

**PELAKSANAAN PEMBIAYAAN
AI-BA'I BITSAMANIL AJIL(BBA) BAGI USAHA KECIL
(Studi pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo)**

SKRIPSI

Oleh

ARIK SAWALIYAH

NIM: 04610019



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
2008**

**PELAKSANAAN PEMBIAYAAN
AI-BA'I BITSAMANIL AJIL(BBA) BAGI USAHA KECIL
(Studi pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo)**

SKRIPSI

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

Oleh

ARIK SAWALIYAH
NIM: 04610019



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
2008**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Arik Sawaliyah
Nim : 04610019
Alamat : Jl. Samudera Intan RT 09 RW 05 Gang Jati Pondok Kelor
Paiton Probolinggo.

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

**PELAKSANAAN PEMBIAYAAN AL-BA’I BITSAMANIL AJIL (BBA)
BAGI USAHA KECIL (Studi pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri
Pasuruan Cabang Wonorejo).**

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 16 Oktober 2008

Hormat saya,

Arik Sawaliyah

NIM : 04610019

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Hirabbil Alamin

*Dengan senantiasa memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT,
kupersembahkan buah karya ini untuk:*

*Ayahanda dan Ibunda tercinta (Abu Bakar dan Misrika), ananda
haturkan banyak terima kasih yang telah banyak memberikan kasih
sayang. Terima kasih atas motivasi dan nasehat serta do`a yang tak
pernah terputus-putus.*

*Buat mbakg (Eka Yuliani) terimakasih atas nasehat dan motivasinya.
Semoga ketenangan dan kebahagiaan akan senantiasa mewarnai hari
indahmu.*

*Adikku (Aimmmatul Mutmainnah) yang selalu menghiburku dengan
kelucuannya. Kejar dan raihlah impianmu, jalanmu masih panjang.*

Semua keluargaku (Probolinggo dan Lumajang).

MOTTO

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أضعافًا كَثِيرَةً
وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٢٤٥﴾

Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), Maka Allah akan melipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezki) dan kepadanya-lah kamu dikembalikan (Q.S Al-Baqarah : 245)

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“Pelaksanaan Pembiayaan al-Ba’i Bitsamanil Ajil (BBA) Bagi Usaha Kecil (Studi pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo)”**.

Shalawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada junjungan kita baginda Nabi Muhammad SAW yang senantiasa kita harapkan syafaatnya kelak dihari kiamat.

Terselesaikannya skripsi ini merupakan salah satu syarat yang ditempuh dari yang apa selama ini penulis lakukan selama kuliah di Universitas Islam Negeri (UIN) Malang. Pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu kami dalam penulisan skripsi ini khususnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr H. Imam Suprayogo selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Malang.
2. Bapak Drs HA. Muhtadi Ridwan, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang.
3. Bapak H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA terima kasih atas saran, arahan dan motivasinya.
4. Bapak/Ibu Dosen Ekonomi UIN Malang yang telah memberikan ilmunya dengan tulus dan ikhlas.
5. Bapak H. Dumari Nur selaku Manajer Koperasi BMT - MMU Sidogiri Pasuruan dan juga kepada segenap Staf Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.

6. Bapak dan Ibuku (Abu Bakar dan Misrika) beserta keluargaku yang penuh kasih sayang telah berusaha memberikan bimbingan serta mendo'akan penulis dalam menempuh kehidupan ini. Semoga Allah memberi rahmat dan hidayahnya kepada mereka. Amiiin....
7. Teman-teman Fakultas Ekonomi dan juga teman-teman kost Sunan Ampel No. 14 yang telah memberikan sesuatu yang lain dalam hidup penulis yaitu kekompakan, semoga sukses untuk kita semua

Serta semua pihak yang menulis tidak bisa disebutkan satu persatu yang selama ini telah membantu penulis, semoga amal ibadah mereka dijadikan sebagai amal kebajikan oleh Allah SWT. Amin...

Akhir kata, kami harapkan skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya. Dan mudah-mudahan segala bantuan, do'a dan amal dari semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini mendapat ridha dari Allah SWT. Amin.....

Namun demikian penulis menyadari sepenuhnya, bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak. Akhirnya dengan mengharap ridha dari Allah SWT semoga penulisan laporan ini dapat bermanfaat bagi para pembaca. Amiin.

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

Malang , 21 September 2008

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
MOTTO.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
ABSTRAK.....	xvi
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan.....	7
D. Batasan Masalah.....	8
E. Manfaat Penelitian.....	8
BAB I : KAJIAN PUSTAKA.....	10
A. Penelitian Terdahulu.....	10
B. Kajian Teoritis.....	14
1. Baitul Maal Wattamwil(BMT).....	14
a. Pengertian Baitul Maal Wattamwil (BMT).....	14
b. Latar Belakang Baitul Maal Wattamwil (BMT).....	16
c. Produk-Produk Baitul Maal Wattamwil (BMT).....	17
d. Mendirikan Baitul Maal Wattamwil (BMT).....	20
e. Strategi Pengembangan Baitul Maal Wattamwil (BMT).....	22

2. Pembiayaan	26
a. Pengertian Pembiayaan.....	26
1) Pengertian Pembiayaan Menurut Syariah.....	26
2) Pengertian Pembiayaan Menurut Konvensional	28
b. Jenis-jenis Pembiayaan.....	29
c. Unsur-Unsur Pembiayaan.....	32
1) Unsur-Unsur Pembiayaan Menurut Konvensional	32
2) Unsur-Unsur Pembiayaan Menurut Syariah.....	33
d. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan	34
1) Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan Menurut	
Konvensional.....	34
2) Prinsip Pemberian Pembiayaan Menurut Syariah	38
e. Tujuan Pembiayaan	39
f. Perencanaan Pembiayaan	42
g. Fungsi Pembiayaan	43
h. Pengajuan Pembiayaan	44
3. Pembiayaan al-Ba`i Bitsaman Ajil (BBA).....	45
a. Pengertian Pembiayaan al - Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)	45
b. Landasan Syariah	48
c. Rukun Pembiayaan al - Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)	53
d. Syarat Pembiayaan al - Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA).....	53
e. Manfaat Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA).....	55
f. Skema Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA).....	56
g. Contoh Perhitungan al - Ba`i Bitsamanil Ajil).....	57
h. Fatwa Dewan Syariah Nasional yang terkait dengan transaksi	
al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA).....	58
4. Usaha Kecil.....	59
a. Pengertian Usaha Kecil	59
b. Kriteria Usaha Kecil	60
c. Profil Usaha Kecil di Indonesia	64

d. Keunggulan Usaha Kecil	65
e. Contoh Usaha Kecil	65
5. Kerangka Berfikir	67

BAB III : METODE PENELITIAN 68

A. Lokasi Penelitian	68
B. Jenis Penelitian	68
C. Data Dan Sumber Data	69
D. Teknik Pengumpulan Data.....	71
E. Prosedur Penelitian	73

BAB IV : PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL

PENELITIAN	76
A. Paparan Data Hasil Peneltian	76
1. Sejarah Perusahaan.....	76
2. Visi dan Misi BMT MMU.....	80
3. Maksud dan Tujuan BMT MMU	81
4. Kantor Cabang	81
5. Struktur Organisasi dan Job Discription BMT MMU	83
6. Kegiatan Operasional BMT MMU.....	88
B. Pembahasan Data Hasil Penelitian.....	94
1. Pembiayaan	94
2. Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA).....	104
3. Pelaksanaan Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA). 108	
4. Kendala dan Solusi Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi Usaha Kecil di BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo	127

BAB IV :PENUTUP	131
A. Kesimpulan	131
B. Saran	136

H.DAFTAR PUSTAKA	139
-------------------------------	------------

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Jumlah BMT per Propinsi.....	3
Tabel 1.2 : Contoh Usaha Kecil di BMT-MMU Sidogiri Cabang Wonorejo Pasuruan	6
Tabel 2.1: Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	11
Tabel 2.5: Perbandingan Konsep Antara Murabahah dan Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA).....	46
Tabel 2.7 :Batasan / Kriteria Usaha Kecil dan Menengah Menurut Beberapa Organisasi.....	62
Tabel 4.4 :Pendapatan Produk Pembiayaan BMT-MMU Sidogiri Pasu ruan Cabang Wonorejo Tahun 2003-2007.....	97
Tabel 4.5 : Pendapatan Produk Pembiayaan Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Tahun 2003-2007	97
Tabel 4.6 : Jumlah Nasabah Pembiayaan BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo	98
Tabel 4.7 : Jumlah Nasabah Pembiayaan BMT MMU Sidogiri Pasuruan	99
Tabel 4.8: Contoh jenis usaha kecil di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Cabang Wonorejo Pasuruan	101
Tabel 4.9 : Skim Pembiayaan Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)	105
Tabel 4.10 : Biaya Realisasi Pembiayaan.....	111
Tabel 4.11 : Prosedur Pengajuan Pembiayaan.....	111

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 : Produk Baitul Mall Wattamwil (BMT)	20
Gambar 2.3 : Tahapan Pendirian Baitul Mall Wattamwil (BMT)	22
Gambar 2.4 : Jenis-Jenis Pembiayaan	24
Gambar 2.6 : Skema Pembiayaan Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA).....	57
Gambar 2.7 : Kerangka Berfikir	67
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi BMT-MMU Pasuruan	85
Gambar 4.2 : Struktur Cabang Simpan Pinjam Syariah BMT-MMU Pasuruan.....	86
Gambar 4. 3 : Produk-Produk BMT MMU Sidogiri Pasuruan.....	96
Gambar 4.12 : Alur Permohonan Pembiayaan	112
Gambar 4.13 : Petunjuk Teknis Dan Beberapa Kegiatan Yang Tercantum Sebagai Prosedur Pengajuan Pembiayaan.....	117

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Keterangan Penelitian dari BMT MMU Sidogiri Pasuruan	
Lampiran 2 : Bukti Konsultasi	1
Lampiran 3 : Pedoman Interview	1
Lampiran 4 : Hasil Wawancara	1
Lampiran 5 : Foto Wawancara.....	1
Lampiran 6 : Permohonan Menjadi Anggota BMT-MMU Pasuruan.....	1
Lampiran 7 : Akad Pembiayaan	1
Lampiran 8 : Permohonan Pembiayaan.....	1
Lampiran 9 : Surat Pengakuan Pembiayaan.....	1
Lampiran 10 : Slip Setoran Pembiayaan	1
Lampiran 11 : Kartu Angsuran Pembiayaan MRB/ BBA.....	1
Lampiran 12 : Hasil Analisa Pembiayaan Koperasi BMT-MMU Pasuruan.....	1
Lampiran 13 : Piagam Penghargaan dari Gubernur Jawa Timur	1
Lampiran 14 : Piagam Penghargaan dari Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia	1
Lampiran 15: Fatwa DSN-MUI tentang Al-Ba`i Bitsamanil Ajil(BBA).....	1
Lampiran 16: Laporan Keuangan BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo tahun 2003-2005.....	1

ABSTRAK

Sawaliyah, Arik, 2008. SKRIPSI. Judul: "Pelaksanaan Pembiayaan al-Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) Bagi Usaha Kecil (Studi pada BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo)".

Pembimbing : H. Ahmad Djalaluddin, Lc.,MA

Kata Kunci : Pembiayaan, al-Bai' Bitsamanil Ajil (BBA), Usaha Kecil

Baitul Mal Wattamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan non-bank. Salah satu jenis pembiayaan di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah pembiayaan al-Bai' Bitsamanil Ajil (BBA) yang merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli. Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Dalam praktiknya usaha kecil seringkali kesulitan dalam mendapatkan sumber pendanaan. Dengan demikian BMT (Baitul Mal Wattamwil) sebagai lembaga keuangan yang mengemban misi bisnis (*tijarah*), sekaligus misi sosial (*tabarru'*) sudah seyogyanya mampu memberikan kontribusi bagi pengembangan sektor usaha kecil. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pelaksanaan pembiayaan BBA bagi usaha kecil serta kendala dan solusi pembiayaan BBA bagi usaha kecil di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang bertujuan untuk mendeskripsikan pelaksanaan pembiayaan juga kendala dan solusi pembiayaan al-Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo. Dari data yang diperoleh melalui observasi (pengamatan), metode interview (wawancara) dan juga metode dokumentasi. Hal ini untuk mencapai tujuan akhir penelitian dengan menggunakan pemikiran yang logis, menggambarkan, menguraikan secara mendalam dan sistematis tentang keadaan sebenarnya kemudian ditarik kesimpulan sehingga dapat diperoleh suatu pemecahan masalah.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa pelaksanaan pembiayaan al-Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo meliputi beberapa prosedur yaitu permohonan pembiayaan, penyidikan (Investasi), analisa pembiayaan, pemutusan pembiayaan, pencairan dana dan administrasi. Kendala dalam pemberian pembiayaan yaitu rendahnya pemahaman masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan syariah yang ditawarkan oleh BMT, rendahnya kredibilitas BMT dimata masyarakat, rendahnya kesadaran beragama masyarakat. Pola pencatatan arus kas usaha/bisnis nasabah yang masih belum sesuai dengan standard, kredit macet, sulitnya memahami karakter setiap calon nasabah dalam falsafah teknisnya, dan sulitnya menemukan nasabah yang benar-benar produktif. Adapun solusi dari pemberian pembiayaan BBA adalah Peningkatan profesionalitas pelayanan dan operasional BMT, peningkatan permodalan BMT, sosialisasi yang lebih intensif dan intergal yang mampu menjangkau masyarakat awam.

المستخلص

شوالية، أريك، 2008. البحث الجامعي. الموضوع: "تطبيق نظام التمويل بالبيع بثمن أجل (BBA) على نشاطات إقتصادية صغيرة (دراسة في Sidogiri BMT-MMU فرع واناريجا فاسوروان)".

المشرف: الحاج أحمد جلالدين الماجستير

الكلمة الرئيسية: تمويل، بيع بثمن أجل (BBA)، نشاطات إقتصادية صغيرة بيت المال والتمويل (BMT) هو مؤسسة المالية غير مصرف. أحد نوع من تمويل في BMT-MMU فاسوروان هو نظام التمويل بالبيع بثمن أجل (BBA) الذي يكون صرف بنظام يبيع ويشترى. شركة صغيرة هي نشاط الإقتصادي الإجتماعي الذي يملك مقياس صغير ويملاً الخصائص الغنى الزكي أو النظيف أو نتيجة البيع في سنة مع مالك الذي ينظم في قانون. في اللانق تنال شركة صغيرة صعبة في مصدر المال في تطبيقها. وبذلك BMT-MMU (بيت المال والتمويل) للمؤسسة المالية التي تملك مسؤولية وهدفة التجارة، مع هدفة التبرع فينبغي أن يستطيع أن يعطى إشترك للمطور في مجال شركة صغيرة. يهدف هذا البحث أن يوصف نظام التمويل بالبيع بثمن أجل BBA على نشاطات إقتصادية صغيرة مع عائق وحل صرف BBA نشاطات إقتصادية صغيرة في BMT-Sidogiri MMU فرع واناريجا فاسوروان.

هذا البحث هو بحث كفي بمقاربة وصفية إلى توصيف تنفيذ صرف التمويل والمعوقات والسبيل إلى حلها في نظام التمويل بالبيع بثمن أجل (BBA) لشركة صغيرة في BMT-MMU فرع واناريجا فاسوروان. من البيانة التي تحصل من المراقبة وطريقة المقابلة وطريقة الوثائق أيضا. هذا الحال ليوصل هدف الآخر البحث يستعمل فكرة منطقية، يصور، ويحل بالعميق والمنظم عن الحال الظاهر ثم يؤخذ الخلاصة حتى يستطيع أن ينال الحال المسألة.

بالأساس إلى نتيجة البحث ينال أن تنفيذ نظام التمويل بالبيع بثمن أجل (BBA) BMT-Sidogiri MMU فرع واناريجا فاسوروان يتكون من رجاء، صرف، تثمير، تحليل صرفي، قطع صرفي و تدويب مالي. وعائق في إعطاء صرف يعنى فهم الإجتماعي واطى على إنتاج صرف الشريعة التي تساوم BMT-MMU، إنتمان BMT-MMU واطى في الإجتماعي، إفاقة الدين في الإجتماعي واطى. بالإعتماد على نتيجة البحث تم تنفيذ نظام التمويل بالبيع بثمن أجل BBA. من خلال الخطوات الآتية: تقديم طلب، دراسة جدوي الطلب، تحليل التمويل، قرار التمويل، وصرف التمويل. واجهت المؤسسة BMT بعض الصعوبات والمعوقات منها: قلة فهم العملاء على نظام التمويل الشرعي لدى المؤسسة BMT ضعف جدوي المؤسسة (BMT) في تظار المجتمع، وضعف الوعي الديني لدى المجتمع.

ABSTRACT

Sawaliyah, Arik, 2008. THESIS. Title: The Implementation of Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA)'s Costing to The Small Business (Study at BMT MMU Sidogiri Cabang Wonorejo Pasuruan)".

Advisor : H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA

Keywords : *Costing, Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA), Small Business*

Baitul Mal Wattamwil (BMT) is non-financial institution. One kinds of BMT-MMU' costing in Pasuruan is Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) which its system used purchase and sale system. Small business is an economics' people activity with small scale and its full of net worth criteria or annual sale as well as proprietary right which properly arranged in law. Practically, it is also difficult to find source finance. Thus, BMT Baitul Mal Wattamwil is the finance institutional which bring business (*tijarah*) and social (*tabarru'*) mission to provide the contribution to develop the small business sector. The aim of this research is to describe and to solve the problems in implementing of BBA's costing to the small business in BMT MMU Sidogiri Cabang Wonorejo Pasuruan.

This research is including into descriptive qualitative research which it aims is to describe and to solve the problems in implementing of BBA's costing to the small business in BMT MMU Sidogiri Cabang Wonorejo Pasuruan. The data are taken from observation, interview and documentation. Besides, it is used logical thinking to draw and analyze systematically concerning with the real fact and to be inferred to solve the problems.

The result of the research showed that the implementations of Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA)'s costing to the small business at BMT MMU Sidogiri Cabang Wonorejo Pasuruan are cost application, infestation, cost analysis, cost blowing and financial liquefaction. These are facilitated them in applying BBA's costing. The constrain to contribute the costing is the minimum understanding of the people in relation with Syari'ah's costing productions, the low BMT's credibility in the frame of the people, and the lack of religion awareness of the people. The pattern of written current cash/ customer business which is still under standard, credit is stagnant, difficulty in understanding the character each customer, and difficult to find the productive customer. The solution of providing the BBA's costing is by improving the service and BMT's operational professionally, improving BMT's capital, socialization intensively and reaching out the layman.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peran strategis lembaga keuangan bank dan non bank adalah sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien ke arah peningkatan taraf hidup rakyat. Lembaga keuangan bank dan non bank merupakan lembaga perantara keuangan (*financing intermediaries*) sebagai prasarana pendukung yang amat vital untuk menunjang kelancaran perekonomian (Sholahuddin, 2006 : 3).

Dalam setiap aktivitas perekonomian nasional dunia perbankan telah memiliki peranan yang sangat penting. Sepanjang sejarah bank-bank yang telah ada dan dirasakan mengalami kegagalan dalam menjalankan fungsi utamanya, yaitu menjembatani antara pemilik modal dengan pihak yang membuat dana (Sumitro, 1996 : 17). Penyebab utama kegagalan ini disebabkan adanya penggunaan sistem bunga yang selama ini diterapkan pada bank-bank konvensional. Kehadiran bank syari'ah merupakan bagian dari proses perbankan yang memperkenalkan jenis bank yang beroperasi sesuai dengan norma bermuamalah secara Islam dan merupakan langkah aktif dalam rangka rekonstruksi perekonomian. Masih banyak sektor kecil yang belum tersentuh oleh lembaga perbankan

dan sampai sejauh ini keberadaan perbankan belum mampu memenuhi tuntutan tersebut.

Pada saat ini lembaga keuangan tidak hanya melakukan kegiatan berupa pembiayaan investasi perusahaan, namun juga telah berkembang menjadi pembiayaan untuk sektor konsumsi, distribusi, modal kerja dan jasa lainnya. Pada dasarnya lembaga keuangan baik bank maupun bukan bank memiliki tugas yang sama yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dananya. Dalam menghimpun dana dari masyarakat, lembaga keuangan perbankan dapat melakukannya dengan baik secara langsung maupun tidak langsung (Arthesa dkk, 2006 :7).

Menurut Widodo (1999 : 5) bahwa bersamaan dengan fenomena semakin bergairahnya masyarakat untuk kembali ke ajaran agama, banyak bermunculan lembaga ekonomi yang berusaha menerapkan prinsip syariat Islam, terutama lembaga-lembaga keuangan seperti BMT (Baitul Mal Wattamwil).

Perkembangan BMT cukup pesat, hingga akhir 2001 PINBUK mendata ada 2938 BMT terdaftar dan 1828 BMT yang melaporkan kegiatannya (Sudarsono, 2007 : 99). Adapun rincian jumlah BMT tersebut adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1
Jumlah BMT per Propinsi

Daerah	Terdaftar	Melaporkan kegiatan
Aceh	76	50
Sumut	156	80
Riau	65	51
Sumbar	60	48
Jambi	12	9
Sumsel	65	32
Bengkulu	20	13
Lampung	42	8
DKI	165	15
Jabar	637	433
Jateng	513	447
DI.Yogyakarta	65	42
Jatim	600	519
Bali	15	9
NTB	93	41
NTT	8	5
Kalbar	15	11
Kalteng	10	6
Kaltim	24	14
Kalsel	17	9
Sulut	62	36
Sulteng	11	7
Sulsel	244	110
Sultra	23	12
Maluku	21	13
Irian Jaya	18	5
Jumlah	2938	1828

Sumber : Sudarsono (2007 : 99)

Salah satu produk jasa pembiayaan Baitul Maal Wattamwil (BMT) syari'ah yang berdasarkan konsep dasar jual beli adalah al-Bai' Bitsamanil Ajil (BBA) artinya pembelian barang dengan pembayaran cicilan. Proses pembiayaan ini merupakan bagian dari upaya lembaga keuangan syari'ah

untuk mengangkat potensi ekonomi umat Islam terutama golongan ekonomi menengah ke bawah (Widodo, 1999 : 5).

Seperti yang telah diungkapkan oleh hasil penelitian Farida (2003) ia menjelaskan bahwa pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) membawa pengaruh yang baik kepada para pengusaha kecil yaitu dengan adanya produk pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) ini mereka (para usaha kecil) bisa memenuhi barang-barang kebutuhan yang mereka perlukan untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya.

Dalam pembangunan nasional, usaha kecil adalah bagian integral dunia usaha yang merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, potensi, dan peran yang strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang berdasarkan demokrasi ekonomi. Sebagaimana telah disebutkan di atas bahwa kelangsungan suatu kegiatan usaha perlu didukung oleh permodalan dan sumber daya manusia yang memadai. Namun dalam praktiknya usaha kecil seringkali kesulitan dalam mendapatkan sumber pendanaan, satu dan lain hal karena suku bunga pinjaman yang tinggi dan berdasarkan analisis pembiayaan khususnya terkait dengan jaminan “dianggap” tidak memenuhi.

Dengan demikian BMT (Baitul Mal Wattamwil) sebagai lembaga keuangan yang mengemban misi bisnis (*tijarah*), sekaligus misi sosial (*tabarru*) sudah seyogyanya mampu memberikan kontribusi bagi

pengembangan sektor usaha kecil. Untuk kepentingan usaha kecil suatu BMT (Baitul Mal Wattamwil) hendaknya mampu secara cermat mengetahui kebutuhan nyata yang ada pada usaha kecil yang bersangkutan. Hal ini penting karena karakteristik produk pembiayaan yang ada pada BMT (Baitul Mal Wattamwil) bervariasi dan masing-masing hanya menjawab pada kebutuhan tertentu ([http://www.islamic-finance.net/.](http://www.islamic-finance.net/))

Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo merupakan lembaga keuangan syariah yang bertugas menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan. Salah satu jenis produk pembiayaan pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA). Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) merupakan konsep dasar jual beli yaitu dengan cara pembelian barang dengan pembayaran cicilan. Pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo bahwa produk pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) banyak diminati oleh masyarakat sekitar Wonorejo dan masyarakat Pasuruan. Hal ini dikarenakan angsuran pembiayaan BBA sangat mempermudah para nasabah (usaha kecil) dalam melunasi pinjaman dan juga prosedur administrasinya tidak terlalu rumit.

Nasabah Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo terdiri dari usaha kecil. Dalam hal ini usaha kecil juga membutuhkan dana untuk mengembangkan usahanya.

Dalam hal pembiayaan Al-Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Cabang Wonorejo ini, nasabah khusus usaha kecil terdiri dari 17 orang dengan total pinjaman secara keseluruhan yaitu Rp. 848.333.000,00 yang dapat dirinci sebagai berikut :

Tabel 1.2
Contoh jenis usaha kecil di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Cabang Wonorejo Pasuruan

No	Jenis Pedagang	Pinjaman	Jml	Margin
1.	Usaha mebel	Rp. 60.000.000,00	5	Sesuai dengan kesepakatan yaitu 2 % - 2,5 per bulan
2.	Usaha peralatan rumah tangga	Rp. 35.000.000,00	4	
3.	Pedagang dipasar grosir (agen)	Rp. 60.000.000,00	5	
4.	Usaha kerajinan tangan	Rp. 35.000.000,00	2	
5	Pedagang pakaian jadi	Rp. 38.333.000,00	1	
Jumlah		Rp. 848.333.000,00	17	

Sumber : Data diolah (BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo)

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan di atas,peneliti tertarik untuk meneliti dan menyusun skripsi dengan judul "**Pelaksanaan Pembiayaan al-Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) Bagi Usaha Kecil (Studi pada BMT- MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo) "**".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut di atas dan agar penelitian ini dapat mencapai sasaran maka penulis mengambil rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo?
2. Apa saja kendala dan solusi pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mendeskripsikan pelaksanaan pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.
2. Untuk mendeskripsikan kendala dan solusi pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.

D. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini masalah yang dibahas adalah hal-hal yang berkenaan dengan pelaksanaan pembiayaan al-Bai' Bitsaman Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo

E. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan yang mungkin baru dan arah pemikiran ilmiah terhadap situasi dan kondisi yang ada. Adapun manfaat penelitian yang penulis lakukan adalah sebagai berikut :

1. Bagi akademik, dengan adanya penelitian ini diharapkan sebagai tambahan daftar pustaka yang dapat memberikan informasi bagi yang berkepentingan.
2. Bagi praktisi, dengan adanya penelitian ini diharapkan menjadi bahan referensi untuk penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan penelitian ini serta menjadi bahan masukan dan mengatasi permasalahan yang sejenis.
3. Bagi peneliti, dengan adanya penelitian ini diharapkan menambah wawasan pengetahuan khususnya tentang pembiayaan al-Bai'

Bitsaman Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri
Pasuruan cabang Wonorejo.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian yang sudah pernah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu yang mengkaji antara lain:

Muazizah (2004) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Penilaian Bank Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BPRS Bumi Rinjani Batu”. Penelitian tersebut menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini menjelaskan dalam melakukan penilaian nasabah pembiayaan murabahah di BPRS Bumi Rinjani Batu didasarkan pada analisis 5C.

Farida (2003) dengan judul “Analisis pembiayaan al-Bai’ Bitsaman Ajil (BBA) Bagi Usaha Kecil (Studi Kasus pada BMT As Sa’adah Malang)” Jenis penelitian yakni Kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Hasil analisisnya adalah bahwa pembiayaan al-Bai’ Bitsaman Ajil (BBA) ini membawa pengaruh yang baik kepada para pengusaha kecil yaitu dengan adanya produk pembiayaan al-Bai’ Bitsaman Ajil (BBA) ini mereka yaitu para usaha kecil bisa memenuhi barang-barang kebutuhan yang mereka perlukan untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya.

Rahmawati (2003) dengan judul Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Sebagai Upaya Pemenuhan Kebutuhan Permodalan Pada BPRS Bhakti Haji Malang. Jenis penelitian yaitu kuantitatif deskriptif. Dari penelitian ini dijelaskan bahwa Sistem pembiayaan Murabahah pada BPRS bhakti haji malang telah memberikan kemudahan dalam syarat pengajuan pembiayaan Murabahah. Dari hasil analisa rasio likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan rasio yang lain dapat disimpulkan bahwa BPRS Bhakti Haji Malang telah mampu memenuhi kebutuhan permodalan dalam setiap tahunnya.

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Jenis penelitian	Hasil
1.	Muazizah (2004)	Analisis Penilaian Bank Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BPRS Bumi Rinjani Batu.	Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif	Dalam melakukan penilaian nasabah pembiayaan Murabahah di BPRS Bumi Rinjani Batu didasarkan pada analisis 5C. Sedangkan untuk aspek profitabilitasnya pada BPRS Bumi Rinjani Batu mengalami kenaikan tiap tahunnya.
2.	Farida (2003)	Analisis Terhadap Pembiayaan al-Bai' Bitsamanil Ajil (BBA) Bagi Usaha Kecil (Studi Kasus Pada BMT As Sa'adah Malang)	Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif	Pembiayaan BBA ini membawa pengaruh yang baik kepada para pengusaha kecil yaitu dengan adanya produk pembiayaan BBA ini mereka (para usaha kecil) bisa memenuhi barang-barang kebutuhan yang mereka

				perluan untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya.
3.	Rahmawati (2003)	Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Sebagai Upaya Pemenuhan Kebutuhan Permodalan Pada BPRS Bhakti Haji Malang	Deskriptif kuantitatif	Sistem pembiayaan Murabahah pada BPRS Bhakti Haji Malang telah memberikan kemudahan dalam syarat pengajuan pembiayaan Murabahah. Dari hasil analisa rasio likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan rasio yang lain dapat disimpulkan bahwa BPRS Bhakti Haji Malang telah mampu memenuhi kebutuhan permodalan dalam setiap tahunnya.
4.	Sawaliyah (2008)	Pelaksanaan Pembiayaan al-Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) Bagi Usaha Kecil (Studi pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang wonorejo)	Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif	Dalam pelaksanaan pembiayaan al-Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo harus mengikuti tahapan dan prosedur pembiayaan yaitu permohonan pembiayaan, penyidikan (investasi), analisa pembiayaan, pemutusan pembiayaan, pembacaian dana dan administrasi. Dengan adanya prosedur pembiayaan BBA tersebut memudahkan usaha kecil dalam memperoleh sumber pendanaan.

Sumber: Sumber: Data diolah oleh peneliti

Dari hasil tabel di atas, maka dapat terlihat persamaan dan perbedaan penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu. Adapun persamaannya yaitu dalam hal judul pembahasan dan juga metode penelitian. Pembiayaan al-Bai' Bitsamanil Ajil (BBA) merupakan salah satu pokok pembahasan dalam penelitian sekarang maupun dalam penelitian terdahulu. Dan metode yang digunakan dalam penelitian antara ketiganya yaitu dengan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian Farida (2003) dengan Sawaliyah (2008) sama-sama fokus pada usaha kecil.

Sedangkan yang membedakan antara penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu yaitu dalam penelitian Muazizah (2004) mengenai pembiayaan Murabahah dimana pembiayaan Murabahah ini sama-sama merupakan pembiayaan dengan akad jual beli, Prinsip yang digunakan adalah sama seperti pembiayaan al-Bai' Bitsamanil Ajil (BBA), hanya saja proses pengembaliannya dibayarkan pada jatuh tempo pengembaliannya. Serta yang membedakan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah dalam hal lokasi penelitian/studi kasusnya. Perbedaan yang lain yaitu pada penelitian Rahmawati (2003) karena dalam penelitian tersebut dalam jenis penelitian yaitu dengan menggunakan deskriptif kuantitatif.

B. Kajian Teoritis

1. Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

a. Pengertian Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

Dalam bukunya Lubis (2004 : 114), Harun Nasution menerangkan bahwa istilah *baitul mal wat tamwil* sebenarnya berasal dari 2 (dua) suku kata, yaitu *baitul mal* dan *baitul tamwil* berasal dari kata *bait* dan *al mal*. *Bait* artinya bangunan atau rumah, sedangkan *al mal* berarti benda atau kekayaan. Jadi *baitul mal* secara harfiah berarti rumah harta benda atau kekayaan. Namun demikian, kata *baitul mal* biasa diartikan sebagai perbendaharaan (umum atau negara). Sedangkan *baitul mal* dilihat dari segi istilah fikih adalah suatu lembaga atau badan yang bertugas untuk mengurus kekayaan terutama keuangan, baik yang berkenaan dengan soal pemasukan dan pengelolaan, maupun yang berhubungan dengan masalah pengeluaran dan lain-lain. Sedangkan *baitul tamwil* berarti rumah penyimpanan harta milik pribadi yang dikelola oleh suatu lembaga (Lubis, 2004 :114).

Menurut Sholahuddin (2006 : 75) bahwa *baitul mall* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti zakat, infaq dan shodaqoh. Baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari Baitul Maal

Wattamwil sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.

Dengan demikian, Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) menggabungkan dua kegiatan yang berbeda sifatnya yaitu laba dan nirlaba dalam suatu lembaga. Namun, secara operasional BMT tetap merupakan entitas (badan) yang terpisah. Dalam perkembangannya, selain bergerak dibidang keuangan, BMT juga melakukan kegiatan sektor riil. Sehingga ada tiga jenis aktivitas yang dijalankan BMT, yaitu jasa keuangan; sosial atau pengelolaan zakat, infaq, dan sedekah (ZIS) ; serta sektor riil. Mengingat masing-masing memiliki kekhasan sendiri, setiap aktivitas merupakan suatu entitas (badan) yang terpisah, artinya pengelolaan dana ZIS. Jasa keuangan, dan sektor riil tidak bercampur satu sama lain. Penilaian kinerjanya pun perlu dipisahkan sebelum menilai kinerja BMT secara keseluruhan. Selain itu yang mendasar adalah bahwa seluruh aktivitas BMT harus dijalankan berdasarkan prinsip muamalah (ekonomi) dalam Islam (Widodo dkk, 1999 : 81-82).

Dari uraian singkat diatas dapat kita ambil suatu kesimpulan bahwa Baitul Maal Wattamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro yang menghimpun dan menyalurkan dana anggota/masyarakat dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah yang bertujuan mencari keuntungan tanpa meninggalkan jiwa sosial

didalamnya dan sekaligus untuk menghapus sistem rentenir yang begitu menjamu dikalangan masyarakat bawah.

b. Latar Belakang Berdirinya Baitul Mall Wattamwil (BMT)

Tujuan didirikan Baitul Mall Wattamwil (BMT) menurut Sholahuddin (2006 : 75-76) adalah sebagai berikut :

1. Kebijakan ekonomi pemerintah yang kurang berpihak pada pemberdayaan ekonomi kerakyatan sehingga rasa keadilan dan kesejahteraan ekonomi ummat masih jauh dari harapan.
2. Belum banyak perbankan syariah yang bisa menyentuh sektor mikro.
3. Adanya sebagian masyarakat yang meragukan "kehalalan " bunga bank.
4. Meningkatkan pemberdayaan ekonomi khususnya dikalangan usaha kecil dan menengah melalui sistem syariah.
5. Mendorong kehidupan ekonomi syariah dalam kegiatan usaha mikro, UKM (Usaha Kecil dan Menengah) khususnya di Indonesia.
6. Meningkatkan kesadaran masyarakat untuk bermuamalah secara syariat dalam kehidupan kesehariannya termasuk dalam berbisnis.

Menyadari hal tersebut, dipandang perlu adanya suatu lembaga yang bisa melakukan pemberdayaan masyarakat lokal terutama pengusaha mikro dalam rangka meningkatkan kesejahteraan mereka, menyiapkan tenaga-tenaga yang profesional dan amanah dibidang keuangan syariah.

c. Produk-Produk Baitul Mall Wattamwil (BMT)

Dalam bukunya Muhammad (2000:117) bahwa dilihat dari fungsi pokok operasional BMT, ada dua fungsi pokok dalam kaitan dengan kegiatan perekonomian masyarakat. Kedua fungsi tersebut adalah:

- a) Fungsi Pengumpulan Dana (*funding*)
- b) Fungsi Penyaluran Dana (*financing*)

Kedua fungsi Baitul Mall Wattamwil (BMT) tersebut diatas akan dijabarkan sebagai berikut :

- a) Produk Pengumpulan Dana (*funding*)

Pelayanan jasa simpanan yang diselenggarakan BMT adalah bentuk simpanan terikat yang tidak terikat atas jangka waktu dan syarat-syarat tertentu baik itu dalam penyertaan dan juga penarikannya. Berkaitan dengan itu, jenis simpanan yang dikumpulkan oleh BMT adalah sangat beragam sesuai dengan

kebutuhan dan kemudahan yang dimiliki penyimpan tersebut.

Jenis-jenis simpanan tersebut adalah:

1. Simpanan Wadiah adalah titipan yang tiap waktu dapat ditarik pemilik anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindah bukuan/transfer dan perintah membayar lainnya. Simpanan berakad Wadiah ada dua yaitu wadiah amanah dan wadiah yad dhommah.
2. Simpanan Mudhorobah adalah simpanan pemilik dana yang penyetorannya dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya.

Simpanan Mudhorobah meliputi:

- a. Simpanan Idul Fitri
- b. Simpanan Idul Qurban
- c. Simpanan haji
- d. Simpanan pendidikan
- e. Simpanan kesehatan, dll

Selain kedua jenis simpanan tersebut, BMT juga mengelola dana ibadah seperti zakat, infaq dan sodaqoh (ZIS), yang dalam hal ini BMT dapat juga berfungsi sebagai AMIL.

- b) Produk Penyaluran Dana (*financing*)

BMT bukan sekedar lembaga keuangan non bank yang bersifat sosial. Namun juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat. Sesuai dengan itu, maka dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggotanya. Pinjaman dana kepada anggota disebut dengan pembiayaan. Ada berbagai jenis pembiayaan yang dikembangkan oleh BMT, yang kesemuanya itu mengacu pada dua jenis akad, yaitu:

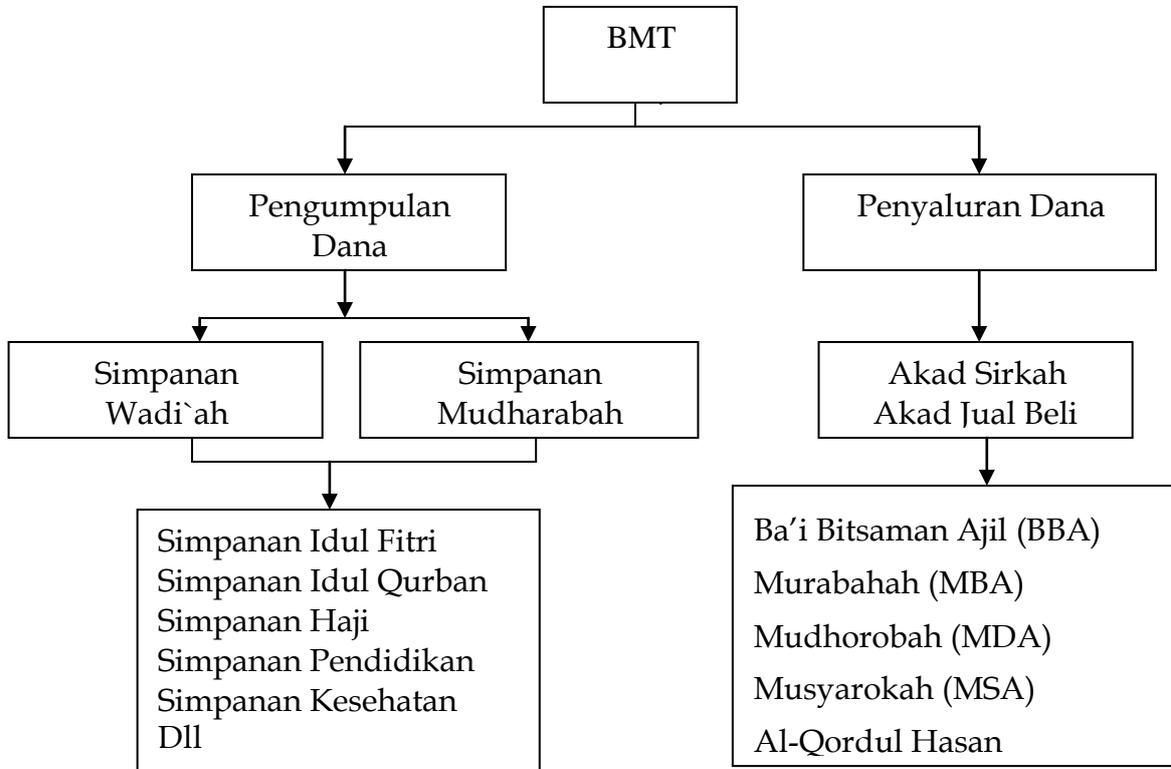
- a) Akad Sirkah
- b) Akad Jual Beli

Diantara pembiayaan yang sudah dikembangkan oleh BMT maupun lembaga keuangan Islam lainnya (Muhammad, 2000:119) adalah:

- 1) Pembiayaan al-Ba'i Bitsaman Ajil (BBA)
- 2) Pembiayaan Murabahah (MBA)
- 3) Pembiayaan Mudhorobah (MDA)
- 4) Pembiayaan Musyarokah (MSA)
- 5) Pembiayaan Al-Qordul Hasan

Adapun bagan produk Baitul Mall Wattamwil (BMT) dapat dijelaskan dalam bagan dibawah ini, yaitu sebagai berikut :

Gambar 2.2
Produk Baitul Mall Wattamwil (BMT)



Sumber : Diolah oleh peneliti

d. Mendirikan Baitul Mall Wattamwil (BMT)

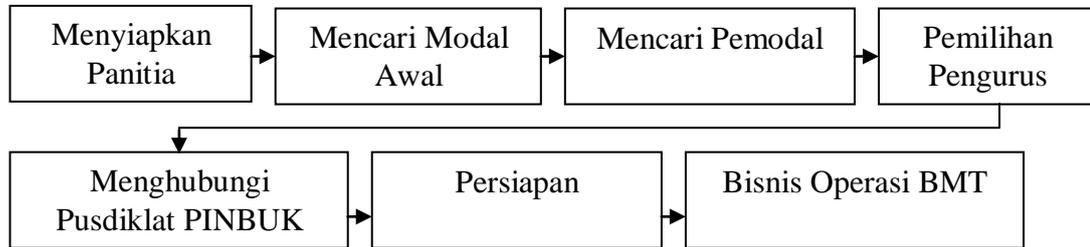
Mendirikan Baitul Mall Wattamwil (BMT) menurut Sholahuddin (2006 : 78-79) adalah sebagai berikut :

1. Modal pendiri BMT (Baitul Mall Wattamwil). Tidak ada ketentuan baku dalam jumlah modal, tetapi agar BMT dapat berjalan normal modal awal Baitul Mall Wattamwil sebesar Rp. 20.000.000,-(dua puluh juta rupiah).

2. Badan hukum Baitul Mall Wattamwil (BMT). Dalam mendirikan Baitul Maal Wattamwil dapat didirikan dengan bentuk kelompok swadaya masyarakat atau koperasi.
3. Tahap pendirian BMT (Baitul Mall Wattamwil). Tahap-tahap pendirian antara lain :
 - a) Pemrakarsa membentuk panitia penyiapan pendiri BMT di tempat tertentu.
 - b) Panitia mencari modal awal untuk segera memulai langkah operasional awal.
 - c) Setelah mencari modal awal lalu langsung mencari pemodal-pemodal pendiri sekitar 20 sampai 44 orang di daerah tersebut untuk mengumpulkan dana sampai jumlah Rp. 20.000.000.
 - d) Apabila calon pemodal telah ada maka diadakan pemilihan pengurus.
 - e) Menghubungi Pusdiklat PINBUK Propinsi atau Kab /Kota untuk melatih 3 calon pengelola.
 - f) Mengadakan persiapan-persiapan yang diperlukan.
 - g) Menjalankan bisnis operasi BMT secara profesional dan sehat.

Adapun tahapan pendirian Baitul Mall Wattamwil (BMT) dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 2.3
Tahapan Pendirian Baitul Mall Wattamwil (BMT)



Sumber : Diolah oleh peneliti

e. Strategi Pengembangan Baitul Mall Wattamwil (BMT)

Adapun strategi pengembangan Baitul Mall Wattamwil (BMT) menurut Sholahuddin (2006 : 80) adalah sebagai berikut :

1. Baitul Mall Wattamwil (BMT) dituntut meningkatkan sumber daya melalui pendirian formal atau pun non formal.
2. Meningkatkan teknik pemasaran guna memperkenalkan eksistensi BMT di tengah-tengah masyarakat.
3. Perlunya inovasi untuk meningkatkan kualitas layanan Baitul Mall Wattamwil (BMT) diperlukan pengetahuan strategik dalam bisnis.
4. Sesama Baitul Maal Wattamwil (BMT) sebagai partner dalam rangka mengentaskan ekonomi masyarakat, demikian antar Baitul Mall Wattamwil (BMT) dengan BPR syariah maupun bank syariah merupakan satu kesatuan yang berkesinambungan yang

antara satu dengan yang lain mempunyai tujuan untuk menegakkan syariat islam dibidang ekonomi.

5. Perlu adanya evaluasi bersama guna memberikan peluang bagi Baitul Mall Wattamwil (BMT) untuk lebih kompetitif, dengan cara mendirikan lembaga evaluasi Baitul Mall Wattamwil (BMT), yang bertujuan untuk memberikan laporan peringkat kinerja kwartalan (4 bulan sekali) atau tahunan Baitul Mall Wattamwil (BMT) diseluruh Indonesia.

Strategi pengembangan Baitul Mall Wattamwil (BMT) menurut Sudarsono (2007 : 109-110) adalah sebagai berikut :

- 1) Sumber daya manusia yang kurang memadai kebanyakan berkorelasi dari tingkat pendidikan dan pengetahuan. BMT dituntut meningkatkan sumber daya melalui pendidikan formal ataupun non formal, oleh karena kerjasama dengan lembaga pendidikan yang mempunyai relevansi dengan hal ini tidak bisa diabaikan, misalnya kerja sama BMT dengan lembaga-lembaga pendidikan atau bisnis islami.
- 2) Strategi pemasaran yang *local oriented* berdampak pada lemahnya upaya BMT untuk mensosialisasikan produk-produk BMT diluar masyarakat di mana BMT itu berada. Guna mengembangkan BMT maka upaya-upaya meningkatkan teknik pemasaran perlu

dilakukan, guna memperkenalkan eksistensi BMT di tengah-tengah masyarakat.

- 3) Perlunya inovasi. Produk yang ditawarkan kepada masyarakat relatif tetap, dan kadangkala BMT tidak mampu menangkap gejala-gejala ekonomi dan bisnis yang ada di masyarakat. Hal ini timbul dari berbagai sebab; pertama, timbulnya kekhawatiran tidak sesuai dengan syariah ; kedua, memahami produk BMT hanya seperti yang ada. Kebebasan dalam melakukan inovasi produk yang sesuai dengan syariah diperlukan adanya BMT mampu tetap eksis di tengah-tengah masyarakat.
- 4) Untuk meningkatkan kualitas layanan BMT diperlukan pengetahuan strategik dalam bisnis (*business strategi*). Hal ini diperlukan untuk meningkatkan profesionalisme BMT dalam bidang pelayanan. Isu-isu yang berkembang dalam bidang ini biasanya adalah pelayanan tepat waktu, pelayanan siap dana, dan sebagainya.
- 5) Pengembangan aspek paradigmatic, diperlukan pengetahuan mengenai aspek bisnis islami sekaligus meningkatkan muatan-muatan Islam. Islam sekaligus meningkatkan muatan-muatan Islam dalam setiap perilaku pengelola dan karyawan BMT dengan masyarakat pada umumnya dan nasabah pada khususnya.

6) Perlu adanya evaluasi bersama guna memberikan peluang bagi BMT untuk lebih kompetitif. Evaluasi ini bisa dilakukan dengan cara mendirikan lembaga evaluasi BMT atau lembaga sertifikasi BMT. Lembaga ini bertujuan khusus memberikan laporan peringkat kerja kwartalan atau tahunan BMT di seluruh Indonesia.

Dari kedua strategi pengembangan BMT diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan BMT adalah sebagai berikut :

- 1) Dukungan pemerintah seharusnya dibarengi komitmen BMT untuk terus mengembangkan bisnis keuangan mikro syariah. Juga dukungan dan komitmen untuk melahirkan regulasi yang melindungi bisnis UKM (usaha kecil dan menengah) perlu ada.
- 2) Baitul Mall hendaknya difungsikan sebagaimana di jaman awal Islam. Contohnya yaitu kebijakan fiskal yang dilakukan oleh Baitul Mal, sejak jaman Rasulullah saw dengan cara memberikan dampak langsung pada tingkat investasi, penawaran agregat, dan secara tidak langsung memberikan dampak pada tingkat inflasi dan pertumbuhan ekonomi
- 3) Pemberian fasilitas penjaminan pembiayaan syariah tersebut dapat mendorong perkembangan BMT di Indonesia sehingga

dapat memacu perkembangan sektor usaha kecil dan mikro (UKM).

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

1) Pengertian Pembiayaan Menurut Syariah

Dalam perbankan syari'ah penggunaan kata pinjam meminjam kurang tepat digunakan, hal ini disebabkan dua hal : *pertama* : dalam Islam pinjaman merupakan salah satu metode hubungan financial. Masih banyak metode yang diajarkan oleh syari'ah selain pinjaman, seperti jual beli, bagi hasil, sewa, dan sebagainya. *kedua* : dalam Islam pinjam meminjam adalah akad sosial, bukan akad komersial. Artinya, bila seseorang meminjam sesuatu, ia tidak boleh diisyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya. Hal ini didasarkan pada hadits Nabi SAW bahwa setiap pinjaman yang menghasilkan manfaat adalah *Riba*. Sedangkan para ulama' sepakat bahwa *Riba* itu haram. Karena itu, dalam perbankan syari'ah pinjaman tidak disebut kredit tapi pembiayaan (Antonio, 2001:170).

Jika bank memberikan pinjaman (dalam pengertian komersial) kepada nasabah untuk membeli barang-barang itu, bank tidak boleh mengambil keuntungan dari pinjaman itu. Sebagai lembaga yang

mengharapkan keuntungan, bank syari'ah tetap tidak mungkin melakukannya karena itu harus dilakukan jual beli dimana bank syari'ah dapat mengambil keuntungan dari harga barang yang dijual dan keuntungan beli diperbolehkan dalam Islam.

Hal ini sesuai dengan surat Al Baqarah : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَاَ

Artinya : "Allah menghalalkan jual beli dan mengharamka riba.."

Islam mengajarkan kredit dengan istilah pembiayaan Didalam ajaran Islam pula kredit tidaklah dilarang baik yang bersifat konsumtif atau yang bersifat produktif bahkan dianjurkan agar terjadi hubungan saling menguntungkan yang pada gilirannya berakibat pada hubungan persaudaraan. Hal yang perlu diperhatikan adalah apabila hubungan itu tidak mengikuti aturan yang diajarkan oleh islam (Antonio, 2001 :170).

Pembiayaan atau financing yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Muhammad, 2005 :17).

Dari penjelasan di atas bahwa pembiayaan menurut syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan (bagi hasil)

2) Pengertian Pembiayaan Menurut Konvensional

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2005 : 92).

Istilah pembiayaan menurut konvensional disebut dengan kredit. Dalam sehari-hari kredit sering diartikan memperoleh barang dengan membayar dengan cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian. Jadi dapat diartikan bahwa kredit berbentuk barang atau berbentuk uang. Baik kredit berbentuk barang atau berbentuk uang dalam hal pembayarannya adalah dengan menggunakan metode angsuran atau cicilan tertentu (Kasmir, 2001 : 72).

Dari pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa pembiayaan secara konvensional adalah penyediaan/penyaluran dana oleh pihak-pihak yang kekurangan dana (peminjam) dan wajib

bagi peminjam untuk mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

b. Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut (Antonio, 2001:160) :

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek diantaranya adalah (Muhammad , 2005 : 22)

1. Pembiayaan menurut tujuan

Pembiayaan menurut tujuan dibedakan menjadi :

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
- b. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

2. Pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan menurut jangka waktunya dibedakan menjadi :

- a. Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
- b. Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
- c. Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

Terdapat beberapa pendapat dalam pengelompokan jenis pembiayaan, namun pada umumnya dikelompokkan berdasarkan :

a. Penguunannya

Menurut penguunannya, pembiayaan dibagi menjadi dua, yaitu pembiayaan konsumtif dan pembiayaan produktif.

- 1) Pembiayaan konsumtif
- 2) Pembiayaan produktif

b. Keperluan Produksinya

Menurut keperluan produksinya, pembiayaan menjadi dua, yaitu pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi.

c. Jangka Waktunya

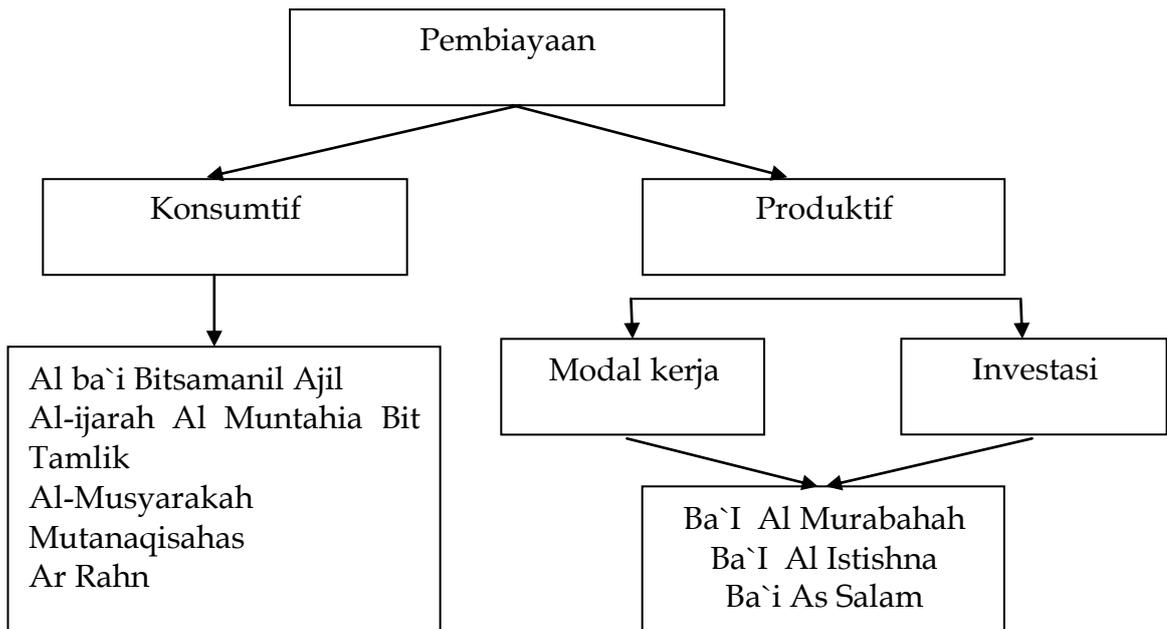
Menurut jangka waktunya, pembiayaan dapat dibagi menjadi tiga : jangka pendek, menengah, dan jangka panjang.

d. Cara Penggunaan

Menurut cara penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi empat : pembiayaan rekening koran bebas, pembiayaan rekening koran terbatas, pembiayaan rekening koran aflopend, dan pembiayaan revolving.

Secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 2.4
Jenis-Jenis Pembiayaan



Sumber : Diolah oleh peneliti

c. Unsur- Unsur Pembiayaan

1. Unsur- Unsur Pembiayaan Menurut Konvensional

Adapun unsur-unsur pembiayaan menurut Kasmir (2005 : 94)
adalah sebagai berikut :

a) Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa datang.

b) Kesepakatan

Disamping unsur percaya didalam pembiayaan juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi pembiayaan dengan sipenerima pembiayaan.

c) Jangka Waktu

Setiap pembiayaan diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati.

d) Resiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya /macet pemberian pembiayaan.

e) Balas Jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi pembiayaan ini merupakan keuntungan bank.

2. Unsur- Unsur Pembiayaan Menurut Syariah

Adapun unsur-unsur pembiayaan syariah menurut Sabiq (1998 : 178) adalah sebagai berikut :

- a) Tidak menyalahi hukum syariah yang disepakati adanya. Maksudnya bahwa perjanjian yang diadakan oleh para pihak itu bukanlah perbuatan yang bertentangan dengan hukum atau perbuatan yang melawan hukum syariah, sebab perjanjian yang bertentangan dengan hukum syariah adalah tidak sah, dan dengan sendirinya tidak ada kewajiban bagi masing-masing pihak untuk menepati atau melaksanakan perjanjian tersebut, atau dengan perkataan lain apabila isi perjanjian itu merupakan perbuatan yang melawan hukum (hukum syariah), maka perjanjian yang diadakan dengan sendirinya batal demi hukum.
- b) Terjadinya perjanjian atas dasar saling ridho dan ada pilihan, dalam hal ini tidak boleh ada unsur paksaan dalam membuat perjanjian tersebut. Maksudnya perjanjian yang diadakan dan

para pihak haruslah didasarkan kepada kesepakatan kedua belah pihak, yaitu masing-masing pihak ridha atau rela akan isi perjanjian tersebut, atau dengan perkataan lain harus merupakan kehendak bebas masing-masing pihak. Dalam hal ini berarti tidak boleh ada paksaan dari pihak yang satu kepada pihak yang lain, dengan sendirinya perjanjian yang diadakan tidak mempunyai kekuatan hukum apabila tidak didasarkan kepada kehendak bebas pihak-pihak yang mengadakan perjanjian.

- c) Isi perjanjian harus jelas dan gamblang. Maksudnya apa yang diperjanjikan oleh para pihak harus terang tentang apa yang menjadi isi perjanjian, sehingga tidak mengakibatkan terjadinya kesalahpahaman diantara para pihak tentang apa yang telah mereka perjanjikan dikemudian hari.

Dengan demikian pada saat pelaksanaan atau penerapan perjanjian masing-masing pihak yang mengadakan perjanjian atau yang mengikatkan diri dalam perjanjian haruslah mempunyai interpretasi yang sama tentang apa yang telah mereka perjanjikan.

d. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

1. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan Menurut Konvensional

Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilainya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-

ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5 C dan 7 P Kasmir, 2005 :104-105)

Adapun penjelasan untuk analisis dengan 5 C adalah sebagai berikut :

a) Character

Suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi.

b) Capacity

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

c) *Capital*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

d) *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang diitipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

e) *Condition*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.

Kemudian penilaian pembiayaan dengan metode analisis 7 P adalah sebagai berikut :

1) *Personality*

Yaitu menilai dari segi kepribadian atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

2) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

3) *Perpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah.

4) *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan ayau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

5) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan.

6) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya.

7) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

2. Prinsip-prinsip Pemberian Pembiayaan Secara Syariah

Prinsip adalah sesuatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan. Secara umum prinsip pemberian pembiayaan pada bank syariah didasarkan pada rumus 5C (Muhammad, 2005 : 60), yaitu :

- a) *Character* artinya sidat atau karakter nasabah pengambil pinjaman.

- b) *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- c) *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam.
- d) *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.
- e) *Condition* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.

Prinsip 5 C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1 C , yaitu *constrain* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.

Untuk bank syariah, dasar prinsip 5 C belumlah cukup. Sehingga perlu memperhatikan kondisi sifat amanah, kejujuran, kepercayaan dari masing-masing.

e. Tujuan Pembiayaan

Menurut Muhammad (2005 : 17-18) secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk :

1. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.

2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya : untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
3. Meningkatkan produktivitas, artinya : adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
4. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dan pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah lapangan kerja baru.
5. Terjadi distribusi pendapatan, artinya : masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Menurut Muhammad (2005 : 18) secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :

1. Upaya memaksimalkan laba.
2. Upaya meminimalkan risiko.

3. Pendayagunaan sumber ekonomi.

4. Penyaluran kelebihan dana.

Adapun tujuan pembiayaan menurut Taswan (2006 : 156) adalah sebagai berikut :

Pertama bagi bank, yaitu dapat digunakan sebagai instrumen bank dalam memelihara likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas. Kemudian dapat menjadi pendorong peningkatan penjualan produk bank yang lain dan pembiayaan diharapkan dapat menjadi sumber utama pendapatan bank yang berguna bagi kelangsungan hidup bank tersebut.

Kedua adalah bagi debitur yaitu bahwa pemberian pembiayaan oleh bank dapat digunakan untuk memperlancar usaha dan selanjutnya meningkatkan gairah usaha sehingga terjadi kontinuitas perusahaan.

Ketiga adalah bagi masyarakat (negara) yaitu bahwa pemberian pembiayaan oleh bank akan mampu menggerakkan perekonomian masyarakat, peningkatan kegiatan ekonomi masyarakat akan mampu menyerap tenaga kerja dan pada gilirannya mampu mensejahterahkan masyarakat. Disamping itu bagi negara bahwa pembiayaan dapat digunakan sebagai instrumen moneter. Pemerintah dapat mempengaruhi restiksi maupun ekspansi pembiayaan perbankan melalui kebijakan moneter.

f. Perencanaan Pembiayaan

Perencanaan pembiayaan sangat dibutuhkan oleh manajemen perbankan untuk mencapai keberhasilan dalam aktivitas pemberian pembiayaan ke nasabah. Dengan perencanaan yang tepat, tujuan penyaluran pembiayaan dapat tercapai.

Tujuan pemberian pembiayaan atau kredit adalah (Arthesa dkk, 2006 :167)

- 1) Memberikan keuntungan berupa pendapatan bunga sesuai dengan yang diharapkan.
- 2) Meminimalisir kredit bermasalah.
- 3) Mengupayakan agar pelunasan kredit sesuai dengan kesepakatan atau perjanjian.

Beberapa pendekatan yang dapat ditempuh dalam perencanaan pembiayaan (Muhammad, 2004 : 193-196) :

- 1) Pendekatan perencanaan pembiayaan berdasarkan sumber dana yang dapat dikumpulkan oleh bank secara rasionil.
- 2) Pendekatan perencanaan pembiayaan berdasarkan kemampuan pasar untuk menyerap penawaran dana dalam bentuk pembiayaan.
- 3) Pendekatan perencanaan pembiayaan berdasarkan anggaran bank.

- 4) Pendekatan perencanaan pembiayaan berdasarkan ketentuan-ketentuan moneter yang telah ditetapkan oleh penguasa moneter.

Beberapa pendekatan yang dapat ditempuh dalam perencanaan pembiayaan adalah sebagai berikut Muhammad (2004 :193-195):

- 1) Pendekatan perencanaan pembiayaan berdasarkan sumber dana yang dapat dikumpulkan oleh bank.
- 2) Pendekatan perencanaan pembiayaan berdasarkan kemampuan pasar untuk menyerap penawaran dana dalam bentuk pembiayaan.
- 3) Pendekatan perencanaan pembiayaan berdasarkan anggaran bank.
- 4) Pendekatan perencanaan pembiayaan berdasarkan ketentuan- ketentuan moneter yang telah ditetapkan oleh penguasa moneter.

g. Fungsi pembiayaan

Sesuai dengan tujuan pembiayaan sebagaimana diatas, menurut Sinungan (1983) dalam bukunya Muhammad (2005 : 19- 21) pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk :

- 1) Meningkatkan daya guna uang.
- 2) Meningkatkan daya guna barang .

- 3) Meningkatkan peredaran uang.
- 4) Menimbulkan kegairahan berusaha.
- 5) Stabilitas ekonomi.
- 6) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.

Fungsi pembiayaan menurut Hasibuan (2006 : 88) adalah sebagai berikut :

- a) Memanfaatkan dan memproduktifkan dana-dana yang ada.
- b) Melaksanakan kegiatan operasional bank.
- c) Memenuhi permintaan pembiayaan dari masyarakat.
- d) Memperlancar lalu lintas pembayaran.
- e) Menambah modal kerja perusahaan.
- f) Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.

h. Pengajuan Pembiayaan

Permohonan pembiayaan dilakukan oleh nasabah dengan tujuan mendapatkan pembiayaan sesuai dengan yang dibutuhkan. Permohonan ini harus dilakukan secara tertulis dan ditujukan kepihak bank. Permohonan ini menjelaskan kebutuhan pinjaman yang diinginkan serta jenis pembiayaan yang diharapkan. Permohonan pembiayaan ini juga dengan nasabah. Dengan adanya permohonan pembiayaan ini juga merupakan langkah awal hubungan antara pihak bank dengan nasabah. Dengan adanya permohonan tersebut, bank

dapat segera melakukan penilaian atas calon nasabah baik kondisi usaha maupun karakteristik pribadinya.

Bank umumnya akan melakukan langkah awal ini. Penilaian itu memuat informasi mengenai bisnis yang akan dibiayai dan kemampuan serta kemauan calon nasabah dalam menjalankan usaha tersebut. Informasi bisnis juga dapat dilakukan melalui keterangan dari pesaing, pembeli, pemasok, dan pihak terkait lainnya (Arthesa, 2006 :170)

3. Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

a. Pengertian Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Pada awal keberadaan bank syariah di Indonesia, karena keterbatasan pemahaman syariah yang dimiliki oleh perangkat bank syariah, salah satu transaksi dibedakan antara murabahah yang dipergunakan atau dipersamakan dengan kredit modal kerja pada bank konvensional, dan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) yang dipergunakan atau dipersamakan dengan kredit investasi pada bank konvensional. Setelah dilakukan penelitian dan pengkajian yang lebih mendalam, bahwa al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) dan murabahah tidaklah ada bedanya, al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) merupakan salah satu pembayaran Murabahah. Oleh karena itu pada

saat sekarang transaksi tersebut yang ada hanya murabahah saja .
 Sedangkan untuk istilah al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) sudah tidak
 dipergunakan lagi. Ada bank syariah yang memasarkan BBA, tetapi
 hal tersebut hanya sebatas nama saja yang merupakan nama produk
 murabahah yaitu beli bayar langsung (Wiroso , 2005 : 56)

Tabel 2.5
Perbandingan Murabahah dan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

No	Perihal	Murabahah	al-Ba`i Bitsamanil Ajil
1.	Fiqih	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dalam seluruh kitab, murabahah adalah salah satu bagian prinsip jual beli ▪ Sistem pembayaran boleh secara angsur atau sekaligus 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tidak tercantum dalam kitab fiqih manapun dan bukan bagian dari prinsip jual beli melainkan istilah baru sebagai bagian dari murabahah ▪ al-Ba`i Bitsamanil Ajil, berarti jual beli dengan cara angsur saja tidak ada pembayaran secara sekaligus
2.	Teknik perbankan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Digunakan diseluruh Perbankan Islam yang berada di Timur Tengah, Eropa, Asia, Australia, dan Amerika. ▪ Pembiayaan untuk barang yang tidak bersifat siklus (modal kerja), kecuali pembiayaan untuk satu jenis barang dan bersifat <i>one shot deal</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produk digunakan di Malaysia ▪ Sama

Sumber : Wiroso (2005 : 56)

Menurut Sumitro (1996:96), pembiayaan al- Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) merupakan suatu perjanjian didalam bank untuk membiayai pembelian suatu barang dengan sistem pembayaran angsuran/ cicilan. al- Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) merupakan pengembangan (*second derivation*) dari murabahah. Hal tersebut tampak jelas dari angsuran waktu pembayaran. Bentuk usaha ini dapat diterapkan dalam proses pengadaan barang dan pembiayaan impor dari luar negeri.

Menurut Wiroso (2005 : 13) al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang seharga biaya/ harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah mark-up atau margin keuntungan yang disepakati. Karakteristik al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut. Dalam beberapa kitab Fiqih, al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) merupakan salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah. Jual beli ini berbeda dengan jual beli *musawwamah* (tawar-menawar).

al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) adalah jual beli barang dengan pembayaran cicilan. Harga jual adalah harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati (Widodo, 1999 : 49).

Menurut Antonio (2001 : 101) bahwa al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA), penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan suatu imbalan. al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) kepada pemesan pembelian (KPP).

Dalam buku Adiwarman (2007 : 98) disebutkan bahwa Murabahah (al-Ba`i Bitsamanil Ajil) lebih dikenal sebagai Murabahah saja. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).

Dari beberapa pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA), penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan suatu imbalan.

b. Landasan Syariah

Dalam bukunya Wiroso (2005 : 46) disebutkan bahwa dalam fatwa nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA), sebagai landasan syariah transaksi al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) adalah sebagai berikut (DSN, 2000 : 22-24) :

a. Al-Qur`an

1) Q. S An-Nisa` : 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya :Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu

2) Q. S Al- Baqarah : 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ
مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ

مِنْ رَبِّهِ فَاَنْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَاْمُرُهُۥٓ اِلَىٰ اللّٰهِ وَمَنْ عَادَ
 فَاُولٰٓئِكَ اَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خٰلِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya : Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila[. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

3) Q. S Al- Maidah : 1

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ۗ اٰحَلَّتْ لَكُمْ بِهِيْمَةً
 اَلَّا نَعْمَ اِلَّا مَا يُتْلٰى عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحَلِّى الصَّيْدِ وَاَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ اِنَّ
 اللّٰهَ تَحْكُمُ مَا يُرِيْدُ ﴿١﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad it]. dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.

4) Q.S Al- Baqarah : 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya : Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui.

b. Al- Hadits

- 1) Hadits Nabi riwayat al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dishahihkan oleh Ibnu Hibban

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ : إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya :Dari Abu Sa'id al-Khudri Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi, Ibnu Majah, dan Shahih menurut Ibnu Hibban)

- 2) Riwayat Shuhaib

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرَاكَةُ: الْبَيْعُ إِلَىٰ أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَنْظُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا الْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya: "Nabi bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jowawut untuk keperluan

rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibn Majah dari Shuhaib)

3) Hadits riwayat Tirmidzi

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

Artinya: “Perdamaian dapat dilakukan diantara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram ; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.”

4) Hadits Nabi riwayat Nasa’I, Abu Dawud, Ibn Majah dan Ahmad

لِيُ الْوَاحِدِ يُحِلُّ عِرْضَهُ وَعُقُوبَتَهُ

Artinya: “Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya.” (HR: Nasa’i Abu Dawud, Ibnu Majah dan Ahmad).

5) Hadits Nabi riwayat ‘Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam

أَنَّهُ سَأَلَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْعُرْبَانِ فِي الْبَيْعِ فَأَحَلَّهُ

Artinya: “Rasulullah SAW, ditanya tentang ‘urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya.” (Fatwa DSN-MUI. 2000: 14-15).

6) Kaidah Fiqh

الأصلُ في المعاملاتِ الإباحةُ إلا أن يدلَّ دليلٌ على تحريمه

Artinya: "Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya." (Fatwa DSN-MUI. 2000: 15).

c. Rukun al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Menurut Wiroso (2005: 16) bahwa rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah *ijab* dan *qobul* yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan *ijab* dan *qobul* itu. Rukun ini dengan ungkapan lain merupakan pekerjaan yang menunjukkan keridhaan dengan adanya pertukaran dua harta milik, baik berupa perkataan maupun perbuatan.

Menurut jumhur ulama' ada 4 rukun dalam jual beli, yaitu : orang yang menjual, orang yang membeli, *sighat*, dan barang atau sesuatu yang diakadkan. Keempat rukun ini mereka sepakati dalam setiap jenis akad. Rukun jual beli menurut jumhur ulama', selain mazhab Hanafi ada 3 atau 4, yaitu: orang yang berakad (penjual dan pembeli), yang diakadkan (harga dan barang yang dihargai), *sighat* (*ijab* dan *qabul*)

d. Syarat al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Adapun syarat al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) menurut Antonio (2001 : 102) adalah sebagai berikut :

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), atau (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan :

- a) Melakukan pembelian.
- b) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c) Membatalkan kontrak.

Jual beli al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah al-ba`i bitsamanil ajil kepada pemesan pembelian (KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si

penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.

Syarat al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) menurut Wiroso (2005 : 17) adalah sebagai berikut :

- 1) Mengetahui harga pertama (harga pembelian).
- 2) Mengetahui besarnya keuntungan
- 3) Modal hendaknya berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang dan dihitung.
- 4) Sistem al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama.
- 5) Transaksi pertama haruslah sah secara syara`.

e. Manfaat al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Menurut Antonio (2001 : 106) sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi.

al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) banyak memberikan manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem al-Ba`i Bitsamnil Ajil (BBA) juga sangat

sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- 1) *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) *Fluktuasi* harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak biasa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan *nasabah* ; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa saja terjadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- 4) Dijual ; karena al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun

terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya.

Jika terjadi demikian, risiko untuk default akan besar.

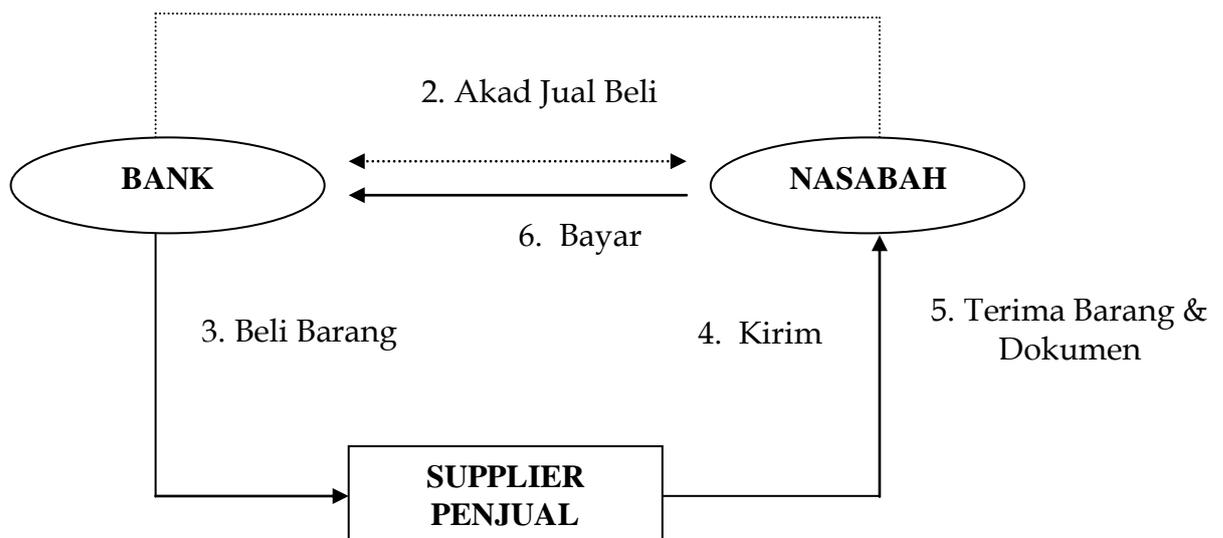
f. Skema Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Secara umum, aplikasi perbankan dari al-ba`i bitsamanil ajil dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 2.6

Skema Pembiayaan al-Ba`i Bitasamanil Ajil (BBA)

1. Negosiasi & Persyaratan



Sumber : Antonio (2001: 107)

g. Contoh Perhitungan Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Dalam hal ini Contoh perhitungan pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) diambil dari karyanya Perwaatmadja (1992: 28-29) yaitu sebagai berikut :

Tuan A pengusaha toko buku mengajukan permohonan pembiayaan Al-Bai Bitsaman Ajil (investasi) guna pembelian mesin percetakan, senilai Rp. 55 juta. Setelah dievaluasi oleh Bank Islam, usahanya layak dan permohonannya disetujui, maka Bank Islam akan mengangkat Tuan A sebagai wakil Bank untuk membeli dengan dana dan atas namanya kemudian menjual barang tersebut kembali kepada Tuan A sejumlah 60 juta, dengan jangka waktu 36 bulan dan dibayar secara cicilan tiap bulannya sebesar Rp. 1,6 juta.

Asumsi penetapan harga jual Rp 60 juta :

Tawar menawar harga jual antara Tuan A dan Bank.

Harga jual di setujui, tidak akan berubah selama jangka waktu pembiayaan (dalam hal ini 36 bulan) walaupun dalam masa tersebut terjadi devaluasi, inflasi maupun perubahan tingkat suku bunga Bank di pasar.

h. Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Fatwa Dewan Syariah Nasional yang terkait dengan transaksi al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) dalam bukunya Wiroso (2005 : 46) adalah sebagai berikut :

- 1) Nomor 4/DSN-MUI/IV /2000 Tanggal 1 April 2000 tentang al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA).

- 2) Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 Tanggal 16 September 2000 tentang uang muka dalam al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA).
- 3) Nomor 16/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 16 September tentang diskon dalam al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA).
- 4) Nomor 17 /DSN-MUI/III/2002 Tanggal 16 September tentang sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran.
- 5) Nomor 23/DSN-MUI/III/2002 Tanggal 28 Maret 2002 tentang potongan pelunasan dalam al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

4. Usaha Kecil

a. Pengertian Usaha Kecil

Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Menekop & UKM) mendefinisikan usaha kecil (UK), termasuk usaha mikro (UM), sebagai suatu badan usaha milik warga negara Indonesia, baik perorangan maupun berbadan hukum yang memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan sebanyak-banyaknya Rp. 200 juta dan atau mempunyai NO atau hasil penjualan rata-rata pertahun sebanyak Rp. 1 miliar dan usaha tersebut berdiri sendiri (Tambunan, 2003 : 307).

Usaha Kecil sebagaimana dimaksud Undang-undang No.9 Tahun 1995 adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,00

(dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) per tahun serta dapat menerima kredit dari bank maksimal di atas Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp.500.000.000,- (*usaha-umkm.blog.com*)

b. Kriteria Usaha Kecil

Mengacu Undang-Undang nomor 9 tahun 1995, kriteria usaha kecil dilihat dari segi keuangan dan modal yang dimilikinya (Partomo dkk, 2002 : 14) adalah :

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha), atau
- 2) Memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 1 miliar/ tahun.

Secara umum usaha kecil memiliki kriteria umum yaitu sebagai berikut :

- a) Struktur organisasi yang sangat sederhana.
- b) Tanpa staf yang berlebihan.
- c) Pembagian kerja yang kendur.
- d) Memiliki hirarki manajerial yang pendek.
- e) Aktivitas sedikit yang formal, dan sedikit menggunakan proses perencanaan.
- f) Kurang membedakan aset pribadi dari aset perusahaan.

Adapun kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut(*usaha-umkm.blog.com*) :

- 1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah
- 2) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah;
- 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha
- 4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP
- 5) Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha
- 6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal;
- 7) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.

Batasan /kriteria Usaha Kecil dan Menengah menurut beberapa organisasi dapat digambarkan sebagai berikut :

Tabel 2.7
Batasan / Kriteria Usaha Kecil dan Menengah Menurut Beberapa Organisasi

Organisasi	Jenis Usaha	Keterangan Kriteria
Undang-Undang No. 9/1995 tentang Usaha Kecil	Usaha Kecil	<p>Aset < Rp. 200 Juta diluar tanah dan bangunan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Omzet tahunan < Rp. 1 Milyar • Dimiliki oleh orang Indonesia • Independen, tidak terafiliasi dengan usaha menengah-besar • Boleh berbadan hukum, boleh tidak
Badan Pusat Statistik(BPS)	Usaha Mikro	Pekerja < 5 orang termasuk tenaga keluarga yang tidak dibayar
	Usaha Kecil	Pekerja 5-19 orang
	Usaha menengah	Pekerja 20-99 orang
Meneg Koperasi & PKM	Usaha Kecil (UU No. 9/1995)	<p>Aset < Rp. 200 Juta diluar tanah dan bangunan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Omzet tahunan < Rp. 1 Milyar
	Usaha Menengah (Inpres 10/1999)	Asset Rp.200-Rp.10 Milyar .

Bank Indonesia	Usaha Mikro (SK Dir BI No. 31/24/KEP/DIR tgl 5 Mei 1998)	Usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin. <ul style="list-style-type: none"> • Dimiliki oleh keluarga Sumberdaya local dan Teknologi sederhana • Lapangan usaha mudah untuk exit dan entry
	Usaha Kecil (UU No. 9/1995)	Aset < Rp. 200 Juta diluar tanah dan bangunan <ul style="list-style-type: none"> • Omzet tahunan < Rp. 1 Milyar
	Menengah (SK Dir BI No. 30/45/Dir/UK tgl 5 Januari 1997)	Aset < Rp. 5 Milyar untuk sektor industri <ul style="list-style-type: none"> • Aset < Rp. 600 Juta diluar tanah dan bangunan. untuk sektor non industri manufacturing • Omzet tahunan < Rp. 3 Milyar
Bank Dunia	Usaha Mikro Kecil-Menengah	Pekerja < 20 Orang <ul style="list-style-type: none"> • Pekerja 20-150 orang • Aset < US\$. 500 Ribu diluar tanah dan bangunan

Sumber : <http://www.menlh.go.id>

c. Profil Usaha Kecil di Indonesia

Dari hasil penelitian yang dilakukan lembaga manajemen FE UI tahun 1987 dapat dirumuskan profil usaha kecil di Indonesia menurut Partomo dkk (2004 : 22) adalah sebagai berikut :

1. Hampir setengahnya dari perusahaan kecil hanya mempergunakan kapasitas 60 % atau kurang.
2. Lebih dari setengah perusahaan kecil didirikan sebagai pengembangan dari usaha kecil-kecilan.
3. Masalah-masalah utama yang dihadapi :
 - a) Sebelum investasi masalah : permodalan, kemudahan usaha (lokasi, izin).
 - b) Pengenalan usaha : pemasaran, permodalan, hubungan usaha.
 - c) Peningkatan usaha : pengadaan bahan/barang.
4. Usaha menurun karena kurang mampu memasarkan, kurang keterampilan teknis, dan administrasi.
5. Mengharapkan bantuan pemerintah berupa modal, pemasaran, dan pengadaan barang.
6. 60% menggunakan teknologi tradisional.
7. 70% melakukan pemasaran langsung ke konsumen.
8. Untuk memperoleh bantuan perbankan, dokumen-dokumen yang harus disiapkan di pandang terlalu rumit.

d. Keunggulan Usaha Kecil

Beberapa keunggulan usaha kecil dalam bukunya Partomo dkk (2004 : 13) terhadap usaha besar antara lain sebagai berikut :

- a) Inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- b) Hubungan kemanusiaan yang akrab didalam perusahaan kecil.
- c) Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.
- d) Fleksibilitas dan kesempatan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan skala besar yang umumnya birokratis.
- e) Terdapatnya dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

e. Contoh Usaha Kecil

Adapun contoh usaha kecil (*usaha-umkm.blog.com*) adalah sebagai berikut :

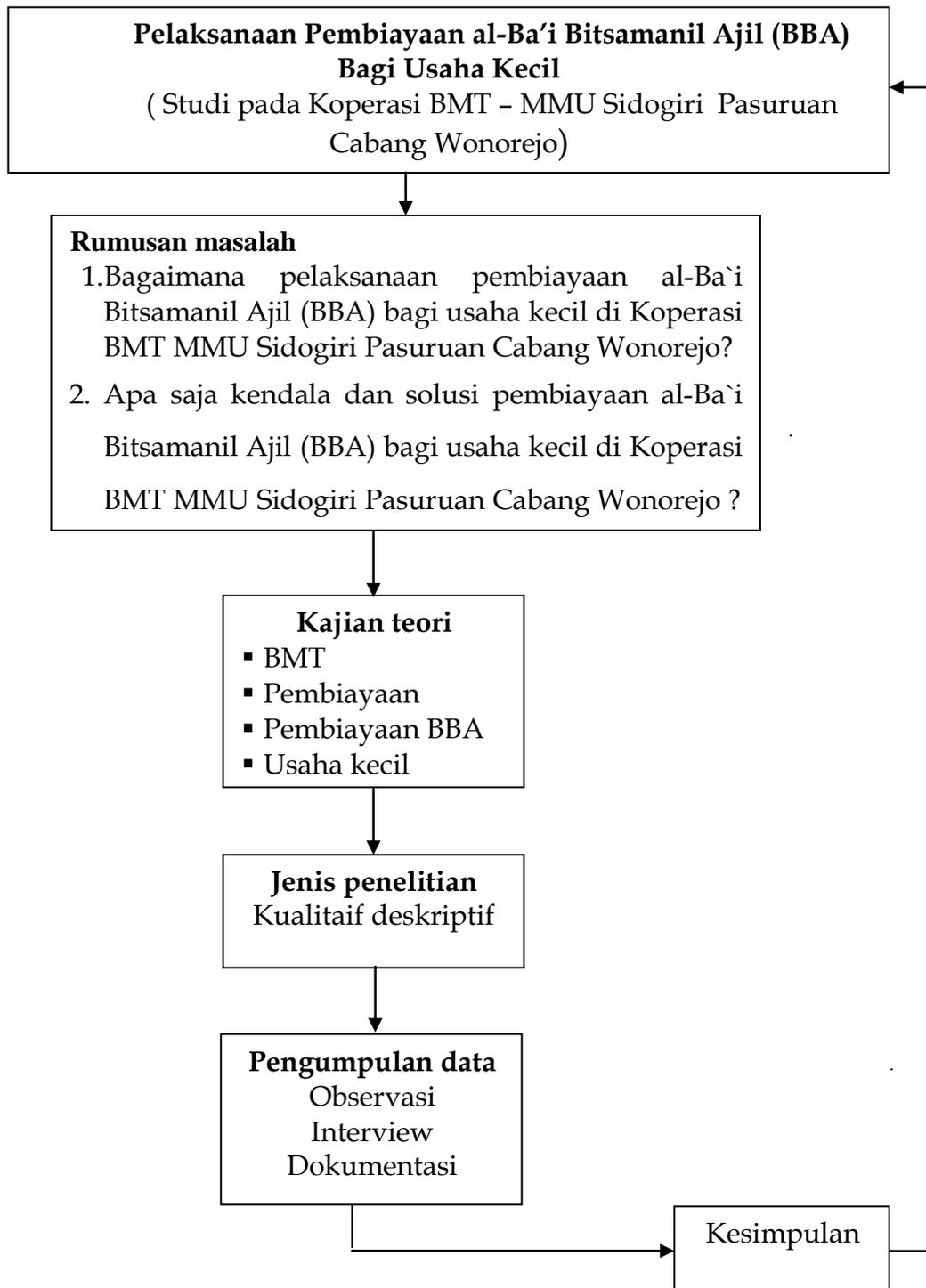
- 1) Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja.
- 2) Pedagang dipasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya;

- 3) Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubel, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan.
- 4) Peternakan ayam, itik dan perikanan.
- 5) Koperasi berskala kecil.

5. Kerangka Berfikir

Gambar 2.8

Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi penelitian

Penelitian ini berlokasi di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2005 : 6)

Deskriptif mempelajari masalah- masalah dalam masyarakat serta situasi-situasi tertentu, termasuk tentang hubungan, kegiatan - kegiatan, sikap- sikap, pandangan - pandangan serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh-pengaruh dari suatu fenomena (Nazir, 2005 : 54).

Dalam penelitian ini, peneliti mendeskripsikan tentang pelaksanaan pembiayaan al-Bai' Bitsamanil Ajil (BBA) di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo serta kendala dan solusi pembiayaan al-Bai' Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.

C. Data Dan Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data-data diperoleh (Arikunto, 2002 : 107).

Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data melalui dua (2) sumber ,yakni :

1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran / alat pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari.

Data primer dalam penelitian ini meliputi:

- a. Jenis-jenis produk pembiayaan pada Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.
- b. Jumlah nasabah.
- c. Pelaksanaan pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.

- d. Kendala dan solusi pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.

Informan dalam penelitian ini adalah, orang yang dianggap sangat mengetahui tentang konsep dan pelaksanaan pembiayaan pada Koperasi BMT-MMU. Informan tersebut adalah : Bpk. H. M. Dumairi Nor selaku Manajer BMT-MMU Sidogiri Pasuruan, Bpk. Abdullah Shadiq selaku Staf Manager BMT MMU Sidogiri Pasuruan dan Bpk. M. Ghufron Muzakki Manager BMT MMU Sidogiri Cabang Wonorejo Pasuruan.

2. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh lewat pihak lain secara tidak langsung diperoleh peneliti dari subyek penelitian . Data ini dapat berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia.

Data sekunder dalam penelitian ini adalah :

- a. Profil Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan yang meliputi : sejarah berdirinya Koperasi BMT - MMU Sidogiri Pasuruan , visi dan misi Koperasi BMT - MMU Sidogiri Pasuruan, struktur organisasi Koperasi BMT - MMU Sidogiri Pasuruan, ruang lingkup kegiatan/ usaha Koperasi BMT - MMU Sidogiri Pasuruan.
- b. Data berbentuk file tentang Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan
- c. Dokumen-dokumen yang meliputi : hasil RAT (Rapat Anggota Tahunan), laporan keuangan Koperasi BMT MMU Sidogiri

Pasuruan Cabang Wonorejo dan beberapa form-form produk pembiayaan, buku panduan Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.

D. Teknik Pengumpulan Data

Mengumpulkan data merupakan pekerjaan yang penting dalam meneliti. Adapun teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah :

1. Metode Observasi (Pengamatan).

Metode observasi adalah alat pengumpul data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki (Narbuko, 2005 : 70).

Dalam menggunakan metode observasi cara yang paling efektif adalah melengkapinya dengan format atau blangko pengamatan sebagai instrumen. Format yang disusun berisi item-item tentang kejadian atau tingkah laku yang digambarkan akan terjadi (Arikunto, 2002 : 204).

Dalam metode observasi ini peneliti melakukan pengamatan secara langsung dengan lembaga yang terkait yaitu : Koperasi BMT-MMU, Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo meliputi: lokasi lembaga, produk yang ditawarkan dan data-data pembiayaan khususnya pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) pada Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.

2. Metode Interview (Wawancara)

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka dapat mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan (Narbuko, 2005 : 83).

Peneliti melakukan wawancara dengan pihak-pihak terkait, yaitu yaitu; Bpk. H. M. Dumairi Noor selaku Manajer Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan, Bpk. Abdulloh Shadiq selaku Staff Manager dan juga Bpk. Ghufron Muzakki selaku Manager BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo. Hal ini dimaksudkan untuk melengkapi data yang telah diperoleh.

3. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen, rapat, lengger, agenda dan sebagainya (Arikunto, 2002 : 206).

Dari dokumen-dokumen yang ada peneliti akan memperoleh data tentang: profil Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan serta bukti-bukti transaksi pembiayaan khususnya al-Bai' Bitsamanil Ajil (BBA), dan laporan keuangan BMT-MMU Sidogiri Cabang Wonorejo Pasuruan.

E. Prosedur Penelitian

Adapun prosedur penelitian menurut Moleong (2005 : 19) adalah sebagai berikut :

1. Memilih Masalah

Telah disebutkan bahwa penelitian akan berjalan sebaik-baiknya jika peneliti menghayati masalah. Dia akan lebih senang menggarap masalah yang dihayati daripada yang tidak. Masalah atau permasalahan penelitian dapat dilihat dari rumusan judulnya. Disamping menarik, peneliti harus memikirkan masalah-masalah lain.

2. Studi Pendahuluan

Setelah memilih masalah, maka langkah selanjutnya adalah studi pendahuluan. Dalam hal ini manfaat dari studi pendahuluan yaitu peneliti menjadi yakin bahwa penelitiannya perlu dan dapat dilaksanakan

3. Merumuskan Masalah

Perumusan masalah dapat dilakukan dengan cara merumuskan judul selengkapnya. Agar penelitian tidak kelihatan panjang, maka yang disebutkan hanya ciri yang ditonjolkan oleh peneliti saja. Selebihnya diterangkan diluar judul.

4. Memilih Pendekatan

Langkah memilih pendekatan ini sebenarnya bisa lebih tepat ditempatkan setelah peneliti menentukan dengan tegas variabel penelitian.

5. Menentukan Sumber Data

Yang dimaksud sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data yang diperoleh. Apabila peneliti menggunakan kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber datanya, maka sumber data disebut responden, yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti, baik pertanyaan tertulis maupun lisan Apabila peneliti menggunakan teknik observasi, maka sumber datanya berupa benda, gerak atau proses sesuatu. Apabila peneliti menggunakan dokumentasi, maka dokumen atau catatanlah yang menjadi sumber data, sedang isi catatan subyek penelitian atau variabel penelitian

6. Mengumpulkan Data

Kurangnya pengalaman pengumpulan data, semakin mudah dipengaruhi keinginan pribadinya, semakin condong (bias) data yang terkumpul.

7. Menarik Kesimpulan

Suatu kesimpulan dalam penelitian bukanlah merupakan suatu karangan atau diambil dari pembicaraan- pembicaraan lain, akan tetapi

hasil suatu proses tertentu yaitu “ menarik “ dalam arti “memindahkan “sesuatu dari suatu tempat ke tempat lain.menarik kesimpulan penelitian selalu harus mendasarkan diri atas semua data yang diperoleh dari penelitian.

8. Menulis Laporan

Dalam menulis sebuah laporan harus mengikuti aturan-aturan penulisan karya ilmiah, yaitu sebagai berikut :

- a) Penulis laporan harus tahu betul kepada siapa laporan itu ditujukan
- b) Penulis laporan harus menyadari bahwa pembaca laporan tidak mengikuti kegiatan proses penelitian.
- c) Pelapor menyadari bahwa latar belakang pengetahuan, pengalaman dan minat pembaca laporan tidaklah sama.
- d) Laporan penelitian merupakan elemen yang pokok dalam proses kemajuan ilmu pengetahuan

BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

B. Paparan Data Hasil Penelitian

1. Sejarah Perusahaan

Latar belakang berdirinya BMT-MMU Pasuruan adalah bermula dari keprihatinan asatidz Madrasah Miftahul Ulum Pondok Pesantren Sidogiri dan Madrasah-madrasah ranting/filial Madrasah Miftahul Ulum Pondok Pesantren Sidogiri atas perilaku masyarakat yang cenderung kurang memperhatikan kaidah-kaidah syari'ah Islam di bidang mu'amalat padahal mereka adalah masyarakat Muslim apalagi mereka sudah mulai terlanda praktik-praktik yang mengarah pada ekonomi riba yang dilarang secara tegas oleh agama.

Para asatidz dan para pengurus madrasah terus berpikir dan berdiskusi untuk mencari gagasan yang bisa menjawab permasalahan umat tersebut. Akhirnya ditemukanlah gagasan untuk mendirikan usaha bersama yang mengarah pada pendirian keuangan lembaga syari'ah yang dapat mengangkat dan menolong masyarakat bawah yang ekonominya masih dalam kelompok mikro (kecil).

Setelah didiskusikan dengan orang-orang yang ahli, maka alhamdulillah terbentuklah wadah itu dengan nama "*Koperasi Baitul Mal wa Tamwil Maslahah Mursalah Lill Ummah*" disingkat dengan

Koperasi BMT-MMU yang berkedudukan di kecamatan Wonorejo Pasuruan. Pendirian koperasi didahului dengan rapat pembentukan koperasi yang diselenggarakan pada tanggal 25 Muharrom 1418 H atau 1 Juni 1997 diantara orang-orang yang getol memberikan gagasan berdirinya koperasi BMT MMU ialah :

1. Ustadz Muhammad Hadhori Abdul Karim, yang saat itu menjabat sebagai kepala Madrasah Miftahul Ulum tingkat Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri.
2. Ustadz Muhammad Dumairi Nor, yang saat itu menjabat sebagai wakil kepala Madrasah Miftahul Ulum tingkat Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri.
3. Ustadz Baihaqi Utsman, yang saat itu menjabat sebagai Tata Usaha Madrasah Miftahul Ulum tingkat Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri.
4. Ustadz H. Mahmud Ali Zain, yang saat itu menjabat sebagai ketua Koperasi Pondok Pesantren Sidogiri dan salah satu ketua DTTM (Dewan Tarbiyah wat Ta'lim Madrosy).
5. Ustadz A. Muna'i Ahmad, yang saat itu menjabat sebagai wakil kepala Miftahul Ulum tingkat Ibtidaiyah 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 ustadz Mahmud Ali Zain untuk menggodok dan menyiapkan berdirinya koperasi baik yang terkait dengan keanggotaan, permodalan, legalitas koperasi dan sistem operasionalnya.

Tim berkonsultasi dengan pejabat kantor Departemen Koperasi Dinas Koperasi dan pengusaha kecil menengah Kabupaten Pasuruan untuk mendirikan koperasi disamping mendapatkan tambahan informasi tentang BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*) dari pengurus PINBUK (*Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil*) pusat dalam suatu acara perkoperasian yang diselenggarakan di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong Probolinggo dalam rangka sosialisasi kerjasama Inkopontren dengan PINBUK pusat yang dihadiri antara lain oleh :

1. Bapak KH. Nor Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta sebagai ketua Inkopontren .
2. Bapak DR. Subiyakto Tjakwardaya yang menjabat sebagai Menteri koperasi PKM saat itu.
3. Bapak DR. Amin Aziz yang menjabat sebagai ketua PINBUK pusat saat itu.

Dari diskusi dan konsultasi serta tambahan informasi dari beberapa pihak maka berdirilah koperasi BMT MMU tepatnya pada tanggal 12 Robi'ul awal 1418 H atau 17 Juli 1997 berkedudukan di kecamatan Wonorejo Pasuruan. Pembukaan dilaksanakan dengan

diselenggarakan selamatannya pembukaan yang diisi dengan pembacaan sholawat Nabi Besar SAW bersama masyarakat Wonorejo dan pengurus BMT MMU. Kantor pelayanan yang dipakai adalah dengan cara kontrak atau sewa yang luasnya kurang lebih 16,5 M² pelayanan dilakukan oleh tiga orang karyawan. Modal yang dipakai untuk usaha didapat dari simpanan anggota yang berjumlah Rp. 13. 500. 000,- (tiga belas juta lima ratus ribu rupiah) dengan anggota yang berjumlah 348 orang terdiri dari para asatidz dan pimpinan serta pengurus Madrasah Miftahul Ulum Pondok Pesantren Sidogiri dan beberapa orang asatidz pengurus Pondok Pesantren Sidogiri

Berdirinya koperasi BMT MMU sangat ditunjang dan didorong oleh keterlibatan beberapa orang pengurus Koperasi Pondok Pesantren Sidogiri (Kopontren Sidogiri). (Buku Panduan Koperasi BMT-MMU: 1-2).

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 : 13252600099
3. TDUP dengan nomor : 133/13.25/UP/IX/98
4. NPWP dengan nomor :1-718-668.5-624 (Buku Panduan Koperasi BMT-MMU: 2).

Dan dalam perkembangannya koperasi BMT MMU ini memiliki tiga unit yang tergabung didalamnya, yaitu:

1. Unit Riil Koperasi BMT MMU
2. Unit BMT Koperasi BMT MMU
3. Unit BPRS Koperasi BMT MMU

2. Visi dan Misi BMT-MMU

a. Visi

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

b. Misi

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

3. Maksud dan Tujuan BMT-MMU

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

- a. Koperasi ini bermaksud menggalang kerja sama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya adalah masyarakat pada umumnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan.
- b. Koperasi ini bertujuan memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta ikut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945 serta di ridhoi oleh Allah SWT (Bakhri, 2004: 42).

4. Kantor Cabang

Pada tanggal 12 Rabi'ul awal 1418 atau 17 Juli 1997, Cabang pertama didirikan di Wonorejo tepatnya di sebelah barat pasar Wonorejo dengan kantor yang berukuran ± 16,5 m² dengan usaha BMT (Baitul Maal wat Tamwil), Balai Usaha Terpadu atau Simpan Pinjam Syari'ah (SPS).

Setahun kemudian membuka cabang yang kedua yaitu usaha pertokoan yang ditempatkan di sebelah utara pasar Wonorejo. Setengah tahun kemudian BMT membuka kembali cabang yang ketiga yaitu usaha pembuatan dan penjualan roti yang ditempatkan di desa Sidogiri. Dan kemudian dibukalah usaha BMT yang diletakkan di desa

Sidogiri juga, Dan usaha ini menjadi Cabang BMT MMU yang keempat.

Dengan demikian pada tahun 2000 BMT MMU hanya memiliki empat cabang. Namun untuk selanjutnya dibuka pula beberapa cabang secara berturut-turut, yaitu:

- a. Cabang 5 ditempatkan di Warungdowo, yang operasionalnya dimulai pada tanggal 22 April 2001
- b. Cabang 6 ditempatkan di Kraton, yang operasionalnya dimulai pada tanggal 21 Mei 2001
- c. Cabang 7 ditempatkan di Rembang, yang operasionalnya dimulai pada tanggal 18 Juni 2001
- d. Cabang 8 ditempatkan di Jetis Dhompo Kraton Pasuruan, yang operasionalnya dimulai tanggal 27 November 2002
- e. Cabang 9 ditempatkan di Nongkojajar, yang operasionalnya dimulai tanggal 17 April 2002
- f. Cabang 10 ditempatkan di Grati, yang operasionalnya dimulai tanggal 26 April 2002
- g. Cabang 11 ditempatkan di Gondangwetan, yang operasionalnya dimulai tanggal 30 Juni 2002
- h. Cabang 12 ditempatkan di Prigen Pandaan Pasuruan, yang operasionalnya dimulai pada awal Maret 2004 (Bakhri, 2004: 49-50).

5. Struktur Organisasi dan Job Discription BMT-MMU

Struktur organisasi merupakan mekanisme-mekanisme formal bagaimana organisasi dikelola. Sehingga struktur organisasi dapat menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan diantara fungsi-fungsi, bagian-bagian, atau posisi-posisi, yang menunjukkan kedudukan, tugas wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi. Dengan demikian dalam struktur ini mengandung unsur-unsur spesialisasi kerja, koordinasi, sentralisasi atau desentralisasi dalam pembuatan keputusan atau kebijakan.

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

Rapat Anggota merupakan kekuasaan tertinggi dalam koperasi.. Berdasarkan Litbang di BMT-MMU Pasuruan, (Buku RAT periode 2006-2009) pengurus BMT MMU Pasuruan adalah sebagai berikut :

a. Susunan Pengurus

Ketua : M. Hadhori Abdul Karim

Wakil Ketua I : A. Mana'I Ahmad

Wakil Ketua II : Abdul Majid Umar

Sekreratris : M. Djakfar Sodiq

Bendahara : H. Abdul Majid Bahri

b. Susunan Pengawas

Bidang Syariah : KH. AD. Abdul Rahman Syakur

Bidang Manajemen : H. Mahmud Ali Zain

Bidang Keuangan : H. Abdulloh Rahman

c. Penasehat : KH. Hasbulloh Mun'im Kholili

d. Pengelola Manajerial

Manajer : HM. Dumairi Nor

Kadiv. Unit BMT : Edy Soepardjo

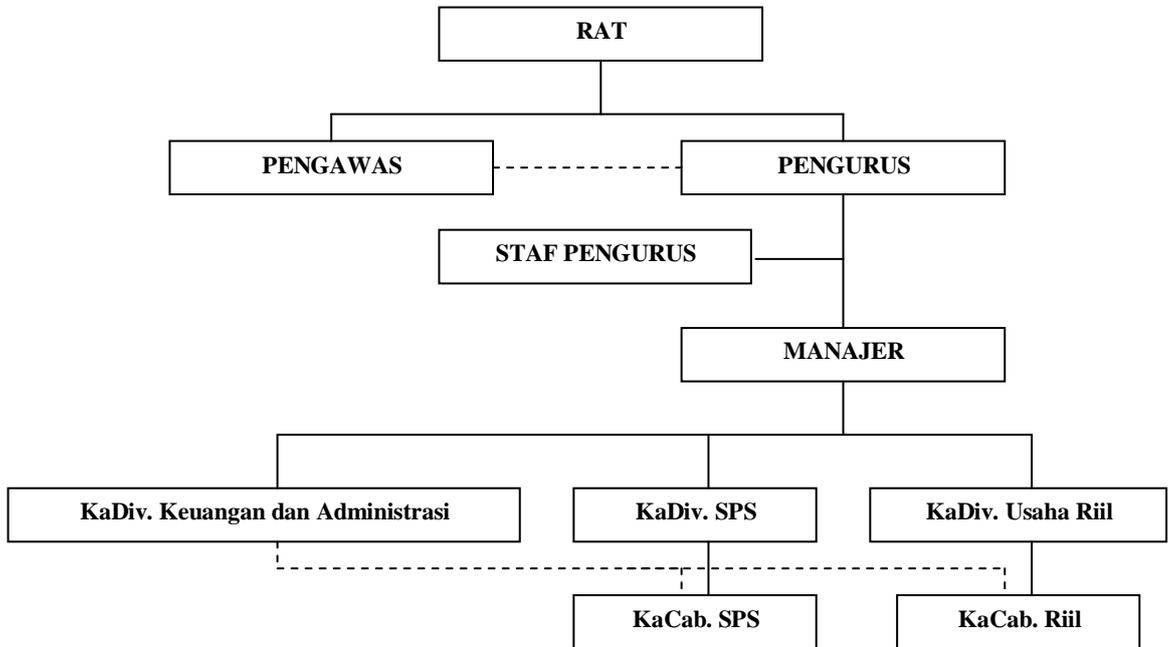
Kadiv. Unit Riil : M. Masykur Mundzir

Kadiv. Ak. Adm : Ahmad Ikhwan

Wakadiv. Unit BMT : Abdulloh Shodiq

Wakadiv. Ak. Adm : Syamsul Arifin Wahab

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT-MMU Pasuruan

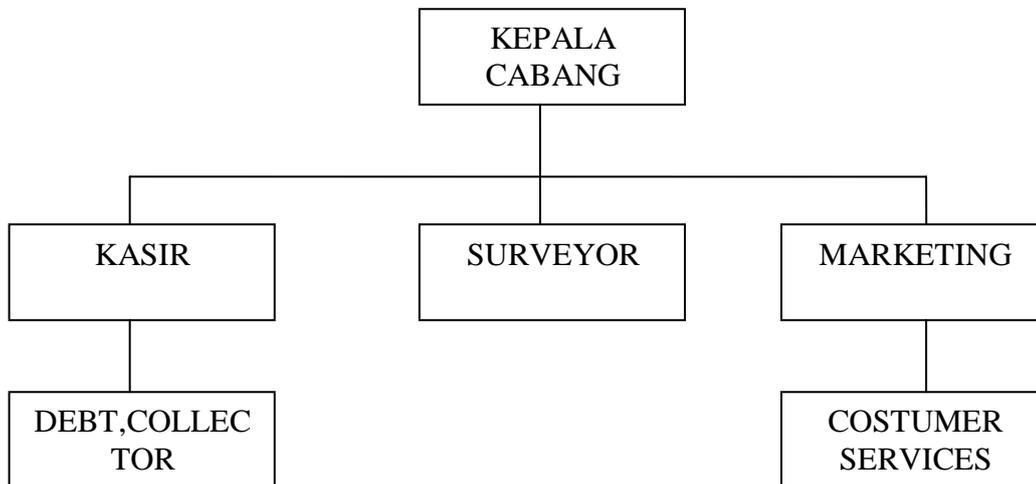


Sumber: Litbang BMT-MMU Pasuruan

Keterangan : ----- - Garis Instruksi/perintah

————— Garis Koordinasi

Gambar 4.2
Struktur Organisasi Cabang Simpan Pinjam Syari'ah
BMT-MMU Pasuruan



Sumber: Litbang BMT-MMU Cabang Sidogiri Pasuruan

Job Discription

Adapun perincian tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan dalam pelaksanaan kegiatan operasionalnya adalah sebagai berikut:

a. Manager

Adapun tugas manager adalah sebagai berikut:

- 1) Bertanggung jawab pada pengurus atas segala tugas-tugasnya
- 2) Memimpin organisasi dan kegiatan usaha BMT
- 3) Menyusun perencanaan dan pengembangan seluruh usaha BMT
- 4) Mengevaluasi dan melakukan pembinaan terhadap seluruh usaha BMT
- 5) Menjalankan setiap kebijakan yang dikeluarkan oleh pengurus

- 6) Menyampaikan laporan perkembangan usaha BMT kepada pengurus setiap bulan satu kali
- 7) Mengangkat dan memberhentikan karyawan dengan sepengetahuan pengurus
- 8) Menandatangani perjanjian pembiayaan
- 9) Memutuskan permohonan pembiayaan sesuai dengan ketentuan gaji karyawan
- 10) Mengupayakan jenis usaha lain yang produktif dengan persetujuan pengurus
- 11) Membuat peraturan karyawan
- 12) Menentukan target penempatan dari tiap-tiap cabang usaha dalam masa satu tahun.

b. Kepala Cabang Simpan Pinjam Syari'ah (SPS)

- 1) Bertanggung jawab kepada kepala divisi SPS atas tugas-tugasnya
- 2) Memimpin organisasi dan kegiatan usaha cabang SPS
- 3) Mengevaluasi dan memutuskan setiap permohonan pembiayaan
- 4) Melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap pengembalian pembiayaan
- 5) Menandatangani perjanjian pembiayaan
- 6) Menandatangani Buku tabungan dan Warkat Mudharabah
- 7) Menyampaikan laporan pengelolaan BMT kepada Kepala Divisi SPS setiap bulan sekali

c. Marketing/CS

- 1) Bertanggung jawab kepada Kepala Cabang atas tugas-tugasnya
- 2) Memasarkan produk jasa yang dimiliki SPS
- 3) Memeriksa kelengkapan persyaratan pembiayaan dan tabungan
- 4) Menerima dan menyetujui permohonan pembiayaan yang selanjutnya dievaluasi dan diputuskan oleh Kepala Cabang
- 5) Membuat buku tabungan atau warkat Tabungan mudharabah berjangka
- 6) Menerima setiap saran, keluhan dan kritik dari setiap nasabah

d. Debtcollector

- 1) Bertanggung jawab kepada kasir atas tugas-tugasnya
- 2) Melakukan penagihan tunggakan pembiayaan
- 3) Menerima titipan setoran tabungan
- 4) Membuat laporan transaksi keuangan kepada kasir

6. Kegiatan Operasional BMT-MMU

a. Ruang lingkup Kegiatan BMT MMU

Usaha yang dilakukan dalam koperasi ini adalah:

- 1) BMT (Baitul Mal wat Tamwil / Balai Usaha Mandiri Terpadu)
atau simpan pinjam dengan pola syari'ah
- 2) Home Industri berupa pembuatan roti, pembuatan kue sagon
aktifitasnya ditampung dalam 3 cabang.

- 3) Sektor riil yang ditampung dalam cabang 2 (dua) aktifitasnya adalah perdagangan.
- 4) Sektor jasa berupa jasa penggilingan padi
- 5) Dan usaha yang sedang dirilis yaitu peternakan.
- 6) Produk usaha unggulan adalah BMT karena manfaatnya sangat dirasakan oleh anggota dan masyarakat umum.

b. Mitra Kerja

Koperasi BMT MMU mempunyai beberapa mitra kerja yang ikut mendukung aktivitas koperasi BMT MMU ini yaitu

- 1) Koperasi pondok pesantren Sidogiri (Kopontren Sidogiri)
- 2) Koperasi PER MALABAR Paspepan Pasuruan
- 3) Koperasi UGT (Unit Gabungan Terpadu) Sidogiri
- 4) Koperasi Muawanah, berkedudukan di Lekok Pasuruan
- 5) Koperasi Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah "Untung Suropati" Bangil (Bakhri, 2004: 53).

c. Jenis-jenis produk BMT

BMT singkatan dari Baitul Mal wat Tamwil/ Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah merupakan system simpan pinjam dengan pola syari'ah.

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

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

Adapun produk BMT-MMU Pasuruan dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Tabungan

Tabungan merupakan simpanan dan penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro dan lain-lainnya atau yang dipersamakan dengan itu.

a. Tabungan Umum

Tabungan yang bisa diambil setiap saat.

b. Tabungan Pendidikan.

Tabungan yang akan digunakan untuk pembiayaan pendidikan, yang dapat diambil untuk pembayaran pendidikan sesuai dengan kesepakatan bersama.

c. Tabungan Idul Fitri.

Tabungan untuk memenuhi kebutuhan hari raya Idul Fitri yang dapat diambil 1 kali dalam setahun yaitu menjelang hari raya Idul Fitri / sebulan sebelum hari raya Idul Fitri

d. Tabungan Ibadah Qurban.

Tabungan sebagai sarana untuk memantapkan niat melaksanakan ibadah Qurban pada hari raya Idul Adha/ hari-hari tasyri`.

e. Tabungan Walimah.

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

f. Tabungan Ziarah

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

2. Mudharabah Berjangka (Deposito)

Simpanan ini bisa diambil berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan dan 12 bulan.

3. Pembiayaan

Adapun produk-produk pembiayaan di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan adalah sebagai berikut:

a) Mudharabah/Qirod

Adalah pembiayaan kepada kegiatan usaha anggota, yang mana modal keseluruhan disediakan oleh BMT (Shahibul maal)

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

b) Musyarakah/Syirkah

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

c) Murabahah

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

d) Ba'i Bitsaman Ajil (BBA)

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

e) Qord Hasan

Adalah pembiayaan atau dana kebajikan yang pendanaannya dari BMT dan pengembaliannya tanpa pembagian keuntungan.

C. Pembahasan Data Hasil Penelitian

1. Pembiayaan

Pada dasarnya jenis pembiayaan pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo dibedakan menjadi 2 yaitu pembiayaan produktif dan konsumtif. Pembiayaan produktif digunakan untuk menambah modal/membiayai sebuah proyek usaha. Sedangkan pinjaman konsumtif diberikan untuk memenuhi kebutuhan yang akan langsung habis setelah kebutuhan itu terpenuhi.

Meskipun Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo hanya melayani pembiayaan produktif, hal ini tidak menghambat pertumbuhan Koperasi BMT Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo sendiri, bahkan itu mampu memberikan kesempatan dan memotivasi rakyat kecil untuk selalu berusaha / bekerja.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H.M Dumairi selaku Manager BMT-MMU Sidogiri Pasuruan pada hari Senin tanggal 15 September 2008 dan jam 10.30-11.10 menjelaskan bahwa:

”Motivasi yang melatarbelakangi nasabah melakukan pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah menambah modal untuk usaha, membeli alat-alat untuk usaha dan mengembangkan bisnis”.

a. Jenis-Jenis Pembiayaan

Adapun jenis-jenis pembiayaan yang ada di BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah :

1) Mudharabah/Qirod

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

2) Musyarakah/Syirkah

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

3) Murabahah

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

4) al-Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA)

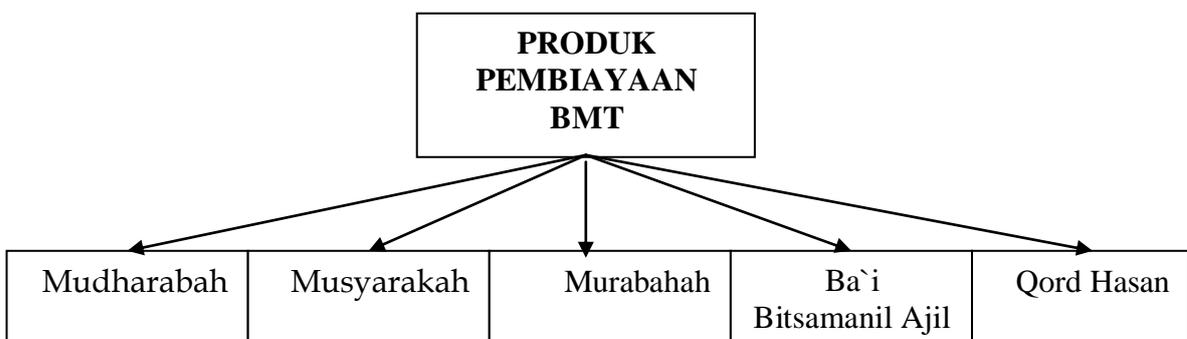
Pembiayaan BMT yang dipergunakan untuk pembelian barang modal kerja berdasarkan prinsip jual beli dengan system pembayaran angsuran. Harga jual adalah harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati.

5) Qord Hasan

Pembiayaan atau dana kebajikan yang pendanaannya dari BMT dan pengembaliannya tanpa pembagian keuntungan.

Adapun produk-produk BMT MMU Sidogiri Pasuruan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 4.3
Produk-Produk BMT MMU Sidogiri Pasuruan



Sumber : Diolah oleh peneliti

Dalam hal ini, pembiayaan pada koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo yang paling didominasi yaitu jenis pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA). Pernyataan ini dapat dilihat dari penghasilan pendapatan dari tiap-tiap produk setiap tahunnya yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.4
Pendapatan Produk Pembiayaan Koperasi BMT-MMU Sidogiri
Pasuruan Cabang Wonorejo Tahun 2003-2007

Pembiayaan	Pembiayaan Yang Diperoleh				
	2003	2004	2005	2006	2007
BBA	672.168.277,00	963.700.008,00	1.161.098.646,00	1.425.843.105,00	1.580.774.714,00
Musyarakah	-	-	-	-	-
Mudharabah	298.800.530,00	468.427.516,00	813.612.450,00	818.510.200,00	658.297.900,00
Murabahah	6.142.925,00	5.580.925,00	-	-	-
Qard Hasan	-	-	-	1.500.000	37.318.800,00
Total	977.111.732	1.437.708.449	1.974.711.096	2.245.853.305	2.276.391.414

Sumber : laporan keuangan Koperasi BMT-MMU Sidogiri Cabang Wonorejo Pasuruan Tahun 2003-2007

Tabel 4.5
Pendapatan Produk Pembiayaan
Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Tahun 2003-2007

Pembiayaan	Pembiayaan Yang Diperoleh				
	2003	2004	2005	2006	2007
BBA	1.156.643.541	1.572.584.691	2.010.293.977	2.065.797.618	2.911.280.922
Musyarakah	-	-	350.000	1.950.000	400.000
Mudharabah	216.557.828	237.951.586	626.769.501	900.392.394	823.531.156
Murabahah	2.102.055	10.588.750	2.440.500	10.885.102	20.685.498

Qard Hasan	230.000	9.030.000	28.400.000	2.080.317	117.297.657
Total	1.375.533.424	1.830.155.027	2.668.253.978	2.981.105.431	3.873.195.233

Sumber : Data diperoleh dari Laporan Keuangan BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Tahun 2003-2007

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Abdullah Shadiq selaku Staff Manager BMT-MMU Sidogiri Pasuruan pada hari Minggu tanggal 1 september 2008 jam 11.00-12.30 menjelaskan bahwa :

al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) dinilai sangat sesuai dengan karakteristik kebanyakan nasabah Koperasi BMT-MMU Sidogiri Cabang Wonorejo, yaitu dikarenakan :

- 1) Sistem al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) sangat sederhana . Hal tersebut mempermudah dalam penanganan administrasi BMT.
- 2) Flexibel
- 3) Angsuran, sangat mempermudah para nasabah (usaha kecil) melunasi pinjaman, karena pendapatan mereka yang minim dan tidak pasti.

Adapun jumlah nasabah pada Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo dari tahun ketahun (2005, 2006, sampai 2007) semakin banyak dan nasabah terbanyak tersebut adalah pada pembiayaan Al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA). Hal ini dapat dilihat dalam tabel di bawah ini, yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.6
Jumlah Nasabah Pembiayaan
BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo

Pembiayaan	2005	2006	2007
Mudharabah	391	370	374
Musyarakah	-	-	-
Murabahah	-	-	-

al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)	640	653	688
Qardun Hasan	-	17	44
Jumlah	1031	1044	1107

Sumber : Buku Panduan Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo tahun 2005-2007

Pada tahun 2005-2007 masyarakat kurang memiliki minat dan keinginan untuk melakukan pembiayaan dengan menggunakan pembiayaan Musyarakah, Murabahah dan Qardun Hasan. Hal ini dikarenakan bahwa pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan kebutuhannya.

Tabel 4.7
Jumlah Nasabah Pembiayaan BMT-MMU Sidogiri Pasuruan

Ket	2005		2006		2007	
		%		%		%
MDA	391	37,4	433	39,3	374	33,7
MSA	-	-	-	-	-	-
MRB	3	0,3	4	0,36	1	0,09
BBA	631	60,5	592	59	688	62
Qord	9	0,86	15	1,36	44	3,97
JUMLAH	1034		1044		1107	

Sumber: Data diolah dari laporan keuangan BMT-MMU Sidogiri Pasuruan

Berdasarkan Tabel 4.5 diatas yaitu tentang jumlah nasabah pembiayaan yang ada di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo dapat dikatakan bahwa, pembiayaan al-Bai' Bistamanil Ajil (BBA) adalah jenis pembiayaan terbanyak pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan cabang Wonorejo. Sehingga pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) ini memiliki peran yang cukup besar dalam kemajuan Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo.

Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo juga memberikan pembiayaan terhadap usaha kecil. Adapun ciri-ciri usaha kecil. Menurut Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah sebagai berikut :

- a) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- b) Lokasi/ tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
- c) Pada umumnya sudah melakukan pembukuan/ manajemen keuangan walau masih sederhana.
- d) Sumber manusia (pengusaha) sudah mulai/lebih maju rata-rata berpendidikan SMU namun perlu ditingkatkan pengetahuan usaha dan sudah ada pengalaman usaha, namun jiwa wirausahanya masih harus ditingkatkan lagi.
- e) Sebagian sudah mulai mengenal dan berhubungan dengan perbankan dalam hal keperluan modal, namun sebagian besar belum dapat membuat business plan, studi kelayakan dan proposal kredit kepada bank sehingga masih sangat memerlukan pendampingan.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak M. Ghufron Muzakki pada hari Minggu, tanggal 14 September 2008 dan jam 13.00-13.40 menjelaskan bahwa :

Adapun jenis usaha kecil yang melakukan pembiayaan di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo dapat dijabarkan sebagai berikut :

- 1) Meubel, misal meubel sofa, kursi, meja dan lain-lain.
- 2) Home industri, misalnya : konveksi, usaha lain yang bersifat kerajinan dan lain-lain
- 3) Usaha jasa, seperti foto copy, sablon, foto dan lain-lain
- 4) Usaha pertanian, misalnya untuk memenuhi kebutuhan bibit, pupuk, peralatan pertanian dan biaya lain untuk bertanam.

Dalam hal pembiayaan al-Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Cabang Wonorejo ini, nasabah khusus usaha kecil terdiri dari 17 orang dengan total pinjaman secara keseluruhan yaitu Rp. 848.333.000,00 yang dapat dirinci sebagai berikut :

Tabel 4.8
Contoh jenis usaha kecil di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Cabang Wonorejo Pasuruan

No	Jenis Pedagang	Pinjaman	Jml	Margin
1.	Usaha mebel	Rp. 60.000.000,00	5	Sesuai dengan kesepakatan yaitu 2 % - 2,5
2.	Usaha peralatan rumah tangga	Rp. 35.000.000,00	4	
3.	Pedagang dipasar grosir (agen)	Rp. 60.000.000,00	5	
4.	Usaha kerajinan tangan	Rp. 35.000.000,00	2	

5	Pedagang pakaian jadi	Rp. 38.333.000,00	1	per bulan
Jumlah		Rp. 848.333.000,00	17	

Sumber : Data diolah (BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo tahun 2007)

b. Unsur-Unsur Dalam Pembiayaan

Unsur-unsur dalam pembiayaan di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah sebagai berikut :

- 1) Unsur kepercayaan yaitu mempercayakan sejumlah uang untuk dikelola.
- 2) Unsur waktu, yaitu adanya jangka waktu pengembalian pinjaman.
- 3) Unsur resiko, yaitu akibat yang dapat timbul karena adanya jangka waktu antara pemberian pinjaman dan pelunasannya.
- 4) Unsur penyerahan, yaitu nilai ekonomi uang yang dikembalikan pada saat pelunasan nilainya sama dengan nilai ekonomi uang pada saat pemberian pinjaman.

c. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

Adapun prinsip-prinsip pemberian pembiayaan pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah sebagai berikut :

- 1) Teliti keabsahan dokumen dan data dalam bentuk opini legal (yuridis dan syari`at)
- 2) "Karakter" debitur harus di yakini (khususnya kejujuran)
- 3) Debitur harus mempunyai sumber pengembalian yang jelas.
- 4) Jaminan penting, namun harus dipandang *second way out* yang tidak diharapkan terjadi
- 5) Penilaian jaminan harus profesional dan independent
- 6) Mengutamakan kualitas pembiayaan dari pada ekspansinya.
- 7) Resiko lebih tinggi apabila diberikan kepada debitur tertutup
- 8) Hindari membiayai perusahaan modal dengkul
- 9) Hati-hati terhadap nasabah baru yang membutuhkan pengetahuan khusus dan bisnis spekulatif.
- 10) Hati-hati terhadap calon nasabah yang rumah atau tempat usahanya kontrakan.
- 11) Hati-hati terhadap pembiayaan kecil beberapa kali dan lancar, lunas sebelum waktunya ; kemudian pembiayaan dalam jumlah besar.
- 12) Hati-hati terhadap permohonan pembiayaan urgent (mendesak)
- 13) Asumsi yang salah menghasilkan keputusan yang salah
- 14) Rekomendasi pembiayaan adalah keputusan anda yang harus diyakini berdasarkan justifikasi anda.
- 15) Monitoring dan pembinaan usaha.

d. Penyalahgunaan Pembiayaan

Dalam pembiayaan di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo sering terjadi penyalahgunaan pembiayaan seperti:

- 1) Menutup hutang
- 2) Melunasi pinjaman bermasalah ditempat lain
- 3) Konsumtif
- 4) Dipakai family, relasi, teman
- 5) Mengurangi jumlah kualitas obyek pembiayaan
- 6) Dialihkan penggunaannya untuk usaha lain
- 7) Untuk pengobatan atau biaya sekolah
- 8) Atas nama orang lain, dipakai bersama.

2. Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

a. Pengertian Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Pembiayaan dengan sistem jual beli yang dilakukan secara angsuran terhadap pembelian suatu barang. Jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah adalah sebesar jumlah barang yang harus ditambah dengan *mark-up* (laba) yang telah disepakati bersama.

Tabel 4.9
Skim Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Akad	Jual beli barang pembiayaan (pelunasan) secara angsuran
Jangka waktu	12 bulan sampai dengan maksimal 24 bulan
Keuntungan	Merupakan sejumlah nominal yang disepakati sebagai bagian keuntungan BMT atas transaksi jual beli yang dilakukan, yang selanjutnya kita sebutkan sebagai margin. Besarnya margin berkisar antara 2,5 % - 2,7 % dari harga pokok barang yang ditransaksikan.
Pelunasan	Dilakukan secara angsuran sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati diawal kontrak nasabah membayar angsuran atas pokok pembiayaan ditambah dengan margin keuntungan.
Potongan pelunasan	Diberikan kepada nasabah yang mampu melakukan pelunasan atas pokok pembiayaan sebelum jatuh tempo. Potongan berupa penghapusan margin pembiayaan sampai dengan 1 bulan berikutnya. Sebagai contoh, apabila nasabah masih memiliki tanggungan 5 bulan (5 kali) dari 12 bulan yang diperjanjikan maka margin yang dibayar hanya pada bulan yang ke 8 saja, sedangkan margin pada bulan yang ke 9, 10, 11 dan 12 sudah dihapuskan.
Denda	Tidak ada denda <i>bil maal</i> yang dikenakan kepada nasabah atas keterlambatan pembayaran akibat ketidakmampuannya. Tenggang waktu yang diberikan adalah maksimal selama lima bulan berturut-turut sejak keterlambatan pertama. Setelah itu, sebagai bentuk pendisiplinan nasabah, BMT dimungkinkan untuk melakukan penyitaan bangunan.
Jaminan	Dalam pembiayaan tersebut disyaratkan adanya barang jaminan dari peminjam dana. Jaminan tersebut sifatnya tidak mutlak harus dipenuhi. Tetapi dianggap penting karena untuk mengantisipasi jika terjadi pembiayaan bermasalah. Jaminan tersebut dapat berupa jaminan utama dan jaminan tambahan. Jaminan utama

	adalah barang yang dibayar sedangkan jika dirasa perlu BMT meminta jaminan tambahan yang jenis dari nilai jaminannya akan ditentukan oleh BMT pada saat menyetujui permohonan pembiayaan. Misalnya surat tanah, BPKB kendaraan bermotor, dll
--	--

Sumber : Data diolah oleh peneliti

b. Tujuan Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Adapun tujuan dari pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah sebagai berikut :

- 1) Akad al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) merupakan akad alternatif yang timbul karena kondisi masyarakat yang menginginkan transaksi yang praktis guna mendapatkan modal usaha. Inti dari pada akad ini adalah bahwa nasabah mendapatkan sejumlah uang (*cash money*) dengan akad BBA.
- 2) Memperoleh keuntungan.
- 3) Selisih harga jual beli (margin).
- 4) Memberikan kemudahan kepada nasabah yaitu jika nasabah membeli barang kemudian ia tidak mampu untuk membelinya , dan membayar tetapi ada sebagian uang.

c. Strategi Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Strategi pembiayaan Al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo sama dengan pembiayaan lain yaitu :

- 1) Dengan jemput bola (Mendatangi nasabah ke pasar karena letak BMT dekat dengan pasar).
- 2) Menjalin kerja sama yang baik terhadap nasabah
- 3) Sebagai supliyer pengadaan barang.

d. Kelebihan dan Kelemahan dari pembiayaan Al-Ba` Bitsamanil (BBA)

Adapun kelebihan pembiayaan Al-Ba`i Bitsamanil Ajil BBA) adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk margin sudah ketemu
- 2) Mengarah kepada usaha produktif
- 3) Tidak melakukan analisa pembiayaan yang terlalu dalam (mampu atau tidak)

Sedangkan kelemahan dari pembiayaan Al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) adalah sebagai berikut :

- 1) Nasabah ingin membeli barang dengan sendiri.
- 2) Nisbah : untung/rugi harus membayar margin dan harga pokok atau terbatas dalam margin.

Berdasarkan wawancara dengan bapak M.Ghufron Muzakki pada hari Minggu tanggal 14 September 2008 dan jam 13.00-13.40 menjelaskan bahwa peran koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo terhadap pemberian pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) adalah sebagai berikut :

"Sebagai mitra usaha anggota, Menyalurkan dana kepada nasabah yang membutuhkan dengan modal cepat dan terakhir Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota".

3. Pelaksanaan Pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Abdullah Shadiq pada hari Minggu tanggal 1 September jam 11.00-12.30 menjelaskan bahwa :

"Pelaksanaan pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo dapat dilakukan dengan melakukan beberapa tahapan atau prosedur yaitu sebagai berikut : permohonan pembiayaan, penyidikan (investasi), analisa pembiayaan, keputusan pembiayaan, pencairan dana dan administrasi".

Pelaksanaan pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo dapat dilakukan dengan melakukan beberapa tahapan atau prosedur yang dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Permohonan Pembiayaan

a) Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Prosedur pembiayaan diawali dengan pengajuan permohonan pembiayaan yang harus ditempuh oleh debitur, yaitu

calon nasabah dengan datang ke kantor BMT terdekat untuk menemui *Customer Service (CS)*, untuk melakukan interview singkat perihal, diantaranya :

- 1) Tujuan pengajuan pembiayaan
- 2) Jenis usaha
- 3) Jangka waktu usaha
- 4) Termasuk usaha pribadi/kerjasama

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa obyek pembiayaan halal/haram, termasuk jenis usaha yang layak/tidak, calon debitur memiliki pengalaman usaha/tidak dan karakter dari calon debitur.

b) Prosedur Penyidikan (Survey)

Dalam hal survey terhadap nasabah, waktu pelaksanaan yang dilakukan oleh BMT biasanya antara 2 hari sampai 5 minggu setelah formulir pengajuan pembiayaan nasabah diserahkan kepada pihak BMT. Waktu tersebut bervariasi tergantung dari volume pengajuan pembiayaan yang saat itu masuk ke BMT.

Selain itu terdapat perbedaan antara nasabah baru dan lama dalam pelaksanaan survey dan analisa nasabah. Bagi nasabah yang tergolong lama, maka pihak BMT cukup hanya menerima kelengkapan administrasi nasabah tersebut. Proses survey merupakan pelengkap saja. Bagi nasabah baru pihak BMT harus

cukup jeli dalam melakukan survey dan analisa untuk menentukan kelayakan nasabah. Hal ini sebagai upaya untuk menghindari pembiayaan bermasalah yang mungkin timbul dari akad pembiayaan yang telah disepakati bersama. Berikut ini beberapa hal yang diperiksa dan dianalisa oleh BMT dalam survey yang dilakukan terhadap nasabah tersebut :

- 1) Identitas
- 2) Penghasilan
- 3) Biaya-biaya
- 4) Karakter
- 5) Kemampuan
- 6) Jaminan
- 7) Modal

Biaya tersebut diatas, dikenakan kepada seluruh jenis pembiayaan, baik itu pembiayaan dengan kategori berbagai hasil maupun pembiayaan dengan akad jual beli. Namun sebagian keterangan yang dihimpun dari berbagai pembiayaan. Biaya-biaya tersebut tidak dikenakan kepada nasabah Qardun Hasan. Hal ini karena dalam Qardun Hasan merupakan hutang akad murni.

c) Prosedur Realisasi Pembiayaan

Setelah dilakukan analisa kelayakan nasabah berdasarkan hasil survey, maka jika dianggap layak, nasabah dapat melakukan

realisasi atas pembiayaan yang diajukan. Jangka waktu realisasi berkisar antara satu minggu atau lebih, tergantung kondisi keuangan BMT dan volume pembiayaan yang masuk ke BMT. Selain itu, proses realisasi pembiayaan didiikuti oleh adanya biaya-biaya yang dikenakan BMT ke nasabah.

Tabel 4.10
Biaya Realisasi Pembiayaan

Biaya Administrasi	1 % total pembiayaan
Biaya Materai	2 X @ rp.6.000
Biaya Tabungan	Setoran awal Rp.10.000

Sumber : Diolah peneliti

Lebih jelasnya prosedur realisasi pembiayaan perhatikan tabel berikut :

Tabel 4.11
Prosedur Pengajuan Pembiayaan

Penanggung Jawab	Prosedur	Hubungan
Calon nasabah	Permohonan pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Foto kopy ktp/ surat keterangan ▪ Foto kopy KSK ▪ Foto copy akta nikah ▪ Foto copy
<i>Customer Service (CS)</i>	Terima permohonan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jadwal survey ▪ Foto copy KTP, KSK, dan buku nikah ▪ Jaminan ▪ Registrasi
Surveyor <i>Customer Service</i> Kepala Cabang	Persetujuan pengajuan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jadwal survey ▪ Proses survey

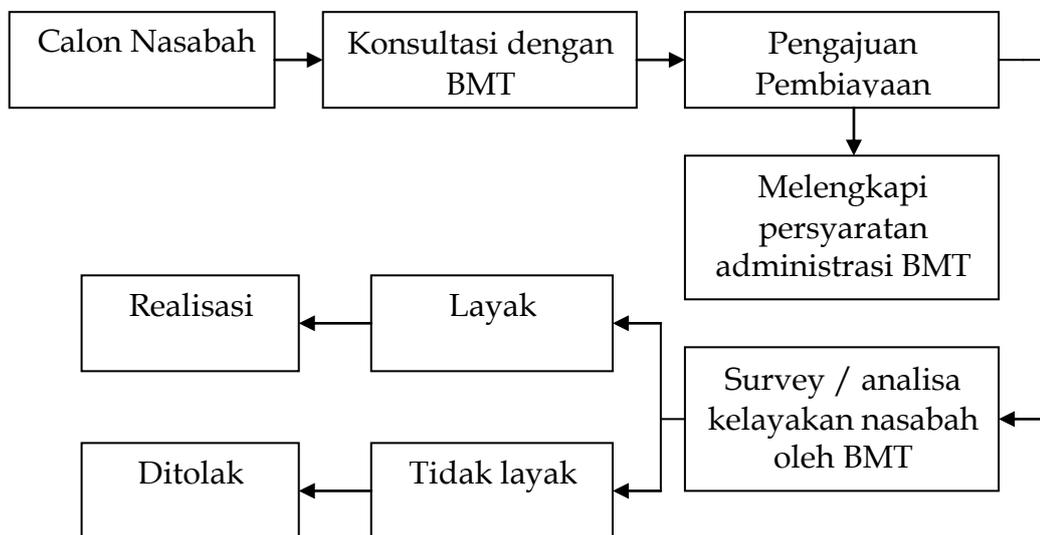
Manajer Pengurus		
Customer Service Pemohon	Informasi persetujuan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Buku perencanaan realisasi ▪ Persediaan realisasi

Sumber : Buku panduan BMT-MMU Sidogiri Pasuruan

Prosedur diatas mendefinisikan kegiatan dan tanggung jawab dari pemohon pembiayaan *Customer Service (CS)* dalam pengajuan pembiayaan yang meliputi permohonan dari awal sampai disetujui atau tidak diinformasikan kepada pemohon. Pengajuan pembiayaan disetujui atau tidak lebih dari lima hari.

Sedangkan alur permohonan pembiayaan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 4.12
Alur Permohonan Pembiayaan



Sumber : Diolah oleh peneliti

Sedangkan petunjuk teknis dan beberapa kegiatan yang tercantum sebagai prosedur pengajuan pembiayaan adalah :

a. Proses identifikasi, yang meliputi :

- 1) Menginformasikan tentang produk-produk
 - 2) Menanyakan perihal usaha, yaitu tentang tujuan usaha pribadi atau kerjasama.
 - 3) Menjelaskan persyaratan berdasarkan ketentuan yang berlaku.
- b. Mengisi formulir yang telah disediakan (form. MMU. 14)
- c. Pemeriksaan kelengkapan berkas permohonan
- d. Pencatatan buku registrasi
- e. Informasi rencana survey.
- f. Evaluasi, yaitu :
- 1) Periksa ulang kelengkapan, isian dan kejelasan berkas.
 - 2) Merperhatikan nilai permohonan dan hasil evaluasi surveyor.
 - 3) Diskusikan hasil surveyor lain, apabila dianggap perlu.
 - 4) Pemohon tergolong nasabah lama atau baru.

Jika pemohon tergolong nasabah lama, maka evaluasi pembiayaan adalah :

- a) Lancar, kurang lancar atau macet.
- b) Lambat angsuran, tanggal, bulan atau jatuh tempo.
- c) Kemampuan usaha dan pembayaran.
- d) Nilai pengajuan maksimal 75 % dari taksiran nilai jaminan sesuai dengan hasil survey.

- e) Kondisi sosial dan ekonomi
- f) Penghasilan dari usaha lain.
- g) Pinjaman dari pihak lain.
- h) Positif thinking terhadap gerak koperasi.

Jika nasabah tergolong nasabah baru, maka evaluasinya adalah :

- 1) Sama dengan di atas kecuali no. 1 dan 2
 - 2) Penilaian karakter (sifat dan watak calon debitur), kapabilitas (kelayakan calon debitur untuk mendapatkan pembiayaan), kapasitas (kemampuan calon debitur dalam menjalankan pembiayaan dan kemampuan untuk membayar), tujuan penggunaan pembiayaan dan jaminan.
 - 3) Tanggungan keluarga (biaya hidup, biaya sekolah anak, listrik, telpon, PDAM) dan lain-lain.
- g. Informasi persetujuan / penolakan pembiayaan.

Jika permohonan pembiayaan tersebut disetujui maka :

- 1) Menulis pembiayaan yang disetujui (tanggal, bulan dan tahun persetujuan / di form yang telah tersedia.
- 2) Kepala cabang dan pemilik plafon menandatangani form persetujuan yang telah diisi, sebagai bukti permohonan pembiayaan yang telah diterima.

Namun , jika permohonan pembiayaan ditolak, maka :

- 1) Menginformasikan kepada dengan alasan tertentu (jelas dan logis)
- 2) Permohonan maaf kepada pemohon.
- 3) Mengembalikan semua berkas yang telah disediakan sebagai persyaratan permohonan pembiayaan.

h. Pencatatan buku ekspedisi

i. Plafon pengajuan pembiayaan, diantaranya :

- a) 50.000,- s/d Rp. 5.000.000,- plafon kepala Cabang
- b) Diatas Rp. 5.000.000,-s/d Rp. 10.000.000,- plafon Kepala Devisi
- c) Diatas Rp. 10.000.000,-s/d Rp. 50.000.000,- plafon Manajer
- d) Diatas Rp. 50.000.000,-s/d adalah plafon Pengurus (plafon khusus).

j. Laporan pembiayaan ke kepala devisi, Melapor dan meminta tanda tangan ke kepala devisi (form MMU 25)

k. Pencatatan rencana realisasi , meliputi :

- a) Teliti ulang berkas pengajuan dan meninjau keadaan kas.
- b) Catat rencana realisasi pembiayaan pada buku *daily planning* (daftar perencanaan harian).

l. Evaluasi pengajuan, meliputi :

- a) Identifikasi berkas pengajuan pembiayaan

- b) Kelengkapan persyaratan pemohon.
- c) Kelengkapan jenis usaha yang sedang atau akan dijalani pemohon.
- d) Kejelasan sumber dana lain yang dimiliki pemohon.
- e) Mengisi plafon persetujuan (form MMU 25)
- f) Mengisi tanggal, bulan dan tahun persetujuan.
- g) Menandatangani persetujuan pembiayaan (form MMU 25)

m. Laporan devisi ke Manajer.

- 1. Menanyakan berkas pengajuan pembiayaan Rp. 5000.000,00- Rp. 10.000.000,00
- 2. Meminta tanda tangan sebagai pemberitahuan Ke Manajer.
- 3. Meminta tanda tangan buku ekspedisi pada Manajer.

n. Pengajuan berkas ke Manajer.

Hal ini dengan cara memeriksa dan melengkapi berkas yang akan diberikan kepada manajer serta mengajukan semua berkas untuk plafon manajert dan memohon agar memeriksa ulang.

o. Evaluasi manajer.

- 1. Mengidentifikasi pengajuan pembiayaan Rp. 10.000.000,00 s/d Rp. 50.000.000,00 dengan memperhatikan

kelengkapan persyaratan pemohon, meninjau kembali kelayakan usaha pemohon, dan meneliti agunan pemohon.

2. Mengisi plafon persetujuan dengan angka.
3. Mengisi tanggal, bulan, dan tahun persetujuan.
4. Menandatangani persetujuan / pembiayaan.

Petunjuk teknis dan beberapa kegiatan yang tercantum sebagai prosedur pengajuan pembiayaan dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 4.13
Petunjuk Teknis Dan Beberapa Kegiatan Yang Tercantum
Sebagai Prosedur Pengajuan Pembiayaan



Sumber : Data diolah oleh peneliti

2. Penyidikan (Investasi)

Tujuannya adalah untuk mengetahui berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai dengan persyaratan dan sudah benar, termasuk menyelidiki keabsahan berkas. Jika menurut pihak BMT belum lengkap atau belum cukup, maka nasabah diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka sebaiknya permohonan pembiayaan dibatalkan saja.

3. Analisa Pembiayaan

d) Pengertian Analisa Pembiayaan

Analisa pembiayaan adalah kegiatan untuk memeriksa dan memahami lebih dalam semua keterangan dari suatu permohonan pembiayaan agar diperoleh kepastian bahwa apabila pembiayaan diberikan debitur mau dan mampu membayar kembali sesuai dengan akad perjanjian.

Analisa pembiayaan yang dilakukan BMT dengan melihat 5 C diantaranya *Character, Capacity, Collateral, Capital, dan Condition of economic*. Untuk lebih jelasnya ke 5 C dan S tersebut akan dijelaskan sebagai berikut form-MMU 24) :

1) *Character* (Karakter)

Penilaian tentang watak atau kepribadian calon debitur. Harus diyakini bahwa calon debitur tidak mempunyai watak yang menyimpang, suka ingkar janji, suka bohong, apalagi seorang penipu (pribadi, perilaku, lingkungan)

Pribadi :

- a) Bermoral
- b) Watak
- c) Terbuka
- d) Jujur
- e) Tepat janji
- f) Konsisten
- g) Tanggung jawab
- h) Kemauan kuat
- i) Hemat / efisien
- j) Sabar
- k) Integritas dll

Perilaku :

- a) Tekun usaha
- b) Tidak cepat putus asa
- c) Kreatif dan penuh inisiatif
- d) Konsultatif

e) Kalem / tenang

f) Supel

g) Lincah

Lingkungan :

a) Keluarga

b) Pergaulan

c) Relasi yang luas dll

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter, yaitu dengan cara :

a) Teliti daftar riwayat hidup

b) Reputasi lingkungan kerja

c) Minta " **BMT to BMT** information"

d) Teliti apakah sudah jadi, main wanita / pelesir.

e) Amati ketekunan, hoby, foya-foya dll

2). *Capacity* (Kemampuan)

Penilaian tentang kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang diterima. Adapun yang dinilai meliputi :

a) *Fast performance* (kinerja masa lalu)

b) Kesehatan

c) Aspek yuridis (kecakapan dan kewenangan)

d) Kemampuan manajerial

- e) Kemampuan teknis
- f) Produksi dan pemasaran
- g) Pelanggan
- h) Perputaran usaha
- i) Aspek financial
- j) Pendapatan dll.

3). *Capital* (Modal Sendiri)

Penilaian terhadap modal sendiri yang dimiliki calon debitur.

Hal ini karena pembiayaan yang diberikan adalah untuk menutupi kebutuhan pembiayaan, jadi bukan untuk membiayai seluruh kebutuhan nasabah. Pembiayaan BMT hanya " tambahan " dana. Maka nasabah sendiri harus mempunyai modal. Semakin besar proporsi modal sendiri, maka semakin baik.

Sedangkan yang dinilai dari *Capital* (modal sendiri) adalah sebagai berikut :

- a) Tanah dan bangunan
- b) Tempat usaha
- c) Mesin / peralatan
- d) Kendaraan
- e) Perabot / alat kantor.
- f) Tenaga kerja.

g) Uang tunai dll

4). *Condition Of Economy* (Kondisi Perekonomian)

Kondisi perekonomian secara umum sangat menentukan keberhasilan suatu usaha yang dibiayai. Keadaan ekonomi yang sedang baik memberikan harapan akan keberhasilan suatu usah. Namun bila sebaliknya atau kalau keadaan ekonomi sedang lesu, tingkat keberhasilan tentunya lebih rendah, bahkan dapat berujung pada kegagalan.

- a) Prospek produk
- b) Perusahaan pesaing
- c) Resiko usaha
- d) Limbah
- e) Politik
- f) Sosial
- g) Budaya / adapt istiadat

5). *Collateral* (Jaminan)

Hal ini dilakukan, karena pembiayaan yang diberikan perlu diamankan dengan jaminan / agunan. Dengan demikian, apabila usaha tersebut mengalami kegagalan, masih ada jaman untuk meng-cover pengembalian pembiayaan.

Jenis-jenis jaminan :

- a. Personal garansi / jaminan pribadi
 - 1) Penjaminan pribadi perorangan

- 2) Penjaminan perusahaan
- b. Cash collateral
- 1) tabungan beku
 - 2) deposito
- c. Benda bergerak
- 1) Sepeda motor
 - 2) Mobil
 - 3) Kapal < 20 m³
 - 4) Benda tetap
 - 5) Tanah
 - 6) Tanah dan bangunan
 - 7) Kapal < 20 m³

Penilaian aspek jaminan :

- a) Identifikasi kepemilikan
- b) Lokasi dan penggunaan
- c) Kondisi fisik dan nilai pasar wajar
- d) Minat masyarakat dan kemudahan menjual

Nilai transaksi :

- a) Tanah dan bangunan 70% x NPW
- b) *Cash collateral* 95% x NPW
- c) Mesin dan alat-alat 50% x NPW
- d) Kendaraan 50% x NPW

e) Emas $90\% \times \text{NPW}$

Namun, dari kelima aspek analisis pembiayaan di atas, BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo lebih menekankan terhadap dua aspek yaitu:

- 1) Analisa terhadap kemauan membayar, disebut analisa kualitatif (prinsip *character*). Analisa ini mencakup karakter atau watak dan komitmen anggota.
- 2) Analisa terhadap kemampuan membayar (*capacity*), disebut analisa kuantitatif.

e) Prinsip Analisa Pembiayaan

Sedangkan prinsip analisa pembiayaan adalah sebagai berikut :

- | | | |
|--------------------------|---|----------------------|
| 3) Tepat sasaran | } | TEPAT ANALISA |
| 4) Tepat jumlah | | |
| 5) Tepat pricing(harga) | | |
| 6) Tepat waktu | | |
| 7) Tepat prediksi | | |
| 8) Tepat covering risiko | | |

f) Tujuan Analisa Pembiayaan

Adapun tujuan dari analisa pembiayaan pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk menilai kelayakan pribadi maupun usaha calon debitur
- 2) Untuk menekan (meminimalisir) resiko.
- 3) Untuk memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan akan dibayar kembali sesuai akad perjanjian.
- 4) Untuk memperoleh dasar yang seksama dalam mengambil keputusan pembiayaan.
- 5) Untuk menentukan jumlah dan kondisi pembiayaan pada tingkat yang paling ekonomis (menguntungkan)

4. Pemutusan Pembiayaan

Pemutusan pembiayaan dalam hal ini adalah untuk menentukan apakah pembiayaan diberikan atau ditolak, jika diterima maka, dipersiapkan administrasinya. Biasanya keputusan pembiayaan yang akan diumumkan mencakup :

- a) Jumlah uang yang diterima.
- b) Jangka waktu pembiayaan.
- c) Biaya-biaya yang harus dibayar.
- d) Waktu pencairan pembiayaan.

Pemutusan pembiayaan merupakan keputusan tim. Begitu pula bagi pembiayaan yang ditolak maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-masing.

5. Pencairan Dana

Setelah dilakukan pemutusan pembiayaan, proses pencairan dana dapat dilakukan, dengan terlebih dahulu dilakukan verifikasi tanda tangan calon peminjam.

6. Administrasi

Pembiayaan yang diberikan oleh Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo kepada nasabahnya akan berjalan baik, jika proses administrasi dilakukan dengan tertib. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam administrasi pembiayaan pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah :

Tahapan :

a) Penerimaan keputusan

Penerimaan keputusan ini dapat diperoleh baik dari kantor pusat/ kantor cabang yang bersangkutan.

b) Penerusan kepada nasabah pemohon

1) Macam keputusan

Ditolak atau disetujui

2) Penyampaian kepada nasabah

Atas permohonan yang ditolak, keputusan ini diberitahukan kepada pemohonnya. Sedangkan bagi nasabah yang permohonannya disetujui, maka tahap

selanjutnya dibuatkan surat persetujuan yang memuat berbagai persyaratan.

c) Penandatanganan akad

Apabila atas surat persetujuan tersebut nasabah pemohon menyanggupinya, maka pemohon melakukan penandatanganan akad dihadapan petugas BMT.

Prinsipnya penyediaan suatu pembiayaan didasarkan pada permohonan yang diajukan oleh nasabah. Agar permohonan dimaksud segera dapat ditidakanjuti/diproses, diadakan pemeriksaan terlebih dulu mengenai kelengkapannya, baik perijinan, serta lampiran/ kelengkapan lainnya.

4. Kendala dan Solusi Pembiayaan Al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi Usaha Kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo

a. Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo sering mengalami suatu kendala yaitu sebagai berikut :

- 1) Rendahnya pemahaman masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan syariah yang ditawarkan oleh BMT.
- 2) Rendahnya kredibilitas BMT dimata masyarakat.

- 3) Rendahnya kesadaran beragama masyarakat. Dari pengalaman penerapan pembiayaan syariah yang sudah dijalani, masyarakat lebih mementingkan unsur praktis dan ekonomis, dibandingkan dengan kesadaran untuk bermuamalah secara benar sesuai dengan tuntutan syariah.
- 4) Pola pencatatan arus kas usaha / bisnis nasabah yang masih belum sesuai dengan standard dan bahkan terkesan mengabaikan hal tersebut. Hal ini jelas menyulitkan BMT dalam melakukan analisa kelayakan nasabah maupun menjalankan aktivitas bisnis berbasis bagi hasil kepada nasabah pembiayaan.
- 5) Kredit Macet
Kemacetan suatu usaha merupakan hal yang lumrah dihadapi oleh dunia usaha. Tidak terkecuali BMT-MMU yang bergerak di bidang simpan pinjam pola syariah.
- 6) Sulitnya memahami karakter setiap calon nasabah dalam falsafah teknisnya, menolak nasabah yang beresiko dengan segala pertimbangan lebih baik dari pada menerimanya.
- 7) Sulitnya menemukan nasabah yang benar-benar produktif.
- 8) BMT yang dihadapkan pada kondisi persaingan dan perebutan pasar keuangan mikro, baik oleh lembaga keuangan mikro konvensional seperti koperasi maupun BPR/BPRS, dan juga

ekspansi yang dilakukan oleh lembaga keuangan makro konvensional/ syariah untuk memasuki pasar mikro kredit.

b. Solusi pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah sebagai berikut :

- 1) Peningkatan profesionalitas pelayanan dan operasional BMT, upaya ini dilakukan menanamkan image yang baik tentang BMT kepada masyarakat. BMT harus menampilkan kesan profesional yang mampu menyenangkan dan menyejajarkan diri dengan layanan sekelas perbankan dalam hal teknologi maupun *Customer Service* (CS)
- 2) Peningkatan permodalan BMT, baik dari anggota dan strategi pengumpulan *funding* dari nasabah penabung, maupun bermitra dengan lembaga keuangan syariah lain yang lebih besar dan lebih besar permodalannya. Hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan kemampuan likuiditas BMT agar mampu menjangkau segmen pasar yang lebih luas dengan fleksibilitas pelayanan yang tinggi.
- 3) Sosialisasi yang lebih intensif dan intergal yang mampu menjangkau masyarakat awam sebagai besar operasional diwilayah masing-masing BMT. Dari sosialisasi ini diharapkan akan muncul pemahaman dan kesadaran masyarakat terhadap

keberadaan ekonomi syariah dan juga pentingnya bermuamalah dengan lembaga keuangan syariah seperti BMT. Termasuk dalam hal ini adalah bagaimana BMT mampu melakukan proses edukasi ekonomi syariah kepada masyarakat dalam berbagai bentuk, seperti: bagaimana melakukan *pencatatan cash flow* atas hasil usaha nasabah.

- 4) BMT-MMU memiliki kiat tersendiri untuk meminimalisir terjadinya kredit macet, kiat yang digunakan adalah:
 - a) Mengedepankan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) dalam menyalurkan kredit dengan melakukan penelitian atau survey yang mendalam terhadap kelayakan pribadi maupun usaha calon nasabah.
 - b) Menggunakan nilai-nilai dan tradisi yang berkembang di pesantren, yaitu apabila seorang santri mempunyai hajat untuk memulai sesuatu hal yang baik, maka terlebih dahulu melaksanakan doa supaya hajatnya mendapat ridha dan keberkahan dari Allah SWT.
 - c) Pendekatan kekeluargaan, dengan cara mengunjungi atau silaturahmi nasabah yang bermasalah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan oleh peneliti, maka kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut :

1. Pelaksanaan pembiayaan al- Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo melalui beberapa tahapan atau prosedur yaitu sebagai berikut :

- a. Permohonan Pembiayaan

Prosedur pembiayaan diawali dengan pengajuan permohonan pembiayaan yang harus ditempuh oleh nasabah , yaitu dengan datang ke kantor BMT terdekat untuk melakukan permohonan pembiayaan.

- b. Penyidikan (Investasi)

Untuk mengetahui berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai dengan persyaratan dan sudah benar, termasuk menyelidiki keabsahan berkas. Jika menurut pihak BMT belum lengkap atau belum cukup, maka nasabah diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka sebaiknya permohonan pembiayaan dibatalkan saja.

c. Analisa Pembiayaan

Kegiatan untuk memeriksa dan memahami lebih dalam semua keterangan dari suatu permohonan pembiayaan agar diperoleh kepastian bahwa apabila pembiayaan diberikan debitur mau dan mampu membayar kembali sesuai dengan akad perjanjian. BMT-MMU dalam menganalisa pembiayaan menggunakan prinsip 5 C (*Character, Capacity, Collateral, Capital, and Condition of economy*)

d. Pemutusan Pembiayaan

Pemutusan pembiayaan dalam hal ini adalah untuk menentukan apakah pembiayaan diberikan atau ditolak, jika diterima maka, dipersiapkan administrasinya.

e. Pencairan Dana

Setelah dilakukan pemutusan pembiayaan, proses pencairan dana dapat dilakukan, dengan terlebih dahulu dilakukan verifikasi tanda tangan calon peminjam.

Dalam tahapan dan prosedur pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di koperasi BMT MMU Cabang Wonorejo Pasuruan telah memberikan kemudahan dalam syarat pengajuan pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA). Hal ini dimaksudkan agar fungsi lembaga keuangan syariah khususnya BMT sebagai lembaga yang menyalurkan dana dapat berfungsi dengan baik. Khususnya bagi usaha kecil yang seakan

terpinggirkan dengan adanya kredit bank konvensional yang menerapkan pelaksanaan yang sangat ketat dan suku bunga yang sangat tinggi.

f. Administrasi

Pembiayaan yang diberikan oleh Koperasi BMT-MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo kepada nasabahnya akan berjalan baik, jika proses administrasi dilakukan dengan tertib.

2. Kendala dan solusi pembiayaan Al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah sebagai berikut :

a. Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo sering mengalami suatu kendala yaitu sebagai berikut :

- 1) Rendahnya pemahaman masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan syariah yang ditawarkan oleh BMT.
- 2) Rendahnya kredibilitas BMT dimata masyarakat.
- 3) Rendahnya kesadaran beragama masyarakat.
- 4) Pola pencatatan arus kas usaha / bisnis nasabah yang masih belum sesuai dengan standard dan bahkan terkesan mengabaikan hal tersebut.
- 5) Kredit Macet

Kemacetan suatu usaha merupakan hal yang lumrah dihadapi oleh dunia usaha. Tidak terkecuali BMT-MMU yang bergerak di bidang simpan pinjam pola syariah.

- 6) Sulitnya memahami karakter setiap calon nasabah dalam falsafah teknisnya, menolak nasabah yang beresiko dengan segala pertimbangan lebih baik dari pada menerimanya.
- 7) Sulitnya menemukan nasabah yang benar-benar produktif.
- 8) BMT yang dihadapkan pada kondisi persaingan dan perebutan pasar keuangan mikro, baik oleh lembaga keuangan mikro konvensional seperti koperasi maupun BPR/BPRS.

b. Solusi pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) bagi usaha kecil di Koperasi BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo adalah sebagai berikut :

- 1) Peningkatan profesionalitas pelayanan dan operasional BMT, upaya ini dilakukan menanamkan image yang baik tentang BMT kepada masyarakat. BMT harus menampilkan kesan profesional yang mampu menyenangkan dan menyejajarkan diri dengan layanan sekelas perbankan dalam hal teknologi maupun *Customer Service* (CS)
- 2) Peningkatan permodalan BMT, baik dari anggota dan strategi pengumpulan *funding* dari nasabah penabung, maupun bermitr

dengan lembaga keuangan syariah lain yang lebih besar dan lebih besar permodalannya. Hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan kemampuan likuiditas BMT agar mampu menjangkau segmen pasar yang lebih luas dengan fleksibilitas pelayanan yang tinggi.

3) Sosialisasi yang lebih intensif dan intergal yang mampu menjangkau masyarakat awam sebagai besar operasional diwilayah masing-masing BMT. Dari sosialisasi ini diharapkan akan muncul pemahaman dan kesadaran masyarakat terhadap keberadaan ekonomi syariah dan juga pentingnya bermuamalah dengan lembaga keuangan syariah seperti BMT. Termasuk dalam hal ini adalah bagaimana BMT mampu melakukan proses edukasi ekonomi syariah kepada masyarakat dalam berbagai bentuk , seperti : bagaimana melakukan *pencatatan cash flow* atas hasil usaha nasabah.

4) BMT-MMU memiliki kiat tersendiri untuk meminimalisir terjadinya kredit macet, kiat yang digunakan adalah:

1) Mengedepankan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) dalam menyalurkan kredit dengan melakukan penelitian atau survey yang mendalam terhadap kelayakan pribadi maupun usaha calon nasabah.

- 2) Menggunakan nilai-nilai dan tradisi yang berkembang di pesantren, yaitu apabila seorang santri mempunyai hajat untuk memulai sesuatu hal yang baik, maka terlebih dahulu melaksanakan doa supaya hajatnya mendapat ridha dan keberkahan dari Allah SWT.
- 3) Pendekatan kekeluargaan, dengan cara mengunjungi atau silaturahmi nasabah yang bermasalah.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisa dan kesimpulan, maka penulis memberikan saran-saran dalam upaya memajukan BMT-MMU Sidogiri Pasuruan, yaitu:

1. Pembagian keuntungan yang dilakukan setiap hari dari pedagang ke BMT sepertinya menempatkan area jangkauan BMT tidak bisa meluas kedaerah yang lebih jauh,.
2. Segmentasi pasar yang dipilih oleh BMT hanya untuk pedagang, sepertinya memperkecil daya serap dan profit yang didapat oleh BMT. Hal ini dimaksudkan agar target pasar BMT tidak hanya pedagang.
3. Perlu memasok sumber daya insani yang strategis untuk mengelola BMT dengan baik. Diharapkan dengan perkembangan BMT yang baik tersebut, perkembangan UMKM juga menjadi lebih baik.

4. Tidak semua nasabah BMT yang menjadi mitra karena alasan agama. Secara umum mereka tertarik karena adanya kemudahan layanan. Karenanya, sosialisasi sistem syariah yang mencakup konsep syariah dalam berekonomi, pengelolaan keuangan, konsep riba dan dampaknya, serta pemahaman terhadap produk-produk halal dan thayyib perlu diintensifkan, sehingga masyarakat merasakan keberkahan, keadilan dan keunggulan sistem syariah.
5. Peningkatan kompetensi pengelola. Pengelola BMT merupakan ujung tombak dalam pemberdayaan nasabah. Oleh karenanya, para pengelola mesti memiliki kapasitas yang memadai, mulai dari pemahaman konsep sistem ekonomi syariah sampai pada teknis operasionalnya. Peningkatan kompetensi ini dapat dilakukan melalui pelatihan yang mencakup aspek kemampuan teknis operasional dan manajemen.
6. Melakukan pembinaan intensif. Dalam pandangan Islam, hubungan ekonomi tidak sekedar masalah hutang piutang, namun lebih dari itu adalah adanya aspek pendidikan. BMT dapat melakukan transformasi sosial masyarakat dengan terus melakukan pembinaan terhadap para nasabahnya.

Pembinaan kepada nasabah meliputi dua aspek yaitu sebagai berikut:

- a) Aspek bisnis, yaitu bagaimana supaya nasabah mampu meningkatkan kinerja usahanya. Selanjutnya, pengelola BMT bisa memfasilitasi antar-nasabah untuk saling bekerjasama, bermitra, dan saling membesarkan. Kendati jenis usaha nasabah ada yang sama, pengelola mesti mampu menyakinkan bahwa antar-mereka bukanlah pesaing, tetapi mitra.
- b) Aspek ruhi. Sebagai lembaga keuangan berbasis syariah, aspek ruhi yang mencakup nilai-nilai ke-islaman, menjadi sangat penting. Satu kilogram sayur misalnya, tidak akan ditimbang menjadi 9 ons. Kejujuran ini akan menumbuhkan kepercayaan dan kepuasan para konsumen. Baiknya kinerja BMT akan memberikan image yang positif bagi pengembangan keuangan syariah, sehingga pilihan nasabah terhadap BMT tidak sekadar adanya kemudahan dalam prosedur, cepatnya pelayanan, dan sistem “jemput bola”, namun lebih dari itu yaitu sistemnya yang sesuai dengan syariah Islam. Kita berharap semoga BMT mampu meningkatkan kesejahteraan dan melahirkan pengusaha yang bermoral dan profesional.

DAFTAR PUSTAKA

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

Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*. PT. Rineka Cipta, Jakarta.

-----, 2005. *Bank syariah Dari Teori Ke Praktik*. Gema Insani, Jakarta.

Arthesa, Ade, dkk. 2006. *Bank Dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. PT. Indeks Kelompok Gramedia.

Arifin, Zainul. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Pustaka Alvabet, Jakarta.

Asisten Deputi Urusan Pengendalian Pencemaran Limbah Domestik dan Usaha Skala Kecil. 2003. *www : /menlh.go.id*

Farida, Nurul, 2003. Analisis Terhadap Pembiayaan al-Bai' Bitsamanil Ajil Bagi Usaha Kecil (Studi Kasus Pada BMT As Sa'adah Malang). Skripsi Fakultas Ekonomi UIN Malang. Tidak Dipublikasikan

Fatwa Dewan Syariah Nasional No : 04/DSN-MUI/2000. www.mui.or.id

Hasibuan, Malayu. 2006. *Dasar-Dasar Perbankan*. PT. Bumi Aksara, Jakarta.

Karim, Adiwarmarman A, 2007. *Bank Islam : Analisis Fiqih Dan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta.

Kasmir. 2001. *Manajemen Perbankan*. PT. Raja Grafindo, Jakarta

-----, 2005. *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*. PT. Raja Grafindo, Jakarta.

Khotibul Umam. 2008. *Optimalisasi Peranan Perbankan Syariah Dalam Pembiayaan Produktif Bagi Sektor Usaha Kecil-Menengah* (<http://www.islamic-finance.net/>). 13 Maret 2008.

Lubis, Suhrawardi. 2004. *Hukum Ekonomi Islam*. Sinar Grafika , Jakarta.

Moleong, Lexy. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya , Bandung.

Muhammad. 2000. *Lembaga-Lembaga Keuangan Ummat Kontemporer*. UII Press , Yogyakarta

Muazizah. 2004. *Analisis Penilaian Bank Terhadap Nasabah Pembiayaan Murabahah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada BPRS Bumi Rinjani Batu*. Skripsi Fakultas Ekonomi UIN Malang. Tidak Dipublikasikan

-----, 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Ekonisia , Yogyakarta

-----2005. *Manajemen Pembiayaan Syariah*. Akademi Manajemen Perusahaan YKPN ,Yogyakarta.

Narbuko, Cholid dkk.2003. *Metodologi Penelitian*. PT. Bumi Aksara : Jakarta.

Nazir, Muhammad, 1999. *Metodologi Penelitian*. Penerbit Ghalia Indonesia : Jakarta.

Partomo, Titik, dkk. 2004. *Ekonomi Skala Kecil/ Menengah Dan Koperasi*. Ghalia Indonesia , Bogor.

Rahmawati.2003. *Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Sebagai Upaya Pemenuhan Kebutuhan Permodalan Pada BPRS Bhakti Haji Malang*. Skripsi Fakultas Ekonomi UIN Malang. Tidak Dipublikasikan.

Sabiq, Sayyid. 1988. *Fiqih Sunnah (12) & (13)*. Al Ma'arif, Bandung.

Sholahuddin, M. 2006. *Lembaga Ekonomi Dan Keuangan Islam*. Muhammadiyah University Press: Surakarta.

Sudarsono, Heri. 2007. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. EKONISIA, Yogyakarta.

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

Tambunan, Tulus. 2003. *Perekonomian Indonesia*. Ghalia Indonesia ,Bogor.

Taswan. 2006. *Manajemen Perbankan (Konsep, Teknik & Aplikasi)*. UPP STIM YKPN ,Yogyakarta.

Widodo, Hertanto, dkk. 1999. *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*. Mizan ,Bandung.

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

Wiwik. 2007. Pengertian dan Ciri-Ciri Umkm.www.usaha-umkm.blog.com
Maret 2008.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



**DEPARTEMEN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
FAKULTAS EKONOMI**

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 005/BAN-PT/ Ak-X/S1/II/2007
Jalan Gajayana 50 Malang 65144 Telepon (0341) 558881, Faksimile (0341) 58881

BUKTI KONSULTASI

Nama : Arik Sawaliyah
NIM : 04610019
Fak/Jur : Ekonomi / Manajemen
Pembimbing : H. Ahmad Djalaluddin , Lc.,MA
Judul : Pelaksanaan pembiayaan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)
bagi usaha kecil (Studi pada Koperasi BMT-MMU Sidigiri
Pasuruan Cabang Wonorejo)

	Tanggal	Hal yang dikonsultasikan	Tanda Tangan
1.	12 April 2008	Konsultasi Proposal	
2.	13 April 2008	Revisi Proposal	
3.	14 Mei 2008	ACC Proposal	
4.	07 September 2008	Konsultasi Skripsi Bab I-Bab V	
5.	13 September 2008	Revisi Skripsi BAB I - BAB V	
6.	15 September 2008	ACC Skripsi BAB I - BAB V	
7.	20 September 2008	Konsultasi Abstrak	
8.	23 September 2008	ACC Keseluruhan	

Mengetahui :

Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP. 150231828

Lampiran 1

Pedoman Interview

1. Apa pengertian pembiayaan ?
2. Apa saja produk pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah BMT- MMU sidogiri pasuruan ?
3. Bagaimana prosedur dalam melakukan pembiayaan di BMT MMU Sidogiri Pasuruan ?
4. Apa pengertian pembiayaan Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) ?
5. Apa maksud dan tujuan dari penerapan pembiayaan Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) di BMT MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo?
6. Bagaimana sistem dan prosedur serta pelunasan pembiayaan Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) di BMT -MMU Sidogiri cabang Pasuruan Wonorejo ?
7. Motivasi apa yang melatarbelakangi nasabah melakukan pembiayaan, khususnya pembiayaan Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) ?
8. Bagaimana strategi penyaluran pembiayaan Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA)?
9. Apa kelebihan dan kelemahan pembiayaan Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) ?
10. Bagaimana peran BMT-MMU terhadap pemberian pembiayaan Ba'i Bitsamanil Ajil (BBA) di BMT -MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo ?
11. Bagaimana definisi usaha kecil dan ciri-ciri usaha kecil menurut BMT- MMU ? contohnya ?
12. Berapa jumlah nasabah porsi (kategori usaha kecil) yang terdaftar sebagai anggota dan melakukan pembiayaan ?

13. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan bagi bisnis kecil (BBA) bagi usaha kecil di BMT -MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo ?
14. Berapa jumlah pembiayaan yang diberikan oleh BMT -MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo bagi usaha kecil ?
15. Apa saja kendala dan solusi BMT -MMU Sidogiri Pasuruan Cabang Wonorejo dalam memberikan pembiayaan ?

**Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Tentang al-Ba`i Bitsamanil
Ajil (BBA)**

Adapun fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI tentang al- Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) adalah sebagai berikut (www.mui.or.id) :

**FATWA
DEWAN SYARI'AH NASIONAL
NO : 04 /DSN-MUI/IV/2000
Tentang
al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)**

Menetapkan : Fatwa Tentang al- Ba`i Bitsamnil Ajil (BBA)

**Pertama : Ketentuan Umum dalam al- Ba`i Bitsamnil Ajil (BBA) Bank
Syari'ah**

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) kepada Nasabah

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka :
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA):

1. Jaminan dalam al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Hutang dalam al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA):

1. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA) tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia

tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam Al-Ba`i Bitsamanil Ajil (BBA)

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal: 26 Dzulhijjah 1420H/ 1April 2000 M