembiayaan tersebut kepada komite pembiayaan yang menentukan keputusan “ya” atau “tidak” diterima pembiayaan tersebut.

6. Pemeriksaan jaminan

Menurut Fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) tentang *murabahah* menyatakan bahwa jaminan diperbolehkan asalkan nasabah serius dengan apa yang telah dipesan. Tujuan dari jaminan ini ialah untuk mengurangi tingkat resiko yang akan ditanggung oleh pihak bank.

Pihak direksi BMT dapat meminta barang jaminan kepada nasabah antara lain:

- a. BPKB kendaraan bermotor
- b. Sertifikat Hak Milik (SHM)
- c. Serufikat Hak Guna Bangunan (SHGB)

7. Realisasi Pembiayaan

Proses realisasi pembiayaan murabahah ialah proses pengucuran dana taua pembelian barang nasabah setelah diproses dan diputuskan oleh komite pembiayaan. Pada saat realisasi dana, nasabah debitur akan dipanggil oleh bank untuk menerima barang yang dibuthkan oleh nasabah debitur.

Setelah semua persyaratan dipenuhi oleh nasabah debitur, pihak BMT akan memberikan barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Pihak BMT akan memberikan barang sekaligus beserta blangko nota pembiayaan yang berisi perincian jumlah dana yang diangsur dan biaya-biaya yang harus dipenuhi oleh nasabah debitur.

8. Diskripsi Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Pengelolaan Dana Murabahah

Kegiatan BMT-MMU Sidogiri Pasuruan tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran, tetapiu kegiatannya hanya meliputi kegiatan perhimpunan dan juga penyaluran dana saja. Selain itu BMT-MMU tidak diperkenakan menerima simpanan giro, karena simpanan giro hanya bisa

diterapkan hanya pada bank umum syariah aja. Wilayah kerja BMT-MMU hanya bisa menjangkau masyarakat ekonomi menengah ke bawah di kecamatan-kecamatan. Didalam Pemaparan fakta ini saya akan memaparkan bagaimana pengelolaan dana murabahah di BMT-MMU Sidogiri pasuruan juga bagaimana tanggapan atau persepsi nasabah terhadap pengelolaan dana murabahah tersebut

Dari hasil wawancara yang saya lakukan bahwa pengelolaan dana murabahah di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan sangatlah baik juga fleksibel juga cepat itu disebabkan bahwa pelayanan yang diberikan BMT dalam mengelola dana murabahah itu sangatlah singkat juga cepat bahkan pengelolaan dana murabahah disana dilakukan secara jujur ini di indikasikan banyak para nasabah suka terhadap pembiayaan murabahah ini, karena dianggap paling cocok untuk buat usaha juga membeli barang yang diinginkan oleh para nasabah. Mutu pelayanan yang diberikan BMT terhadap pengelolaan dana murabahah sangat memuaskan ini disebabkan oleh para pegawai BMT cara melayani nasabah murah senyum juga ramah tamah dan jujur, pihak BMT juga sangat menghormati para nasabah yang akan membutuhkan dana tersebut.

Nasabah mengatakan bahwa pengelolaan dana murabahah ini sangatlah cocok buat membuka usaha juga membeli barang. Disini nasabah merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan BMT karena

pelayanannya sangat simple tidak terlalu rumit seperti di bank konvensional, di BMT para nasabah hanya membutuhkan 2-3 hari untuk mengambil dana yang dibutuhkan.

Para nasabah juga diberikan informasi yang diperlukan tentang fasilitas layanan murabahah dengan secara lengkap tanpa ada yang perlu disembuyikan. Transaksi yang dilakukan pihak BMT sangatlah cekatan dalam melayani nasabah untuk penyelesaian transaksi, Para nasabah juga mampu memenuhi jumlah setoran minimal yang telah ditetapkan oleh pihak BMT. Para nasabah juga berpendapat bahwa tingkat bagi hasil dari pembiayaan murabahah sangatlah menguntungkan, Pihak BMT akan memberikan bonus khusus kepada nasabah apabila nasabah telah menyelesaikan angsurannya sebelum jatuh tempo yang telah ditetapkan oleh pihak BMT.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

1. Berdasarkan pengelolaan dana murabahah di BMT-MMU sangatlah jujur juga terbuka bahkan proses pelayanan dalam mencairkan dana murabahah tidaklah terlalu rumit bahkan pengelolaan murabahah di sini benar-benar diberikan kepada nasabah yang benar-benar membutuhkan dana untuk membuka usaha atau membeli barang yang diinginkan nasabah.
2. Bahwa pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang banyak diminati dalam produk pembiayaan yang diberikan oleh BMT-MMU Sidogiri Pasuruan, karena kebanyakan nasabah sangatlah puas terhadap pelayanan yang diberikan begitu juga proses dalam mencairkan dananya tidaklah terlalu rumit, bahkan nasabah akan diberi bonus khusus apabila dalam pembayaran pelunasan cicilan lebih cepat dari jatuh tempo yang telah ditetapkan. Murabahah dikenal sebagai sebagai produk pembiayaan yang sangat diminati oleh masyarakat dan murabahah dipandang sebagai produk yang memiliki nilai yang ditawarkan oleh BMT

dibandingkan dengan pembiayaan lainnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi murabahah sebagai pembiayaan yang diminati di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan:

- a. Pendapatan atau keuntungan dapat diprediksi
- b. BMT tidak perlu mengenal nasabah secara mendalam
- c. Mudah diimplementasikan
- d. Merupakan investasi jangka pendek

B. SARAN

- a. Pihak BMT-MMU hendaknya meningkatkan fasilitas yang diberikan kepada nasabah pembiayaan murabahah untuk meningkatkan loyalitas maupun menarik nasabah agar memilih pembiayaan murabahah.
- b. Sehendaknya pihak BMT-MMU mempertahankan keramahan juga kejujuran dalam melayani para nasabah bahkan bisa ditingkatkan supaya nasabah merasa senang atas pelayanan keramahan yang diberikan oleh pihak BMT.
- c. Memberikan bonus yang lebih menarik kepada nasabah apabila nasabah bisa melunasi cicilannya sebelum jatuh tempo yang telah ditetapkan.

Daftar Pustaka

Al – Qur”an Dan Terjemahan

Antonio, Syafi'i. 2001. *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek*. Gema Islami, Jakarta.

Kasmir. 2000. *Bank Dan Keuangan Lainnya*. PT.Grafindo, Jakarta.

Muhammad, 2000. *Sistem Dan Prosedur Operasional Bank Islam*. UII Prees,
Yogyakarta.

Suharsini, Arikunto. 1991. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Rineka
Cipta, Jakarta.

Muhammad, 2002. *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan
Ancaman*. Ekonisia. Yogyakarta.

Wibowo, Edy, Widodo Hendy Untung, 2005. *Mengapa Memilih Bank Syari'ah*.
Ghalia Indonesia. Bogor Selatan

Pandia, Frianto, Omposunggu Santi Elly, Abror Achmad. 2005. *Lembaga
Keuangan*. Rineka Cipta, Jakarta.

Sumitro, Warkum. 1996. *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*,
PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Wiroso, 2005. *Jual Beli Murabahah*. UII Press, Yogyakarta

Umar, Husein, 2000, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, PT. Raja
Grafindo Persada, Jakarta.

Pusar Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), 1998, *Buku Pintar BMT Unit Simpan
Pinjam dan Grosir*

Muhammad, 2002, *Manajemen Bank Syari'ah*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta
RAT dan Laporan Keuangan Tahun 2003 – 2005, BMT – MMU, Sidogiri – Pasuruan.

Setiadi J. Nugroho, 2003, *Perilaku Konsumen*, Prenada Media, Jakarta



**DEPARTEMEN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MALANG
FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Gajayana 50 Malang Telp. (0341) 551354 Fax. (0341) 572533

BUKTI KONSULTASI

Nama : Moch Tito Ivansyah
NIM/ Prodi : 01220038/ Manajemen
Pembimbing : Drs. Nur Asnawi, MA
Judul Skripsi : Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Pengelolaan Dana Murabahah Di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan

| N O | TANGGAL | MATERI KONSULTASI | TANDA TANGAN PEMBIMBING |
|----------------|-------------------|--------------------------|------------------------------------|
| 1 | 22 Maret 2006 | Proposal | 1. |
| 2 | 28 Maret 2006 | ACC Proposal | 2. |
| 3 | 12 Mei 2006 | Seminar Proposal | 3. |
| 4 | 17 Mei 2006 | BAB I, II dan III | 4. |
| 5 | 20 Feb 2007 | Revisi BAB I, II dan III | 5. |
| 6 | 10 Maret 2007 | ACC BAB I, II dan III | 6. |
| 7 | 17 Maret 2007 | BAB IV dan V | 7. |
| 8 | 17 September 2007 | ACC Keseluruhan | 8. |

Malang, September 2007

Mengetahui,
Dekan

**Drs. HA. Muhtadi Ridwan. MA
NIP. 150231828**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini saya :

Nama : Moch Tito Ivansyah
NIM : 01220038
Alamat : Jl. Tenggilis Utara VI/29 Surabaya

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

ANALISIS PERSEPSI NASABAH TERHADAP PENGELOLAAN DANA MURABAHAH DI BMT-MMU SIDOGIRI.

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan "duplikasi" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada "klaim" dari pihak lain, bukan menjadi tanggungjawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, Tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri." Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 26 Oktober 2007
Hormat saya,

Moch Tito Ivansyah
NIM : 01220038