

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/312271767>

Penguatan Ekonomi Baitul Mal Tanwil (BMT) Sebagai Balai Usaha Mandiri Rakyat Terpadu (BUMRT)

Article in *SOSIO DIDAKTIKA Social Science Education Journal* · December 2016

DOI: 10.15408/sd.v3i1.4178

CITATIONS

0

READS

707

2 authors, including:



[Yusar Sagara](#)

Syarif Hidayatullah State Islamic University Jakarta

3 PUBLICATIONS 3 CITATIONS

SEE PROFILE



PENGUATAN EKONOMI KERAKYATAN MELALUI BAITUL MAL TANWIL (BMT) SEBAGAI BALAI USAHA MANDIRI RAKYAT TERPADU (BUMRT)

Yusar Sagara¹, Muharam Angga Pratama²

¹ Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta, Indonesia

² Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Ahmad Dahlan Jakarta, Indonesia

Email: ¹ yusar.sagara@uinjkt.ac.id; ² suksesmudacerdas@gmail.com

Naskah diterima: 18 April 2016, direvisi: 16 Mei 2016, disetujui: 27 Juni 2016

Abstract

Baitul Mal Tanwil (BMT) as an economic populist movement play a role in improving social welfare BMT Khaifa Gedang Kebon Bandung was founded by the initiative of individuals or groups to assist micro and medium entrepreneurs, especially in the area of Kebon Gedang Bandung. The purpose of this study are: (1) obtaining evidence about the practices and products empirus mobilization and financing carried out by BMT Khaifa around Kebon Gedang Bandung. (2) analyzing the practices and products for mobilization and financing carried out by BMT Khaifa around Kebon Gedang Bandung to contribute usefulness by the surrounding community. The results of this study that most of the activity BMT Khalifa Kebon Gedang Bandung dominated by products raising funds in the form of savings and financing murabahan, mudharabah, Musharaka and Ijara financing most of the services sector. Based on interviews with the beneficiaries of financing where BMT Khaifa Kebon Bandung Gedang significant in helping their efforts are largely informal sector businesses.

Keywords: economic welfare, BMT

Abstrak

Baitul Mal Tanwil (BMT) sebagai gerakan ekonomi kerakyatan berperan dalam meningkatkan kesejahteraan sosial BMT Khaifa Kebon Gedang Bandung didirikan oleh inisiatif individu atau kelompok untuk membantu pengusaha mikro dan menengah, terutama di daerah Kebon Gedang Bandung. Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) memperoleh bukti empiris mengenai praktek dan produk pengumpulan dan pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Khaifa di sekitar Kebon Gedang Bandung. (2) melakukan analisa terhadap praktek dan produk pengumpulan dan pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Khaifa di sekitar Kebon Gedang Bandung terhadap kontribusi kebermanfaatan oleh masyarakat sekitar. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar aktivitas BMT Khalifa Kebon Gadang Bandung di dominasi oleh produk pengumpulan dana berupa tabungan dan pembiayaan murabahan, mudharabah, musyarakah dan ijarah sebagian besar pembiayaan disalurkan kepada sektor jasa. Berdasarkan wawancara yang dilakukan terhadap penerima manfaat pembiayaan keberadaan BMT Khaifa Kebon Gedang Bandung cukup signifikan dalam membantu usaha mereka yang sebagian besar sektor usaha informal.

Kata kunci: ekonomi kerakyatan; BMT

Pengutipan: Sagara, Y., Pratama, M. A. (2016). Penguatan Ekonomi Baitul Mal Tanwil (BMT) Sebagai Balai Usaha Mandiri Rakyat Terpadu (BUMRT). *SOSIO DIDAKTIKA: Social Science Education Journal*, 3(1), 2016, 81-91. doi:10.15408/sd.v3i1.4178.

Permalink/DOI: <http://dx.doi.org/10.15408/sd.v3i1.4178>

A. Pendahuluan

Baitul Maal Tamwil (BMT) merupakan penggabungan dari kata Baitul Mal (BM) dan Baitul Tamwil (BT). Baitul Mal (BM) merupakan suatu konsep keuangan yang aktivitasnya mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial) yang bersumber dari ZISWa (Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf) atau sumber lain yang halal seperti hibah. Selanjutnya dana yang dikelola tersebut disalurkan kepada mustahiq (yang berhak) atau untuk kebaikan/kepentingan publik dan Baitul Tamwil (BT) merupakan suatu konsep keuangan yang menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat yang bersifat profit. Penghimpunan dana melalui simpanan masyarakat dan penyaluran dana berupa pembiayaan atau investasi. Secara konsep keuangan BMT memainkan dua aktivitas sekaligus yaitu aktivitas sosial dan aktivitas bisnis. Adapun M. Amin Azis dalam Syukron Kamil (2016) menyebut BMT sebagai Balai Usaha Mandiri Terpadu (BUMT) suatu aktivitas ekonomi rakyat yang bertujuan memperkuat ekonomi kerakyatan. istilah yang digunakan sangat spesifik yaitu rakyat yang berarti orang kebanyakan, orang biasa, bukan bangsawan dan hartawan (KBBI).

Di Indonesia BMT menggunakan badan hukum koperasi dalam menjalankan aktivitasnya. Secara historis BMT biasanya dimulai dari masjid atau keluarga besar yang membentuk suatu paguyuban “lebih besar dari arisan”. Ternyata konsep ini sangat disukai dan dianggap cocok atau fit bagi kebanyakan rakyat yang tidak punya akses kepada perbankan. Menurut Wibowo (2016) BMT adalah lembaga khas Indonesia, sehingga lembaga ini perlu diapresiasi sekaligus dilindungi sebagai produk asli Indonesia. Dalam hal kelembagaan UU No 25 Tahun 1992 adalah sebagai payung hukum BMT di Indonesia karena objek hukumnya jelas. Adapun penyebutan BMT di UU No 1 Tahun 2013 tidak bisa memenuhi legal standing objek dari hukum karena BMT dalam interpretasi undang-undang tersebut hanyalah sebuah sebutan, istilah kerennya “just name” karena tidak ada satu literaturpun menyebutkan bahwa BMT sebagai aspek legal.

Aktivitas BMT sebagai lembaga ekonomi kerakyatan berperan sangat strategis dalam

upaya memperdayakan rakyat biasa, kebanyakan yang bukan bangsawan dan hartawan. BMT Khalifa telah menyusun program dan memperkenalkan produk-produk pembiayaan untuk rakyat di sekitar Kebon Gedang untuk meningkatkan akses mereka terhadap kredit dan untuk kegiatan produktif dan peningkatan kesejahteraan ekonomi mereka. Layanan pembiayaan yang diberikan oleh BMT Khalifa akan mendukung untuk memperbesar usaha yang sudah ada dan juga mendukung untuk mendirikan usaha baru. Hal ini penting karena faktanya bahwa mudahnya akses skema pembiayaan lebih bermanfaat bagi mereka daripada subsidi bunga dari institusi manapun. Masyarakat miskin ingin fasilitas pembiayaan yang tersedia dengan persyaratan yang dapat diterima dan ketika mereka membutuhkannya, mereka dapat mudah mendapatkannya.

Dalam lembaga keuangan mikro tertentu, tingkat kemiskinan yang tinggi dikombinasikan dengan pertumbuhan ekonomi yang lambat di sektor formal memaksa sebagian besar penduduk negara berkembang, termasuk Indonesia ke dalam kegiatan ekonomi informal. Situasi ini terjadi di Kebon Gedang Bandung. Keberadaan BMT Khalifa memberikan kesempatan kepada pedagang Kebon Gedang untuk bias mengakses fasilitas pembiayaan yang tersedia di BMT. BMT Khalifa memiliki 4.000 nasabah, 2.500 nasabah adalah pedagang di Kebon Gedang.¹ Karena anggaran dan waktu yang terbatas, penulis mengamati bagian dari pedagang sebagai sampel untuk penelitian ini berdasarkan metode purposive sampling dengan menekankan kepada sektor keragaman ekonomi kesejahteraan fokus pedagang di Kebon Gedang, yaitu usaha mie ayam dan bakso, gorengan, sayuran, usaha waralaba dengan grobak, dan usaha roti. Para pelanggan dari sektor-sektor tersebut umumnya mengakses dana pembiayaan dari Rp 10.000.000 sampai dengan Rp 20.000.000. Durasi rata-rata atau periode pembiayaan adalah 6 bulan. Dana terbesar yang pernah dibiayai oleh BMT Khalifa adalah Rp 40.000.000.

Para nasabah dari sektor-sektor usaha yang penulis amati menunjukkan bahwa

¹ Data yang diperoleh dari dokumen BMT Khalifa, didukung dengan wawancara dengan Enka dan Dani, Teller dan pembagian keuangan BMT Khalifa, 12 Maret 2014.

mereka dapat mengelola keuangannya dengan baik. Mereka dapat memperoleh manfaat dan keuntungan dari dana tersebut. Ini menunjukkan aktivitas pendanaan yang dilakukan oleh BMT Khalifa menghasilkan efek ekonomi meliputi pertumbuhan pendapatan dan mengurangi kemiskinan, wirausaha, kepemilikan aset, pangan, dan kemampuan untuk mendidik anak-anak mereka. Seperti kita ketahui bahwa tujuan utama dari skema keuangan mikro yang disampaikan oleh BMT adalah untuk meningkatkan pendapatan dari usaha mikro dan dengan demikian mengurangi kemiskinan. Bukti-bukti yang disajikan dalam berbagai penelitian memberikan dasar yang kuat untuk menyimpulkan bahwa program keuangan mikro menyebabkan peningkatan pendapatan /pengeluaran rumah tangga dan hasil dalam pengentasan kemiskinan.² Nasabah BMT Khalifa menerima skema pembiayaan dari BMT berkali-kali, kondisi ini menghasilkan pendapatan yang lebih baik bagi keluarga mereka. Setidaknya, mereka bisa bertahan hidup dan mempertahankan standar hidup mereka. Jadi, secara umum dapat dinyatakan bahwa skema keuangan mikro yang dilaksanakan oleh BMT Khalifa memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan pendapatan dan pengentasan kemiskinan.

Skema pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Khalifa juga berpengaruh pada pertumbuhan wirausaha, terutama di sektor UKM, seperti usaha mie dan bakso, usaha gorengan, usaha sayuran, dsb. Mereka memulai usaha baru demi menghasilkan pendapatan yang lebih baik untuk kehidupan keluarga mereka dengan dukungan skema pembiayaan disediakan oleh BMT Khalifa. Dalam prakteknya, usahanya biasanya melibatkan suami, istri dan juga anak-anak mereka agar mereka bisa mendapatkan lebih banyak keuntungan. Kondisi ini baik untuk keharmonisan masyarakat, karena dengan menurunnya pengangguran akan berpengaruh pada menurunnya tingkat kejahatan. Dalam kondisi ini, dapat disimpulkan bahwa BMT berkontribusi untuk menurunkan angka kemiskinan dan pengangguran. Skema pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Khalifa juga memiliki efek positif pada peningkatan kepemilikan atau penguasaan aset.

Aset ini banyak macamnya, misalnya mereka memiliki lebih banyak sepeda motor atau peralatan elektronik, peralatan komunikasi, tabungan di BMT, dsb.³ Kondisi ini menghasilkan standar kehidupan yang lebih baik bagi mereka daripada kehidupan sebelumnya yang menunjukkan pengentasan kemiskinan dari masyarakat. Skema pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Khalifa juga memiliki efek positif dalam ketahanan pangan. Karena bisnis yang mereka jalankan memang kebanyakan adalah di bidang pangan. Kondisi ini membuat mereka menikmati ketahanan pangan yang lebih baik. Ketahanan pangan berasal dari barang-barang yang mereka perdagangkan.

Nasabah dari BMT di Kebon Gedang dapat dengan mudah mengakses pembiayaan. Perantara keuangan seperti BMT juga harus mampu memobilisasi tabungan dari masyarakat pedesaan dan yang berpenghasilan rendah untuk juga diberikan bimbingan dalam berbisnis, pengembangan kapasitas dan menyediakan informasi pasar, menghasilkan dan mengelola satu set sistem informasi untuk pencatatan, monitoring dan evaluasi sehingga BMT Khalifa dapat memberikan kontribusi yang lebih baik lagi untuk mengentaskan kemiskinan dari masyarakat.

Amir mu'allim⁴ menjelaskan bahwa masalah yang dihadapi oleh BMT adalah paradigma masyarakat terhadap operasi BMT yang tidak sesuai dengan aturan Syariah. Hal ini menyebabkan degradasi kepercayaan kepada BMT. Dia juga menyatakan bahwa pengembangan industri perbankan syariah sangat pesat tetapi tidak disertai dengan infrastruktur yang didukung seperti sumber daya manusia yang profesional dan legalitas infrastruktur. Situasi ini dapat mengancam pertumbuhan perbankan syariah di masa depan. Dia menyimpulkan bahwa kompleksitas masalah yang dihadapi oleh Lembaga keuangan Syariah, khususnya BMT, membawa dampak negatif terhadap kepercayaan masyarakat kepada Lembaga keuangan Syariah, khususnya BMT.

Sementara penelitian yang dilakukan oleh Suhardin⁵ meneliti kepercayaan dari masyarakat

3 Hasil wawancara dengan pedagang sekitar Kebon Gedang

4 Mu'allim (2003).

5 Suhardin (1999), *Thesis dari Department of Islamic Economics Magister Studi Islam*, Universitas Islam Indonesia (MSI-UII), Yogyakarta.

terhadap keberadaan BMT. Sebuah penelitian yang dilakukan oleh Sholihin⁶ tentang perilaku konsumen terhadap BMT. Peneliti lain tentang BMT adalah Patimatu Jahra⁷ dan Elida Putri Nauli.⁸ Temuan mereka bisa disimpulkan bahwa meskipun minoritas masyarakat tidak menerima dengan baik keberadaan BMT, secara umum dapat disimpulkan bahwa penerimaan masyarakat terhadap BMT mencakup prinsip-prinsip, konsep dasar, sarana dan fasilitas dan layanan. Temuan juga menunjukkan bahwa keberadaan BMT memiliki kontribusi yang besar untuk mengembangkan usaha mikro.

Sementara penelitian yang dilakukan oleh Abul Hasan M. Sadeq⁹ hasil temuannya, yaitu pengalaman Bangladesh menunjukkan hasil positif dari kegiatan micro finance, meskipun hasilnya tidak begitu mengesankan. Selain itu, kegiatan lembaga keuangan mikro syariah yang dilakukan tampaknya untuk meningkatkan kesejahteraan sosial yang signifikan.

Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Dahlan¹⁰ menghasilkan banyak temuan, diantaranya adalah fakta bahwa BMT Mentari Bina Artha Tegal beroperasi menggunakan sistem muqayyadah mudarabah fi al-nisbah bi al-sistem miyyah, sistem asumsi perhitungan nisbah tetap 2,5% dari total pembiayaan. Mekanisme ini mirip dengan perhitungan bunga. Manajemen BMT berpendapat bahwa mekanisme ini diperbolehkan berdasarkan 'urf pertimbangan dan mekanisme yang biasa diadopsi dari tren ekonomi global. Selain itu, mereka berpendapat bahwa perhitungan nisbah dioperasikan oleh BMT tidak menerapkan muda'afah ad'afan, sehingga berbeda dengan konsep bunga.

Sementara penelitian yang dilakukan oleh Aderibigbe membahas dimensi ekonomi pengentasan kemiskinan, khususnya peran sektor keuangan dalam pengurangan kemiskinan di Nigeria. Temuannya menunjukkan bahwa baik pemerintah dan sector keuangan telah melakukan upaya dalam pembiayaan kredit

mikro, yang merupakan kendala utama untuk memerangi kemiskinan di Nigeria karena masyarakat miskin tidak memiliki akses fasilitas kredit. Namun, upaya tersebut telah menghasilkan sangat sedikit hasil yang nyata dengan strategi yang diterapkan dalam skema pembiayaan kredit mikro ini. Meskipun, hasil penelitian menunjukkan bahwa akses kredit sangat diperlukan untuk usaha mikro, Namun, dia juga menggarisbawahi pentingnya lingkungan ekonomi makro dalam setiap program untuk mengurangi kemiskinan di Nigeria.¹¹

Sementara penelitian yang dilakukan oleh Kholis¹² menghasilkan banyak temuan yaitu: (a) Konsep produk pembiayaan murabahah, prosedur dan aplikasi dioperasikan oleh sampel BMT, kepatuhan syariah di Yogyakarta. (b) Mark up harga sebagai metode penentuan margin keuntungan dari produk pembiayaan murabahah di BMT di Yogyakarta ditentukan oleh negosiasi antara pihak dan klien pihak BMT sampai mereka setuju untuk melakukan kontrak ('an minkum taradin). Metode ini sudah merupakan aturan dalam syariah, bahkan menyerupai dengan apa yang dipraktekkan Rasulullah SAW dalam transaksi perdagangan.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada BMT Khalifa Jalan Kebon Gedang No.80, Bandung Jawa Barat, Indonesia. Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian dengan metode teoritis, metode empiris dan dengan menggunakan metode sample. Metode teoritis berkaitan dengan teori pembiayaan dalam ajaran Islam (yang dikutip dari al-Qur'an, al-Sunnah dan buku Fiqh).

Penulis juga mendapatkan informasi yang dibutuhkan di perpustakaan dengan mempelajari al-Qur'an, al-Sunnah, buku fiqh, buku ekonomi Islam, artikel jurnal, makalah penelitian, profil lembaga BMT, dsb. Penulis juga menggunakan layanan internet untuk mendapatkan isu-isu kontemporer yang berkaitan dengan tema penelitian. Metode empiris berkaitan dengan pengoperasian produk pembiayaan yang dilakukan oleh BMT di Bandung. Penelitian

6 Sholihin (1999), *Thesis dari Department of Islamic Economics*, MSI-UII, Yogyakarta.

7 Patimatu Jahra (2002), *Thesis dari Department of Islamic Economics*, MSI-UII, Yogyakarta.

8 Elida Putri Nauli (2002), *Thesis dari Department of Islamic Economics*, MSI-UII, Yogyakarta.

9 Sadeq (2007)

10 Ahmad Dahlan (2002), *Thesis dari Department of Islamic Economics*, MSI-UII, Yogyakarta.

11 J.O. Aderibigbe (2001), CBN ECONOMIC & FINANCIAL REVIEW.

12 Nur Kholis (2007).

metode empiris dan sisi praktis dari penyelidikan didasarkan pada kerja lapangan dilakukan di sekitar Kebon Gedang, Bandung. Metode ini dibagi menjadi tiga tahap, pengambilan sampel, pengumpulan data, dan analisis.

Berdasarkan sumber datanya, penelitian ini menggunakan Beberapa data, seperti pelanggan BMT, nominal kredit, kontrak pembiayaan, total pembiayaan yang disampaikan oleh BMT, akan diperoleh dari data sekunder. Sejumlah questioner akan disebar ke pedagang mikro atau usaha mikro di sekitaran Kebon Gedang, Bandung.

C. Hasil dan Pembahasan

Awalnya, ketika krisis ekonomi dan moneter menerpa Indonesia, beberapa anak muda berbasis masjid berinisiatif untuk mendirikan sebuah Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) yang ditujukan untuk melayani dan mendampingi masyarakat agar bangkit dari keterpurukannya. LSM yang kemudian diberi nama Komite Aksi Untuk Pelayanan Masyarakat (KAUM) ini lantas membentuk sebuah wadah ekonomi kerakyatan yang diberinama Koperasi Warga KAUM, yang salah satu kegiatannya saat itu adalah mendistribusikan minyak goreng murah bersubsidi yang membuat masyarakat antusias meresponnya. Seiring dengan perjalanan waktu, seiring dengan keluarnya fatwa dari MUI tentang perbankan syariah, maka beberapa aktivis KAUM tersebut berfikir untuk mendirikan Unit Ekonomi dan Keuangan Syariah yang terpisah dan berdiri secara mandiri.

Akhirnya setelah melalui berbagai kajian dan pelatihan, disepakati untuk mendirikan Lembaga Keuangan Mikro dalam bentuk Koperasi Syariah yang diberi nama BMT KHALIFA. Sejak diikrarkannya pembentukan BMT KHALIFA, maka mulailah suatu tim kecil yang dikoordinir oleh relawan KAUM yang telah diberi pelatihan tentang ke-BMT an bergerak untuk mengundang masyarakat sekitar untuk ikut terlibat mendukung beroperasinya BMT di wilayah Kebon Gedang, Bandung.

1. Produk dan Jasa di BMT Khalifa

Tabel dibawah ini merupakan produk-

produk pembiayaan di BMT Khalifa. Murabahah merupakan akad yang paling banyak dilakukan, bahkan akad murabahah juga terjadi pada penjualan barang konsumtif dan sektor pendidikan. Sektor perdagangan dilakukan dengan cara tambahan modal usaha, seperti pembelian bahan baku, barang grosir, dan transportasi. Dalam sektor pertanian, BMT menyediakan barang modal, seperti alat-alat pertanian, pengadaan bibit dan pupuk. Sektor jasa dan home industry, nasabah memerlukan akad murabahah ini untuk memenuhi kebutuhan barang modal, seperti mesin fotocopy, alat sablon, kendaraan untuk transportasi serta bahan baku.

Tabel 1. Sektor Pembiayaan BMT Khalifa, 2009-2013

Akad	Perdagangan	Pertanian	Jasa	Konsumtif	Pendidikan	Home Industry
Murabahah	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Mudharabah		✓	✓			
Musyarakah			✓			✓
Ijarah				✓		

(sumber: BMT Khalifa)

Selain itu penghimpun dana dari tabungan unit-surplus ekonomi adalah tugas penting dari perantara keuangan seperti BMT Khalifa. Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang memiliki banyak kendala, BMT berupaya untuk mencapai tujuan ini dengan membuat dan menjual berbagai produk keuangan yang sesuai kebutuhan. BMT Khalifa terlibat dalam memobilisasi tabungan dari masyarakat dengan menawarkan produk Syariah yang juga bervariasi sehubungan dengan return, risiko, likuiditas, maturity, keamanan, stabilitas dan sejenisnya. Produk dan jasa tabungan (deposito) untuk jenis penghimpunan dana yang disediakan oleh BMT Khalifa adalah sebagai berikut:

No	Produk Keuangan
1	Dana Mudharabah
2	Dana Pendidikan
3	Dana Haji
4	Dana Qurban
5	Deposito
6	Wadiah Amanah

(sumber: BMT Khalifa)

2. Proses Mekanisme Pembiayaan

Manajer dan staf BMT Khalifa memiliki persepsi yang sama bahwa prosedur pembiayaan yang baik di BMT sangat diperlukan. Proses pembiayaan dapat dibagi menjadi tiga fase, yaitu fase awal pembiayaan, fase pembiayaan, dan fase setelah pembiayaan.

a. Fase Awal Pembiayaan

Fase awal pembiayaan yaitu : nasabah mengajukan pembiayaan kepada BMT disertai dengan semua persyaratan yang diatur oleh BMT Khalifa. Pengajuan pembiayaan akan dianalisa oleh panitia pembiayaan. Jika usulan tersebut memenuhi persyaratan, maka akan dilanjutkan dengan melakukan survei kepada nasabah yang dilakukan oleh petugas BMT. Semua data yang dikumpulkan oleh petugas BMT dari kegiatan survei akan dibahas dan dianalisis kembali oleh panitia pembiayaan sebelum memutuskan untuk menerima atau menolak pengajuan tersebut. Anggota komite pembiayaan adalah kepala marketing, surveyor, staf keuangan, dan staf pemasaran.

b. Fase Pembiayaan

Fase ini merupakan proses memantau dan mengawasi nasabah. Kegiatannya adalah sebagai berikut:

1). Mengunjungi ke Pelanggan

Mengunjungi nasabah dilakukan oleh divisi marketing BMT tidak lebih dari tiga hari setelah memberikan pembiayaan kepada nasabah.

2). Mengawasi Nasabah¹³

Banyak aspek yang menjadi objek pengawasan, manajemen yaitu keuangan klien, pengaturan uang disisihkan untuk menambah modal usaha, kepribadian klien, dll.

3).Memastikan angsuran dibayar tepat waktu.

4).Memberikan toleransi untuk kredit macet sesuai dengan waktu yang ditentukan

5). Dokumentasi pembiayaan.

c. Fase Setelah Pembiayaan

1). Bekerja lebih intens kepada nasabah dengan mengunjungi secara teratur (silaturahmi),

2). Menawarkan pembiayaan baru untuk nasabah yang memiliki catatan yang baik dalam pembiayaan.

3. Syarat-syarat Pembiayaan

BMT Khalifa memiliki persyaratan umum untuk skema pembiayaan, yaitu:

- Nasabah telah menjadi anggota dari BMT resmi. Ini wajib untuk semua nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan dari BMT.
- Mengisi formulir pendaftaran yang disediakan oleh manajemen BMT lengkap dan jujur.
- Memiliki kepribadian yang baik, bertanggung jawab dan dapat dipercaya.
- Usia produktif (18-60 tahun).
- Memberikan salinan kartu identitas (KTP) dan kartu keluarga atau (KK).
- Bersedia untuk disurvei dan diwawancarai.
- Bersedia untuk mengikuti mekanisme pengawasan yang dilakukan oleh BMT
- Pegawai Negeri Sipil (PNS) harus menyerahkan surat rekomendasi.
- Nasabah yang diprioritaskan adalah nasabah yang memiliki agunan.¹⁴

4. Metode Penentuan Margin di BMT Khalifa dan Contoh Kasus Sederhana

Metode penentuan harga jual murabahah yang dilakukan oleh BMT Khalifa adalah menggunakan metode yang digunakan dalam bukunya Muhammad Abduh. Muhammad Abduh menyajikan formula untuk menentukan harga jual (p) barang pada akad murabahah yang dilakukan oleh perbankan syariah seharusnya hanya dipengaruhi oleh tiga faktor utama yaitu, harga dasar pembelian dari penyalur utama (x), biaya yang harus tertutupi (y), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah (z).

13 Hasil wawancara dengan Enka (bagian divisi marketing)

14 Profil BMT Khalifa

$$p = x + y + z \dots\dots\dots (1)$$

Biaya yang harus tertutupi (y), atau nilai yang dikeluarkan untuk menghadirkan barang tersebut sampai kepada nasabah, didapatkan dari perhitungan rasio antara harga dasar pembelian (x) dan total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah (v) yang kemudian dikalikan dengan biaya operasional rata-rata tahun berjalan yang telah dianggarkan (c). Besarnya nilai total target pembiayaan tahun berjalan (v) dan rata-rata biaya operasional tahun berjalan (c) bisa didapatkan dari hasil Rapat Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) bank syariah pada tahun terkait. Sehingga,

$$P = x + ((x/v)c) + z \dots\dots\dots (2)$$

Kemudian berdasarkan formula (2), margin (m) yang dapat diterima oleh bank adalah,

$$m = ((x/v)c) + z$$

Sehingga komponen yang mempengaruhi besar kecilnya margin yang akan diterima oleh bank (m) adalah harga dasar pembelian (x), total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah (v), biaya operasional rata-rata tahun berjalan yang telah dianggarkan (c), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah (z).

Karena nilai v dan c adalah tetap selama tahun berjalan, maka secara matematis, komponen terpenting yang dapat mempengaruhi besarnya margin bagi bank syariah adalah harga dasar pembelian (x) dan keuntungan yang disepakati (z). Bank syariah diharapkan dapat membeli barang dimaksud dengan harga yang lebih murah dibandingkan yang lain, sehingga harga jual kembali kepada nasabah dapat bersaing dengan kredit bank konvensional. Hal ini dapat dilakukan dengan membina hubungan baik kepada agen-agen barang terkait, atau yang banyak diminati oleh nasabah.

Akan tetapi, jika didapatkan harga jual barang dengan formula ini menjadi lebih tinggi dari harga kredit bank konvensional, tentunya dengan asumsi harga beli dasar yang lebih murah, maka perlu dilakukan peninjauan kembali kepada nilai-nilai yang dituliskan dalam RKAP. Karena bisa saja telah terjadi mark-up nilai yang tidak rasional, tidak sesuai dengan kondisi sebenarnya, sehingga membuat formula

harga jual ini selalu menghasilkan nilai yang tinggi. Dan ini akan mengurangi tingkat efisiensi bank syariah tersebut.

Salah satu cara menanganinya adalah dengan melakukan evaluasi terhadap nilai biaya operasional rata-rata tahun berjalan, c, yang tercatat dalam RKAP. Jangan sampai terjadi mark-up nilai yang tidak rasional. Akan tetapi jika setelah nilai c diubah, namun harga jual ternyata masih tinggi, maka perlu diperhatikan komponen v, total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah. Selain itu, dengan menurunkan keuntungan. Jika keuntungan sudah turun sampai batas minimalnya, dan ternyata harga jual masih lebih besar daripada harga kredit bank konvensional, kemudian efisiensi juga dapat dicapai dengan memperbesar target volume pembiayaan pada biaya operasional yang sama. Hal ini dapat dicapai dengan meningkatkan kualitas SDM bank syariah. Semakin berkualitas SDM dalam meyakinkan nasabah untuk menandatangani dananya ke bank syariah, sehingga semakin banyak pula dana yang dapat disalurkan untuk pembiayaan murabahah. Meskipun dengan keuntungan yang lebih kecil dari konvensional. Dengan demikian, peluang untuk meningkatkan efisiensi dapat terwujud, karena semakin besar akumulasi margin yang diterima bank syariah.

Oleh karena itu, penentuan nilai-nilai dalam RKAP harus dilakukan dengan hati-hati dan jujur. Karena sepertinya hampir tidak mungkin untuk melakukan perubahan nilai-nilai tersebut di tengah-tengah tahun berjalan, selain akan mengganggu arus anggaran perusahaan, hal ini akan mendzalimi para nasabah bank syariah.

Jika waktu pelunasan oleh nasabah yang diambil adalah satu tahun, maka besarnya cicilan adalah $p/12$ dan besarnya margin bagi bank syariah adalah m. Akan tetapi jika waktu pelunasannya adalah n tahun, maka besarnya cicilan adalah $p/12n$ dan besarnya margin bagi bank syariah adalah mn.

Contoh Kasus dan Perhitungan :

Tuan Aziz membeli sebuah mobil untuk kepentingan usaha. Harga beli Mobil sebesar Rp 50.000.000, untuk mengatasi kekurangan dana tersebut Tuan Aziz menghubungi BMT Khalifa

untuk mendapatkan pemecahan masalah akibat kekurangan dana tersebut. BMT Khalifa menawarkan solusi dengan akad al-Murabahah. Bank syariah memperkirakan Biaya Operasi Rp 100.000.000 dalam 1 tahun, perkiraan jumlah pembiayaan Rp 1.000.000.000 dan keuntungan yang telah disepakati Rp 4.000.000, lama pembiayaan 1 tahun. Perhitungan:

Data pembiayaan :

Harga Pokok Mobil = Rp 50.000.000

Dibayar nasabah (uang muka) = Rp 10.000.000

Kekurangan dibayar bank = Rp 40.000.000

Margin (m) = $((x/v)c)+z$

$m = ((Rp40.000.000/Rp1000.000.000) \times Rp100.000.000) + Rp4000.000$

$m = Rp8000.000$

Harga Jual Bank (P) = $x + ((x/v)c)+z$

$P = Rp40.000.000 + ((Rp40.000.000/Rp1000.000.000) \times Rp100.000.000) + Rp4000.000$

$P = Rp 48.000.000$

Angsuran Pembiayaan

Angsuran Pembiayaan = $Rp 48.000.000/12$
bulan = Rp 4.000.000

5. Penerapan Pembiayaan Kontrak

Setelah menyelesaikan semua prosedur dan persyaratan, selanjutnya adalah pelaksanaan kontrak pembiayaan. Dalam akad pembiayaan murabahah, ada dua model aplikasi kontrak murabahah di BMT Khalifa. Model pertama adalah lebih sederhana. Jika semua prosedur dan persyaratan telah selesai dengan membiayai nasabah, transaksi murabahah termasuk tentang negosiasi antara BMT Khalifa dan nasabah untuk barang yang akan dibiayai, dan langsung ke took yang menjual barang tersebut. Perjanjian transaksi murabahah diatur dalam toko yang menjual barang-barang yang diminta. Setelah menyelesaikan transaksi, BMT akan mengirim ke alamat nasabah.¹⁵

Kedua, untuk barang-barang yang sulit bagi BMT untuk disediakan seperti BBM, bawang, sayuran dsb, barang ini biasanya diminta di pasar

tradisional. Dalam hal ini, kontrak murabahah antara BMT Khalifa dan nasabah yang dibuat di kantor BMT Khalifa, biasanya diberikan langsung secara tunai, BMT biasanya tidak terlibat dalam membeli barang.

Aktifitas Pembiayaan di BMT Khalifa dan Tujuannya Terkait dengan Ekonomi Islam.

Ekonomi Islam sebagai bagian dari ajaran Islam secara keseluruhan memiliki tujuan yang sejalan dengan tujuan dari syariah Islam.¹⁶ Menurut banyak literatur, tujuan utama atau tujuan akhir dari ekonomi Islam adalah untuk mencapai kemenangan di dunia dan kehidupan di akhirat, yang mengacu pada spiritual, budaya, politik, sosial, dan ekonomi kesejahteraan di dunia ini dan mencapai rido Allah di akhirat. Karena sifatnya yang kekal, kemenangan berkaitan dengan kehidupan di akhirat. Tetapi juga berlaku untuk kondisi hidup, kesejahteraan ekonomi dan martabat manusia di dunia ini.¹⁷

Pada tingkat mikro, kemenangan mengacu pada situasi di mana seorang individu keras bekerja, bebas dari keinginan, menikmati kebebasan, berpartisipasi dalam kehidupan sosial dan politik dan memiliki kesempatan untuk bertumbuh secara rohani dan budaya. Pada tingkat makro, kemenangan berarti pembentukan suatu masyarakat dengan lingkungan yang bersih, kemandirian individu dan ekonomi dengan kesempatan untuk kemajuan sosial dan budaya. Quran mengandung satu set spiritual, kondisi ekonomi, budaya dan politik yang mengarah kepada kemenangan. Ini adalah sebuah masyarakat yang bebas dari keinginan dan eksploitasi, di mana orang bekerja sama dalam berbagai kapasitas, berbagi sumber daya dan peduli satu sama lain.¹⁸

Pada bagian ini, praktek produk pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Khalifa akan dianalisis kesesuaian dengan tujuan ekonomi Islam yang meliputi produk pembiayaan, prosedur (mencakup tiga fase yaitu: mulai dari tahap awal pembiayaan, fase pembiayaan, dan fase

16 M. B. Hendrie Anto (2003).

17 Muhammad Akram Khan (1989), "Methodology of Islamic Economics" dalam Aidit Ghazali dan Syed Omar (eds.), *Readings in The Concept and Methodology of Islamic Economics*, Petaling Jaya: Pelanduk Publications, h. 59; Syed Mohd. Ghazali Wafa Syed Adwam Wafa et al. (2005), *op.cit.*, h.53; M. B. Hendrie Anto (2003), *op.cit.*, h. 7

18 Akram Khan (1995), pp. 10-11. Anas Zarqa' (1989), "Islamic Economics: An Approach to Human Welfare", dalam Aidit Ghazali dan Syed Omar (eds.), *Readings in The Concept and Methodology of Islamic Economics*, Petaling Jaya: Pelanduk Publications, hh. 29-38.

15 Hasil wawancara dengan pemilik BMT Khalifa.

pasca pembiayaan) dan kepatuhan aturan BMT Khalifa terhadap aturan syariah. Namun, ada praktek akad kontrak pembiayaan murabahah di BMT Khalifa yang tidak sesuai aturan dan peraturan akad murabahah yaitu dalam transaksi ketika BMT Khalifa memberikan pembiayaan kepada nasabah untuk barang seperti BBM, bawang, sayuran dsb, BMT Khalifa dan nasabah saat sudah akad untuk pembiayaan murabahah, barangnya belum ada dan langsung diberikan secara tunai. Padahal menurut fikih muamalat Islam, keberadaan barang sebagai obyek kontrak adalah salah satu peraturan wajib suatu kontrak murabahah. Jadi, dalam hal ini BMT Khalifa sudah terlibat dalam transaksi yang dilarang oleh para ulama, di antaranya ulama Hanabilah, Syafi'iyah, dan Zahiriyah.

Sebenarnya manajemen BMT Khalifa mencoba menawarkan ke pedagang kecil untuk mengubah kontrak pembiayaan dari kontrak murabahah ke kontrak musyarakah, tetapi pedagang kecil tidak setuju dengan tawaran tersebut karena setelah mereka hitung, skema pembiayaan musyarakah akan mengurangi laba mereka. Mereka memilih kontrak murabahah berdasarkan pengalaman bahwa pendapatan mereka lebih besar dari perhitungan kontrak musyarakah. Jadi, dalam kasus ini, sulit bagi manajemen BMT Khalifa untuk memecahkan transaksi yang sepenuhnya halal karena BMT Khalifa harus bersaing dengan BMT lainnya dan juga rentenir yang merajalela di sekitar Kebon Gedang. Keberadaan BMT Khalifa tentu merupakan prioritas utama yang harus dipertahankan karena jika tidak, beresiko akan menumbuhkan riba di daerah itu. Di situasi ini, BMT Khalifa terus secara berkelanjutan mengatur skema murabahah sebagai skema pembiayaan untuk pedagang di sekitar Kebon Gedang. Untuk perhitungan margin, tentu nasabah dan BMT bias saling bernegosiasi, BMT Khalifa menerapkan metode negosiasi. Metode inilah yang membawa BMT dan nasabah setuju untuk melakukan kontrak ('an taradin minkum) atau tidak setuju. Metode ini merupakan kepatuhan terhadap aturan Syariah, karena sudah dicontohkan oleh Rasulullah SAW dalam transaksi perdagangan.

Berdasarkan realitas ini, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan fasilitas pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Khalifa sejalan dengan aturan Syariah. Meskipun sebagian besar Skema pembiayaan sering dilakukan kepada nasabah adalah kontrak murabahah (kurang lebih 70% dari skema pembiayaan) walaupun banyak pendapat bahwa akad murabahah ini merupakan salah satu kelemahan dalam ekonomi islam di dunia saat ini karena banyaknya praktek di lapangan sehingga terkesan 'memaksakan'. tetapi skema ini masih sesuai dengan aturan syariah atau dengan kata lain, murabahah adalah mekanisme syariah yang disepakati untuk dibolehkan. Jumlah total pembiayaan yang dibiayai oleh BMT Khalifa kepada pelanggan pada tahun 2013 sekitar Rp 1.220.500.000.

Berdasarkan uraian di atas, kegiatan pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Khalifa sudah sejalan dengan tujuan ekonomi Islam. Fasilitas pembiayaan diakses oleh pedagang kecil sangat membantu mereka. Mereka menghasilkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Mereka memiliki kesempatan untuk bertumbuh secara rohani dan budaya. menjadi nasabah BMT Khalifa yang dioperasikan berdasarkan prinsip Syariah membuat mereka memiliki upaya untuk mencapai kemenangan bukan hanya di dunia ini tetapi juga di akhirat. Di sisi lain, fasilitas pembiayaan diakses oleh pedagang membuat mereka bebas dari keinginan dan eksploitasi, terutama bebas dari jeratan rentenir. Komunitas pedagang di sekitar Kebon Gedang bekerja sama dalam berbagai hal dan saling peduli satu sama lain untuk membuat hidup mereka lebih baik dari sebelumnya. Berdasarkan penjelasan ini, dapat dikatakan bahwa aktivitas pendanaan yang dilakukan oleh BMT Khalifa yang diakses oleh pedagang Kebon Gedang sejalan dengan tujuan Ekonomi Islam.

D. Penutup

Aktivitas pendanaan yang dilakukan oleh BMT Khalifa, dampak ekonomi meliputi pertumbuhan pendapatan dan pengurangan kemiskinan, pekerjaan, kepemilikan aset,

keamanan pangan, dan peningkatan kemampuan mereka untuk menyekolahkan anak-anak mereka. Berdasarkan penjelasan di atas, tidak ada keraguan bahwa BMT Khalifa sebagai salah satu lembaga keuangan mikro syariah telah memainkan peranan penting dalam penyediaan pembiayaan mikro untuk usaha mikro dan dengan demikian, pengurangan kemiskinan di Bandung khususnya di komunitas pedagang Kebon Gedang, walaupun belum terlalu signifikan.

Terkait dengan perkembangan keuangan mikro syariah untuk meningkatkan kesejahteraan sosial dan pengentasan kemiskinan melalui kegiatan keuangan mikro, beberapa saran dan rekomendasi dapat dilakukan. Pertama, BMT Khalifa harus mempelajari mengapa hasil ekonomi dari kegiatan keuangan mikro tidak signifikan. Kedua, BMT Khalifa harus melihat apakah mereka dapat mengurangi biaya dalam praktek pembiayaannya, yaitu sekitar dua kali lebih rendah dari yang dikenakan oleh bank-bank komersial yang ada. Ketiga, harus dilakukan upaya agar nasabah terutama pelaku UKM yang mendapat dana dari BMT dapat mandiri, jangan terus tergantung dengan BMT. Keempat, karena memiliki kontribusi yang baik dan peran untuk mengentaskan kemiskinan, keberadaan BMT harus didukung oleh peraturan yang jelas dan kuat dari pemerintah sehingga ada institusi resmi dalam pemerintahan yang memberikan pelayanan secara teratur untuk pengawasan BMT, dan juga ada semacam lembaga penjamin simpanan seperti yang ada pada Bank.

E. Daftar Pustaka

- Ahmad Dahlan (2002), "Implementasi Pembiayaan Mudharabah di BMT Mentari Bina Artha Tegal (Studi Kasus Tahun 1996-2001)", *Disertasi Sarjana Studi Islam, Magister Studi Islam Universiti Islam Indonesia Yogyakarta*.
- Ahmed, Habib (2002), "Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institution", *Islamic Economic Studies*, Vol. 9, No. 2, Mac 2002, pp. 27-64.
- Amir Mu'allim (2004), "Praktik Pembiayaan Bank Syariah dan Problematikanya" dalam *Jurnal al-Mawarid*, Edisi XI, Tahun 2004, pp. 184-195.
- Bank Indonesia (2002), *The Blueprint of Islamic Banking Development Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Baitul Mal wat-Tamwil (BMT), Yogyakarta, *Jurnal La_Riba*, ISSN 1978- 6751, Vol. 1, No. 1, Juli 2007.
- Chapra, M.Umer and Tariqullah Khan (2000), *Regulation and Supervision of Islamic Banks*. Jeddah, Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank.
- Hassan, Abdullah Alwi Haji (2003), "Konsep dan Peranan Baitulmal di Zaman Kegemilangan Islam", dalam Nik Mustapha Hj. Nik Hassan (ed.), *Ke Arah Pembangunan Baitulmal Kebangsaan*. Kuala Lumpur: PPZ dan MAIWP, pp.1-14.
- Hertanto Widodo Ak. (1999), *Panduan Praktis Operasi Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*, Bandung: Mizan.
- J.O. Aderibigbe CBN ECONOMIC & FINANCIAL REVIEW, VOL. 39 NO. 4
- Joni Tamkin bin Borhan (2000), "The Tawhidic Paradigm in Islamic Banking", dalam *Jurnal Ushuluddin*, Bil 11, pp. 45-58.
- M. Amin Aziz (2000), "Prospek BMT Berbadan Hukum Koperasi", dalam Baihaqi Abd. Madjid dan Saifuddin A. Rasyid (ed.), *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syari'ah: Perjalanan gagasan & Gerakan BMT di Indonesia*, Jakarta: PINBUK, pp. 2-16.
- M. Anwar Ibrahim (1997), *Philosophy of Islamic Law of Transaction*. Jakarta: CIFA dan Muamalat Institute.
- M. Dawam Rahardjo (2004), "Menegakkan Syariat Islam di Bidang Ekonomi", kata pengantar Buku Adiwarman Karim, *Bank Islam*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, pp xiii-xxv.
- Muhamad Abduh, 2007. *Memperluas dan Meningkatkan Pendapatan Bank Syariah Melalui Metode Baru Penentuan Harga Jual Pada Akad Murabahah*. images statistician81.multiply.com.

- Muhammad Akhyar Adnan et al. (2001), *Study on Factors Influencing Performance of The Best BMT in Indonesia*. Jakarta: PT Redecon dan USAID.
- Muhammad Ridwan 2006, *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat-Tammwil (BMT)*, Yogyakarta: Citra Media.
- PINBUK (t.t.), Pedoman Cara Pembentukan BMT. Jakarta: *Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK)*
- www.bmtlink.web.id
- www.bmtkhalifa.com
- <http://republika.co.id/>