

PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL

*Studi Kasus di Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah
BMT HANIVA Imogiri, Bantul, Yogyakarta*

Oleh :

Ivan Rahmat Santoso

(Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Gorontalo)

Perekonomian rakyat merupakan unsur penting dalam pembangunan ekonomi, dimana 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. BMT sangat bersentuhan langsung dengan perekonomian masyarakat, dimana BMT dan sektor riil dapat meminimalkan kegiatan spekulasi dalam usaha dan dan memaksimalkan kemampuan masyarakat dalam bidang produksi dengan pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan sesuai dengan produk-produk yang berlaku pada tiap-tiap BMT yang ada.

Kata Kunci : Sektor Riil, Ekonomi Kerakyatan dan Pembiayaan

A. Pendahuluan

Perekonomian rakyat, selalu menjadi persoalan penting di Indonesia, persoalan ini sejak, Indonesia dilanda krisis ekonomi yang berkepanjangan, yang hingga kini belum ditemukan titik terangnya. Oleh karena itu, persoalan 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 perekonomian yang sifatnya liat atau kenyal, tahan banting dan tangguh terhadap benturan krisis, akan tetapi, kehadirannya tidak pernah mendapatkan perhatian secara sungguh-sungguh. Dengan sifat ekonomi kerakyatan tersebut, apabila diperhatikan sungguh-sungguh, maka dapat menjadi *soko guru* atau tiang penyangga ekonomi Indonesia yang semakin baik. Lembaga apakah yang dapat mengakses mekanisme perekonomian rakyat tersebut, dengan demikian, jika hal ini dilakukan, maka perlu lembaga yang dapat mengakomodasi antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memiliki dana. Dana atau modal inilah yang digunakan untuk menggiatkan sektor riil atau ekonomi rakyat.

Dalam kondisi yang demikian inilah BMT sebagai lembaga keuangan mikro berbasis syari'ah muncul dan mencoba menawarkan solusi bagi masyarakat kelas bawah. BMT merupakan kependekan dari *Baitul Maal wa baitul tanwil*, secara harfiah/lughowi 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 yang berdampak pada tidak adanya profit atau keuntungan duniawi atau material di dalamnya, sedangkan baitul tamwil merupakan lembaga bisnis yang karenanya harus dapat berjalan sesuai prinsip bisnis yakni efektif dan efisien.¹ 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 prakteknya, PINBUK menetaskan usaha kecil, 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 dengan ruang lingkup dan produk yang dihasilkan berbeda.² BMT sendiri merupakan salah-satu model lembaga keuangan syariah yang bisa dibilang paling sederhana, realitas di lapangan, dalam beberapa tahun terakhir BMT mengalami perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan BMT yang pesat ini terjadi karena tingginya kebutuhan masyarakat akan jasa intermediasi keuangan, namun di sisi lain akses kedunia perbankan yang lebih formal relatif sulit dilakukan.

Di dalam operasionalnya, BMT sangat bersentuhan langsung dengan perekonomian masyarakat. Kegiatan yang dilakukan seperti yang telah dijelaskan di atas, adalah gambaran dari kedekatan BMT dengan sektor riil yang meminimalkan kegiatan spekulasi dan memaksimalkan kemampuan masyarakat dalam bidang

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

² Gita Danupranata, *Ekonomi Islam*, Cet. I, (Yogyakarta: UPFE-UMY, 2006), hal. 56.

produksi dengan pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan, sesuai dengan produk-produk yang berlaku pada tiap-tiap BMT yang ada.

Didirikannya 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. Dengan sendirinya. 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.³

Menjadikan BMT sebagai penggerak sektor riil adalah menjadikan BMT sebagai Pusat Unit Kegiatan Masyarakat, dengan mengaktifkan dan memfungsikan 4 dimensi BMT, yaitu *Dimensi* Produser (usaha mengeksploitasi sumber-sumber daya agar dapat menghasilkan manfaat ekonomi)⁴, *Konsumen* (penggunaan harta secara efisien), *Distributor* (mendistribusikan barang dari produsen ke konsumen) dan *Sirkulator* (sarana perdagangan ataupun tukar-menukar barang). Di mana BMT menjadi tumpuan harapan masyarakat berkenaan dengan masalah Investasi, Distribusi, dan Sirkulasi, hal ini sedikit berbeda dengan konsep Koperasi Unit Desa (KUD). Perbedaannya hanya terdapat pada, jika KUD tidak melayani masalah investasi (pembiayaan produksi), maka BMT melayani kebutuhan masyarakat dari segi Investasi. Penelitian tentang peran BMT HANIVA Imogiri Yogyakarta hendak mengungkap masalah penelitian berikut: Sektor riil apa saja yang telah diberi bantuan? Bagaimana hasil kontribusi bantuan pembiayaan sektor riil yang telah diprogramkan?

B. Kajian Teori

1. Strategi Pemberdayaan Ekonomi Umat

Dalam pandangan Tauhid ilmu, realitas kejatuhan pusat-pusat ekonomi umat, pada dasarnya tidak hanya bersifat ekonomi dan politik saja, tetapi dapat dipandang juga 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 dasar rajutan nilai-nilai yang membentuk sikapnya dalam kerja adalah agama.

Untuk mengatasi kejatuhan ekonomi tidak makin meluas dan berdampak pada kejatuhan agama, sudah waktunya pendidikan Islam memberikan bobot yang lebih pada pembentukan watak wirausaha, melalui kurikulum muatan lokal, sebagai salah satu bagian terpenting dari tujuan pendidikannya. Membentuk watak wirausaha yang utama dan pertama, bukan hanya sekedar memberikan pelajaran keterampilan teknis bagi seorang wirausaha hanyalah pelengkap saja, bukan yang utama, karena yang utama adalah wawasan dan kemampuan melihat peluang dan potensi dan ekonomi yang ada dalam kehidupan sekitarnya.

2. 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 adalah:⁵

- a. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (*riba*).
- b. Pengenalan pajak religius atau pemberian sedekah.
- c. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan system nilai Islam (*haram*)
- d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan *maysir* (*judi*) dan *gharar* (*ketidakpastian*)
- e. Penyediaan *Tafakul* (*asuransi Islam*).

Lima unsur ini memberikan identitas religius yang khusus terhadap perbankan dan keuangan Islam.

3. Jenis-Jenis Pembiayaan Syari'ah

1. Musyarakah

Secara bahasa *syirkah*- atau *musyarakah* berarti bercampur. Dalam hal ini ini mencampur satu modal dengan modal yang lain. Dalam istilah fikih *syirkah* adalah suatu akad antara dua orang atau lebih untuk berkongsi modal dan bersekutu dalam keuntungan.

Muhammad Syafi'i dalam bukunya *Bank Syari'ah (Dari Toeri ke Praktik)* mendefinisikan Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana

³ *Ibid.*, hal. 5.

⁴ Rustam Effendi, *Produksi Dalam Islam*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press bekerjasama dengan MSI UII, 2003), Cet I, hal. 12.

⁵ Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algoud, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, dan Prospek*, Cet. I. (Jakarta: PT SERAMBI ILMU SEMESTA, 2003), hal. 48.

masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan .⁶

Musyarakah (*syirkah*) adalah percampuran dana untuk tujuan pembagian keuntungan.⁷ 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.⁸

2. Mudharabah

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, resiko 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 mempertanggungjawabkan atas kerugian tersebut.⁹ 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.¹⁰

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 dibolehkan, baik menurut al-Qur'an, Sunnah, maupun Ijma.¹¹

C. Pembahasan

1. HASIL PENELITIAN PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL STUDI KASUS DI BMT HANIVA IMOGIRI YOGYAKARTA

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

Tabel. 4.9. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui sangat baik

SANGAT BAIK					
		Frequency	Percent	Valid Percent	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

⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Cet. 1, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), hal.90.

⁷ Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, (Jakarta: Djambatan, 2001), hal. 180.

⁸ Muhammad Abdul Mannan, *Ekonomi Islam (Teori dan Praktek)*, Cet. I, (Jakarta: PT Intermasa, 1992), hal. 168.

⁹ Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, UII Press, Cet I, Yogyakarta, hal. 265.

¹⁰ Karnaen Anwar Perwataatmadja dan Hendri Samsul Bahri Tanjung, *Bank Syariah (Teori, Praktik, dan Peranannya)*, Cet I, (Jakarta: Celestial Publishing, 2007), hal. 77.

¹¹ Ahmad Sumiyanto, *Problem dan Solusi Transaksi Mudharabah (Di Lembaga Keuangan Syari'ah Mikro Baitul Maal Wat Tamwil)*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2005), hal. 2.

SANGAT BAIK					
		Frequency	Percent	Valid Percent	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 responden mencapai 5,3 % memberikan penilaian sangat baik terhadap BMT HANIVA.

Tabel. 4.10. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui baik

BAIK					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
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 responden mencapai 15,8% memberikan penilaian baik terhadap BMT HANIVA

Tabel. 4.11. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui netral

NETRAL					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
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 responden mencapai 5,3% memberikan penilaian netral terhadap BMT HANIVA

Tabel. 4.12. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui tidak baik

TIDAK BAIK					
		Frequency	Percent	Valid Percent	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 responden mencapai 10,5% memberikan penilaian tidak baik terhadap BMT HANIVA

Tabel. 4.13. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui sangat tidak baik

SANGAT TIDAK BAIK					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent

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

Dari hasil responden mencapai penelitian 0 % memberikan penelitian sangat tidak baik

2. ANALISIS PERAN BMT DALAM PEMBERDAYAAN SEKTOR RIIL STUDI KASUS DI BMT HANIVA IMOIRI YOGYAKARTA

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis sektor riil apa saja yang telah diberi bantuan oleh pihak BMT HANIVA Yogyakarta, Untuk menjelaskan hasil kontribusi pembiayaan sektor riil yang diprogramkan oleh BMT HANIVA Yogyakarta, Adapun kegunaan dari penelitian ini diharapkan sebagai gambaran secara umum kepada BMT HANIVA dan secara khusus terhadap masyarakat disekitar lingkungan BMT HANIVA.

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

Tabel. 4.1. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Jenis Kelamin

JENIS KELAMIN					
		Frequency	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 4.1 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 4.2 sebagai berikut :

Tabel. 4.2. 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 4.2 data responden yang dianalisis melalui usia tingkat frequency 2 responden yang berumur 31 tahun dan 51 tahun atau mencapai 20.0 % selanjutnya 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, 61, tahun masing-masing 1 responden atau mencapai 5,3 % dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui agama disajikan pada tabel 4.3 sebagai berikut

Tabel. 4.3. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Agama

AGAMA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ISLAM	19	100.0	100.0	100.0

Dari hasil tabel 4.3 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 4.4 sebagai berikut :

Tabel. 4.4. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui status perkawinan

STATUS PERKAWINAN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	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 3.4 data responden yang dianalisis melalui status perkawinan dapat diketahui tingkat frequency 19 responden atau 100.0% kawin Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui tingkat pendidikan disajikan pada tabel 4.5 sebagai berikut :

Tabel. 4.5. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Jenis 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 4.5 data responden yang dianalisis melalui tingkat frequency 1 responden tingkat pendidikan SD mencapai 5,3 % dan selanjutnya 13 responden yang tingkat pendidikan SLTA mencapai 68,4 % dan 2 responden tingkat pendidikan S1 dan SLTP mencapai 10.5% sehingga dapat diberi kesimpulan jumlah responden yang dominan 13 responden dari tingkat pendidikan SLTA mencapai 68,4%. Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui tingkat pekerjaan disajikan pada tabel 4.6 sebagai berikut :

Tabel. 4.6. 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 4.6 data responden yang dianalisis melalui tingkat frequency masing-masing 17 responden tingkat pekerjaannya wiraswasta atau masing-masing mencapai 89,5 % dan selanjutnya 1 responden pegawai swasta dan pensiunan mencapai 5,3 % sehingga dapat diberi kesimpulan jumlah responden yang dominan dari wiraswasta mencapai 89,5 %.

Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui Tingkat Pendapatan / Bulanan disajikan pada tabel 4.7 sebagai berikut :

Tabel. 4.7. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Jenis pendapatan

PENDAPATAN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative 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 4.7 data responden yang dianalisis melalui Tingkat Pendapatan / Bulanan dengan tingkat frequency 11 responden dengan rata-rata < Rp. 2.000.000 mencapai 57,9 % dan 7 responden yang Rp.2.000.000 s/d Rp.5.000.000 mencapai 36,8 % sehingga dapat diberi kesimpulan jumlah responden yang dominan melalui Tingkat Pendapatan / Bulanan < Rp. 2.000.000 mencapai 57,9 % Dan untuk mengetahui hasil data responden yang dianalisis melalui produk jasa disajikan pada tabel 4.8 sebagai berikut :

Tabel. 4.8. Hasil Data Responden Yang Dianalisis Melalui Jenis jasa /produk

JENIS JASA /PRODUK					
		Frequency	Percent	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 4,8 data responden yang dianalisis melalui tingkat frequency 14 responden memakai produk jasa pembiayaan Mudhorobah atau mencapai 73,7 % dan selanjutnya 8 responden memakai produk jasa simpanan biasa (aktif) dan pembiayaan multiguna atau mencapai 73,7% selanjutnya 2 responden memakai produk jasa simpanan biasa (aktif) mencapai 10,5% selanjutnya dan 1 responden memakai produk jasa pembiayaan multiguna, simpanan biasa (aktif), simpanan sosial (efektif) atau mencapai 5.3% 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 di dominasi oleh para pedagang 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

Untuk menjawab rumusan masalah sektor riil apa saja yang telah diberikan bantuan oleh BMT HANIVA. Dalam hal ini bantuan dapat diberikan kepada para pengusaha seperti pengusaha seluler, fotocopy, komputer, para pedagang makanan ringan, pedagang sembako, penjual makanan dan BMT HANIVA Yogyakarta lebih dominan kepada pedagang pasar dan kelontongan.

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

D. Kesimpulan

BMT HANIVA di dominasi oleh para pedagang 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.

Untuk menjawab rumusan masalah sektor riil apa saja yang telah diberikan bantuan oleh BMT HANIVA. Dalam hal ini bantuan dapat diberikan kepada para pengusaha seperti pengusaha seluler, fotocopy, komputer, para pedagang makanan ringan, pedagang sembako, penjual makanan dan BMT HANIVA Yogyakarta lebih dominan kepada pedagang pasar dan kelontongan.

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

Sehubungan dengan hasil penelitian yang membuktikan bahwa pedagang sembako lebih banyak berperan dalam pengembangan ekonomi mikro yang di fokuskan oleh BMT HANIVA maka penulis menyarankan agar pihak BMT HANIVA lebih banyak memberikan perhatian lebih 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 dan bagi pihak masyarakat dapat memperbaiki ekonomi dan kesejahteraan dari berbagai aspek usaha.

Daftar Pustaka

- Muhammad Ridwan, 2006, *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat-Tamwil (BMT)*, Cet. I, Yogyakarta, Citra Media.
- Gita Danupranata, *Ekonomi Islam*, 2006 Cet. I, Yogyakarta, UPFE-UMY.
- Muhammad, 2004b, *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*, Cet I, Yogyakarta, BPFE-YOGYAKARTA
- Rustam Effendi, 2003, *Produksi Dalam Islam*, Cet I, Yogyakarta, Magistra Insania Press bekerjasama dengan MSI UII.
- Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algoud, 2003, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, dan Prospek*, Cet. I., Jakarta, PT SERAMBI ILMU SEMESTA.
- Muhammad Syafi’I Antonio, 2001, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, cet.1, Jakarta, Gema Insani Press.
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, 2001, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, Jakarta, Djambatan
- Muhammad Abdul Mannan, 1992, *Ekonomi Islam (Teori dan Praktek)*, Cet. I, Jakarta, PT Intermasa.
- Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Cet I, Yogyakarta, UII Press.
- Karnaen Anwar Perwataatmadja dan Hendri Samsul Bahri Tanjung, 2007, *Bank Syariah (Teori, Praktik, dan Peranannya)*, Cet I, Jakarta, Celestial Publishing.
- Ahmad Sumiyanto, 2008, *BMT Menuju Koperasi Modern*, Cet.I, Yogyakarta: ISES Publishing PT. ISES Consulting Indonesia.