

BAB V

PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini peneliti telah melakukan observasi serta wawancara mengenai peran BMT Agritama Rahmatan Lil'alamin dalam memberantas praktik rentenir di Pasar Gambar Wonodadi Blitar, maka diperoleh hasil pembahasan yang akan dianalisis sesuai data hasil temuan dengan teori-teori yang sudah ada serta berdasarkan penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh penulis sebagai berikut:

1. Alasan para pedagang di Pasar Gambar melakukan pinjaman pada rentenir.

Berdasarkan temuan di lapangan maka ditemukan alasan para pedagang di Pasar Gambar lebih memilih melakukan pinjaman uang kepada Rentenir:

1. Persyaratan dan proses peminjaman yang tidak rumit

Cepat dan mudah merupakan alasan para pedagang di Pasar Gambar memilih meminjam uang kepada rentenir daripada lembaga keuangan yang ada di sekitar Pasar Gambar, seperti BMT yang memiliki prosedur tertentu dalam pembiayaannya. Para pedagang mengatakan syarat yang diajukan rentenir sangat mudah dibanding dilembaga keuangan, hanya *fotocopy* KTP.

2. Rentenir bisa memberikan pinjaman sesuai keinginan pedagang

Kebanyakan pedagang di Pasar Gambar yang meminjam uang kepada rentenir merupakan pedagang kecil seperti pedagang sayur-sayuran dan bumbu-bumbu dapur, di mana dalam permodalannya tidak mengeluarkan nominal yang besar untuk pemenuhan modalnya. Tidak seperti pada lembaga keuangan yang nominal peminjaman uang ditentukan. Jadi rentenir lebih bisa memberikan pinjaman uang sesuai keinginan pedagang dibandingkan lembaga keuangan yang ada.

3. Angsuran yang ringan dalam perminggu

Rentenir menetapkan angsuran mingguan kepada para pedagang. Selain itu dengan jumlah nominal yang kecil perminggunya, para pedagang merasa tidak keberatan dibandingkan dengan lembaga keuangan yang ada, di mana nominal dalam angsurannya lebih besar.

Para pedagang berpikiran bahwa meminjam uang pada rentenir dengan mengangsur tiap minggunya dan dengan nominal uang angsuran yang kecil merupakan suatu kemudahan baginya. Tanpa mereka sadari pendapatan mereka menurun dengan adanya bunga pinjaman yang dipatok rentenir bisa mencapai 20% perminggunya. Jika dibandingkan dengan margin yang ditetapkan di BMT Agritama Rahmatan Lil'alamin yaitu 2% perbulan. Maka perbedaannya pun sangat jauh. Dipastikan pendapatan yang diterima pedagang untuk setiap minggunya akan menurun seiring berjalannya waktu.

4. Didatangi tanpa harus mendatangi

Bagi para pedagang yang paling mempermudah dari meminjam uang pada rentenir yaitu rentenir yang akan mendatangi para pedagang secara langsung. Baik dalam menawarkan pinjaman uang maupun meminta uang angsuran perminggunya. Pada dasarnya para pedagang sibuk bekerja di pasar setiap harinya, sehingga jika meminjam uang di lembaga keuangan pun sangat terpotkan.

5. Tidak adanya jaminan

Persyaratan peminjaman yang ditawarkan rentenir sangatlah mudah, cukup *fotocopy* KTP maka uang bisa cair di hari itu juga. Tentu saja tidak ada jaminan dalam persyaratan tersebut. Berbeda jauh dengan lembaga keuangan yang mengharuskan adanya jaminan dalam setiap pembiayaannya. Karena tidak setiap pedagang memiliki barang atau benda yang bisa dijadikan jaminan.

Berdasarkan hasil penelitian, hasilnya sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rosalinda berjudul Peran Baitul Maal Wattamwil (BMT) Taqwa Muhammadiyah dalam membebaskan masyarakat dari rentenir di Kota Padang, bahwa masyarakat sampai hari ini masih menggunakan jasa rentenir dalam mengatasi permodalan mereka. Hal ini disebabkan karena: pertama, kebutuhan untuk modal usaha maupun kebutuhan mendesak lainnya. Kedua, proses peminjamannya cepat, prosedurnya mudah dan jangka waktu pelunasan relatif singkat. Ketiga, sulitnya mengakses lembaga keuangan termasuk BMT. Keempat, kurangnya

sosialisasi tentang BMT. Kelima, rendahnya kesadaran pengamalan ajaran agama dalam masalah keharaman riba.¹

Alasan masyarakat lebih memilih rentenir untuk mengatasi permodalan mereka dibanding melakukan pembiayaan di lembaga keuangan yang dipaparkan oleh Rosalinda tersebut sama dengan alasan yang diungkapkan oleh pedagang di Pasar Gambar. Mereka juga mengatakan bahwa persyaratan dan proses peminjaman yang tidak berbelit-belit merupakan salah satu alasan mengapa para pedagang lebih memilih menggunakan jasa rentenir. Sekaligus rentenir yang tidak mensyaratkan harus ada jaminan membuat para pedagang merasa terbantu. Sebab tidak semua dari mereka memiliki benda yang bisa dijadikan jaminan dalam meminjam uang.

Beberapa alasan tersebut merupakan alasan umum masyarakat memilih rentenir sebagai jalan utama untuk mengatasi masalah permodalan. Di samping itu, Rosalinda dalam penelitiannya juga mengatakan bahwa rendahnya kesadaran pengamalan ajaran agama dalam masalah keharaman riba juga dirasa pada pedagang yang ada di Pasar Gambar. Mereka hanya tahu kebutuhan penambahan modal usaha dapat menggunakan jasa rentenir tanpa melewati prosedur-prosedur rumit.

Dyah Lydianingtias di dalam bukunya menjelaskan bahwa Inti dasar dari bidang usaha agar dapat terus menjalankan kegiatan usahanya adalah dengan adanya modal usaha. Modal merupakan salah satu faktor terpenting

¹ Rosalinda, *Peran Baitul Maal...*, hal.531

dari kegiatan produksi. Bagi perusahaan yang baru berdiri atau menjalankan usahanya, modal digunakan untuk dapat menjalankan kegiatan usaha, sedangkan bagi perusahaan atau bidang usaha maupun bisnis yang sudah berdiri lama, modal biasanya digunakan untuk dapat mengembangkan usaha maupun memperluas pangsa pasar dari bisnis dan usaha tersebut.² Kendati ada istilah bisnis dengan “modal dengkul”, tapi hampir mustahil jika akan memulai bisnis atau ingin mengembangkan bisnis tanpa menggunakan modal sama sekali. Hanya saja modal itu tidak harus dari kantong sendiri, tetapi bisa menggunakan uang dari pihak lain.³

Banyak cara orang untuk mendapatkan modal, salah satunya yakni dengan menggunakan jasa rentenir. Supriyono Sukarno mengatakan ini dalam bukunya “Cara cepat dapat modal”, Rentenir adalah orang yang sering disebut lintah darat karena ia menawarkan pinjaman jangka pendek tanpa jaminan akan tetapi menarik bunga yang sangat tinggi untuk setiap kredit. Keberadaan rentenir sudah lama dirasakan oleh masyarakat, karena sebagian besar dari rentenir beroperasi di pasar-pasar tradisioanl dan juga mengunjungi orang dari pintu ke pintu.⁴

. Pinjaman uang untuk pemenuhan modal kerja/investasi usaha, maka bunga atas modal tersebut akan menjadi beban tetap yang berdampak pada biaya tinggi. Akan sangat tidak adil jika usaha yang dibiayai ternyata merugi. Dari sisi kreditor akan senantiasa aman dari risiko dan sebaliknya senantiasa akan diuntungkan meskipun yang meminjam usahanya gulung tikar. Karena

² Diah Lydianingtias, et.al, *Kewirausahaan Teknik Sipil...*, hal.38.

³ Supriyono Sukarno, *Cara Cepat Dapat...*, hal.1-2.

⁴ Heru Nugroho, *Uang, Rentenir, dan Hutang...*, hal.80-81.

bunga tidak terpengaruh dengan kondisi usaha, maka tidak adil jika rentenir mendapat untung besar, sementara mereka yang meminjam uang memperoleh bunga yang tetap.⁵

Tampak jelas bahwa apa yang diharamkan adalah eksploitasi atas orang-orang yang melarat, bukan konsep suku bunga itu sendiri. Apa yang diharamkan adalah tipe peminjaman yang berusaha mengambil untung dari penderitaan orang lain.⁶ Meskipun dua belah pihak telah suka sama suka dalam transaksi tersebut, namun tanpa sepengetahuan pedagang kecil bahwa ia telah dirugikan. Mereka harus menanggung suku bunga yang sangat tinggi, bahkan banyak yang lebih tinggi dari tingkat profitabilitas usaha yang dibiayai. Belum lagi ditambah denda yang sangat tinggi, jika terlambat membayar. Banyak pedagang kecil yang tidak memperhitungkan secara cermat kondisi tersebut. Karena pelayanan yang baik, dengan kebutuhan yang mendesak, akhirnya banyak diantara mereka yang terjebak pada hutang yang lambat laun akan mematikan usahanya.

Keistimewaan meminjam uang lewat rentenir yaitu kecepatan dan tanpa agunan, tetapi dari kedua hal tersebut yang lebih utama adalah kecepatan meminjam uang tanpa banyak syarat-syaratnya, pada saat dibilang butuh uang seketika uang diberikan rentenir, sedangkan mengenai agunan tidak begitu menentukan.⁷

Agunan merupakan jaminan tambahan yang diserahkan nasabah kepada lembaga keuangan dalam rangka pemberian fasilitas kredit atau

⁵ *Ibid.*, hal.82

⁶ Abdullah saeed, *Menyoal Bank Syariah...*, hal.62

⁷ Monang Siahaan, *Rentenir Penolong Pedagan...*, hal.21

pembiayaan prinsip syariah. Agunan hanya salah satu syarat yang diharuskan dalam pemberian fasilitas kredit selain juga harus menilai watak, kemampuan, modal, dan prospek usaha dari nasabah debitur. Namun agunan merupakan “Benteng” terakhir dalam upaya pengembalian kredit apabila terjadi kegagalan pembayaran kredit yang bersumber dari *first way out* (sumber pembayaran yang berasal dari kelayakan usaha dan berdasarkan *cash flow* perusahaan). Oleh karena itu nilai agunan sangat penting sebagai indikator pembayaran kembali kegagalan pembayaran kredit. Sedangkan jaminan pembiayaan adalah hak dan kekuasaan atas barang jaminan yang diserahkan oleh debitur kepada lembaga keuangan guna menjamin pelunasan utangnya apabila pembiayaan yang diterimanya tidak dapat dilunasi sesuai dengan waktu yang diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan atau *addendum*-nya.⁸

2. Strategi BMT Agritama Rahmatan Lil’alamin dalam memberantas praktik rentenir di Pasar Gambar Wonodadi Blitar

Berdasarkan temuan di lapangan maka ditemukan strategi BMT Agritama Rahmatan Lil’alamin dalam memberantas praktik rentenir di Pasar Gambar:

1. Memberikan penyuluhan dan sosialisasi

Memberikan penyuluhan dan sosialisasi ini sudah dilakukan sejak BMT Agritama Rahmatan Lil’alamin berdiri. Penyebaran brosur, ataupun dalam bentuk mendatangi para pedagang melalui marketing BMT dengan

⁸ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management...*, hal. 663.

menjelaskan bagaimana BMT sendiri dan produk-produknya. Selain itu orang-orang bisa mengenal BMT Agritama Rahmatan Lil'amin dari orang ke orang.

2. Menawarkan produk simpanan dan pembiayaan yang sesuai kebutuhan nasabah

BMT Agritama Rahmatan Lil'amin memiliki dua produk pembiayaan, yaitu *Murabahah* dan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA). Selain itu tentu saja memiliki produk simpanan. Adanya produk pinjaman ini diharapkan calon nasabah seperti para pedagang di Pasar Gambar mau melakukan pembiayaan di lembaga keuangan, yang tentunya terhindar dari namanya riba dan sesuai prinsip-prinsip syariah.

Jaminan selalu ada dalam persyaratan pembiayaan pada lembaga keuangan. Termasuk BMT Agritama Rahmatan Lil'amin. Istilah yang digunakan BMT Agritama Rahmatan Lil'amin dengan adanya jaminan adalah untuk ikatan dalam kontrak meminjam uang. Di lain hal, BMT tidak telalu mengarah ke jaminan apabila plafond-nya kecil, melainkan mengarah pada karakter nasabah.

3. Memberikan edukasi

Edukasi diberikan dengan tujuan untuk memberikan pengetahuan, penyuluhan, dan penjelasan berupa produk pembiayaan serta bimbingan kerohanian tentang pentingnya perekonomian khususnya dalam hal hutang-piutang yang sesuai dengan akidah Islam agar para pedagang

terhindar dari praktik-praktik ribawi atau sistem bunga yang diterapkan oleh rentenir.

Strategi ini dapat membuat para calon nasabah berpikir ulang untuk meneruskan meminjam uang pada rentenir atau tidak. BMT Agritama Rahmatan Lil'alamin telah berhasil menggaet nasabah yang sebelumnya meminjam uang kepada rentenir kemudian berpindah pada BMT, salah satunya menggunakan cara ini, memberikan motivasi dan memberikan kesempatan pada nasabah untuk menghitung dan membandingkan bunga yang ditetapkan rentenir padanya.

4. Memaksimalkan produk pembiayaan

Memberikan kemudahan dan pelayanan terbaik untuk nasabah merupakan memaksimalkan produk pembiayaan, salah satunya yaitu dengan proses pengajuan yang mudah dan cepat yakni 1 sampai 3 hari, tergantung nominal pinjaman nasabah. Demikian dibarengi dengan survey tempat tinggal nasabah.

5. Menawarkan margin yang relatif rendah

BMT Agritama Rahmatan Lil'alamin memberikan margin sebesar 2% dalam pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) perbulan. Sedangkan jika dibandingkan dengan rentenir, sangat jauh margin yang di tentukannya. Dari hasil wawancara dengan para pedagang yang meminjam uang pada rentenir, mereka mengatakan bahwa andaikan Peminjam Rp. 500.000,- mengangsur selama 10 minggu dengan angsuran Rp. 60.000,

maka kembalinya menjadi Rp. 600.000,-. Sehingga bunga yang diperoleh mencapai 20%.

Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Jajang Nurjaman yang berjudul Peranan Baitul Maal Wattamwil Dalam Mengatasi Dampak Negative Praktik Rentenir (Studi pada BMT Al Fath IKMI Ciputat) bahwa kebanyakan masyarakat yang terjerat rentenir karena kemudahan. Adapun strategi BMT Al Fath IKMI dalam mengatasi dampak negatif rentenir diantaranya yaitu untuk menjauhkan masyarakat dari praktik riba dan dari praktik ekonomi non-syariah, dengan menggunakan strategi “jemput bola”, serta untuk melepaskan ketergantungan pada rentenir.⁹

Sejak berdirinya BMT Agritama Rahmatan Lil’alamin, sudah menerapkan strategi “jemput bola” dalam memperkenalkan produk sekaligus menjelaskan bagaimana BMT itu sendiri. Namun sudah barang tentu jika pedagang lebih mengutamakan proses yang mudah tanpa jaminan tersebut menjadi pilihannya. Padahal margin yang ditawarkan oleh BMT Agritama Rahmatan Lil’alamin relative rendah dibanding bunga yang ditetapkan praktik rentenir. Bahkan margin yang ditawarkan oleh BMT dapat bersaing dengan lembaga keuangan lain. Akan tetapi jika dibandingkan dengan rentenir, margin yang ditawarkan oleh BMT lebih rendah yakni hanya 2% perbulan. Sehingga perbedaannya cukup jelas peminjaman uang mana yang mensejahterakan. Hal ini dapat diperjelas dengan tabel amortisasi berikut ini.

Tabel 5.1

⁹ Jajang Nurjaman. *Peranan Baitul Maal...*, hal.68.

Pembiayaan di BMT Agridama Rahmatan Lil'amin

Produk pembiayaan	Jangka waktu	Plafond	Margin
Murabahah	4 – 12 bulan	5 juta kebawah	2,7% perbulan
BBA	Maksimal 3 tahun	10 juta kebawah	2% perbulan
		10 juta keatas	1,8/1,9/1,5 (tergantung karakter nasabah)

Sedangkan bunga yang ditawarkan oleh rentenir-rentenir yang ada di sekitar masyarakat bisa mencapai 10% - 50% perbulan. Praktik rentenir paling banyak menggunakan margin 20% perminggu, dengan paling banyak minimal plafond nya adlah Rp. 100.000, untuk maksimalnya semampu rentenir memiliki modal pinjaman.

Tabel 5.2
Angsuran Rentenir Plafond Rp. 1000.000,- dengan angsuran 10
minggu.

NO	RENTENIR			
	Pokok	Margin	angsuran	sisa pokok
				1.200.000
1	100.000	20.000	120.000	1.080.000
2	100.000	20.000	120.000	960.000
3	100.000	20.000	120.000	840.000
4	100.000	20.000	120.000	720.000
5	100.000	20.000	120.000	600.000
6	100.000	20.000	120.000	480.000
7	100.000	20.000	120.000	360.000
8	100.000	20.000	120.000	240.000
9	100.000	20.000	120.000	120.000
10	100.000	20.000	120.000	-

Tabel 5.3
Margin yang diperoleh rentenir

	Per Minggu	10 kali angsuran
Rentenir	2,00%	20,0%

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa perbedaan margin (bunga) yang diminta oleh rentenir dan BMT Agridma Rahmatan Lil'alamin sangatlah jauh. Jika rentenir meminta bunga sebesar Rp. 20.000 perminggu atau setara dengan 2% dan ketika dikali jangka waktu 10 kali angsuran (perminggu) maka total jumlah bunga yang diperoleh rentenir sebesar 20%

dari plafond. Sedangkan BMT Agrama Rahmatan Lil'alamin memberikan margin 20% perbulan dari plafond.

BMT Agrama Rahmatan Lil'alamin selama ini cukup berhasil menggaet nasabah yang sebelumnya pernah meminjam uang kepada rentenir sekarang berpindah kepada lembaga keuangan formal ini. Nasabah yang terjat rentenir tersebut merupakan pedagang kecil, yaitu pedagang sayur mayur. Hal ini merupakan keberhasilan BMT Agrama Rahmatan Lil'alamin dalam mewujudkan strategi-strateginya.

Bagi BMT Agrama Rahmatan Lil'alamin rentenir itu memiliki keuntungan juga kerugiannya. Keuntungan meminjam di rentenir yaitu didatangi secara langsung tanpa harus nasabah yang mendatangi. Sedangkan bunga yang ditetapkan rentenir bernilai besar dengan setiap jenis usaha belum tentu menghasilkan pendapatan yang besar. Maka jelas saja hal itu merupakan kerugian jika meminjam uang kepada rentenir.

Muhammad Syakir Sula dan Hermawan Kartajaya dalam bukunya mendefinisikan pemasaran sebagai sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *values* dari satu inisiator kepada *stakeholder*-nya. Suatu pekerjaan pasti didasari oleh niat dan tujuan yang ingin dicapai. Ketika perusahaan melakukan kegiatan pemasarannya, niat yang ada adalah mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin. Namun dalam prinsip syariah, kegiatan pemasaran ini harus dilandasi oleh semangat Ibadah, berusaha semaksimal mungkin dengan tujuan

untuk kesejahteraan bersama, bukan untuk kepentingan golongan apalagi kepentingan sendiri.¹⁰

Strategi bisnis yang dijalankan Rasulullah SAW meliputi strategi operasi, strategi pemasaran, strategi sumberdaya manusia dan strategi keuangan. Al Qur'an memberikan tuntunan bahwa dalam menjalankan bisnis hendaknya menggunakan *jihad fi sabilillah* dengan harta dan jiwa atau dalam bahasa manajemen menggunakan strategi di jalan Allah dengan mengoptimalkan sumberdaya.¹¹ Adapun dalam strategi keuangan Nabi Muhammad SAW bertujuan memanfaatkan sumberdaya keuangan untuk mendukung bisnis, baik jangka panjang maupun jangka pendek. Strategi keuangan ini mencakup penghapusan riba, spekulasi (*gharar*) dan perjudian (*maisir*) dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera di bawah perlindungan Allah SWT. Prinsip transaksi bisnis tersebut meliputi prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip kepercayaan, prinsip sewa, dan prinsip kebajikan.¹²

3. Peran BMT Agritama Rahmatan Lil'alam in dalam memberantas praktik rentenir di Pasar Gambar Wonodadi Blitar

Berdasarkan temuan di lapangan maka ditemukan peran BMT Agritama Rahmatan Lil'alam in dalam memberantas praktik rentenir di Pasar Gambar:

¹⁰ Hermawan Kartajaya & Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing...*, hal.139

¹¹ M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy...*, hal.219.

¹² *Ibid.*, hal.242.

1. Memberdayakan ekonomi masyarakat

Memberdayakan ekonomi masyarakat dilakukan dengan cara menyalurkan pembiayaan kepada orang yang tepat, dan melakukan pendampingan kepada mereka yang masih memerlukan jasa peminjaman dalam penambahan modal usaha.

2. Menjadi solusi maupun pilihan alternatif khususnya masyarakat agar menjauh dari jerat rentenir

Perbedaan margin yang cukup jauh antara rentenir dengan BMT Agritma Rahmatan Lil'alamin dapat dijadikan solusi masyarakat atau para pedagang dapat menjauh dari jerat rentenir. Besar margin yang ditetapkan rentenir sekitar 20% perminggu, sedangkan besar margin BMT Agritma Rahmatan Lil'alamin yaitu 2% perbulan.

3. Mengupayakan strategi-strategi yang sudah dibangun

Strategi-strategi yang sudah dilaksanakan maupun sedang berjalan dapat secara penuh berhasil menggaet pedagang yang sudah terjerat rentenir untuk berpindah pada BMT. Maka dengan demikian rentenir-rentenir yang saat ini masih ada semakin lama akan berkurang jumlahnya, sebab para pedagang yang tidak lagi berminat meminjam uang kepada mereka.

Penelitian lain yang memaparkan peran BMT dalam menjalankan fungsinya sebagai lembaga keuangan syariah terkait membebaskan masyarakat dari ekonomi ribawi yaitu penelitian yang dilakukan oleh Visita Dwi Ayogi dan Kurnia berjudul Optimalisasi peran BMT dalam upaya

penghapusan praktik rentenir. Penelitian tersebut dikatakan bahwa upaya yang dilakukan BMT Berkah Mandiri Sejahtera melalui pendekatan dengan nilai-nilai akidah dan akhlak kepada masyarakat, kemudian pendekatan dengan tokoh masyarakat, memberikan kemudahan dalam memberikan pembiayaan kepada masyarakat, serta memperbanyak kelompok-kelompok muamalah atau jama'ah di komunitas pedagang.¹³

Pemapraktikn peran BMT dalam penelitian tersebut ada beberapa yang berbeda dengan upaya yang dilakukan oleh BMT Agritma Rahmatan Lil'alamin dalam membebaskan masyarakat dari jerat rentenir, yaitu BMT tidak melakukan pendekatan dengan tokoh masyarakat dan memperbanyak kelompok-kelompok muamalah atau jama'ah di komunitas pedagang. Namun BMT mengupayakan strategi-strategi yang sudah dibangun, seperti memberikan edukasi, baik penjelasan mengenai produk pembiayaan atau bimbingan kerohanian tentang pentingnya perekonomian khususnya dalam hal hutang-piutang yang sesuai dengan akidah Islam.

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yaitu menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor *riil* maupun sektor keuangan lain yang dilakukan oleh

¹³ Visita Dwi Ayogi & Kurnia, *Optimalisasi Peran BMT...*, hal.15

lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.¹⁴

Adapun fungsi dan peran lembaga keuangan syariah secara umum diantaranya sebagai berikut:

1. Memperlancar pertukaran produk (barang dan jasa) dengan menggunakan jasa keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah.
2. Menghimpun dana dari masyarakat untuk disalurkan kembali dalam bentuk pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.
3. Memberikan pengetahuan/informasi kepada pengguna jasa keuangan sehingga membuka peluang keuntungan sesuai prinsip syariah.
4. Lembaga keuangan memberikan jaminan hukum mengenai keamanan dana masyarakat yang dipercayakan sesuai dengan prinsip syariah.
5. Menciptakan likuiditas sehingga dana yang disimpan dapat digunakan ketika dibutuhkan sesuai dengan prinsip syariah.¹⁵

BMT sebagai organisasi bisnis yang juga berfungsi sosial, harus dikelola dengan mengacu pada prinsip manajemen tersebut, yang tentu saja dapat dikembangkan sesuai dengan kebutuhan organisasi.

Manajemen secara umum merupakan bagian dari kegiatan ibadah, jika diniatkan semata-mata untuk mencapai ridha Allah. Beberapa prinsip atau kaidah dan teknik manajemen yang ada relevasinya dengan kaidah Islam adalah prinsip amar ma'ruf dan nahi mungkar, kewajiban menyampaikan

¹⁴ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal...*, hal.126

¹⁵ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga...*, hal.5-6

amanah, kewajiban menegakkan kebenaran dan kewajiban menegakkan keadilan.¹⁶

¹⁶ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal...*, hal.138