



Ivan Rahmat Santoso, S.E.I., M.S.I.

PEMBERDAYAAN EKONOMI KERAKYATAN

(Memberdayakan Sektor Riil melalui
Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT)



**PEMBERDAYAAN EKONOMI
KERAKYATAN**
(Memberdayakan Sektor Riil melalui Koperasi Jasa
Keuangan Syariah BMT)

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 28 TAHUN 2014
TENTANG
HAK CIPTA
Lingkup Hak Cipta

Pasal 1 Ayat 1 :

1. Hak Cipta adalah hak eksklusif pencipta yang timbul secara otomatis berdasarkan prinsip deklaratif setelah suatu ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata tanpa mengurangi pembatasan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Ketentuan Pidana:

Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Pasal 114

Setiap Orang yang mengelola tempat perdagangan dalam segala bentuknya yang dengan sengaja dan mengetahui membiarkan penjualan dan/atau pengandaan barang hasil pelanggaran Hak Cipta dan/atau Hak Terkait di tempat perdagangan yang dikelolanya sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10, dipidana dengan pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).

Ivan Rahmat Santoso, S.E.I, M.S.I

**PEMBERDAYAAN EKONOMI
KERAKYATAN**
(Memberdayakan Sektor Riil melalui Koperasi Jasa
Keuangan Syariah BMT)

Diterbitkan Oleh



PEMBERDAYAAN EKONOMI KERAKYATAN

(Memberdayakan Sektor Riil melalui Koperasi Jasa Keuangan
Syariah BMT)

Penulis : Ivan Rahmat Santoso, S.E.I., M.S.I
Penyelarass Aksara : Nurrahmawati
Tata Letak : Ridwan Nur M
Desain Cover : Bintang W Putra

Penerbit:

Bintang Pustaka Madani

(CV. Bintang Surya Madani)

Anggota IKAPI Nomor: 130/DIY/2020

Jl. Wonosari Km 8.5, Dukuh Gandu Rt. 05, Rw. 08

Sendangtirto, Berbah, Sleman, Yogyakarta 57773

Telp: 4358369. Hp: 085865342317

Email: redaksibintangpustaka@gmail.com

Facebook: Penerbit Bintang Madani

Instagram: @bintangpustaka

Website: www.bintangpustaka.com

www.pustakabintangmadani.com

Perpustakaan Nasional: Katalog Dalam Terbitan(KDT)

PEMBERDAYAAN EKONOMI KERAKYATAN

(Memberdayakan Sektor Riil melalui Koperasi Jasa Keuangan
Syariah BMT)

Ivan Rahmat Santoso

Cetakan Pertama, Januari 2021

Bintang Pustaka Madani Yogyakarta

xv + 81 hal : 15.5 x 23 cm

ISBN : 978-623-6786-72-7

Dicetak Oleh:

Percetakan Bintang 085865342319

Hak cipta dilindungi undang-undang

All right reserved

Isi di luar tanggung jawab percetakan



SEKAPUR SIRIH

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan karunia dan rahmat-hidayah-nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan buku dengan judul *Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan (Memberdayakan Sektor Riil melalui Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT)*. Salawat beriring salam tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad saw, keluarganya, beserta para sahabatnya dan para pengikutnya hingga hari akhir, amin.

Kajian dalam buku ini diawali dengan keprihatinan penulis terhadap permasalahan serta kendala yang dihadapi oleh perekonomian rakyat yang umumnya didominasi oleh usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Perekonomian rakyat merupakan unsur penting dalam pembangunan ekonomi, di mana dengan menggiatkan sektor riil dapat menjadi tiang penyangga ekonomi agar semakin baik. Selain itu, pemberdayaan sektor riil mempunyai posisi strategis dalam pengembangan ekonomi kelas bawah yang sangat membutuhkan bantuan pinjaman modal untuk mengembangkan usahanya, dengan pembiayaan yang diberikan oleh suatu lembaga keuangan, laju ekonomi suatu masyarakat lebih produktif.

Ekonomi Islam sebagai suatu alternatif bagi umat muslim untuk bertransaksi secara halal dan menghindari dari sistem *riba* dan *gharar* yang telah menjadi hambatan psikologis bagi umat Islam. *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) sangat bersentuhan langsung dengan perekonomian masyarakat. BMT dan sektor riil dapat meminimalkan kegiatan spekulasi dalam usaha serta memaksimalkan kemampuan

masyarakat dalam bidang produksi dengan pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan sesuai dengan produk-produk yang berlaku pada tiap-tiap BMT yang ada.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Prof. Dr, Nurul Huda, SE.,MM.,M.Si selaku guru besar fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas YARSI yang disela-sela kesibukannya telah meluangkan waktu untuk memberi pengantar singkat dalam buku ini. Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak Penerbit Bintang Pustaka Madani yang telah melakukan pengeditan dan layout terhadap buku ini.

Akhir kata, tidak ada gading yang tak retak, penulis menyadari buku ini masih mempunyai kekurangan dan kesalahan. Untuk itu kritik dan saran yang konstruktif terbuka bagi penyempurnaan dan peningkatan kualitas penulisan ini.

Semoga karya sederhana ini dapat memberikan manfaat dan sumbangsih bagi pengembangan ekonomi Islam dan kepada pembaca pada umumnya. Amin.

Gorontalo, 4 Januari 2021

Penulis



KATA PENGANTAR

Baitul Maal Wa Tamwil merupakan lembaga keuangan Mikro syariah yang menjalankan dua fungsi yaitu sebagai *Bait Al-Maal* dan *Bait At' Tamwil*. *Bait Al-Maal* menjalankan fungsi sosial sedangkan *Bait At' Tamwil* menjalankan fungsi Ekonomi atau Bisnis. Buku yang sedang ada tangan pembaca ini sangat membantu kita untuk mengetahui apa dan bagaimana sesungguhnya operasional BMT tersebut.

Selain itu Buku juga mencoba mengantarkan kita untuk mengetahui peran BMT dalam cakupan pemberdayaan ekonomi masyarakat khususnya pada sektor riil. Jadi buku ini layak untuk kita baca untuk memahami lebih dalam terkait BMT. Selamat untuk Bapak Ivan Rahmat Santoso atas terbitnya buku ini, terus berkarya untuk memakmurkan bumi ini dengan Ekonomi Syariah.

Jakarta, 30 Desember 2020

Prof. Dr. Nurul Huda, SE.,MM., M.Si

(Guru Besar Ilmu Ekonomi Islam, Ketua Bidang SDM
Kependidikan IAEI/Komisioner BWI/Wakil Rektor IV Universitas
YARSI)

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan Buku ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	b	be
ت	ta'	t	te
ث	s'a	s	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ha'	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	sad	s	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	d	de (dengan titik di bawah)
ط	ta	t	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik
غ	gain	g	ge
ف	fa	f	ef
ق	qaf	q	qi
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	'el
م	mim	m	'em
ن	nun	n	'en
و	waw	w	w
ه	ha'	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	ya	Y	ye

B. Konsonan Rangkap Karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

متعددة عدّة	ditulis ditulis	<i>Muta'addidah</i> 'iddah
----------------	--------------------	-------------------------------

C. *Ta' marbutah* di Akhir Kata Ditulis *h*

حكمة علة كرامة الأولياء زكاة الفطر	ditulis ditulis ditulis ditulis	<i>Hikmah</i> 'illah <i>Karāmah al-auliyā'</i> <i>Zakāh al-fitri</i>
---	--	---

D. Vokal Pendek

ـَ			<i>a</i>
فَعِلْ	fathah	ditulis ditulis	<i>fa'ala</i>
زَكِرْ	kasrah	ditulis ditulis	<i>i</i> <i>żukira</i>
يُذْهَبُ	dammah	ditulis	<i>u</i> <i>yazhabu</i>

E. Vokal Panjang

1	Fathah + alif جاهلية	ditulis ditulis	ā jāhiliyyah
2	Fathah + ya' mati تنسى	ditulis ditulis	ā tansā
3	Kasrah + ya' mati كريم	ditulis ditulis	i karim
4	Dammah + wawu mati فروض	ditulis ditulis	ū furūd

F. Vokal Rangkap

1	Fathah + ya' mati بينكم	ditulis ditulis	ai bainakum
2	Fathah + wawu mati قول	ditulis ditulis	au qaul

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof (')

النتم	ditulis	a'antum
اعدت	ditulis	u'iddat
لئن شكرتم	ditulis	la'in syakartum

H. Kata Sandang Alif + Lam

Diikuti huruf *Qamariyyah* maupun *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf "al".

القران	ditulis	<i>al-Qur 'ān</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>
السماء	ditulis	<i>al-Samā'</i>
الشمس	ditulis	<i>al-Syams</i>

I. Penulisan Kata-Kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوى الفروض	ditulis	<i>ẓawī al-furūd</i>
اهل السنة	ditulis	<i>ahl al-sunnah</i>

J. Huruf Besar

Penulisan huruf besar disesuaikan dengan EYD



Daftar isi

SEKAPUR SIRIH.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I	
PENDAHULUAN.....	1
A. <i>Baitul Mal wat-Tamwil</i> (BMT) dan Perekonomian Rakyat.....	1
B. Urgensi BMT sebagai Solusi Ekonomi Rakyat.....	4
BAB II	
PEMBERDAYAAN EKONOMI RAKYAT DAN SEKTOR RIIL.....	9
A. Startegi Pemberdayaan Ekonomi Rakyat	9
B. Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil	13
BAB III	
KONSEP PEMBIAYAAN DALAM LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH.....	15
A. Falsafah Pembiayaan di Bank Syariah	15
B. Pengertian, Tujuan, dan Fungsi Pembiayaan.....	16
C. Pembiayaan Investasi dan Pembiayaan Konsumtif	21

D. Perencanaan Pembiayaan.....	23
E. Prinsip-Prinsip Pembiayaan Islam.....	25
F. Jenis-Jenis Pembiayaan Syariah.....	25

BAB IV

PERAN NYATA BMT DALAM PEMBERDAYAAN

SEKTOR RIIL.....47

A. Gambaran Umum KJKS BMT HANIVA.....48

B. HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS.....68

C. KESIMPULAN DAN SARAN75

DAFTAR PUSTAKA.....77

Tentang Penulis.....81



Daftar Tabel

1. Tabel 4.1 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Sangat Baik”
2. Tabel 4.2 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Baik”
3. Tabel 4.3 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Netral”
4. Tabel 4.4 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Tidak Baik”
5. Tabel 4.5 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Sangat Tidak Baik”
6. Tabel 4.6 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Jenis Kelamin”
7. Tabel 4.7 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Umur”
8. Tabel 4.8 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Agama”
9. Tabel 4.9 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Status Perkawinan”
10. Tabel 4.10 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Tingkat Pendidikan”
11. Tabel 4.11 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Jenis Pekerjaan”
12. Tabel 4.12 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Tingkat Pendapatan”
13. Tabel 4.13 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Jenis Jasa /Produk”



PENDAHULUAN

A. *Baitul Mal wat-Tamwil (BMT) dan Perekonomian Rakyat*

Perekonomian rakyat selalu menjadi persoalan penting di Indonesia. Sejak, Indonesia dilanda krisis ekonomi yang berkepanjangan, persoalan ini belum juga menemukan titik terang. Oleh karena itu, pertanyaan yang selalu muncul adalah bagaimana cara menyelesaikan krisis yang tak kunjung selesai ini. Salah satu jawabannya adalah menggiatkan sektor riil masyarakat.

Perekonomian rakyat merupakan sistem yang sifatnya liat atau kenyal, tahan banting, dan tangguh terhadap benturan krisis. Akan tetapi, kehadirannya tidak pernah mendapatkan perhatian secara sungguh-sungguh. Padahal sifat ekonomi kerakyatan tersebut,, apabila benar-benar diperhatikan, dapat menjadi *soko guru* atau tiang penyanggah ekonomi Indonesia untuk semakin baik. Oleh

karenanya, perlu ada lembaga yang dapat mengakomodasi pihak yang membutuhkan dana dan pihak yang memiliki dana. Dana atau modal inilah yang digunakan untuk menggiatkan sektor riil atau ekonomi rakyat.

Jika diamati secara teliti, banyaknya lembaga keuangan makro dan mikro yang tersebar di berbagai pelosok tanah air rupanya belum mencapai kondisi yang ideal. Hal ini tampak dari banyaknya lembaga keuangan mikro yang hanya mengejar target pendapatan masing-masing, sehingga tujuan yang lebih besar sering terabaikan, khususnya dalam pengembangan ekonomi masyarakat kelas bawah. Padahal lembaga keuangan mikro mempunyai posisi strategis dalam pengembangan ekonomi masyarakat kelas bawah. Sebab, lembaga keuangan makro sulit untuk diharapkan. Sementara itu, pembiayaan yang diberikan berbagai lembaga keuangan sampai saat ini masih didominasi pembiayaan konsumtif. Hal ini mengakibatkan laju ekonomi masyarakat cenderung konsumtif dan kurang produktif.¹

Bangkitnya ekonomi Islam di belahan dunia saat ini menjadi fenomena yang menarik dan menggembirakan bagi umat Islam pada khususnya, serta umat-umat lainnya yang turut merasakan kemaslahatan dari hasil penerapannya. Praktik kegiatan ekonomi konvensional, terutama melalui kegiatan lembaga keuangan yang mengandung unsur spekulasi (*gharar*) dan menjadikan sistem riba (*tambahan, bertambah, tumbuh, menjadi besar*)² sebagai landasan operasionalnya, ternyata telah menjadi hambatan psikologis bagi umat Islam. Selain itu, ekonomi konvensional juga kurang mampu mengelola masyarakat dengan baik, sehingga ketimpangan sosial, pengangguran, kemiskinan, dan sebagainya masih terjadi.³ Untuk

1 Ahmad Sumiyanto. 2008. *BMT Menuju Koperasi Modern*. Cet. I. Yogyakarta: ISES Publishing PT. ISES Consulting Indonesia, hal. 13.

2 Ahmad Dimiyati. 2008. *Teori Keuangan Islam Rekonstruksi Metodologis Terhadap Teori Keuangan Al-Ghazali*. Cet I. Yogyakarta: Ull Press, hal. 72.

3 Heri Sudarsono. 2002. *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*. Cet I. Yogyakarta: EKONISIA, hal. 16.

itu, ekonomi Islam diperlukan untuk mengarahkan masyarakat pada kehidupan yang lebih baik.

Pesatnya perkembangan ekonomi syariah menuntut adanya instrumen keuangan syariah yang dapat diwujudkan ke dalam berbagai bentuk lembaga pembiayaan, seperti lembaga keuangan syariah. Keberadaan lembaga keuangan syariah diharapkan akan menjadi media alternatif berinvestasi secara halal melalui pembiayaan usaha di sektor riil.

Dalam kondisi yang demikian inilah, BMT sebagai lembaga keuangan mikro berbasis syariah muncul dan menawarkan solusi bagi masyarakat kelas bawah. BMT merupakan akronim dari *Baitul maal wa baitul tanwil*. Secara harfiah, *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. Kedua pengertian tersebut memiliki makna yang berbeda dan dampak yang berbeda pula. *Baitul maal* dengan segala konsekuensinya merupakan lembaga sosial sehingga tidak ada upaya pencapaian profit atau keuntungan duniawi (material) di dalamnya, sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis sehingga harus dapat berjalan sesuai prinsip bisnis, yakni efektif dan efisien.⁴

Secara kelembagaan, BMT didampingi atau didukung Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK sebagai lembaga primer karena mengemban bisnis yang lebih luas, yakni menetaskan usaha kecil. Dalam praktiknya, PINBUK menetaskan BMT dan pada gilirannya BMT menetaskan usaha kecil. BMT dapat didirikan dengan badan hukum Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) atau Koperasi Simpan Pinjam (KSP). Administrasi dan mekanisme kerja BMT sama dengan BPR Syariah, namun dengan ruang lingkup dan hasil produk yang berbeda.⁵ BMT merupakan salah-satu model lembaga keuangan syariah yang bisa dibilang paling sederhana. Realitas di lapangan,

4 Muhammad Ridwan. 2006. *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat-Tamwil (BMT)*. Cet. I. Yogyakarta: Citra Media, hal. 1

5 Gita Danupranata. 2006. *Ekonomi Islam*. Cet. I. Yogyakarta: UPFE-UMY, hal. 56.

dalam beberapa tahun terakhir BMT mengalami perkembangan yang sangat pesat ditandai dengan sudah berdirinya sekitar 4.500 unit BMT di seluruh Indonesia (PBMT, 2018)⁶. Perkembangan BMT yang pesat ini terjadi karena tingginya kebutuhan masyarakat akan jasa intermediasi keuangan. Namun di sisi lain, akses ke dunia perbankan yang lebih formal relatif sulit dilakukan.

B. Urgensi BMT sebagai Solusi Ekonomi Rakyat

Melihat kompleksnya permasalahan ekonomi makro dan mikro, gerakan BMT dalam wadah koperasi dinilai sangat tepat untuk menghadapi globalisasi ekonomi, baik dalam bentuk Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS) maupun Koperasi Jasa Keuangan syariah (KJKS), atau juga Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS). Hal ini dapat dilatarbelakangi beberapa alasan sebagai berikut:

Pertama, peran usaha mikro dan kecil dalam Domestik Bruto (PDB), penyerapan tenaga kerja, dan investasi sangat menentukan dalam menggerakkan perekonomian suatu bangsa. Inilah garapan koperasi dalam berbagai bentuknya.

Kedua, apabila ditelaah lebih dalam, pelaku usaha yang dapat dikategorikan dalam skala mikro dan kecil menunjukkan populasi yang paling besar (banyak) dibandingkan skala usaha menengah dan besar. Dengan komposisi yang demikian, peran usaha mikro dan kecil menjadi sangat besar dan tidak dapat diabaikan dalam membentuk struktur perekonomian suatu negara, khususnya pada negara-negara berkembang seperti Indonesia. Dengan kuantitas yang besar serta perannya terhadap aspek makro ekonomi tersebut, maka kita berkewajiban untuk secara berkesinambungan memberdayakan usaha mikro dan kecil agar dapat terus berkembang dan maju.

6 <https://knks.go.id/isuutama/6/penyusunan-roadmap-pengembangan-baitul-maal-wat-tamwil-bmt-di-indonesia>, di akses pada 24 November 2020

Ketiga, berdasarkan survei Badan Pusat statistik (BPS) pada tahun 2005, jumlah usaha kecil di Indonesia adalah sebanyak 44.621.823 unit atau 99,84 persen dari total pelaku usaha di Indonesia, sedangkan usaha menengah dan besar masing-masing dilaporkan sebanyak 67.765 unit atau 0,15 persen dan 4.171 unit atau 0,01 persen. Peran masing-masing pelaku usaha terhadap penyerapan tenaga kerja yang bekerja. Di sisi lain, kontribusi usaha kecil dalam pembentukan PDB non-migas dilaporkan sebesar 42,82 persen, sedangkan usaha menengah dan besar masing-masing sebesar 18,03 persen dan 39,15 persen. Dari angka-angka ini, diharapkan pemerintah Indonesia terus berusaha dan berupaya untuk memberdayakan usaha mikro dan kecil melalui berbagai kebijakan dan program-program yang melibatkan berbagai stakeholder, termasuk di dalamnya adalah perbankan dan koperasi.⁷

Perlunya keterlibatan perbankan dan koperasi dalam upaya pemberdayaan usaha mikro dan kecil tersebut didasarkan pada upaya memperbesar akses usaha mikro dan kecil terhadap sumber-sumber pembiayaan bagi usahanya. Seiring dengan upaya peningkatan akses terhadap sumber-sumber pembiayaan tersebut, yang dibarengi dengan semakin meningkatnya tuntutan masyarakat akan adanya pelayanan pembiayaan bagi usaha mikro dan kecil dengan pola syariah, maka pegiat BMT dituntut untuk memenuhinya secara konsisten.

Dari sini jelas peran pemerintah dalam memfasilitasi dan memperluas akses permodalan bagi usaha mikro dan kecil melalui sistem syariah sangat dibutuhkan. Keterlibatan pemerintah dalam pasar bukanlah bersifat sementara atau sesaat. Ekonomi Islam memandang bahwa dalam pasar, pemerintah merupakan satu kesatuan (co-existing) dengan unit ekonomi lainnya dengan dasar yang permanen dan stabil. Dalam hal ini, pemerintah bertindak

7 *Ibid.*, hal. 8.

sebagai perencana, supervisor, produsen, juga sebagai konsumen.⁸ Namun, hal ini tidak akan terjadi apabila pemerintah setempat tidak menaruh perhatian pada perkembangan BMT dan perbankan syariah serta perkembangan ekonomi Islam. Jika pemerintah tidak menaruh perhatian pada lembaga ini, maka kita tidak bisa berharap banyak pada BMT untuk dapat memperbaiki dan menggerakkan perekonomian dari sektor riil. Intinya, peran pemerintah juga sangat signifikan dalam menjadikan dan memosisikan BMT sebagai penggerak sektor riil.

Dalam operasionalnya, BMT bersentuhan langsung dengan perekonomian masyarakat. Kegiatan BMT seperti yang telah dijelaskan di atas, adalah gambaran dari kedekatannya dengan sektor riil. BMT meminimalkan kegiatan spekulasi dan memaksimalkan kemampuan masyarakat dalam bidang produksi dengan pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan, sesuai dengan produk-produk yang berlaku pada tiap-tiap BMT yang ada.

Pendirian BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Pengertian tersebut dapat dipahami mengingat BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri. Tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung kepada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.⁹

Menjadikan BMT sebagai penggerak sektor riil adalah menjadikan BMT sebagai Pusat Unit Kegiatan Masyarakat, dengan mengaktifkan dan memfungsikan 4 (empat) dimensi BMT, yaitu Produser (usaha mengeksplorasi sumber-sumber daya agar dapat menghasilkan

8 Muhammad. 2004. *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*. Cet I. Yogyakarta: BPFE, hal. 378.

9 *Ibid.*, hal. 5.

manfaat ekonomi)¹⁰, Konsumen (penggunaan harta secara efisien), Distributor (mendistribusikan barang dari produsen ke konsumen), dan Sirkulator (sarana perdagangan ataupun tukar-menukar barang). Dalam hal ini, BMT menjadi tumpuan harapan masyarakat berkenaan dengan masalah investasi, distribusi, dan sirkulasi. Hal ini sedikit berbeda dengan konsep Koperasi Unit Desa (KUD). Jika KUD tidak melayani masalah investasi (pembiayaan produksi), maka sebaliknya BMT melayani kebutuhan masyarakat dari segi investasi.

10 Rustam Effendi. 2003. *Produksi Dalam Islam*. Cet I. Yogyakarta: Magistra Insania Press bekerjasama dengan MSI UII, hal. 12.



PEMBERDAYAAN EKONOMI RAKYAT DAN SEKTOR RIIL

A. Startegi Pemberdayaan Ekonomi Rakyat

Tahap-tahap keagamaan yang disampaikan malaikat Jibril kepada Nabi Muhammad saw adalah tahap Iman, Islam, dan Ihsan. Dalam tahap Iman, seseorang meyakini dan mempercayai adanya tuhan, maka dalam tahap Islam seseorang menjalankan syariat agama, yakni berupa peraturan dan tata cara ibadah dan muamalah. Hal itu dilakukan sebagai sarana dan metode untuk berhubungan dengan sesamanya dan juga alam, sehingga dapat meningkat ke tahap Ihsan. Selanjutnya, di tahap Ihsan seseorang berhubungan dan berkomunikasi dengan Tuhan secara pribadi dan saling bertatap muka, berdialog, menerima amanat-Nya sebagai wakil-Nya untuk melaksanakan tugas kebudayaan, yaitu memakmurkan, menyejahterahkan, dan

menyelamatkan kehidupan di muka bumi.¹¹

Jika dikembangkan lebih jauh, maka ketiga tahap keagamaan itu dapat dikembangkan dalam dunia ilmu. Dataran iman yang berkembang dalam ilmu ketuhanan dan ilmu yang menjelaskan hakikat semua yang ada, atau biasanya dikenal dengan filsafat. Selanjutnya, dataran Islam (syariat) yang menetapkan prinsip ibadah dan muamalah, yang berkembang dalam ilmu yang berhubungan dengan manusia dan alam, atau biasanya dikenal dengan ilmu sosial, kebudayaan, dan iptek. Akhirnya, dataran Ihsan, yakni mengembangkan wawasan batin, menembus dimensi yang transdental, sifatnya spiritual, yang mengantarkan pengalaman spiritual manusia ke dimensi yang Ilahi, suatu proses menuju *mi'raj*.¹²

Dalam Islam, dataran syariat mempunyai jangkauan yang luas, meliputi tata hubungan antara manusia dengan Tuhannya, manusia dengan manusia, serta manusia dengan alam. Dataran ini menyangkut aspek agama, sosial, dan kebudayaan serta iptek. Syariat dapat juga disebut sebagai lapangan kebudayaan yang amat luas, sebagai realisasi dan aktualisasi diri manusia untuk mematuhi ajaran dan wahyu Tuhan. Kebudayaan sebagai proses manusia menjadi manusia, untuk mengaktualisasikan dirinya sebagai hamba Tuhan yang menerima amanat khalifah, wakil Tuhan di muka bumi.

Isyarat yang pernah disampaikan Nabi Muhammad saw kini telah menunjukkan kebenarannya. Nabi saw pernah mengatakan Islam datang sebagai sesuatu yang dianggap asing dan aneh, kemudian akan datang suatu masa di mana Islam akan dianggap asing lagi, dan berbahagialah orang-orang yang dianggap asing: *Ja'a al-Islam goriban, wasayau 'du goriban, fatuba lil al-guraba*. Islam memang akan terasa aneh dalam kehidupan yang memuja materi, yang meletakkan uang

11 Musa Asy'arie. 2007. Islam (Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat). Cet I. Lembaga Studi filsafat Islam (LESFI), hal. 126-127.

12 *Ibid.*, hal. 127

sebagai ukuran segala-galanya, bahkan menjadikannya tujuan hidup; yang menetapkan keadilan sepenuhnya ditentukan oleh siapa yang kaya dan yang kuat; yang menjadikan hawa nafsu sebagai penguasa kehidupannya.

Hakikat ilmu pengetahuan Islam hadir sebagai rahmat bagi kehidupan manusia dan alam seisinya. Ilmu pengetahuan Islam pada hakikatnya berpihak pada pembebasan dan pemberdayaan daya-daya ruhani manusia, agar dapat memahami, menghayati, mengerti, dan menjiwai kebenaran dalam segala jengangnya menuju pengalaman iman. Hal ini sebagai dasar untuk memperkuat kesatuan peranannya sebagai hamba Tuhan (abd Allah) yang diangkat menjadi wakil-Nya (khalifah Allah).¹³

Dalam pandangan Tauhid ilmu, realitas kejatuhan pusat-pusat ekonomi umat (rakyat), pada dasarnya tidak hanya bersifat ekonomi dan politik saja. Akan tetapi dapat dipandang sebagai peristiwa kejatuhan agama. Karena pada kenyataannya, ketahanan ekonomi suatu masyarakat akan berpengaruh pula pada ketahanan ideologi politik dan keyakinan agamanya. Kejatuhan ekonomi juga berkaitan dengan suatu etos kerja, yang mana dasar nilai-nilai yang membentuk sikapnya dalam kerja adalah agama.

Untuk mencegah kejatuhan ekonomi semakin meluas dan berdampak pada kejatuhan agama, sudah waktunya pendidikan Islam memberikan bobot yang lebih pada pembentukan watak wirausaha, melalui kurikulum muatan lokal. Hal itu sebagai salah satu bagian terpenting dari tujuan pendidikannya. Membentuk watak wirausaha dan bukan hanya sekedar memberikan pelajaran keterampilan teknis, namun yang utama dan pertama adalah meningkatkan wawasan dan kemampuan melihat peluang dan potensi ekonomi yang ada dalam kehidupan sekitarnya.

13 *Ibid.*, hal. 138

1. Konsep Ekonomi Kerakyatan

Menurut Muslimin Nasution, mantan Menteri Kehutanan dan Perkebunan RI, definisi ekonomi kerakyatan adalah:

“Suatu sistem ekonomi partisipatif yang memberikan akses yang *fair* dan adil bagi seluruh lapisan masyarakat di dalam proses produksi, distribusi, dan konsumsi nasional, tanpa harus mengorbankan fungsi sumber daya alam dan lingkungan sebagai sistem pendukung kehidupan masyarakat secara berkelanjutan.” (Muslimin Nasution, *Pengembangan Agrobisnis sebagai Salah Satu Strategi Pembangunan Ekonomi Rakyat di Pedesaan.*)¹⁴

Berdasarkan definisi di atas, maka secara operasional dapat dijabarkan bahwa ekonomi rakyat pada dasarnya merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang bertumpu kepada sektor riil, yang mampu menyerap potensi dan sumber daya yang ada dan tersedia di masyarakat setempat secara swadaya, dan hasilnya ditujukan untuk kemakmuran seluruh anggota masyarakat, bukan untuk orang-seorang atau kelompok tertentu.

Dalam konsep ekonomi kerakyatan tidak dikenal adanya pemusatan kekuasaan sumber daya alam maupun hasil-hasilnya, sehingga menimbulkan eksploitasi yang tidak adil, seperti yang ada pada konsep konglomerasi. Semua bentuk usaha yang ada seperti koperasi, CV, PT, atau perusahaan perorangan, dapat berjalan dan berperan aktif dalam kegiatan ekonomi kerakyatan sesuai dengan kaidah-kaidah kerakyatan seperti disebutkan di atas.

2. Pengelolaan dan Pemanfaatan Kekayaan Menurut Islam

Agar terjadi keseimbangan dan kesinambungan pemanfaatan sumber daya alam dan optimalisasi pemanfaatan harta perlu

14 Zainul Arifin. 2000. Memahami Bank Syariah (Lingkup, Peluang, Tantangan, dan Prospek). Cet. 3. Jakarta: AlvaBet Anggota IKAPI, hal.94-95.

mempertimbangkan hal-hal berikut¹⁵:

- a. Pemanfaatan kekayaan untuk kemakmuran dan kemaslahatan hidup manusia seluruhnya;
- b. Pembayaran zakat untuk menyeimbangkan kekuatan ekonomi antara orang miskin dan orang kaya;
- c. Penggunaan harta benda secara berfaedah tidak hanya ditumpuk dan tidak diputar;
- d. Penggunaan harta benda tanpa merugikan orang lain (menzalimi);
- e. Memiliki harta benda secara sah tidak dengan cara dan sumber yang batil;
- f. Penggunaan kekayaan yang berimbang menyangkut aspek jasmani dan ruhani, duniawi dan ukhrawi, serta individu dan sosial;
- g. Pemanfaatan kekayaan sesuai dengan prioritas kebutuhan hidup;
- h. Pemanfaatan kekayaan harus dikaitkan dengan kepentingan kelangsungan hidup umat manusia.

B. Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil

Strategi pemberdayaan yang telah diupayakan selama ini dapat diklasifikasikan dalam¹⁶:

1. Aspek managerial, meliputi: peningkatan produktivitas/ omset/tingkat utilisasi/tingkat hunian, peningkatan kemampuan pemasaran, dan pengembangan sumber daya manusia.
2. Aspek permodalan, meliputi: bantuan modal (penyisihan 1-5% keuntungan BUMN dan kewajiban untuk menyalurkan

15 Gita Danupranata, *Ekonomi*. Hal. 8.

16 Mudrajat Kuncoro dan Suhardjono. 2002. *Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi*. Cet. I. Yogyakarta: BPFE, hal. 491.

kredit bagi usaha kecil minimum 20% dari portofolio kredit bank) dan kemudahan kredit (KUPPEDES, KUK, KIK, KMKP, KCK, Kredit Mini/midi, KKU).

3. Mengembangkan program kemitraan dengan besar usaha baik lewat sistem Bapak Anak Angkat, PIR, Keterkaitan hulu-hilir (*forward linkage*), keterkaitan hilir-hulu (*back ward linkage*), modal ventura, ataupun subkontrak.
4. Pengembangan sentra industri kecil dalam suatu kawasan, apakah berbentuk Pemukiman Industri Kecil (PIK) , Lingkungan Industri Kecil (LIK), atau Sarana Usaha Industri Kecil (SUIK) yang didukung oleh Unit Pelayanan Teknis (UPT) dan Tenaga Penyuluh Industri (TPI).
5. Pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat Kelompok Usaha Bersama (KUB) , Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan (KOPINKRA).



KONSEP PEMBIAYAAN DALAM LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH

A. Falsafah Pembiayaan di Bank Syariah

Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memiliki aspek syariah dan aspek ekonomi.¹⁷

1. Aspek syariah, berarti dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank syariah harus tetap berpedoman pada syariat Islam, antara lain: bidang usahanya halal dan tidak mengandung unsur maisir, *gharar*, dan riba.
2. Aspek ekonomi, berarti di samping mempertimbangkan hal-hal syariah, bank syariah tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah bank syariah.

17 Muhammad. 2005. Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, hal. 16.

B. Pengertian, Tujuan, dan Fungsi Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Untuk itu, sebelum masuk ke masalah pengertian pembiayaan, perlu diketahui apa itu bisnis.

Bisnis adalah sebuah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan, dan pengolahan barang (produksi). Dengan kata lain, bisnis merupakan aktivitas berupa pengembangan aktivitas dalam bidang jasa, perdagangan, dan industri guna mengoptimalkan nilai keuntungan.

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.¹⁸

Sedangkan yang dimaksud dengan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang untuk tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak yang lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian sejumlah imbalan atau bagi hasil.¹⁹ Pembiayaan merupakan sumber utama pendapatan lembaga keuangan syariah. Kemampuan melempar dana dalam bentuk pembiayaan ini akan mempengaruhi *performance* suatu lembaga keuangan syariah. Lembaga keuangan syariah akan mengalami kerugian besar jika ternyata kualitas pembiayaan yang disalurkan kurang baik.

18 *Ibid.*, hal. 17.

19 Muhammad Ridwan. 2007. *Konstruksi Bank Syariah Indonesia*. Cet I. Yogyakarta: Pustaka SM, hal. 92.

2. Tujuan Pembiayaan

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

Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk²⁰:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya dengan adanya pembiayaan, masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi akhirnya dapat melakukan akses ekonomi, sehingga taraf ekonominya juga dapat meningkat.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya aktivitas pembiayaan mendorong pengembangan usaha dengan menyediakan dana tambahan. Dalam aktivitas pembiayaan pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat digulirkan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya aktivitas pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha untuk mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya adanya pembukaan sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan akan mampu menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- 5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya melalui usaha produktif masyarakat mampu melakukan aktivitas kerja yang berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Jika ini terjadi maka akan terjadi distribusi pendapatan.

20 *Ibid.*, hal. 17-18.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

- 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha ingin mencapai laba maksimal, maka untuk dapat menghasilkan laba maksimal perlu dukungan dana yang cukup.
- 2) Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam, sumber daya manusia, dan sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusia ada, namun sumber daya modal tidak ada, maka perlu pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang memiliki kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan bagi penyeimbangan dan penyaluran dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

3. Fungsi Pembiayaan

Adapun fungsi pembiayaan, yaitu:

- 1) Meningkatkan daya guna uang
Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang dalam persentase tertentu tersebut ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.
- 2) Meningkatkan daya guna barang
Dengan bantuan pembiayaan bank, produsen dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/goreng; peningkatan *utility* dari padi menjadi beras; benang menjadi tekstil, dan sebagainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.
- 3) Meningkatkan peredaran uang
Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet, giro, wesel, promes, dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif ataupun kuantitatif.
- 4) Menimbulkan kegairahan berusaha
Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu berusaha untuk

memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha akan selalu meningkat sesuai dengan dinamikanya. Akan tetapi, peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itulah pengusaha akan selalu berhubungan dengan lembaga keuangan untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari lembaga keuangan inilah yang digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya. Timbullah efek kumulatif karena semakin besar permintaan sehingga secara berantai kemudian menimbulkan kegairahan yang meluas di kalangan masyarakat untuk meningkatkan produktivitas.

5) Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha antara lain:

- a) Pengendalian inflasi;
- b) Peningkatan ekspor;
- c) Rehabilitasi prasarana;
- d) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi. Terlebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi, pembiayaan memegang peranan penting.

6) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembalikan lagi

ke dalam struktur permodalan untuk dikembangkan, maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus. Dengan *earnings* (pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di lain pihak, pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa negara. Di samping itu dengan makin efektifnya kegiatan sewa sembeda kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti devisa keuangan negara bisa dihemat, sehingga bisa diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun ke sektor-sektor lain yang lebih berguna.

C. Pembiayaan Investasi dan Pembiayaan Konsumtif

1. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, atau perdirian proyek baru. Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah:²¹

- a. Untuk pengadaan barang-barang modal;
- b. Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah;
- c. Berjangka waktu menengah dan panjang.

Pada umumnya, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Oleh karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas (*projected cash flow*) yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui beberapa dana yang tersedia setelah

21 Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin. 2008. *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*. Cet. II. Bandung: Kafa Publishing, hal. 517.

semua kewajiban terpenuhi. Kemudian barulah disusun jadwal amortisasi yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan.

Penyusunan proyeksi arus kas ini harus disertai dengan perkiraan keadaan-keadaan pada masa yang akan datang, mengingat pembiayaan investasi memerlukan waktu yang cukup panjang. Untuk memperkirakannya perlu diadakan perhitungan dan penyusunan proyeksi neraca dan rugi laba (*projected balance sheet and projected income statement*) selama jangka waktu pembiayaan. Dari perkiraan itu akan diketahui kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba (*earning power*) dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban (*solvency*).

Melihat luasnya aspek yang harus dikelola dan dipantau, maka bank syariah menggunakan skema *musyarakah mutanaqishah* untuk pembiayaan investasi. Dalam hal ini, bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan dan secara bertahap bank melepaskan penyertaannya dengan menggunakan *surplus cash flow* yang tercipta maupun dengan menambah modal, baik yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada ataupun dengan mengundang pemegang saham baru.

Skema lain yang dapat digunakan oleh bank syariah adalah *al-Ijarah al muntahia bittamlik*, yaitu menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan kepemilikan. Sumber perusahaan untuk pembayaran sewa ini adalah amortisasi atas barang modal yang bersangkutan, surplus, dan sumber-sumber lain yang dapat diperoleh perusahaan.

2. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai

untuk memenuhi kebutuhan tersebut.²² Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian dan tempat tinggal; maupun berupa jasa, seperti pendidikan dasar dan pengobatan. Di sisi lain, kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan, yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang, seperti makanan dan minuman, pakaian/perhiasan, bangunan rumah, kendaraan, dan sebagainya; maupun berupa jasa seperti pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan, dan sebagainya.

Pada umumnya, bank konvensional membatasi pemberian kredit untuk pemenuhan barang tertentu yang dapat disertai dengan bukti kepemilikan yang sah, seperti rumah dan kendaraan bermotor, yang kemudian menjadi jaminan utama (*main collateral*). Sedangkan untuk pemenuhan kebutuhan jasa, bank meminta jaminan berupa barang lain yang dapat diikat sebagai *collateral*. Sumber pembayaran kembali atas pembiayaan tersebut berasal dari sumber pendapatan lain, dan bukan dari eksploitasi barang yang dibiayai dari fasilitas ini.

D. Perencanaan Pembiayaan

Suatu perencanaan yang baik dilakukan melalui berbagai proses kegiatan yang meliputi *forecasting, objective, policies, programes, dan budget*.²³

1. *Forecasting* (Ramalan)

Forecasting adalah suatu peramalan usaha yang sistematis,

22 *Ibid.*, hal. 518.

23 Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Cet. 3 (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005), hal. 194.

untuk mencapai sesuatu yang paling mungkin diperoleh di masa yang akan datang, dengan melakukan penaksiran dan perhitungan yang rasional atas fakta yang ada. Fungsi perkiraan adalah untuk memberi informasi sebagai dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

2. *Objective* (Tujuan)

Langkah kedua adalah merumuskan tujuan pembiayaan. Tujuan pembiayaan merupakan bagian dari tujuan lembaga keuangan sebagai perusahaan, yaitu memperoleh keuntungan bagi kesejahteraan *stakeholders*-nya. Oleh karena itu, tujuan pembiayaan harus mendukung visi, misi, dan strategi usaha lembaga keuangan. Tujuan pembiayaan harus dirumuskan dengan jelas, realistis, dan dapat diketahui oleh semua orang yang terlibat dalam organisasi, agar mereka dapat berpartisipasi dengan penuh kesadaran.

3. *Programmes* (Program/Rencana)

Programmes adalah sederetan kegiatan yang dipaparkan untuk melaksanakan *policies*. Program itu merupakan rencana kegiatan (*action plan*) yang dinamis yang biasanya secara bertahap, dan terikat dengan ruang (*place*) dan waktu (*time*). Program itu harus merupakan suatu kesatuan yang terikat erat yang dipisahkan dengan tujuan yang telah ditentukan dalam organisasi (*closely integrated*).

Program itu yang harus diselesaikan menurut jadwal (*schedules*), yaitu urutan kegiatan menurut waktu tertentu (*action step*). Dalam keadaan terpaksa, jadwal (*schedules*) dapat berubah, tetapi program dan tujuan tidak berubah.

4. *Budget* (Anggaran Belanja)

Budget adalah suatu taksiran atau perkiraan volume portofolio pembiayaan yang ingin dicapai selama kurun waktu satu periode anggaran, termasuk biaya yang harus dikeluarkan dan pendapatan yang diharapkan diperoleh di masa yang

akan datang. Perkiraan tersebut disusun secara rinci, meliputi besaran-besaran yang dianggarkan terhadap setiap jenis pembiayaan, setiap segmen, setiap wilayah pemasaran, dan sebagainya. Dengan demikian, *budget* dinyatakan dalam waktu, uang, materi, dan unit-unit yang melaksanakan pekerjaan guna memperoleh hasil yang diharapkan.

E. Prinsip-Prinsip Pembiayaan Islam

Untuk menyesuaikan dengan aturan-aturan dan norma-norma Islam, lima segi religius, yang berkedudukan kuat dalam literatur, harus diterapkan dalam perilaku investasi. Lima segi tersebut adalah²⁴:

1. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (*riba*);
2. Pengenalan pajak religius atau pemberian sedekah;
3. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan sistem nilai Islam (*haram*);
4. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan *maysir* (*judi*) dan *gharar* (*ketidakpastian*);
5. Penyediaan Takaful (*asuransi Islam*).
6. Lima unsur ini memberikan identitas religius yang khusus terhadap perbankan dan keuangan Islam.

F. Jenis-Jenis Pembiayaan Syariah

1. Musyarakah

a. Definisi

Secara bahasa *syirkah* atau *musyarakah* berarti bercampur. Dalam hal ini mencampur satu modal dengan modal yang lain. Dalam istilah fikih *syirkah* adalah suatu akad antara

24 Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algoud, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, dan Prospek*, Cet. I. (Jakarta: PT SERAMBI ILMU SEMESTA, 2003), hal. 48.

dua orang atau lebih untuk berkongsi modal dan bersekutu dalam keuntungan.

Muhammad Syafi'i dalam bukunya *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik* mendefinisikan *musyarakah* sebagai akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.²⁵

Musyarakah (syirkah) adalah percampuran dana untuk tujuan pembagian keuntungan.²⁶ Dengan musyarakah, baik lembaga keuangan maupun klien menjadi mitra usaha dengan menyumbang modal dalam berbagai tingkat dan mencapai kata sepakat atas suatu rasio laba di muka untuk suatu waktu tertentu.²⁷

Menurut Prof. Dr. Sutan Remy Sjahdeini, S.H. *musyarakah* dapat diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia dengan "kemitraan" atau "persekutuan" atau "perkongsian". Dalam *musyarakah*, dua atau lebih mitra menyumbang untuk memberikan modal guna membiayai suatu investasi. Dalam hal ini, bank yang memberikan fasilitas *musyarakah* kepada nasabahnya berpartisipasi dalam suatu proyek yang baru atau dalam suatu perusahaan yang telah berdiri dengan cara membeli saham (equity shares) dari perusahaan tersebut.²⁸

25 Muhammad Syafi'i Antonio. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Cet. 1. Jakarta: Gema Insani Press, hal. 90.

26 Tim Pengembangan *Perbankan Syariah Institut Bankir* Indonesia. 2001. *Konsep, Produk, dan Implementasi Operasional Bank Syariah*. Jakarta: Djembatan, hal. 180.

27 Muhammad Abdul Mannan. 1992. *Ekonomi Islam (Teori dan Praktek)*. Cet. I. Jakarta: PT Intermasa, hal. 168.

28 Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dn Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Cet I, (Jakarta: PT Pustaka Utama Grafiti, 1999), hal. 57.

b. Landasan Syariah

1) Al-Qur'an

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لِيَبْغِي
بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ
وَضَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

Artinya: Daud berkata: "Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini." Dan Daud mengetahui bahwa kami mengujinya; maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat (Shaad [38]: 24).²⁹

2) Al-Hadis

Dari Abu Hurairah, Rasulullah saw berkata:

"Sesungguhnya Allah Azza wa Jalla berfirman: Aku pihak ketiga dari dua orang yang bersyariat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya." (Riwayat Abu Daud dan Hakim).

c. Jenis-Jenis *Musyarakah*³⁰

Pada prinsipnya *syirkah* itu ada dua macam, yaitu *syirkah* kepemilikan (*amlak*) dan *syirkah* yang terjadi karena kontrak (*uqud*). *Syirkah* kepemilikan ada dua macam, yaitu *ikhtiyari* dan *jabari*. *Ikhtiyari* terjadi karena kehendak dua orang atau lebih untuk berkongsi, sedangkan *jabari* terjadi karena kedua

29 Dapat dilihat dalam *Al-Qur'an Surah Shaad* ayat 24.

30 Zainul Arifin. *Dasar*, hal. 183.

orang atau lebih tidak dapat mengelak untuk berkongsi, misalnya dalam pewarisan.

Sedangkan *syirkah uqud* adalah perkongsian yang terjadi karena kesepakatan dua orang atau lebih untuk berkongsi modal, kerja, atau keahlian. Jika perkongsian itu menghasilkan untung, maka akan dibagi bersama menurut saham dan kesepakatan masing-masing. *Syirkah uqud* ini memiliki banyak variasi, yaitu *syirkah 'inan*, *mufawadoh*, *abdan*, *wujuh*, dan *mudarabah*.

1) *Syirkah 'Inan*

'Inan artinya sama dalam menyetorkan dan menawarkan modal. *Syirkah 'inan* merupakan suatu akad di mana dua orang atau lebih berkongsi dalam modal dan sama-sama berdagang dan bersekutu dalam keuntungan. Hukum *syirkah* jenis ini merupakan titik kesepakatan di kalangan para *fuqoha*. *Syirkah* ini juga merupakan bentuk *syirkah* yang paling banyak dipraktikkan kaum muslimin di sepanjang sejarahnya. Hal ini disebabkan bentuk perkongsian ini lebih mudah dan praktis karena tidak mensyaratkan persamaan modal dan pekerjaan. Salah satu dari partner dapat memiliki modal yang lebih tinggi dari mitra yang lain. Begitu pula salah satu pihak dapat menjalankan perniagaan sementara yang lain tidak ikut serta. Pembagian keuntungan pun dapat dilakukan sesuai dengan kesepakatan mereka, bahkan diperbolehkan salah seorang dari partner memiliki keuntungan yang lebih tinggi sekiranya ia memang lebih memiliki keahlian dan keuletan dari pada yang lain. Adapun kerugian harus dibagi menurut perbandingan saham yang dimiliki oleh masing-masing partner.

2) *Syirkah Mufawadhah*

Mufawadhah artinya sama-sama. *Syirkah* ini dinamakan *syirkah mufawadhah* karena modal yang disetor para partner dan usaha fisik yang dilakukan mereka sama atau proporsional. Jadi, *syirkah mufawadhah* merupakan suatu bentuk akad dari beberapa orang yang menyetorkan modal dan usaha fisik yang sama. Masing-masing partner saling menanggung satu dengan lainnya dalam hak dan kewajiban. Dalam *syirkah* tidak diperbolehkan satu partner memiliki modal dan keuntungan yang lebih tinggi daripada partner lainnya. Perlu diperhatikan dalam *syirkah* ini adalah persamaan dalam segala hal di antara masing-masing partner.

3) *Syirkah Wujuh*

Syirkah ini dibentuk tanpa modal dari para partner. Mereka hanya bermodalkan nama baik yang diraihinya karena kepribadiannya dan kejujurannya dalam berniaga. *Syirkah* ini terbentuk manakala ada dua orang atau lebih yang memiliki reputasi yang baik dalam bisnis memesan suatu barang untuk dibeli dengan kredit (tangguh) dan kemudian menjualnya dengan kontan. Keuntungan yang dihasilkan dari usaha ini kemudian dibagi menurut persyaratan yang telah disepakati antara mereka.

4) *Syirkah Abdan (Amal)*

Syirkah ini dibentuk oleh beberapa orang dengan modal profesi dan keahlian masing-masing. Profesi dan keahlian ini bisa sama bisa juga berbeda. Misalnya, satu pihak tukang cukur dan pihak lainnya tukang jahit. Mereka menyewa satu tempat untuk perniagaannya dan bila mendapatkan keuntungan dibagi menurut kesepakatan di antara mereka. *Syirkah* ini dinamakan

juga dengan *syirkah sona'i* atau *taqobul*.

Dari sekian banyak jenis dan variasi *syirkah*, hanya *syirkah 'inan* yang paling tepat dan dapat diaplikasikan dalam perbankan.

2. Mudharabah

a. Definisi

Akad *mudharabah* merupakan akad kerja sama antara pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha dengan nisbah bagi hasil (keuntungan atau kerugian) menurut kesepakatan. Kemudian apabila terjadi kerugian, risiko dana akan ditanggung oleh pemilik modal selama bukan karena kelalaian pihak pengelola. Namun apabila kerugian disebabkan oleh kecurangan atau kelalaian pihak pengelola, maka mereka harus Bertanggungjawabkan atas kerugian tersebut.³¹ Umumnya, porsi bagi hasil ditetapkan bagi *mudharib* lebih besar daripada *shahibul maal*, pada akhir jangka waktu pembiayaan, dana pembiayaan dikembalikan kepada pihak *shahibul maal*. Pada pembiayaan *mudharabah* pihak *shahibul maal* tidak boleh ikut serta dalam manajemen proyek yang dibiayai.³²

Ahmad Sumiyanto dalam pemaparannya menjelaskan bahwa *mudharabah* adalah akad yang telah dikenal oleh umat muslim sejak zaman Nabi, bahkan telah dipraktikkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. Ketika Nabi Muhammad saw berprofesi sebagai pedagang, ia melakukan akad *mudharabah* dengan Khadijah. Dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik *mudharabah* ini

31 Burhanuddin Susanto. Hukum Perbankan Syariah di Indonesia. UII Press, Cet I, Yogyakarta, hal. 265.

32 Karnaen Anwar Perwataatmadja dan Hendri Samsul Bahri Tanjung. 2007. *Bank Syariah (Teori, Praktik, dan Peranannya)*. Cet I. Jakarta: Celestial Publishing, hal. 77.

dibolehkan, baik menurut al-Qur'an, Sunah, maupun *Ijma'*.³³

b. Rukun *Mudharabah*

Faktor-faktor yang harus ada (rukun) dalam akad *mudharabah* adalah³⁴:

- 1) Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha);
- 2) Objek *mudharabah* (modal dan kerja);
- 3) Persetujuan kedua belah pihak (ijab-kabul);
- 4) Nisbah keuntungan.

c. Landasan Syariah

1) Al-Qur'an

إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلُثَيِ اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَائِفَةٌ
مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ ۗ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۗ عَلِمَ أَن لَّنْ نَّحْصُوهُ فَتَابَ
عَلَيْكُمْ ۖ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۗ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَّرْضَىٰ
وَأَخْرُونَ يُضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَلْتَمِعُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ۗ وَآخَرُونَ
يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۖ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ ۗ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا
الزَّكَاةَ وَأَقْرَبُوا اللَّهَ قَرْبًا حَسَنًا ۗ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِن خَيْرٍ
تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۗ وَاسْتَغْفِرُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ
غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿٢٠﴾

Artinya: *Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan*

33 Ahmad Sumiyanto. 2005. *Problem dan Solusi Transaksi Mudharabah* (Di Lembaga Keuangan Syari'ah Mikro Baitul Maal Wat Tamwil). Yogyakarta: Magistra Insania Press, hal. 2.

34 *Ibid.*, hal. 3.

(demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. Dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, maka Dia memberi keringanan kepadamu. Karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah. Maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat, dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. Dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)-Nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. Dan mohonlah ampunan kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang. (Q.S.Al-Muzzamil [73]: 20)³⁵

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: Apabila telah ditunaikan sembahyang maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung. (Q.S.Al-Jum'ah [62]: 10)³⁶

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۚ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّن عَرَفَاتٍ
فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۖ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّن
قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

35 Dapat dilihat di Al-Qu'an Surah Al-Muzzamil ayat 20.

36 Dapat dilihat di Al-Qur'an Surah Al-Jum'ah ayat 10.

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. Dan berzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat. (Q.S.Al-Baqarah [2]: 198)³⁷

b. Dasar Aplikasi *Mudharabah* dalam Penghimpunan Dana
Akad *mudharabah* biasanya diterapkan dalam produk-produk perbankan berupa pembiayaan dan pendanaan. Namun, dari segi penghimpunan dana, akad *mudharabah* dapat diterapkan pada produk-produk perbankan berupa, giro *mudharabah* dan deposito *mudharabah*. Ditinjau dari fungsinya, secara umum bentuk akad *mudharabah* dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu:

1) *Mudharabah Muthlaqah*

Ketentuan prinsip *mudharabah muthlaqah* ialah *shahibul maal* tidak dapat memberikan batasan-batasan terhadap dana yang diinvestasikan. Dengan demikian *mudharib* diberi kewenangan penuh untuk mengelola dana tanpa keterikatan waktu, tempat, bentuk, usaha, dan jenis pelayanan.

2) *Mudharabah Muqayyadah*

Pada akad *mudharabah muqayyadah*, *shahibul maal* memberikan batasan terhadap dana yang diinvestasikan. *Mudharib* hanya bisa mengelola dana sesuai dengan permintaan dan persyaratan pemilik modal yang dapat berupa jenis usaha, tempat, dan waktu tertentu saja.

37 Dapat dilihat di Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 198.

3. Murabahah

a. Definisi

Murabahah didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau margin keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.³⁸

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* (DSN, 2003: 311) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Sedangkan dalam PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraf 52 dijelaskan bahwa *murabahah* akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati penjual dan pembeli.³⁹

b. Landasan Syariah

1) Al-Qur'an

Jual beli hukumnya *jaiz* (boleh) berdasarkan dalil dari Al-Qur'an. Adapun dalil-dalil Al-Qur'an adalah firman Allah:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٥٧٢﴾

38 Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Cet I. Yogyakarta: UII Press, hal. 13-14.

39 *Ibid.*, hal.14.

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 (Q.S. Al- Baqarah [2]:275).

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٩٢﴾

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. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (Q.S. An-Nisa [4]:29).

2) Sunah

Adapun sunah adalah beberapa hadis, di antaranya: Nabi Muhammad SAW ditanya, "Pekerjaan apa paling baik?" Beliau menjawab, "Pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur, yaitu tidak ada tipuan maupun khianat. Di antaranya juga hadis "Sesungguhnya jual beli itu berlaku dengan suka sama

suka." Dan Rasulullah saw diutus ketika masyarakat sedang mengadakan jual beli kemudian menetapkannya kepada mereka lalu berkata: "*Pedagang yang jujur dan terpercaya bersama-sama para nabi, orang-orang yang jujur, dan para syuhada.*" Tirmidzi berkata: "*Hadits ini hadits hasan.*"⁴⁰

c. Jenis *Murabahah*

Murabahah dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu: (1) *Murabahah* tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli. (2) *Murabahah* berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi: (a) *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat mengikat, maksudnya apabila pesanan harus dibeli; dan (b) *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

Sedangkan jika dilihat cara pembayarannya, maka *murabahah* dapat dilakukan dengan cara tunai atau dengan pembayaran tangguh. Yang banyak dijalankan oleh bank

40 Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Cetakan Ke- 1. Yogyakarta: UII Press, hal. 15.

syariah saat ini adalah murabahah berdasarkan pesanan dengan sifatnya mengikat dan cara pembayaran tangguh.

4. Ijarah

a. Definisi

Undang-undang Sipil Islam kerajaan Jordan dan Uni Emirat Arab (UAE) mendefinisikan ijarah sebagai berikut: "Ijarah atau sewa, yaitu memberi penyewa kesempatan untuk mengambil pemanfaatan dari barang sewaan untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati bersama."⁴¹

b. Landasan Syariah

1) Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-Quran yang dapat dijadikan dasar hukum beroperasionalnya kegiatan ijarah, meliputi:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ ﴿٦٢﴾

Artinya: *Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya."* (Q.S. AL-Qashas [28]: 26).⁴²

"Kemudian jika mereka menyusukkan anak-anakmu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya." (Q.S. Ath-Thalaq: 6)⁴³

41 Muhammad. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*. Cet I, UII Press, Yogyakarta, hal. 34.

42 Dapat dilihat di *Al-Qur'an Surah Al-Qashas* ayat 26.

43 Dapat dilihat di *Al-Qur'an Surah Ath-Thalaq* ayat 6.

Catatan: kedua ayat di atas telah melukiskan dua konteks di mana si majikan telah menyewa tenaga pekerjanya dengan bayaran berupa upah tertentu.

2) Hadis

Hadis Nabi yang dapat dijadikan dasar hukum beroperasionalnya kegiatan ijarah, meliputi:

Dari Ibnu Umar r.a bersabda Rasulullah saw. "Berikanlah upah (sewa) buruh itu sebelum kering keringatnya." (HR. Ibnu Majah).

Dari Abi Saïd al-Hudry r.a. bahwa Rasulullah SAW telah bersabda: "Barangsiapa mempekerjakan pekerja hendaklah menjelaskan upahnya."

3) Ijma

Pakar-pakar keilmuan dan cendikiawan sepanjang sejarah di seluruh negeri telah sepakat akan legitimasi ijarah (Mughni Ibnu Qudamah 6/6).

d. Jenis-Jenis Ijarah

Secara global dapat dibagi atau dikembangkan menjadi 3 (tiga) bentuk⁴⁴:

1) Ijarah *Mutlaqah*

Ijarah *Mutlaqah* atau *leasing*, adalah proses sewa-menyewa yang biasa kita temui dalam kegiatan perekonomian sehari-hari, pengertian bentuk ini identik dengan definisi di atas.

Keterangan:

Para ahli hukum muslim membagi lagi Ijarah

44 *Ibid.*, hal. 35-36.

Muthalaqah menjadi dua bentuk:

- a) Menyewa untuk suatu jangka waktu tertentu;
- b) Menyewa untuk suatu proyek/usaha tertentu.

Bentuk yang pertama banyak diterapkan dalam sewa menyewa barang/aset, sedangkan yang terakhir dipakai untuk menyewa pekerja/tenaga ahli untuk usaha-usaha tertentu.

2) *Bai at-Takjiri* atau *Hire Purchase*

Bai at-Takjiri adalah suatu kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan. Dalam kontrak ini pembayaran sewa telah diperhitungkan sedemikian rupa sehingga sebagiannya merupakan pembelian terhadap barang secara berangsur.

Keterangan:

Bai at-Takriji dapat dikombinasikan dengan *Bai al-Murabahah* atau *Bai Bithaman Ajil* untuk tujuan:

- a) Pengadaan barang; dan
- b) Pembiayaan impor.

Bentuk kombinasi ini telah banyak dipakai oleh bank-bank Islam di luar negeri dengan sukses. Dalam bentuk ini bank setelah membiayai pengimporan barang sesuai dengan pesanan nasabah (secara *murabahah*) langsung menyewakannya kepada nasabah untuk jangka waktu tertentu dan pada akhir pembayaran semua nasabah memiliki aset tersebut.

3) *Musyarakah Mutanaqisah (Decreasing Participation)*

adalah kombinasi antara *Musyarakah* dengan *Ijarah* (perkongsian dengan sewa). Dalam kontrak ini

kedua belah pihak yang berkongsi menyertakan modalnya masing-masing katakanlah (A) 20%, (B) 80%, dengan modal 100% keduanya membeli suatu assets tertentu katakanlah rumah. Rumah tersebut kemudian disewakan ke pemilik modal terkecil dalam hal ini (A) dengan harga sewa yang telah disepakati bersama. Karena (A) bermaksud untuk memiliki rumah tersebut pada akhir kontrak maka ia tidak mengambil bagian sewa miliknya, tetapi seluruhnya diserahkan ke (B) sebagai upaya penambahan persentase modal miliknya. Dengan demikian untuk bulan kedua persentase modal miliknya. Dengan demikian untuk bulan kedua persentase modal (A) akan bertambah dan (B) akan berkurang demikian seterusnya hingga (A) memiliki 100% dari modal perkongsian.

Keterangan:

- a) Dalam syariah, tidak ada halangan bagi seorang anggota untuk menyewa barang milik perkongsian.
- b) Sistem *Decreasing Participation* ini dapat diterapkan dalam pemberian kredit rumah (sebagai alternatif bagi BTN).
- c) Dalam penjelasan di atas, (A) adalah nasabah calon pembeli rumah dan 20% adalah uang muka darinya.
- d) *Musyarakah mutanaqisah* dapat pula diterapkan dalam proses *refinancing*.

5. Rahn

a. Definisi

Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis.⁴⁵

b. Landasan Syariah

1) Al-Qur'an

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْنُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْنُمْهَا فَإِنَّهُ أَتَمَّ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya: Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (Q.S. Al-Baqarah [2]: 283)

2) Al-Hadis

"Dari Aisyah r.a bahwa Rasulullah membeli makanan dari seorang yahudi dan menjaminkan kepadanya baju besi."
(H.R. Bukhari - no 1926, kitab Al-Buyu -, dan Muslim)

45 Sholahuddin. 2006. Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam. Cet I. Surakarta: Muhammadiyah University Press, hal. 32.

Dari Anas r.a berkata: "Rasulullah menggadaikan baju besinya kepada seorang yahudi di Madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau." (H.R Bukhari - no. 1927, kitab Al Buyu -, Ahmad, Nasa'i dan Ibnu Majah)

c. Rukun *Rahn*

- 1) *Rahn* (yang menggadaikan);
- 2) *Murtahin* (yang menerima gadai);
- 3) *Marhun/Rahn* (barang yang digadaikan);
- 4) *Marhun bih* (hutang);
- 5) *Sighat*: ijab dan kabul.

d. Manfaat dan Risiko *Rahn*

Adapun manfaat yang langsung didapat bank adalah biaya-biaya kongkrit yang harus dibayar oleh nasabah untuk pemeliharaan dan keamanan aset tersebut. Jika penahanan aset berdasarkan fidusia (penahanan bahan bergerak sebagai jaminan pembayaran), maka nasabah juga harus membayar biaya asuransi yang besarnya sesuai dengan yang berlaku secara umum.⁴⁶

Adapun risiko yang mungkin terdapat pada *Rahn* apabila diterapkan sebagai produk adalah:

- 1) Risiko tak terbayarnya hutang nasabah (*wanprestasi*);
- 2) Risiko penurunan nilai aset yang ditahan atau rusak.

6. **Istishna**

a. Definisi

Al-istishna adalah kontrak order yang ditandatangani bersama antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu atau suatu perjanjian jual beli di mana barang yang akan diperjualbelikan belum ada.

46 *Ibid*, hal. 218.

Konsep ini dapat diterapkan Bank Islam untuk membiayai nasabahnya yang ingin membangun konstruksi rumah atau pabrik. Bank akan melakukan pembangunan konstruksi rumah atau pabrik, dan pada selesainya menjual konstruksi termaksud pada harga jual, yaitu biaya ditambah margin keuntungan.⁴⁷

b. Landasan Syariah

- 1) Para ahli fikih Malikiyah, Syi'ah, dan Hanbali meng-qias-kan *bai' Al-Istishna'* dengan *bai' As-Salam* karena dalam keduanya barang yang dipesan belum berada di tangan penjual manakala kontrak ditandatangani.
- 2) Hanafiah membuat legitimasi *al-Istishna'* secara *Isthsan* (menganggap baik dan perlu), karena kepentingan umat terhadapnya. Menurutny hal ini telah dilakukan sepanjang waktu di mana-mana dan tak seorang pun menyanggahnya. Ini berarti suatu konsensus dari umat (*ijma*).

Keterangan:

Bai Istishna' dapat diterapkan dalam:

- a) Pengadaan barang; dan
- b) Pembiayaan impor.

Hal ini hampir serupa dengan *Murabahah*, hanya saja dalam *Istishna'* bank memesan suatu barang tertentu dari produsen atas nama nasabah, manakala *Murabahah* bank membeli atas pesanan nasabah.

7. Qardhul Hasan

a. Definisi

Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang

47 Muhammad. Sistem. Hal 33.

dapat ditagih atau diminta kembali. Dalam literatur *fiqh Salaf ash Shalih qardh* dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling bantu-membantu dan bukan transaksi komersial.⁴⁸

b. Landasan Syariah

Transaksi *qardh* diperbolehkan oleh para ulama berdasarkan hadis riwayat Ibnu Majjah dan *Ijma'* ulama. Sungguhpun demikian, Allah mengajarkan kepada kita, agar meminjamkan sesuatu bagi “agama Allah.”

1) Al-Qur'an

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ
(١١)

Artinya: *Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, maka Allah akan melipatgandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak.* (Q.S.Al- Hadid[57]:11)

2) Al-Hadis

Ibnu Mas'ud meriwayatkan bahwa: Nabi berkata: “Bukan seorang muslin (mereka) yang meminjamkan muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah (senilai) shadaqah.” (H.R. Ibnu Majjah – no 2421, kitab Al-Ahkam -; Ibnu Hibban, dan Baihaqi)

3) Ijma

Para ulama telah menyepakati bahwa *qardh* boleh dilakukan. Kesepakatan ulama ini didasari tabiat manusia yang tidak bisa hidup tanpa pertolongan dan bantuan saudaranya. Tidak ada seorang pun yang

48 Muhammad Syafi, Antonio. Wacana. Hal. 223.

memiliki segala barang yang ia butuhkan. Oleh karena itu, pinjam-meminjam sudah menjadi bagian dalam kehidupan di dunia ini. Dan Islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kebutuhan umatnya.

c. Rukun *Al-Qardh*

Seperti halnya akad-akad yang lain, *qardh* memiliki rukun-rukun utama, antara lain:

- 1) *Muqridh* (pemilik barang);
- 2) *Muqtariddh* (yang mendapat barang atau meminjam);
- 3) *Ijab qabul*;
- 4) *Qardh* (barang yang dipinjamkan).

d. Manfaat *Al-Qardh*

Manfaat yang didapat oleh bank dari transaksi *qardh* adalah biaya administrasi utang dibayar oleh nasabah. Manfaat lainnya berupa manfaat nonfinansial, yaitu kepercayaan dan loyalitas nasabah kepada bank tersebut.⁴⁹

Risiko dalam *qardh* terhitung karena ia dianggap pembiayaan yang tidak ditutup dengan jaminan.

Manfaat akad *qardh* terhitung sangat banyak sekali, di antaranya:

- 1) Memungkinkan nasabah yang sedang dalam kesulitan mendesak untuk mendapat talangan jangka pendek.
- 2) *Qardhul hasan* juga merupakan salah satu ciri pembeda bank syariah dengan bank konvensional yang di dalamnya terkandung misi sosial, di samping misi komersial.
- 3) Adanya misi sosial kemasyarakatan ini akan meningkatkan citra baik dan meningkatkan loyalitas masyarakat terhadap bank syariah.

49 Ibid., hal. 226.



PERAN NYATA BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL

Dalam mencari tahu peran nyata BMT dalam Pemberdayaan Sektor Riil, penulis melakukan penelitian di BMT HANIVA yang terletak di daerah, Imogiri Timur, Bantul, Yogyakarta. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sektor riil apa saja yang telah diberi bantuan oleh pihak BMT HANIVA Yogyakarta dan untuk menjelaskan hasil kontribusi pembiayaan sektor riil yang diprogramkan oleh BMT HANIVA Yogyakarta. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi gambaran secara umum bagi BMT HANIVA dan bagi masyarakat di sekitar lingkungan BMT HANIVA secara khusus.

Di tengah-tengah masyarakat, BMT HANIVA telah berperan memperbaiki kondisi perekonomian masyarakat secara umum dan anggotanya secara khusus, yaitu meningkatkan pendapatan masyarakat, yang menjadi anggota dan calon anggota; mengembangkan model

kerjasama antara berbagai pihak (stakeholders) yang terdiri dari pemerintah, masyarakat, LSM, dan juga Perguruan Tinggi dalam pengentasan kemiskinan; dan membangun kemandirian usaha masyarakat miskin di sekitar kantor dan tempat tinggal anggota dan calon anggota. Dari hasil survei yang penulis teliti, kenyataan peran ideal BMT HANIVA lebih didominasi dan difokuskan pada perbaikan kondisi perekonomian masyarakat melalui usaha bidang sektor riil.

Dalam menggiatkan sektor riil ini BMT HANIVA telah banyak memberikan manfaat bagi usaha masyarakat kecil di sekitar wilayah Imogiri, Bantul, Yogyakarta. Posisi BMT HANIVA adalah menjadi lembaga keuangan mikro syariah penggerak produktivitas masyarakat. Kontribusi ideal BMT HANIVA adalah memberikan pelayanan pembiayaan produktif bagi masyarakat, memberikan pelatihan dan pendampingan pada anggota pembiayaan secara aktif dan efektif dan memberikan pemahaman terhadap kaum kaya tentang pentingnya pengembangan sektor ekonomi produktif bagi kaum lemah.

A. Gambaran Umum KJKS BMT HANIVA

1. Sejarah Singkat

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) HANIVA lahir dari sebuah inisiatif beberapa orang yang menghendaki adanya peran lebih luas bagi masyarakat. Selain keinginan ini, beberapa pertanyaan mendasar para penggagasnya tentang kondisi ekonomi masyarakat saat ini dan keberadaan lembaga keuangan, baik konvensional maupun syariah, ataupun juga lembaga keuangan makro maupun mikro, yang ternyata masih meninggalkan persoalan bagi perkembangan ekonomi rakyat.

Selain itu, pasca gempa tahun 2006, Yogyakarta terbilang meninggalkan berbagai permasalahan pelik yang membutuhkan

solusi nyata. Beberapa permasalahan tersebut antara lain:⁵⁰ (1) krisis fiskal dan keuangan negara akibat kenaikan berbagai kebutuhan pokok telah mengakibatkan meningkatnya angka kemiskinan hampir di seluruh Indonesia tak terkecuali Kabupaten Bantul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY); (2) meningkatnya jumlah masyarakat miskin dan pengangguran secara drastis akibat gempa yang menimpa sebagian wilayah DIY; (3) Gempa 27 Mei 2006 tersebut juga menyebabkan semakin melambatnya laju perekonomian masyarakat; (4) lebih fokus lagi, masyarakat miskin belum terjangkau oleh lembaga keuangan (bank) sehingga membutuhkan bantuan pembiayaan lunak untuk memulai usaha produktif; (5) Program pemulihan (*recovery*) pemerintah lebih terfokus pada pembenahan kondisi fisik bangunan; (6) masyarakat kelas bawah perlu digerakkan ekonomi produktifnya untuk membangun sektor produksi dan pengurangan pengangguran. Dari beberapa alasan tersebut, para penggagas kemudian melakukan pertemuan-pertemuan informal sampai beberapa bulan. Setelah dilakukan pengerucutan permasalahan disimpulkan bahwa pembentukan KJKS BMT, sebagai wadah pemberdayaan masyarakat yang mampu menjembatani keinginan pemilik dana lebih dengan pengusaha kecil, sangat urgen.

Dengan berbagai tugas yang masih dijalankan masing-masing personil penggagas, disepakati pembagian tugas untuk pelaksanaan aksinya secara nyata. Akhirnya, pada tanggal 14 Mei 2007, dengan dihadiri Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Koperasi (DISPERINDAGKOP) DIY dilakukan Rapat Pembentukan KJKS BMT HANIVA yang dihadiri lebih dari 25 orang. Rapat ini dilakukan di gubuk tempat ngaji (saat itu) sebelah kantor sekarang. Setelah dilakukan persiapan lebih dari satu bulan, tepat tanggal 4 Juni 2007, KJKS BMT HANIVA

50 Muhammad, Profil., hal. 5.

beroperasi untuk pertama kalinya. Saat pembentukan tercatat 27 orang pendiri yang diaktakan oleh Notaris Hendi Rusianto, SH. dengan nomor 03 pada tanggal 6 Juli 2007. Akta tersebut kemudian disahkan oleh DISPERINDAGKOP Provinsi DIY dengan nomor badan hukum 24/BH/KPTS/XII/2007 Tanggal 19 Desember 2007. Pada awal bulan Maret 2008, KJKS BMT HANIVA telah terdaftar pada Dinas Perizinan Kabupaten Bantul dengan nomor TDP 504/DP/PO/093/III/2008 dan izin gangguan (HO) nomor 660/DP/S/0219/III/2008. Sejak itu juga, KJKS BMT HANIVA telah terdaftar sebagai wajib pajak dengan nomor NPWP 02.645.3563-541.000.

2. Visi dan Misi KJKS BMT HANIVA⁵¹

a. Visi

Menjadi lembaga keuangan mikro syariah penggerak produktivitas masyarakat.

b. Misi

Memberikan pelayanan pembiayaan produktif bagi masyarakat. Memberikan pelatihan dan pendampingan pada anggota pembiayaan secara aktif dan efektif. Memberikan pemahaman terhadap kaum kaya tentang pentingnya pengembangan sektor ekonomi produktif bagi kaum lemah.

3. Moto dan Tujuan

a. Moto

Aktif, efektif, dan produktif.

b. Tujuan

Tujuan didirikannya KJKS BMT HANIVA agar dapat: memperbaiki kondisi perekonomian masyarakat secara umum dan anggotanya secara khusus. Meningkatkan pendapatan masyarakat yang menjadi anggota dan calon anggota.

51 *Ibid.*, hal. 6.

Mengembangkan model kerjasama antara berbagai pihak (*stakeholders*) yang terdiri dari pemerintah, masyarakat, LSM, dan juga Perguruan Tinggi dalam pengentasan kemiskinan. Membangun kemandirian usaha masyarakat miskin di sekitar kantor dan tempat tinggal anggota dan calon anggota.

4. Arti Logo

Bintang delapan melambangkan delapan arah mata angin, yang berarti perluasan jangkauan pelayanan diharapkan mencapai seluruh penjuru yang diawali dari pusat di mana letak kantor menjadi pusatnya. Lingkaran hijau melambangkan cita-cita utama, yaitu kehidupan yang sejahtera. Bagian terang yang membentuk huruf "H" menunjukkan dilingkupi oleh kerja-kerja koperasi. Tulisan nama berwarna biru menunjukkan sebuah kejelasan akan identitas diri.

5. Filosofi

Nama diambil dari QS. Al-Baqarah (2): 135 yang menjelaskan bahwa agama yang dibawa oleh bapak para nabi adalah agama HANIF, atau lurus, yaitu ajaran tauhid. Ini juga yang menjadi sila pertama dari Pancasila. Tauhid, yang merupakan inti ajaran agama yang lurus, atau *hanif* merupakan fitrah manusia sehingga harus dijadikan acuan utama dalam menjalankan hidup untuk mencapai kesejahteraan dunia dan akhirat kelak.

6. Legalitas

NO	JENIS LEGALITAS	NOMOR
01	Badan Hukum	24/BH/KPTS/XII/2007
02	Tanda Daftar Perusahaan	504/DP/PO/093/III/2008
03	HO (Izin Gangguan)	660/DP/S/0219/III/2008
04	NPWP	02.645.3563-541.000

7. **Personalia**⁵²

Pengurus

Ketua : Anwan Santoso, S.Ag.

Sekretaris : Imam Muttaqien, SHI.

Bendahara : Lukman, S.Ag.

Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Ketua : Dr. Drs. H. Dadan

Muttaqien, SH,M.Hum.

Anggota : KH. Abdul Choliq

Manager : Imam Muttaqin, SHI.

Costumer Service Officier : Asmi Nursiwi Kusmiyati,
SEI.

Teller dan akunting : Betik Murdiastuti, A.Md

Marketing : M. Ikhsan, S.Pd.I

M. Agus Khamdan, SE.

8. **Alamat**

Alamat : Komplek Pondok Pesantren At Ta'abbud Jln.
Imogiri Timur Km. 11,1 No. 42 Wonokromo Pleret
Bantul, Yogyakarta Indonesia
Telp : +62 274 441 5151
SMS : +62 274 657 657 0
E-Mail : bmt_haniva@yahoo.com
Blog : bmthaniva.wordpress.com

9. **Produk-Produk KJKS BMT HANIVA**

a. Simpanan Biasa "AKTIF"

Merupakan simpanan luwes yang bisa disetor dan diambil sewaktu waktu sesuai kebutuhan anggota.⁵³

Ketentuannya:

52 *Ibid.*, hal. 7.

53 <http://bmthaniva.wordpress.com/produk/>, di akses tanggal 10 Juni 2009.

- 1) Mengisi formulir anggota;
- 2) Menyerahkan bukti identitas diri yang berlaku;
- 3) Membayar donasi keanggotaan sebesar Rp5.000,00;
- 4) Setoran awal minimal Rp10.000,00;
- 5) Setoran berikutnya minimal Rp5.000,00.

Fasilitasnya:

- 1) Bagi hasil bulanan dengan nisbah 20%;
- 2) Pengisian pulsa elektronik;
- 3) Untuk nominal rata-rata saldo bulanan Rp100.000,00 dan kelipatannya mendapat poin yang dapat ditukar dengan hadiah langsung tanpa diundi;
- 4) Diskon nonpulsa di Layanan Serba Ada (Laserda) CERAH;
- 5) Konsultasi perencanaan keuangan.

Cocok untuk:

- 1) Perorangan;
- 2) Usaha kecil dan menengah;
- 3) Pedagang pasar;
- 4) Lembaga formal dan nonformal (sekolah, yayasan, ketakmiran masjid, organisasi kepemudaan, dan lainnya).

b. Simpanan Spesial “EFEKTIF”

Merupakan simpanan yang dikhususkan untuk keperluan tertentu oleh setiap anggota dan keluarganya. Bentuk simpanan dapat menyesuaikan kebutuhan keluarga, dari pembangunan rumah, pembelian peralatan keluarga, kebutuhan acara keluarga, dan seterusnya.⁵⁴

Ketentuannya:

- 1) Mengisi formulir anggota;
- 2) Menyerahkan bukti identitas diri yang berlaku;
- 3) Membayar donasi keanggotaan sebesar Rp5.000,00;
- 4) Setoran awal minimal Rp25.000,00;
- 5) Setoran berikutnya minimal Rp10.000,00.

Fasilitasnya:

- 1) Bagi hasil bulanan dengan nisbah 22.5%;
- 2) Untuk nominal rata-rata saldo bulanan Rp100.000,00 dan kelipatannya mendapat poin yang dapat ditukar dengan hadiah langsung tanpa diundi;
- 3) Parcel lebaran (untuk simpanan lebaran);
- 4) Pembayaran SPP sekolah, biaya kelahiran, biaya rumah sakit, dan kebutuhan lainnya;
- 5) Pembelian hewan kurban untuk simpanan kepentingan kurban;
- 6) Desain undangan gratis untuk simpanan kepentingan nikah;
- 7) Kemudahan pembiayaan tanpa agunan;
- 8) Diskon nonpulsa di Layanan Serba Ada (Laserda) CERAH;
- 9) Konsultasi perencanaan keuangan.

Cocok untuk kepentingan:

- 1) Pembangunan rumah;
- 2) Pembelian peralatan keluarga (seperti motor, TV, kulkas, dll);
- 3) Pendidikan anak;
- 4) Peringatan berbagai acara keluarga seperti pernikahan, akikah, khitan, haji, wisata, dan seterusnya;
- 5) Kebutuhan keluarga yang bersifat mendadak seperti

sakit, melahirkan, meninggal dunia, masa purna tugas (pensiun), dan seterusnya;

6) Persiapan hari raya (Idul Fitri dan Idul Adha).

c. Simpanan Berjangka “PRODUKTIF”

Merupakan salah satu produk KJKS BMT HANIVA yang dikelola dengan sistem simpanan berjangka berdasarkan prinsip syariah (bagi hasil) yaitu *mudharabah muthlaqah* di mana pihak KJKS BMT HANIVA sebagai pengelola dana.⁵⁵

1) Sistem Pengelolaan

Investasi Berjangka “PRODUKTIF” dikelola dengan sistem *mudharabah muthlaqah*, yaitu pengelolaan dana investor (*shahibul maal*) oleh BMT (*mudharib*) untuk mendapatkan keuntungan. Hasil keuntungan tersebut kemudian dibagikan kepada investor dengan nisbah yang disepakati.

2) Landasan

a) Q.S. Al Isra’: 27

“Sesungguhnya orang-orang yang melakukan pemborosan itu adalah teman setan dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya.”

b) Q.S. Al-Baqarah: 278

“Wahai orang-orang yang beriman, Bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang yang beriman.”

c) HR. Muttafaqun Alaih

“Setiap kalian adalah pemimpin dan bertanggung jawab terhadap yang dipimpinnya.”

d) HR. Abu Dawud

“Kemiskinan cenderung mendekatkan

55 *Ibid.*, hal. 3.

seseorang kepada kekufuran.”

- e) Beberapa alasan logis berikut:
- Jumlah angka kemiskinan yang selalu meningkat;
 - Menurunnya minat usaha riil masyarakat akibat kurangnya permodalan;
 - Gempa yang menimpa Kab. Bantul dan program pemulihan ekonomi yang belum berangsur pulih;
 - Dibutuhkannya instrumen penopang semangat usaha pengusaha kecil dan menengah;
 - Rasa bertanggung jawab secara sosial para pemilik modal besar yang kurang;
 - Lembaga keuangan makro (bank) yang tidak dapat kurang berani menyentuh sektor riil pengusaha kecil dan menengah.

3) Fasilitas

Adapun fasilitasnya adalah sebagai berikut:

- a) Setiap bulan akan mendapat bagi hasil pengelolaan oleh KJKS BMT HANIVA;
- b) Tidak bersifat riba, karena pengelolaan dana dilakukan sistem syariah (bagi hasil);
- c) Tidak dikenakan biaya administrasi maupun pajak bulanan sehingga dana yang disetor tidak berkurang sama sekali;
- d) Setiap pembukaan rekening akan mendapatkan souvenir cantik sesuai dengan ketentuan yang berlaku;
- e) Dapat diperpanjang secara otomatis dan dapat digunakan sebagai agunan pembiayaan.

4) Jangka Waktu dan Persentase Nisbah Bagi Hasilnya

Jangka Waktu	Nisbah Anggota	Nisbah BMT
1 bulan	40%	60%
3 bulan	45%	55%
6 bulan	50%	50%
12 bulan	55%	45%
24 bulan	57,5%	42,5%

5) Ketentuannya

Adapun ketentuannya adalah sebagai berikut:

- a) Mengisi formulir anggota;
- b) Menyerahkan bukti identitas diri yang berlaku;
- c) Membayar donasi keanggotaan sebesar Rp5.000,00;
- d) Setoran minimal Rp500.000,00 tanpa berlaku kelipatan.

d. Pembiayaan “MULTIGUNA”

Merupakan pembiayaan (pinjaman) yang disesuaikan dengan keinginan anggota, baik untuk MODAL KERJA maupun KONSUMSI dengan akad-akad yang sesuai seperti *mudharabah muqayyadah*, *musyarakah*, *murabahah*, *ijarah*, *rahn*, *istishna*, dan *qardhul hasan*.⁵⁶

Syaratnya adalah sebagai berikut:

- 1) Fotocopy KTP pemohon;
- 2) Fotocopy KTP pendamping (suami atau istri);
- 3) Fotocopy C-1 (kartu keluarga);
- 4) Fotocopy surat nikah (bagi yang sudah nikah);
- 5) Rekening listrik terakhir;
- 6) Fotocopy jaminan (BPKB, SHM, HGB).

Adapun fasilitasnya adalah:

- 1) Poin yang dapat ditukar dengan hadiah langsung tanpa diundi untuk anggota yang bayar tepat pada waktunya;
- 2) Konsultasi pengembangan usaha;
- 3) Konsultasi pengelolaan keuangan;
- 4) Bimbingan wirausaha mandiri;
- 5) Pertemuan antar anggota pembiayaan setiap hari Sabtu Minggu pertama tiap bulan.

10. Keunggulan KJKS BMT HANIVA⁵⁷

Adapun keunggulan KJKS BMT HANIVA adalah sebagai berikut:

- a. Pengelolaan dana menggunakan perangkat lunak (*software*) standar LKMS nasional (versi PINBUK);
- b. Kantor tidak pindah karena milik sendiri;
- c. Layanan penjemputan dan pengantaran kembali di tempat masing-masing;
- d. Transaksi tidak mengandung riba, karena pengelolaan dana dilakukan dengan sistem syariah (bagi hasil);
- e. Tidak dikenakan biaya administrasi maupun pajak bulanan sehingga dana yang disetor tidak berkurang sama sekali;
- f. Dana yang disimpan dapat terkendali karena tidak disimpan secara pribadi. Perolehan bagi hasil akan menambah jumlah sehingga di akhir periode mendapatkan nilai tambah;
- g. Untuk Simpanan Spesial “EFEKTIF” setiap dana yang disimpan dijamin dapat cair tanpa klaim sesuai jumlah saldo yang ada karena bukan asuransi.

57 *Ibid.*, hal. 4

11. Mekanisme Penghitungan Bagi Hasil Simpanan Aktif dan Efektif⁵⁸

Mutasi Rekening Simpanan “AKTIF” si Fulan diketahui sebagai berikut:

- a. Mulai menjadi anggota tanggal 5 Januari dengan setoran Rp200.000,00;
- b. Tanggal 10 bulan Januari menyetor sejumlah Rp250.000,00;
- c. Tanggal 17 bulan Januari mengambil sejumlah Rp350.000,00.

Mutasi Rekening Simpanan “EFEKTIF” si Fulanah diketahui sebagai berikut:

- a. Saldo awal bulan sebesar Rp100.000,00;
- b. Pada tanggal 1 Januari menyetor Rp100.000,00.

Catatan:

- a. Bulan Januari berjumlah 31 hari;
- b. Jumlah anggota Simpanan Aktif dan Efektif BMT 2 orang;
- c. Pendapatan BMT bulan Januari Rp30.000,00.

Maka, bagi hasilnya adalah:

Fulan

$$\text{Rp}156.452,00 / \text{Rp}353.226,00 \times \text{Rp}30.000,00 \times 20\% = \text{Rp}2.657,00$$

Fulanah

$$\text{Rp}196.774,00 / \text{Rp}353.226,00 \times \text{Rp}30.000,00 \times 22.5\% = \text{Rp}3.760,00$$

Rumus Penghitungan

Saldo rata-rata simpanan anggota A / Saldo rata-rata seluruh simpanan x pendapatan BMT x nisbah bagi hasil.

58 *Ibid.*, hal. 5.

12. Mekanisme Penghitungan Bagi Hasil Simpanan Berjangka Produktif

Diketahui:

1. Rekening Simpanan Berjangka Bapak Ahmad dicatatkan dengan jangka waktu 1 tahun dengan nominal Rp15.000.000,00;
2. Rekening Simpanan Berjangka Bapak Muhammad dicatatkan dengan jangka waktu 6 bulan dengan nominal Rp25.000.000,00;

Catatan:

- a. Jumlah anggota Simpanan Berjangka BMT 2 orang;
- b. Pendapatan BMT bulan berjalan Rp750.000,00.

Maka, bagi hasilnya adalah:

Bapak Ahmad

$$\text{Rp}15.000.000,00 / \text{Rp}40.000.000,00 \times \text{Rp}750.000,00 \times 55\% = \text{Rp}154.687,00$$

Bapak Muhammad

$$\text{Rp}25.000.000,00 / \text{Rp}40.000.000,00 \times \text{Rp}750.000,00 \times 50\% = \text{Rp}234.375,00$$

Rumus Penghitungan

Nominal simpanan anggota A/jumlah seluruh simpanan berjangka x pendapatan BMT x nisbah bagi hasil.

13. Ketentuan Kerjasama Pembentukan BMT dengan BMT HANIVA⁵⁹

Ada dua bentuk kerjasama pembentukan BMT dengan BMT HANIVA:

- a. Cabang BMT HANIVA;
- b. Lingkaran BMT HANIVA.

Ketentuan Umum:

- a. Jangka waktu kerja sama minimal 3 tahun;
- b. Menyediakan modal disetor minimal sebesar Rp100.000.000,00;
- c. Membeli *software* melalui BMT HANIVA;
- d. Mengikuti pengembangan SDM rutin triwulan yaitu pada hari sabtu minggu pertama;
- e. Menyediakan 1 unitk lengkap;
- f. Menyediakan sarana kerja yang terdiri dari *meubelair* dan ruangan.

Ketentuan Khusus:

- a. Cabang BMT HANIVA
 - 1) Membayar jasa kantor pusat sebesar Rp7.500.000,00 pada saat penandatanganan MoU dan sebesar Rp250.000,00 pada tiap bulannya selama masa perjanjian;
 - 2) Menyetorkan simpanan wajib cabang sebesar Rp10.000.000.- dalam bentuk simpanan berjangka 1 (satu) tahun dan berlaku ARO selama masa perjanjian;
 - 3) Menyediakan lokasi kantor dalam wilayah Provinsi DIY;
 - 4) Menggunakan nama, logo, badan hukum, produk,

dan perangkat pemasaran yang sama;

- 5) Membeli sarana administrasi kerja dari BMT HANIVA berupa brosur, slip-slip, buku tabungan, formulir-formulir, dan form lainnya;
- 6) Menggunakan *business plan* yang terdiri dari: *Cash flow*, neraca, dan neraca laba rugi dari BMT HANIVA;
- 7) Menggunakan SOP dari kantor pusat;
- 8) Menyampaikan laporan bulanan ke kantor pusat.

b. Lingkaran BMT HANIVA

- 1) Membayar biaya jasa sebesar Rp10.000.000,00 pada saat penandatanganan MoU;
- 2) Menyetorkan simpanan wajib minimum sebesar Rp10.000.000,00 dalam bentuk simpanan berjangka 6 (enam) bulan;
- 3) Wajib mencantumkan tulisan (Lingkaran Mitra Haniva) dibawah nama.

Fasilitas:

a. Kantor Cabang

- 1) *Business plan* dan sosialisasinya yang terdiri dari:
 - a) *Cash flow*;
 - b) Neraca; dan
 - c) Neraca laba rugi.
- 2) *Standard operating Procedur* (SOP) dan sosialisasinya terdiri dari:
 - a) Organisasi;
 - b) Sistem akuntansi;
 - c) Administrasi internal;
 - d) Administrasi simpanan;
 - e) Administrasi pembiayaan;

- f) Manajemen personalia;
- g) Sistem laporan dan pengawasan;
- h) Tingkat kesehatan;
- i) Administrasi kesekretariatan.

b. Lingkaran BMT HANIVA

- 1) *Business plan* dan sosialisasinya yang terdiri dari:
 - a) Cash flow;
 - b) Neraca; dan
 - c) Neraca laba rugi.
- 2) *Standard operating Procedur* (SOP) dan sosialisasinya terdiri dari:
 - a) Organisasi;
 - b) Sistem akuntansi;
 - c) Administrasi internal;
 - d) Administrasi simpanan;
 - e) Administrasi pembiayaan;
 - f) Manajemen personalia,
 - g) Sistem laporan dan pengawasan;
 - h) Tingkat kesehatan;
 - i) Administrasi kesekretariatan.
- 3) Rekrutmen, pelatihan, dan magang pengelola di BMT HANIVA,
 - 1) Bimbingan pengoperasian *software*;
 - 2) Bimbingan pengurusan legalitas;
 - 3) Bimbingan pemasaran selama 3 (tiga) bulan pertama;
 - 4) Konsultasi berkala selama masa perjanjian;
 - 5) Konsultasi teknis melalui telepon.

Plus Minus:

- a. Kantor cabang
 - 1) Pengambilan kebijakan seratus persen mandiri;
 - 2) Sudah ada izin tinggal tinggal pemberitahuan saja;
 - 3) Risiko ditanggung bersama;
 - 4) Kemungkinan gagal kecil karena sudah menggunakan nama yang dikenal di masyarakat;
 - 5) Tinggal optimalisasi saja.

- b. Lingkaran
 - 1) Pengambilan kebijakan mandiri dan terpisah;
 - 2) BMT HANIVA membantu inisiasi diawal sesuai masa perjanjian;
 - 3) Pengenalan ke masyarakat relatif harus berjuang karena murni nama baru;
 - 4) Perlu membangun kepercayaan masyarakat;
 - 5) Belum ada sejarahnya dan harus mengurus izin usaha sendiri;
 - 6) Membutuhkan proses untuk mendapatkan izin operasi.

14. Rincian Hak dan Kewajiban⁶⁰

Cabang BMT HANIVA

- a. Kewajiban Investor Cabang:
 - 1) Menyediakan modal minimal Rp100.000.000,00;
 - 2) Memilih kantor operasi dalam wilayah DIY;
 - 3) Menyediakan peralatan kerja berupa:
 - a) Ruang usaha minimal 3 x 3 m;
 - b) Komputer 1 unit lengkap;

- c) Meja teller, kursi kerja, telepon, dan kalkulator;
 - d) Membeli *software* BMT.
- 4) Membayar jasa kantor pusat sebesar Rp7.500.000,00 dan Rp250.000,00 setiap bulan selama masa perjanjian;
 - 5) Menyetorkan simpana wajib cabang Rp10.000.000.- berlaku ARO selama masa perjanjian;
 - 6) Membeli sarana administrasi dari kantor pusat yang terdiri dari:
 - a) Formulir
 - b) Slip
 - c) Buku tabungan
 - d) Kartu angsuran
 - e) Brosur
 - f) Spanduk
 - g) Form-form lainnya;
 - 7) Menggunakan nama, badan hukum, logo dan produk BMT HANIVA;
 - 8) Menggunakan SOP dari pusat;
 - 9) Memberikan laporan bulanan;
 - 10) Mengikuti pengembangan SDM berkala;
 - 11) Mengikuti rapat triwulan;
- b. Kewajiban BMT HANIVA (Kantor Pusat):
- 1) Membuat dan menyosialisasikan *business plan*;
 - 2) Menyosialisasikan SOP;
 - 3) Perekrutan karyawan;
 - 4) Pelatihan dan magang karyawan;
 - 5) Membimbing pengoprasian *software*;
 - 6) Pengarahan dan mengontrol pemasaran;
 - 7) Melakukan pengawasan secara berkala tiap bulan di segala bidang.

c. Hak Investor Cabang:

- 1) Mendapatkan sisa hasil usaha yang dihitung pada tiap tahun sebesar 75%;
- 2) Menentukan kebijakan pemasaran dan pengembangan produk;
- 3) Menggunakan nama, badan hukum, dan logo BMT HANIVA;
- 4) Menggunakan SOP BMT HANIVA;
- 5) Mengikuti rapat pengurus BMT HANIVA per tri wulan;
- 6) Mengusulkan kebijakan-kebijakan keuangan untuk kantor cabang;
- 7) Kerjasama likuiditas.

d. Hak BMT HANIVA Kantor Pusat:

- 1) Mendapatkan sisa hasil usaha yang dihitung pada tiap tahun sebesar 25%;
- 2) Merekrut dan mengangkat karyawan;
- 3) Melakukan pengawasan secara berkala di segala bidang;

Hak dan Kewajiban BMT LINGKARAN dan BMT HANIVA

a. Kewajiban BMT Lingkaran:

- 1) Menyediakan modal minimal Rp100.000.000,00;
- 2) Menuliskan LINGKARAN MITRA HANIVA di bawah nama;
- 3) Menyediakan peralatan kerja berupa:
 - a) Ruang usaha minimal 3 x 3,
 - b) Komputer 1 unit lengkap,
 - c) Meja teller, kursi kerja, telepon, dan kalkulator;
- 4) Membeli software BMT;

- 5) Membayar jasa kantor pusat sebesar Rp10.000.000,00;
 - 6) Menyetorkan simpanan wajib BMT Link sebesar Rp7.500.000,00;
 - 7) Mengikuti pengembangan SDM berkala.
- b. Kewajiban BMT HANIVA (Pusat):
- 1) Membuat dan menyosialisasikan *business plan*;
 - 2) Menyusun dan mensosialisasikan SOP;
 - 3) Perekrutan karyawan;
 - 4) Pelatihan dan magang karyawan;
 - 5) Membimbing pengoprasian *software*;
 - 6) Pengarahan dan mengontrol pemasaran;
 - 7) Melakukan pengawasan secara berkala tiap bulan di segala bidang.
- c. Hak BMT Lingkaran:
- 1) Memilih lokasi sesuai prospek;
 - 2) Menentukan nama, logo, dan produknya sendiri;
 - 3) Menentukan kebijakannya sendiri di segala bidang;
 - 4) Menggunakan business plan dan SOP BMT HANIVA;
 - 5) Mendapatkan pendampingan operasional, pemasaran dan pengurusan legalitas;
 - 6) Kerjasama likuditas.
- d. Hak Kantor Pusat:
- 1) Merekrut dan melatih karyawan pengelola;
 - 2) Jasa pendampingan sebesar Rp10.000.000,00.

B. HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

Berikut ini merupakan hasil penelitian mengenai pernyataan para responden terhadap peran BMT HANIVA dalam pemberdayaan sektor riil:

Tabel 4.1 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Sangat Baik”

SANGAT BAIK					
		Fre- quency	Percent	Valid Per- cent	Cumulative Percent
Valid	0	2	10.5	10.5	10.5
	4	5	26.3	26.3	36.8
	8	8	42.1	42.1	78.9
	12	3	15.8	15.8	94.7
	16	1	5.3	5.3	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil di atas, responden memberikan penilaian sangat baik terhadap BMT HANIVA mencapai 5,3%.

Tabel 4.2 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Baik”

BAIK					
		Fre- quency	Percent	Valid Percent	Cumulative Per- cent
Valid	0	1	5.3	5.3	5.3
	3	1	5.3	5.3	10.5
	4	4	21.1	21.1	31.6
	8	6	31.6	31.6	63.2
	12	4	21.1	21.1	84.2
	16	3	15.8	15.8	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil di atas, responden yang memberikan penilaian baik terhadap BMT HANIVA mencapai 15,8%.

Tabel 4.3 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Netral”

NETRAL					
		Fre- quency	Percent	Valid Percent	Cumulative Per- cent
Valid	0	5	26.3	26.3	26.3
	4	10	52.6	52.6	78.9
	8	3	15.8	15.8	94.7
	30	1	5.3	5.3	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil di atas, responden memberikan penilaian netral terhadap BMT HANIVA mencapai 5,3%.

Tabel 4.4 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Tidak Baik”

TIDAK BAIK					
		Frequen- cy	Percent	Valid Per- cent	Cumulative Percent
Valid	0	17	89.5	89.5	89.5
	4	2	10.5	10.5	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil di atas, responden mencapai 10,5% memberikan penilaian tidak baik terhadap BMT HANIVA.

Tabel 4.5 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Sangat Tidak Baik”

SANGAT TIDAK BAIK					
		Frekuensi	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	19	100.0	100.0	100.0

Dari hasil di atas, responden memberikan penelitian sangat tidak baik mencapai penelitian 0%.

Adapun faktor-faktor yang melengkapi dari segi aspek pemberdayaan ekonomi umat, sektor riil, dan pembiayaan ekonomi rakyat melalui sistem syariah. Hasil analisis melalui frekuensi sebagai berikut:

Tabel 4.6 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Jenis Kelamin”

JENIS KELAMIN					
		Frekuensi	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	LAKI-LAKI	10	52.6	52.6	52.6
	PEREMPUAN	9	47.4	47.4	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.6, data responden yang dianalisis melalui jenis kelamin laki-laki dengan tingkat *frequency* 10 responden atau mencapai 52,6% dan yang berjenis kelamin perempuan 9 responden atau mencapai 47,4%. Sehingga dapat diberi kesimpulan jumlah responden yang berjenis kelamin laki-laki yang paling dominan yaitu 52,6%. Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui usia disajikan pada tabel 4.7 sebagai berikut:

Tabel 4.7 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Umur”

UMUR					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24 TAHUN	1	5.3	5.3	5.3
	26 TAHUN	1	5.3	5.3	10.5
	29 TAHUN	1	5.3	5.3	15.8
	30 TAHUN	1	5.3	5.3	21.1
	31 TAHUN	2	10.5	10.5	31.6
	32 TAHUN	1	5.3	5.3	36.8
	33 TAHUN	1	5.3	5.3	42.1
	36 TAHUN	1	5.3	5.3	47.4
	38 TAHUN	1	5.3	5.3	52.6
	39 TAHUN	1	5.3	5.3	57.9
	47 TAHUN	1	5.3	5.3	63.2
	48 TAHUN	1	5.3	5.3	68.4
	49 TAHUN	1	5.3	5.3	73.7
	51 TAHUN	2	10.5	10.5	84.2
	54 TAHUN	1	5.3	5.3	89.5
	55 TAHUN	1	5.3	5.3	94.7
	61 TAHUN	1	5.3	5.3	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.7 data responden yang dianalisis melalui usia tingkat *frequency*, yakni: 2 responden yang berumur 31 tahun dan 51 tahun atau mencapai 20.0%. Selanjutnya, responden yang berumur 24 tahun, 26 tahun, 29 tahun, 30 tahun, 32 tahun, 33 tahun, 36 tahun, 38 tahun, 39 tahun, 47 tahun, 48 tahun, 49 tahun, 54 tahun, 55 tahun, dan 61 tahun masing-masing 1 responden atau mencapai 5,3%. Untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui agama disajikan pada tabel 4.8 sebagai berikut:

Tabel 4.8 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Agama”

AGAMA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	IS-LAM	19	100.0	100.0	100.0

Dari hasil tabel 4.8, data responden yang dianalisis melalui “Agama” dapat diketahui tingkat *frequency* 19 responden atau 100.0% beragama Islam. Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui status perkawinan disajikan pada tabel 4.9 sebagai berikut:

Tabel 4.9 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Status Perkawinan”

STATUS PERKAWINAN					
		Frequen- cy	Percent	Valid Per- cent	Cumulative Percent
Valid	BELUM KAWIN	4	21.1	21.1	21.1
	KAWIN	15	78.9	78.9	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.9, data responden yang dianalisis melalui status perkawinan dapat diketahui tingkat *frequency* 19 responden atau 100.0% kawin.

Untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui tingkat pendidikan disajikan pada tabel 4.10 sebagai berikut:

Tabel 4.10 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Tingkat Pendidikan”

PENDIDIKAN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	D4	1	5.3	5.3	5.3
	S1	2	10.5	10.5	15.8
	SD	1	5.3	5.3	21.1
	SLTA	13	68.4	68.4	89.5
	SLTP	2	10.5	10.5	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.10, data responden yang dianalisis melalui tingkat pendidikan dapat diketahui tingkat *frequency* 1 responden tingkat pendidikan SD mencapai 5,3% dan 13 responden tingkat pendidikan SLTA mencapai 68,4%. Selanjutnya, 2 responden tingkat pendidikan S1 dan SLTP mencapai 10,5%. Sehingga dapat diberi kesimpulan bahwa jumlah responden yang dominan adalah 13 responden dari tingkat pendidikan SLTA mencapai 68,4%.

Untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui tingkat pekerjaan disajikan pada tabel 4.11 sebagai berikut:

Tabel 4.11 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Jenis Pekerjaan”

		PEKERJAAN			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PEGAWAI SWASTA	1	5.3	5.3	5.3
	PENSIUNAN	1	5.3	5.3	10.5
	WIRASWASTA	17	89.5	89.5	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.11, data responden yang dianalisis melalui “Jenis Pekerjaan” dapat diketahui tingkat *frequency* masing-masing 17 responden tingkat pekerjaannya wiraswasta atau masing-masing mencapai 89,5% dan 1 responden pegawai swasta serta pensiunan mencapai 5,3%. Sehingga dapat diberi kesimpulan jumlah responden yang dominan dari wiraswasta mencapai 89,5%.

Untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui Tingkat Pendapatan/Bulanan disajikan pada tabel 4.12 sebagai berikut:

Tabel 4.12 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Tingkat Pendapatan”

PENDAPATAN					
		Fre- quen- cy	Per- cent	Valid Percent	Cumu- lative Percent
Valid	<2.000.000	11	57.9	57.9	57.9
	2.000.000 S/D 5.000.000	7	36.8	36.8	94.7
	5.000.000 S/D 10.000.000	1	5.3	5.3	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.12, data responden yang dianalisis melalui Tingkat Pendapatan /Bulanan dengan tingkat *frequency* 11 responden dengan rata-rata < Rp2.000.000 mencapai 57,9% dan 7 responden yang Rp2.000.000,00 s/d RpRp5.000.000 mencapai 36,8%. Sehingga dapat diberi kesimpulan jumlah responden yang dominan melalui Tingkat Pendapatan/Bulanan < Rp. 2.000.000,00 mencapai 57,9%.

Untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui produk jasa disajikan pada tabel 4.13 sebagai berikut:

Tabel 4.13 Hasil data responden yang dianalisis melalui “Jenis Jasa/Produk”

JENIS JASA/PRODUK					
		Fre- quency	Per- cent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pembiayaan Multiguna	1	5.3	5.3	5.3
	Simpanan Biasa (Aktif)	1	5.3	5.3	10.5
	Simpanan Biasa (Aktif)	2	10.5	10.5	21.1
	Simpanan Biasa (Aktif) dan Pembiayaan Multiguna	14	73.7	73.7	94.7
	Simpanan Sosial (Efektif)	1	5.3	5.3	100.0
	Total	19	100.0	100.0	

Dari hasil tabel 4.13, data responden yang dianalisis melalui “Jenis Jasa/Produk” dengan tingkat *frequency* 14 atau 73,7% responden memakai produk jasa pembiayaan *Mudhorobah*; sebanyak 14 responden memakai produk jasa simpanan biasa (aktif) dan pembiayaan multiguna atau mencapai 73,7%; 2 responden atau mencapai 10,5% memakai produk jasa simpanan biasa (aktif); dan 1 responden atau mencapai 5.3% yang memakai produk jasa pembiayaan multiguna, simpanan biasa (aktif), simpanan sosial (efektif). Sehingga dapat diberi kesimpulan jumlah responden yang dominan dari 14 responden memakai produk jasa simpanan biasa (aktif) dan pembiayaan multiguna atau mencapai 73,7%.

BMT HANIVA didominasi oleh para pedagang. Hal ini dibuktikan dari produk jasa yang dipakai, yaitu 14 responden atau 73,7% memakai produk simpanan biasa (aktif) dan pembiayaan multiguna dan para pedagang sembako lebih banyak berperan dalam pengembangan ekonomi mikro yang difokuskan oleh pihak BMT HANIVA.

BMT HANIVA memberikan bantuan kepada para pedagang makanan ringan, pedagang sembako, dan penjual makanan. Namun, BMT HANIVA, Yogyakarta lebih dominan kepada pedagang pasar dan kelontongan. Hasil kontribusi bantuan pembiayaan sektor riil yang diprogramkan oleh BMT HANIVA adalah usaha tetap berlangsung dengan peningkatan secara bertahap. Dalam hal ini, BMT HANIVA lebih aktif dalam mengkoordinasi pendanaan dalam pengembangan usaha dengan secara profesional.

C. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dominasi dan peran nasabah di BMT HANIVA adalah sebagai berikut:

BMT HANIVA didominasi oleh para pedagang. Hal tersebut

dibuktikan dari produk jasa yang dipakai, yaitu 14 responden atau 73,7% memakai produk simpanan biasa (aktif) dan pembiayaan multiguna. Selain itu, para pedagang sembako lebih banyak berperan dalam pengembangan ekonomi mikro yang difokuskan oleh pihak BMT HANIVA.

Adapun sektor riil yang telah diberikan bantuan oleh BMT HANIVA meliputi para pengusaha, seperti pengusaha seluler, fotocopy, komputer, para pedagang makanan ringan, pedagang sembako, penjual makanan. Akan tetapi, BMT HANIVA Yogyakarta lebih dominan kepada pedagang pasar dan kelontong.

Selanjutnya, hasil kontribusi bantuan pembiayaan sektor riil yang diprogramkan oleh BMT HANIVA adalah usaha tetap berlangsung dengan peningkatan secara bertahap. Dalam hal ini, BMT HANIVA lebih aktif dalam mengkoordinasi pendanaan dalam pengembangan usaha dengan secara profesional.

2. Saran

Sehubungan dengan hasil penelitian yang membuktikan bahwa pedagang sembako lebih banyak berperan dalam pengembangan ekonomi mikro yang difokuskan oleh BMT HANIVA, maka penulis menyarankan agar pihak BMT HANIVA lebih banyak memberikan perhatian kepada pedagang-pedagang sembako tersebut guna menghidupkan dan mengembangkan sektor riil di sekitar BMT HANIVA. Selain itu, BMT HANIVA diharapkan dapat menambah dan mengembangkan sektor riil yang telah diberdayakan sehingga lebih dapat meningkatkan peran BMT HANIVA sebagai penggerak ekonomi rakyat. Dengan demikian, pihak masyarakat dapat memperbaiki ekonomi dan kesejahteraan dari berbagai aspek usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Sumiyanto. 2008. *BMT Menuju Koperasi Modern*. Cet.I. Yogyakarta: ISES Publishing PT. ISES Consulting Indonesia.
- _____. 2005. *Problem dan Solusi Transaksi Mudharabah (Di Lembaga Keuangan Syari'ah Mikro Baitul Maal Wat Tamwil)*. Yogyakarta: Magistra Insania Press.
- Ahmad Dimiyati. 2008. *Teori Keuangan Islam Rekonstruksi Metodologis Terhadap Teori Keuangan Al-Ghazali*. Cet I. Yogyakarta: UII Pres.
- Agnes Kurniawan. <http://agneskurniawan.wordpress.com/2007/10/27/sektor-riil/>, diakses tanggal 10 juni 2009.
- Burhanuddin Susanto. Tanpa Tahun. *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Cet I. Yogyakarta: UII Press.
- Gita Danupranata. 2006. *Ekonomi Islam*. Cet. I. Yogyakarta: UPFE-UMY.
- Heri Sudarsosno. 2002. *Konsep Ekonomi Islam (Suatu Pengantar)*. Cet I. Yogyakarta: EKONISIA.
- Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin. 2008. *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*. Cet. II. Bandung: Kafa Publishing. <http://rac.uui.ac.id/seroer/document/Private/2008042502451900312127.pdf> diakses tanggal 10 Juni 2009.
- ISM. 2007. Usaha Kecil Menengah Berperan Penting Gerakkan Sektor Riil." *Shariaeconomy.blogspot.com* Media Informasi Ekonomi Syariah, terbit 22 Agustus. <http://www.niriah.com/berita/bisnis/1id76.html>, diakses tanggal 23 September 2008.
- Irfan Syauqi Beik. 2008. *Alternatif Kebijakan Sektor Riil Syariah*, terdapat dalam media *Shariaeconomy.blogspot.com* Media Informasi Ekonomi Syariah, terbit 3 Juli. <http://shariaeconomy.blogspot.com/2008/07/alternatif-kebijakan-sektor-riil.html>, diakses tanggal 23 September 2008.
- Karnaen Anwar Perwataatmadja dan Hendri Samsul Bahri Tanjung. 2007. *Bank Syariah (Teori, Praktik, dan Peranannya)*. Cet I. Jakarta:

- Celestial Publishing.
- Muhammad Ridwan. 2006. *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat-Tamwil (BMT)*). Cet. I. Yogyakarta: Citra Media.
- _____. 2007. *Konstruksi Bank Syariah Indonesia*. Cet I. Yogyakarta: Pustaka SM.
- Muhammad Syafi'I Antonio. 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Cet.1. Jakarta: Gema Insani Press.
- _____. *Bank Syariah (Wacana Ulama dan Cendikiawan)*. Jakarta: Bank Indonesia dan Tazkia Institute.
- Muhammad Yasin, *Profil Jasa Keuangan Syari'ah Baitul Maal wat Tamwil Haniva*, BMT HANIVA.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- _____. 2004. *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*. Cet I. Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA.
- _____. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*. Cet I. Yogyakarta: UII Press.
- Musa Asy'arie. 2007. *Islam: Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*. Cet I. LESFI (Lembaga Studi Filsafat Islam).
- Muhammad Agus Khoirul Wafa. 2006. *Pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) Melalui BMT*. Skripsi Mahasiswa Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Muhammad Abdul Mannan. 1992. *Ekonomi Islam (Teori dan Praktek)*. Cet. I. Jakarta: PT Intermasa.
- Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algoud. 2003. *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, dan Prospek*. Cet. I. Jakarta: PT SERAMBI ILMU SEMESTA.
- Muhammad Thoha. 2003. *Pemberdayaan Ekonomi Umat (Studi Kasus Pada Pondok Pesantren Tremas Arjosari Pacitan Jawa Timur)*. Tesis Mahasiswa Universitas Islam Indonesia Yogyakarta
- Mudrajad Kuncoro dan Suhardjono. 2002. *Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi*. Cet. I. Yogyakarta: BPFE.

- Nawawi. 2003. *Metodologi Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Rustam Effendi. 2003. *Produksi dalam Islam*. Cet I. Yogyakarta: Magistra Insania Press bekerjasama dengan MSI UII.
- Suparmoko, 1999. *Metode Penelitian Praktis (Untuk Ilmu-Ilmu Sosial, Ekonomi, dan Bisnis)*. Cet IV. Yogyakarta: BPFE.
- Sholahuddin. 2006. *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*. Cet I. Surakarta, Muhammadiyah University Press.
- Supardi. Jan.2005. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Cet I. Yogyakarta: UII Press.
- Sumadi Suryabrata. 2006. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Sholihin. 2003 *Perilaku Konsumen Terhadap Produk BMT (Studi Kasus di BMT Kharisma, Magelang, Jawa Tengah)*. Tesis Mahasiswa Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Sutan Remy Sjahdeini. 1999. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Cet I. Jakarta: PT Pustaka Utama Grafiti.
- Susanto Akhmad Akbar. *Praktik Ekonomi Islami di Indonesia dan Implikasinya*. http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?c=Article_C&cid=1233567871691&pagename=Zone-English-News%2FNWELayout, diakses tanggal 23 September 2008.
- Sri Sumarni. 2005. *Analisis Korelasi Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Perilaku Penabung pada Baitul Maal wat Tamwil (Studi Kasus pada BMT Abidin di Kalurahan Banyuanyar Kecamatan Banjarsari Surakarta)*. Tesis Mahasiswi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Sumiyanto Ahmad. *Pengembangan Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil Bagi UKM*. <Http://msiuii.net/baca.asp?katagori=rubrik&menu=ekonomi&baca=artikel&id=2> diakses tanggal 23 September 2008.
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia.

2001. *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*. Jakarta: Djambatan.

Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Cet I. Yogyakarta: UII Press.

Zainul Arifin. 2006. *Memahami Bank Syariah (Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek)*. Cet.3 Jakarta: Pustaka AlvaBet Anggota IKAPI.

_____. 2005. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Cet. 3. Jakarta: Pustaka Alvabet.

Tentang Penulis



Ivan Rahmat Santoso SEI., MSI lahir di Gorontalo 2 September 1983. Tahun 2007 Menyelesaikan pendidikan S1 di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Surakarta Program Studi Keuangan & Perbankan Syariah. Melanjutkan Studi Magister (S2) di Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, Program Studi Magister Studi Islam, Konsentrasi Ekonomi Islam. Sekarang penulis tercatat sebagai dosen tetap di Universitas Negeri Gorontalo (UNG), Fakultas Ekonomi, Prodi Ekonomi Pembangunan. Aktif di organisasi Forum Dosen Ekonomi & Bisnis Islam (FORDEBI) dan Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI) cabang Gorontalo. Karya ilmiah yang sudah dipublikasikan dalam bentuk buku antara lain: Ekonomi Islam (buku ajar) dan Manajemen Pengelolaan Zakat. Penulis bisa dihubungi melalui kontak hp: 0811432884 atau ivanrahmatsantoso@gmail.com

PEMBERDAYAAN EKONOMI KERAKYATAN

(Memberdayakan Sektor Riil melalui
Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT)

Perekonomian rakyat yang pada umumnya didominasi oleh usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memerlukan penopang utama melalui pemberdayaan sektor riil. Keberadaannya menjadi salah-satu tolak ukur dan unsur penting dalam pertumbuhan serta pembangunan ekonomi, dimana dengan menggiatkan sektor riil dapat menjadi tiang penyangga ekonomi agar semakin baik. Di sisi lain pemberdayaan sektor riil yang mempunyai posisi strategis dalam pengembangan ekonomi kelas bawah sangat membutuhkan bantuan pinjaman modal untuk mengembangkan usahanya yang diantaranya melalui pembiayaan yang diberikan oleh suatu lembaga keuangan dengan tujuan kedepannya laju ekonomi suatu masyarakat menjadi lebih produktif.

Ekonomi Islam suatu alternatif bagi umat muslim untuk bertransaksi secara halal dan menghindari dari sistem riba dan gharar yang telah menjadi hambatan psikologis bagi umat Islam. Baitul Maal wa Tamwil (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang sangat bersentuhan langsung dengan perekonomian masyarakat dapat mengambil peran tersebut, dimana BMT dan sektor riil dapat meminimalkan kegiatan spekulasi dalam usaha serta memaksimalkan kemampuan masyarakat dalam bidang produksi dengan pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan sesuai dengan produk-produk yang berlaku pada tiap-tiap BMT yang ada.



Jl. Wonosari KM 8.5, Sleman, Yogyakarta 57773
Telepon: 0274-4358369/WA: 085865342317
Email: redaksibintangpustaka@gmail.com
Website: bintangpustaka.com

