

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Pembiayaan**

Masyarakat dalam kehidupan sehari-hari pasti memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik dalam kebutuhan primer, kebutuhan sekunder maupun kebutuhan tersier. Pada saat memenuhi kebutuhan sehari-harinya, ada kalanya masyarakat tidak memiliki cukup uang untuk mencukupi semua kebutuhan hidupnya. Oleh karena itu, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang semakin meningkat dan tinggi, maka hadirilah jasa kredit atau jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank maupun lembaga-lembaga keuangan lainnya.

Dalam perbankan konvensional pengertian pembiayaan dikenal dengan istilah kredit atau utang-piutang. Istilah kredit dalam kehidupan sehari-hari oleh masyarakat sering diartikan memperoleh suatu barang dan membayarkannya dengan cara membayar cicilan atau angsuran sesuai dengan perjanjian. Jadi, dapat diartikan bahwa kredit tersebut dapat berbentuk barang atau berbentuk uang. Baik kredit berbentuk barang atau berbentuk uang dalam hal pembayarannya adalah dengan cara menggunakan metode angsuran atau cicilan tertentu.<sup>9</sup>

Lain halnya dengan perbankan syariah, dalam perbankan syariah tidak mengenal dengan istilah kredit, akan tetapi dikenal dengan istilah

---

<sup>9</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), hal.72.

pembiayaan. Pembiayaan merupakan sebuah tindakan yang didasari perjanjian dimana terjadi kegiatan jasa dan balas jasa (prestasi dan kontras prestasi) yang terpisah oleh unsur waktu. Istilah pembiayaan memiliki arti saya percaya atau menaruh kepercayaan. Untuk menghindari penerimaan dan pembayaran bunga maka perbankan syariah memberikan pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli (*al ba'i*), prinsip sewa beli (*ijarah muntahiya bittamlik*), atau berdasarkan prinsip kemitraan yaitu prinsip penyertaan (*musyarakah*) atau prinsip bagi hasil (*mudharabah*).

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan:

Pembiayaan adalah penyediaan uang/tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan/kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan yang dipersamakan dengan kredit berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian imbalan atau bagi hasil.<sup>10</sup>

Dari pengertian di atas dijelaskan bahwa baik kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, dan yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang

---

<sup>10</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 perubahan Undang-Undang RI Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. (Pasal 1, ayat 12).

diharapkan. Bagi bank berdasarkan prinsip konvensional yang diperoleh melalui bunga, sedangkan bagi pihak yang berprinsip syariah bagi hasil berupa imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan dapat juga diartikan sebagai, “pemberian fasilitas pembiayaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*”.<sup>11</sup>

Pembiayaan merupakan kegiatan yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama dan menjadi penunjang usaha. Pembiayaan merupakan kepercayaan (*Trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *Shahibul Maal*. Dana tersebut harus digunakan dengan adil, benar dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.<sup>12</sup>

Dalam perbankan syariah pembiayaan secara luas berarti *Financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal.160.

<sup>12</sup> Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hal.698.

<sup>13</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), hal.41.

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

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru artinya: dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk

dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

- b. 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.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusia ada, maka sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana. Dalam kaitan dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta:KALIMEDIA,2019), hal.4-6.

## **B. Bai' Bitsaman Ajil**

### **1. Pengertian Bai' Bitsaman Ajil**

Istilah *Bai' Bitsaman Ajil* sesungguhnya istilah yang baru dalam, literature fikih Islam, meskipun prinsipnya sudah ada sejak masa lalu. *Bai' Bitsaman Ajil* termasuk salah satu dari prinsip jual beli (*at-Tijarah*), prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli tambah keuntungan (*margin*)<sup>15</sup>.

*Bai' Bitsaman Ajil* merupakan jual beli barang dengan pembayaran cicilan. Harga jual adalah harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati. Arti *Bai' Bitsaman Ajil* secara sederhana adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati dan dibayar secara kredit.<sup>16</sup>

Secara makna harfiah, bai' maknanya adalah jual beli atau transaksi. Tsaman maknanya harga dan ajil maknanya tempo atau tidak tunai. Jenis transaksi ini sesuai dengan namanya adalah jual beli yang uangnya diberikan kemudian atau ditangguhkan. Tsaman ajil maknanya

---

<sup>15</sup> Dwi Suwiknyo, *Analisis Laporan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), hal.16.

<sup>16</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal.30.

adalah harga belakangan. Maksudnya, harga barang itu berbeda dengan bila dilakukan dengan tunai.<sup>17</sup>

Jika harga telah disepakati dan ditetapkan, maka harga tersebut tidak boleh diubah walaupun terjadi inflasi, deflasi, atau kenaikan tingkat suku bunga pasar. Hal inilah yang membedakan dengan konsep ekonomi konvensional, yang menetapkan imbalan atas kredit/pembiayaan. Perbedaan yang lain adalah jika terjadi penunggakan pembayaran, maka dalam konsep ekonomi konvensional akan dikenakan penalti dengan bunga berbunga. Hal ini tidak boleh terjadi dalam ekonomi Islam.

Prinsip *Bai' Bitsaman Ajil* merupakan pengembangan dari prinsip *Murabahah*. Jadi dalam hal ini pihak Bank membiayai pembelian barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran angsuran. Dalam pelaksanaannya dengan cara bank membeli atau memberi surat kuasa kepada nasabah untuk membelikan barang yang diperlukannya atas nama Bank. Selanjutnya pada saat yang sama Bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sebesar harga pokok ditambah sejumlah keuntungan atau *mark-up*, dimana jangka waktu serta besarnya angsuran berdasarkan kesepakatan bersama antara Bank dengan nasabah.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Aji Prasetyo, *Akuntansi Keuangan Syariah Teori, kasus, & Pengantar Menuju Praktik*, (Yogyakarta: ANDI,2019), hal 118.

<sup>18</sup> Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Press,2009), hal. 57.

Dalam hal ini, *Bai' Bitsaman Ajil*. Merupakan jual beli yang ditangguhkan secara cicilan dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama, dimana pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ini dapat membantu para anggotanya yang kekurangan modal. Modal dari pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ini biasanya diinvestasikan untuk penambahan kebutuhan barang-barang yang dijual.<sup>19</sup>

*Bai' Bitsaman Ajil* merupakan akad jual beli dan bukan merupakan pemberian pinjaman. Jual beli *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) adalah jual beli tangguh dan bukan jual beli spot (*Bai'* = jual beli, *Tsaman* = harga, *Ajil* = penangguhan) sehingga BBA termasuk dalam kategori perdagangan dan perniagaan yang dibolehkan syariah. oleh karena itu, keuntungan dari jual beli BBA halal, sedangkan keuntungan dari pemberian pinjaman adalah riba yang diharamkan oleh syariah.<sup>20</sup>

*Bai' Bitsaman Ajil* adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan *margin* keuntungan yang telah disepakati dan dibayar secara kredit. Kaidah-kaidah khusus yang berkaitan dengan *Bai' Bitsaman Ajil* adalah sebagai berikut:

- a. Harga barang dengan transaksi *Bai' Bitsaman Ajil* dapat ditentukan lebih tinggi daripada transaksi tunai. Namun, ketika harga telah disepakati, tidak dapat dirubah lagi.

---

<sup>19</sup> Gibtiah, *Fikih Kontemporer*, (Jakarta: Kencana, 2016), hal. 124.

<sup>20</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 192.

- b. Jangka waktu pengembalian dan jumlah cicilan ditentukan berdasarkan musyawarah dan kesepakatan kedua belah pihak.
- c. Manakala nasabah tidak dapat membayar tepat pada waktu yang telah disepakati maka bank akan mencari jalan yang paling bijaksana. Jalan apapun yang ditempuh bank tidak akan mengenakan sanksi atau melakukan *repricing* dari akad yang sama.<sup>21</sup>

Jadi Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* adalah suatu perjanjian pembiayaan yang telah disepakati antara BMT dan anggotanya, berupa pembelian barang modal dari BMT untuk usaha anggotanya. Anggota akan mencicil pembayaran sejumlah harga barang modal dan *mark-up* yang telah disepakati. Prinsip jual beli dengan *mark-up* (keuntungan) ini merupakan tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen (yang diberi kuasa) melakukan pembelian barang atas nama BMT, kemudian BMT bertindak sebagai penjual, menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan bagi BMT atau sering disebut margin *mark-up*. Keuntungan yang diperoleh BMT akan dibagi juga kepada penyedia/penyimpan dana. Bentuk produk prinsip ini adalah *Murabahah* dan *Bai' Bitsaman Ajil*.

---

<sup>21</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur ...*, hal. 30-31.

## 2. Landasan Hukum *Bai' Bitsaman Ajil*

Sesungguhnya semua transaksi muamalah itu diperbolehkan, kecuali ada dalil yang melarangnya, praktik *Bai' Bitsaman Ajil* sudah lama dikenal sejak zaman Rasulullah, akan tetapi Allah SWT sangat melarang praktik riba yang ada dalam jual beli. Adapun landasan syariah *Bai' Bitsaman Ajil* seperti yang tercantum dalam Al-qur'an mengizinkan transaksi dalam bisnis selagi transaksi tersebut tidak keluar dari konteks syariah (agama). Menurut Muhammad adapun ayat-ayat yang dapat dijadikan tujuan dasar akad *Bai' Bitsamna Ajil*, adalah sebagai berikut:<sup>22</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا  
أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا  
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Artinya: "Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu "* (An-Nisa':29)

Dan dalam hadist juga telah disebutkan, Muhammad yang berbunyi:

"Dari Suhaib ra: bahwa Rasulullah saw bersabda tiga perkara di dalamnya terdapat keberkatan (1) Menjual secara kredit, (2) Muqaradhah (nama lain dari mudharabah), (3) Mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah dan bukan

---

<sup>22</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur ...*, hal. 22.

umum untuk dijual” (HR. Ibnu Majah, Shubhu Assalam 4/147)<sup>23</sup>

Adapun hukum dari *Bai' Bitsaman Ajil* adalah halal, penjualan dengan harga tanggung pada barang yang bukan bahan ribawi seperti emas, perak, mata uang dan bahan makanan dalam pertukaran sesama jenis disyaratkan serah menyerah di suatu majelis perjanjian yang sama.

### 3. Rukun dan Syarat *Bai' Bitsaman Ajil*

Rukun dapat diartikan sebagai sesuatu yang wajib ada dalam transaksi, misalnya adanya penjual dan pembeli. Tanpa adanya penjual dan pembeli, maka jual beli tidak akan ada. *Bai' Bitsaman Ajil* adalah *Bai' al-Murabahah* yang dibayarkan secara tangguh. Syarat-syarat dan rukun dasar dari produk ini sama dengan *murabahah*. Perbedaan diantara keduanya terletak pada cara pembayaran, dimana pada pembiayaan *murabahah* pembayaran ditunaikan setelah berlangsungnya akad kredit, sedangkan pada pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* cicilan baru dilakukan setelah nasabah penerima barang mampu memperlihatkan hasil usahanya. Rukun jual beli ada lima, yaitu:

- 1) Adanya penjual (*bai'*) yaitu pihak yang memiliki barang untuk dijual atau pihak yang ingin menjual harga barangnya. Dalam transaksi pembiayaan ini perbankan syariah merupakan pihak penjual.

---

<sup>23</sup> *Ibid*, hal. 30.

- 2) Pembeli yaitu pihak yang membutuhkan dan ingin membeli barang dari penjual, dalam pembiayaan ini nasabah merupakan pihak pembeli.
- 3) Adanya barang/objek yaitu barang yang diperjual belikan.
- 4) Harga yang disepakati harus jelas jumlahnya dan jika pembayaran cicilan maka harus jelas waktu pembayarannya.
- 5) Sighat (akad), yaitu ijab qabul antara penjual dan pembeli

Sedangkan syarat *Bai' Bitsaman Ajil* yaitu:

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang<sup>24</sup>.

Secara prinsip, jika dalam (1), (4), atau (5) tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atau barang yang dijual.
- 3) Membatalkan kontrak.

---

<sup>24</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan ...*, hal.236.

#### 4. Peranan Bank Islam dalam *Bai' Bitsaman Ajil*

Bank Islam banyak menggunakan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ini, karena belum tentu nasabah pembiayaan bisa melunasi tagihannya sekali bayar, akan tetapi untuk menyiasatinya bank Islam banyak menggunakan sistem tangguh dalam pembayarannya.

Dalam bank Islam pembiayaan kepada pelanggan bank memakai konsep *Bai' Bitsaman Ajil* untuk pembiayaan pelajaran, pembelian saham rumah, tanah, kendaraan, dan sebagainya.

Bank Islam memberi kemudahan *overdraftnaqad* untuk ini. Pelaksanaan *overdraftnaqad* mengandung dua akad. Perjanjian pertama ialah perjanjian bank Islam membeli dan pelanggan menjual asetnya secara tunai. Bank Islam memasukkan hasil penjualan kedalam rekening sementara dan bank Islam memonitor penggunaan uang pelanggan. Perjanjian kedua ialah perjanjian bank Islam menjual balik aset yang dibeli dari pelanggan secara *Bai' Bitsaman Ajil*.

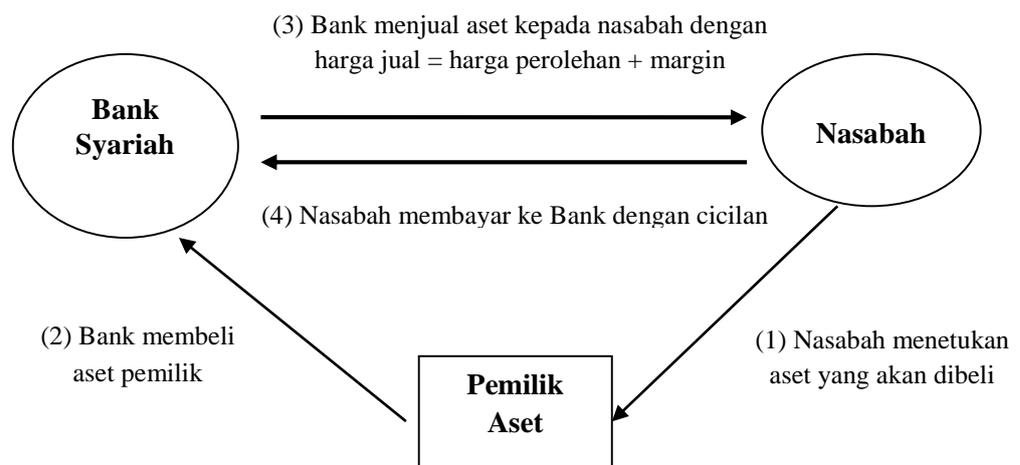
#### 5. Skema dan Proses *Bai' Bitsaman Ajil*

Jual beli *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) adalah jual beli tangguh dan bukan jual beli spot (*Bai'* = jual beli, *Tsaman* = harga, *Ajil* = penangguhan) sehingga *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) termasuk dalam kategori perdagangan dan perniagaan yang dibolehkan syariah. Pada *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA), akad jual beli *murabahah* (cost+margin) ketika pembayaran dilakukan secara tangguh dan dicicil dalam jangka

waktu yang panjang, sehingga disebut juga kredit *murabahah* jangka panjang.

**Gambar 2.1**

**Skema Bai' Bitsaman Ajil**



Keterangan:

- Nasabah mengidentifikasi aset, misalkan aset X yang ingin dimiliki atau dibeli.
- Bank membelikan aset yang diinginkan nasabah dari pemilik aset X, misalnya dengan harga Rp 100 juta.
- Bank menjual aset X tersebut kepada nasabah dengan harga jual sama dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan bank, misalnya Rp 120 juta.
- Nasabah membayar harga aset X yang Rp 120 juta dengan cicilan sesuai kesepakatan.

## C. Pengembangan Usaha Mikro

### 1. Pengembangan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pengembangan adalah berasal dari kata pe.ngem.bang.an (n) proses, cara, perbuatan mengembangkan: pemerintah selalu berusaha dalam ~ pembangunan secara bertahap dan teratur yang menjurus ke sasaran yang dikehendaki.<sup>25</sup> Pengembangan itu sendiri memiliki dua unsur yaitu pengembangan berupa tindakan dari suatu tujuan dan pengembangan itu bisa menunjukkan kepada perbaikan sesuatu.

Isnani Rokhayati menyatakan bahwa tingkat keberhasilan kinerja UMKM itu sendiri dari beberapa penilaian keberhasilan kinerja suatu usaha UMKM, yaitu tercermin pada: a). Tingkat pertumbuhan penjualan/omset penjualan yang meningkat b). Tingkat pertumbuhan modal/*financial* yang meningkat c).Tingkat pertumbuhan tenaga kerja yang tinggi d). Tingkat pertumbuhan pasar yang luas e). Tingkat pertumbuhan profit/keuntungan yang meningkat.<sup>26</sup>

Disebutkan pula pengertian pengembangan pada Undang-Undang UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat untuk memberdayakan usaha mikro, kecil

---

<sup>25</sup> Kamus Bahasa Indonesia Online  
<http://kamusbahasaindonesia.org/pengembangan/mirip> diakses pada 27 Oktober 2020 pukul 23.00 wib

<sup>26</sup> Isnaeni Rokhyati. Pengukuran Kinerja Pada UMKM: Studi Telaah Pustaka dalam <http://ejournal.poltektegal.ac.id/index.php/monex/article/view/273> hal. 4 diakses 27 Oktober 2020 jam 23.30.

menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing usaha mikro, kecil dan menengah.

Berdasarkan Undang-Undang No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan untuk mendefinisikan pengertian dan mengkategorikan kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu:<sup>27</sup>

a. Usaha mikro

Kelompok usaha mikro adalah produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria usaha mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. Usaha Kecil

Kriteria usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Kriteria usaha kecil memiliki kekayaan

---

<sup>27</sup> Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil ...*, hal. 17-19.

bersih lebih dari Rp 50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan usaha.

c. Usaha Menengah

Kriteria usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria usaha menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan usaha.

Adapun jenis usaha mikro antara lain seperti, dagang (warung kelontong, warung nasi, warung bakso, sayuran, jamu), industry kecil (konveksi, pembuatan krupuk, kecap, tempe, tahu, sablon), jasa (tukang cukur, tambal ban, bengkel motor, las karbit, penjahit, cuci motor), pengrajin (tas, ikat pinggang, anyaman, gerabah, perkayuan, cinderamata), dan pertanian, peternakan (lele, ayam, bebek, palawija).

Dengan demikian usaha mikro dalam hal ini memiliki ciri-ciri yaitu modal usahanya tidak lebih dari 10 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan), tenaga kerja tidak lebih dari lima orang dan sebagian besar

menggunakan anggota keluarga/ kerabat atau tetangga, pemiliknya bertindak secara alamiah dengan mengandalkan instring dan pengalaman sehari-hari.

## **2. Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

Undang-Undang No. 20 Tahun 2009 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam pasal 3 disebutkam bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah bertujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Dalam artian UMKM berperan dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, penciptaan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja. Berikut ini beberapa peran penting UMKM:<sup>28</sup>

- a. UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.
- b. Krisis moneter 1998, krisis 2008-2009, 96% UMKM tetap bertahan dari guncangan krisis.
- c. UMKM juga sangat membantu negara/ pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak

---

<sup>28</sup> Anonim, *Profit Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, (Jakarta: Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, 2015), hal.16.

tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.

- d. UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar, sehingga UMKM perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat, agar terjadi *link* bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.

### 3. Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu: 1. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang), 2. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang), dan 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang).<sup>29</sup>

Penentuan karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menurut skala usahanya yaitu:

**Tabel 2.1**  
**Karakteristik UMKM**

<b>Ukuran Usaha</b>	<b>Karakteristik</b>
Usaha Mikro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti</li> <li>2. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.</li> <li>3. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun.</li> <li>4. Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.</li> <li>5. Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.</li> <li>6. Tingkat pendidikan rata-rata relative sangat rendah.</li> </ol>

<sup>29</sup> Anonim, *Profit Bisnis Usaha Mikro...*, hal.16.

	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke Lembaga Keuangan Non Bank.</li> <li>8. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP</li> <li>9. Contoh: usaha perdagangan seperti kaki lima serta perdagangan di pasar.</li> </ol>
Usaha Kecil	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.</li> <li>2. Lokasi/tempat usaha umumnya menetap tidak berpindah-pindah.</li> <li>3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.</li> <li>4. Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.</li> <li>5. Sudah membuat neraca usaha.</li> <li>6. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.</li> <li>7. Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.</li> <li>8. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.</li> <li>9. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti <i>business planning</i>.</li> <li>10. Contoh: pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.</li> </ol>
Usaha Menengah	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.</li> <li>2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.</li> <li>3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.</li> <li>4. Sudah memiliki persyaratan legalitas antara izin tetangga.</li> <li>5. Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.</li> <li>6. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.</li> <li>7. Contoh: usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.</li> </ol>

Sumber: Anonim, 2015<sup>30</sup>

Dalam prespekif usaha, UMKM diklasifikasikan dalam empat kelompok, yaitu:

- (a) UMKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima,
- (b) UMKM Mikro adalah para UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya
- (c) Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor
- (d) *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang

<sup>30</sup> Anonim, *Profit Bisnis Usaha Mikro...*, hal. 13-14.

mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

#### 4. Permasalahan Yang Dihadapai UMKM

Dalam perkembangan UMKM tidaklah selamanya berjalan mulus, banyak kendala yang menjadi hambatan yang bersifat umum, diantaranya yaitu keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi/kualitas SDM rendah dan kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi, birokrasi kompleks mengurus izin usaha dan ketidakpastian peraturan ekonomi yang tidak menentu arahnya.

Berikut ini adalah kendala yang sering muncul dalam pelaksanaan UMKM meliputi faktor internal dan eksternal:

##### a. Internal

**Modal**, sekitar 60-70% UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan. Penyebab lainnya karena belum banyak perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.

**Sumber Daya Manusia (SDM)**, kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan *quality control* terhadap produk, pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana *mouth to mouth* marketing (pemasaran dari mulut ke mulut), belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran, belum dapat melibatkan lebih tenaga kerja karena keterbatasan kemampuan menggaji.

**Hukum**, pada umumnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

**Akuntabilitas**, belum mempunyai sistem administasi keuangan dan manajemen yang baik.

b. Eksternal

**Iklim usaha belum kondusif**, koordinasi antara *stakeholder* UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing, belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam pendanaan untuk UMKM.

**Infrastruktur**, terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi karena kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana, kemudian keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga seringkali

UMKM mendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah serta belum mampu mengimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi UMKM yang sudah mampu menembus pasar ekspor, sehingga sering terlibas dengan perusahaan yang bermodal lebih besar.<sup>31</sup>

#### **D. *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)**

##### **1. Pengertian *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)**

*Baitul Maal Wat Tamwil* atau Balai Usaha Mandiri terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang *salaam*:keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.<sup>32</sup> *Baitul Maal Wat Tamwil* juga dapat diartikan sebagai suatu lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir sebagai pilihan yang menggabungkan konsep *maal* dan *tamwil* dalam suatu kegiatan lembaga. Konsep *maal* lahir dan menjadi bagian dari kehidupan masyarakat muslim dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana untuk zakat, infak dan shadaqah (ZIS) secara

---

<sup>31</sup> Anonim, *Profit Bisnis Usaha Mikro...*, hal.19-20.

<sup>32</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: CV PUSTAKA SETIA,2012), hal 317.

produktif. Sedangkan konsep *tamwil* lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang murni untuk mendapatkan keuntungan dengan sektor masyarakat menengah ke bawah (mikro)

Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi utama, yaitu berkaitan dengan *baitul maal* dan *baitul tamwil*.

a. *Baitul Maal*

Secara harfiah, *bait* adalah rumah sedangkan *maal* maksudnya adalah harta. Kegiatan *baitul maal* menyangkut kegiatan dalam menerima titipan zakat, infaq, dan shadaqah, serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

b. *Baitul Tamwil*

Secara harfiah, *bait* adalah rumah dan *at-tamwil* adalah pengembangan harta. *Baitul tamwil* melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha mikro dan kecil melalui kegiatan pembiayaan dan menabung (berinvestasi).<sup>33</sup>

Dari pengertian tersebut dapat ditarik suatu pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi yang berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *baitul maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *baitul tamwil*.

Tujuan didirikannya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya

---

<sup>33</sup> H. Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hal 23.

dan masyarakat pada umumnya. Pengertian tersebut dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan 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.

BMT berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 serta berdasarkan syaria' Islam, keimanan, keterpaduan (*kaffah*), kekeluargaan/koperasi, kebersamaan, kemandirian, dan profesionalisme. Secara hukum BMT berpayung pada koperasi tetapi sistem operasionalnya tidak jauh berbeda dengan bank syariah sehingga produk-produk yang berkembang dalam BMT seperti apa yang ada di bank syariah.

Keimanan menjadi landas atas keyakinan untuk mau tumbuh dan berkembang. Keterpaduan mengisyaratkan adanya harapan untuk mencapai sukses di dunia dan akhirat juga keterpaduan antara sisi ma' dan ta'mwil (sosial dan bisnis). Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama. Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan pemerintah, tetapi harus berkembang dari meningkatnya partisipasi anggota dan masyarakat, untuk itulah pola pengelolaannya harus profesional.

BMT dalam kegiatan operasionalnya menggunakan prinsip bagi hasil, sistem balas jasa, sistem profit, akad bersyariat dan produk pembiayaan. Masing masing diuraikan sebagai berikut:

a. Prinsip bagi hasil

Prinsip ini maksudnya ada pembagian hasil dari pemberian pinjaman oleh BMT, yakni dengan konsep mudharabah, musyarakah, muzaraah dan musaqah.

b. Sistem balas jasa

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi jasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, dan kemudian bertindak sebagai penjual dengan menjual barang yang telah dibelinya dengan ditambah *mark-up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana. Sistem balas jasa yang dipakai antara lain bersifat *ba'i al murabahah*, *ba'i as-salam*, *ba'i al-istisna'*, dan *ba'i bitsaman ajil*.

c. Sistem profit

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan kebijakan ini merupakan pelayanan yang bersifat sosial dan komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.

d. Akad bersyariat

Akad bersyariat adalah kerjasama antara dua belah pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikut sertakan modal (dalam berbagai

bentuk) dengan perjanjian saling membagi keuntungan atau kerugian yang disepakati. Konsep yang digunakan yaitu *musyarakah* dan *mudharabah*.

e. Produk pembiayaan

Penyedia uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam diantar BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi uangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu. Pembiayaan tersebut yakni pembiayaan al murabahah (MRB), pembiayaan al bai' bitsaman ajil (BBA), mudharabah (MDA) dan pembiayaan al musyarakah (MSA).<sup>34</sup>

## 2. Asas dan Prinsip Dasar *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

*Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) didirikan dengan berasaskan masyarakat yang *salaam*, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan. Prinsip dasar BMT adalah:<sup>35</sup>

- 1) *Ahsan* (mutu hasil kerja terbaik), *thayyiban* (terindah), *ahsanu 'amala* (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai *salaam*: keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
- 2) *Barakah*, artinya berdaya guna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggungjawab sepenuhnya kepada masyarakat.

---

<sup>34</sup> H. Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hal 24-25.

<sup>35</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan ...*, hal 324.

- 3) *Spiritual communication* (penguatan nilai ruhiyah)
- 4) Demokratis, partisipatif, dan inklusif
- 5) Keadilan sosial dan kesetaraan gender, nondiskriminatif
- 6) Ramah lingkungan
- 7) Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal, serta keragaman budaya
- 8) Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal.

BMT bersifat terbuka, independen, tidak partisan, berorientasi pada pengembangan tabungan dan pembiayaan untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan sosial masyarakat sekitar, terutama usaha mikro dan fakir miskin.

### **3. Fungsi dan Peranan *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)**

BMT sesuai namanya terdiri atas dua fungsi utama yaitu sebagai berikut:

1. *Baitul tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil, antara lain dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.

2. *Baitul maal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.<sup>36</sup>

Secara harfiah, *baitul maal* berarti rumah dana, sedangkan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yaitu dari masa nabi sampai pertengahan perkembangan Islam. *Baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan, sekaligus men-*tasyaruf*-kan dana sosial. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba. dari pengertian tersebut, dapat ditarik pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang berperan sosial.

BMT dengan kegiatannya yang meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya, sehingga dengan keberadaan BMT ini setidaknya harus mempunyai beberapa peran berikut:

1. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi nonsyariah, aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti pentingnya sistem ekonomi Islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara transaksi yang islami, misalnya bukti transaksi, dilarang mencurangi timbangan, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.

---

<sup>36</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah...*, hal 317-318.

2. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersifat aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum.
3. Melepaskan ketergantungan pada rentenir. Masyarakat masih bergantung pada rentenir karena mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Oleh karena itu, BMT harus mampu melayani masyarakat secara lebih baik, misalnya tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana, dan sebagainya.
4. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Karena langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks, BMT dituntut harus pandai bersikap. Langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.<sup>37</sup>

Oleh karena itu, dalam rangka mencapai tujuannya, BMT mempunyai fungsi dan peranan sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi, memobilisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya.

---

<sup>37</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah...*, hal 319-320.

2. Meningkatkan SDI (sumber daya insani) anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
3. Menggalang dan memobilisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
4. Menjadi peranan keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana (*shahibul mal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.

*Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) tidak hanya menjalankan fungsi sebagai penghimpun dana saja, melainkan juga sebagai tempat masyarakat untuk memperoleh pembiayaan guna keperluan peningkatan usaha ataupun untuk pemenuhan kebutuhan yang sifatnya konsumtif seperti rumah dan kendaraan bermotor, BMT dalam hal ini berperan sebagai lembaga pembiayaan atau investasi kepada masyarakat

#### **4. Ciri-Ciri Utama *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)**

Ciri-ciri utama BMT antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.

- b. Bukan lembaga sosial tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan pentasyarufan dana zakat, infaq, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berlandarkan peran serta masyarakat disekitarnya.
- d. Milik bersama masyarakat bahwa orang kaya disekitar BMT, bukan milik orang seorang atau orang lain dari luar masyarakat itu.<sup>38</sup>

Disamping ciri-ciri utama diatas, BMT juga memiliki ciri-ciri khusus yaitu:

- a. Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, berpandangan produktif, tidak menunggu, tetapi menjemput nasabah, baik sebagai penyeter dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha
- b. Kantor dibuka dalam waktu tertentu dan ditunggu oleh sejumlah staf yang terbatas karena sebagian besar staf harus bergerak di lapangan untuk mendapatkan nasabah penyeter dana, memonitor, dan menyupervisi usaha nasabah.
- c. BMT mengadakan pengajian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya, biasanya di madrasah, masjid, atau musala, ditentukan sesuai dengan kegiatan nasabah dan anggota BMT. Setelah pengajian dilanjutkan dengan perbincangan bisnis dari para nasabah BMT.
- d. Manajemen BMT diselenggarakan secara profesional dan islami.

---

<sup>38</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah...*, hal 322.

## E. Penelitian Terdahulu

*Pertama*, Eva Masithoh Zubaidah 2009, (Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Sebelas Maret Surakarta) dengan judul *Peranan Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Di Desa Cuplik Sukoharjo Tahun 2007*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Strategi penelitiannya menggunakan studi kasus tunggal terpancang. Teknik samplingnya menggunakan purposive sampling. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa: (1) Masyarakat di sekitar BMT Cuplik Sukoharjo melakukan berbagai usaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yaitu dengan bekerja mengubah bahan mentah menjadi barang jadi atau melakukan kegiatan produktif; (2) Sistem kerja yang dijalankan oleh BMT Cuplik Sukoharjo, antara lain penghimpunan dana dan penyaluran dana sesuai dengan peranan dan tujuan didirikannya, yaitu mampu membantu meningkatkan produktivitas usaha kecil di sekitarnya; (3) BMT Cuplik Sukoharjo mempunyai peranan dan manfaat dalam membantu meningkatkan produktivitas usaha kecil di sekitarnya, yaitu dengan cara mengimpun dana ZIS (Zakat, Infaq, dan Shodaqoh) dari masyarakat dan menyalurkan kepada yang berhak menerimanya. BMT menyediakan modal kepada para peminjam dana yang

dianggap produktif sehingga mampu meningkatkan produktivitas usahanya.<sup>39</sup>

Secara keseluruhan fokus penelitian yang ada dalam penelitian terdahulu ini hampir sama membahas peran pembiayaan untuk usaha mikro dengan metode kualitatif. Perbedaannya tertelak pada fokus penelitian pada penelitian terdahulu membahas peran BMT dengan akad pembiayaan Murabahah dan untuk penelitian ini membahas peran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* bagi pengembangan usaha mikro nasabah.

*Kedua*, penelitian yang dilakukan oleh Fitrotul Maghfiroh, 2014, (Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang) dengan judul *Analisis Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA) dalam Meningkatkan Pendapatan (BMT UGT Sidogiri) Capem Kepanjem*.

Pembiayaan yang paling diminati para nasabah di BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjem adalah pembiayaan BBA. Hal ini memberikan banyak manfaat kepada pihak BMT, salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga beli kepada nasabah berdasarkan wawancara dengan manajer BMT, bahwa pembiayaan BBA di nilai sangat sesuai karakteristik kebanyakan nasabah BMT yaitu pengusaha mikro. Berdasarkan hal tersebut penulis melakukan penelitian pada BMT UGT Sidogiri Capem Kepanjem hasilnya dituangkan dalam skripsi dengan judul “Analisis Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

---

<sup>39</sup> Eva Masithoh Zubaidah, *Peranan Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Di Desa Cuplik Sukoharjo Tahun 2007*, Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2009.

Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada BMT UGT Sidogiri Capem Kapanjem”.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif pendekatan dengan deskriptif yang bertujuan untuk mendiskripsikan prosedur pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) serta kontribusi pembiayaan BBA dalam meningkatkan pendapatan BMT. Model analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu pengumpulan data, pemilihan data, penyajian data selanjutnya menarik kesimpulan serta memberikan solusi dalam menyelesaikannya. Berdasarkan hasil penelitian, bahwa BMT telah menetapkan prosedur pembiayaan yang harus dipenuhi oleh setiap calon nasabah diawali dengan pengajuan permohonan sampai kepada informasi persetujuan realisasi pembiayaan dan menggunakan prinsip analisis pembiayaan 5C. pembiayaan BBA memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap pendapatan BMT-UGT secara berturut-turut, selain itu pembiayaan BBA telah memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap pendapatan BMT dilihat dari analisis profitabilitas (NPM, ROA, ROE), karena analisis tersebut menunjukkan bahwa profitabilitas yang dihasilkan BMT mengalami fluktuatif (naik, turunya pendapatan).<sup>40</sup>

Seluruh fokus penelitian yang ada dalam penelitian terdahulu hampir sama dengan yang ada di dalam penelitian ini yaitu membahas pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*. Perbedaanya terletak pada fokus penelitian,

---

<sup>40</sup> Fitrotul Magfiroh, *Analisis Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA) dalam Meningkatkan Pendapatan (BMT UGT Sidogiri) Capem Kapanjen*, (Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2014)

pada penelitian terdahulu membahas tentang pendapatan di BMT, dan untuk penelitian ini membahas peran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* bagi pengembangan usaha mikro nasabah.

*Ketiga*, penelitian yang dilakukan oleh Irawati, 2013, (Fakultas Syari'ah dan Ilmu hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau) dengan judul *Penerapan Akad Bai' Bitsaman Ajil Pada Pembiayaan Modal Kerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di BMT al-Ittihad Rumbai Pekanbaru*.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan akad *Bai' Bitsaman Ajil* pada pembiayaan modal kerja usaha kecil menengah (UKM) di BMT Al-Ittihad Rumbai, dan untuk mengetahui kendala yang dihadapi pada penerapan akad *Bai' Bitsaman Ajil* pada pembiayaan modal kerja di BMT Al-Ittihad Rumbai. Adapun metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah observasi, wawancara, angket, dokumentasi dan studi pustaka. Data dari penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder yang kemudian dianalisa. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh karyawan BMT Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru yang berjumlah 8 orang. Ditambah dengan 218 nasabah yang masih aktif menggunakan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* untuk modal kerja. Sampel yang penulis ambil adalah keseluruhan jumlah karyawan sebanyak 8 orang dengan menggunakan metode Total Sampling. Dan untuk nasabah penulis mengambil sampel 25% dari jumlah nasabah sebanyak 54 orang dengan menggunakan metode Random Sampling.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penerapan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* pada pembiayaan modal kerja di BMT al-Ittihad Rumbai, nasabah yang ingin melakukan pembiayaan ini harus mengajukan permohonan dan memenuhi syarat-syarat pembiayaan. Pada pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* menggunakan barang jaminan yang berupa surat-surat berharga, jika nasabah tidak memberikan jaminan surat-surat berharga tersebut maka nasabah dapat menggunakan jaminan nama baik seseorang dimana itu harus merupakan salah satu anggota YPKI dengan membuat surat pernyataan persetujuan yang bersangkutan. Kendala yang dihadapi untuk pihak BMT sendiri, terdapat nasabah yang lalai untuk melakukan pembayaran angsuran sehingga dana terendap dan tidak dapat disalurkan kepada nasabah yang ingin melakukan pembiayaan. Untuk nasabah sendiri mendapat kendala pada prosedur pembiayaan yang terlalu lama dan pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT masih kurang memuaskan. Dan transaksi akad yang dilakukan oleh pihak BMT Al-Ittihad dengan nasabah dibolehkan karena tidak melanggar ketentuan syariah.<sup>41</sup>

Secara keseluruhan fokus penelitian yang ada dalam penelitian terdahulu ini hampir sama dengan yang ada didalam penelitian ini karena sama-sama membahas pembiayaan BBA. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian pada penelitian terdahulu fokus pada penerapan akad *Bai' Bitsaman Ajil* pada pembiayaan modal kerja Usaha Kecil Menengah

---

<sup>41</sup> Irawati, *Penerapan Akad Bai' Bitsaman Ajil Pada Pembiayaan Modal Kerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di BMT Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru*. (Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2013)

(UKM). Sedangkan penelitian ini membahas peran pembiayaan *Bait' Bitsaman Ajil* bagi pengembangan usaha mikro nasabah.

*Keempat*, Hardianto Ritonga 2015, (Tesis Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga), dengan judul *Peranan Baitul Maal Wat Tamwil dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Baitul Maal Wat Tamwil Amanah Ummah Surabaya)*. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode studi kasus yaitu hasil yang diperoleh dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran secara menyeluruh dan sistematis peran BMT tentang pemberdayaan usaha mikro, yang kemudian dianalisa sehingga dapat diambil kesimpulan secara umum. Penulisan ini didasarkan atas hasil wawancara dengan pengurus BMT-AU.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan BMT memang sangat strategis, demi terangkatnya ekonomi rakyat kecil. Dalam hal ini peran BMT dalam pemberdayaan usaha mikro berposisi sebagai penyandang dana atau modal yang kemudian disalurkan kepada anggota BMT-AU yang masih membutuhkan dana sebagai modal usaha<sup>42</sup>.

Secara keseluruhan fokus penelitian yang ada dalam penelitian terdahulu ini hampir sama dengan yang ada didalam penelitian ini karena sama-sama membahas *Baitul Maal Wat Tamwil* untuk UMKM. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian pada penelitian terdahulu fokus

---

<sup>42</sup> Hardian Ritonga, *Peranan Baitul Maal Tamwil dalam Penegmbangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Baitul Maal Wat Tamwil Amanah Ummah Surabaya)*, UIN Sunan Kalijaga, 2015.

pada peran *Baitul Maal Wat Tamwil* dalam pengembangan UMKM. Sedangkan penelitian ini membahas peran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* bagi pengembangan usaha mikro nasabah.

*Kelima*, penelitian yang dilakukan oleh, Erli Susanti, 2016. (Program DIII Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga) dengan judul *Analisis Prosedur Pembiayaan Akad Bai' Bitsaman Ajil (BBA) di Koperasi Simpan Pinjam Syariah Ramadana Salatiga*.

BMT adalah Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. pembiayaan dengan menggunakan akad *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) adalah produk pembiayaan BMT yang diperuntukkan bagi perseorangan atau badan usaha yang bergerak di sektor UMKM. Dalam penelitian ini menyebutkan tentang analisis prosedur pembiayaan menggunakan akad *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA), serta menangani pembiayaan bermasalah atau kredit macet dengan memakai prinsip syariah yang ada.

Penelitian ini merupakan penelitian dengan menggunakan metode kualitatif. Dalam penelitian ini data penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk mengetahui objek atau keberadaan kebenaran melalui interaksi sosial, maka penulis dengan mudah mengetahui secara keseluruhan aktivitas yang terjadi dalam maupun luar kantor. Data dalam penelitian ini di dapatkan melalui studi pustaka, observasi, wawancara, dokumentasi. Setelah semua peneliti lakukan dan dijadikan Tugas Akhir ini menunjukkan bahwa pembiayaan yang menggunakan akad *Bai' Bitsaman*

*Ajil* di BMT dapat digunakan untuk semua usaha yang dapat digunakan untuk semua usaha yang jangka waktunya lebih dari satu tahun dan dapat diperpanjang dengan menambah jangka waktu dapat pula menambah jaminan dan jangka waktu yang diinginkan oleh nasabah.<sup>43</sup>

Secara keseluruhan fokus penelitian yang ada dalam penelitian terdahulu ini hampir sama membahas pembiayaan BBA dengan metode kualitatif. Perbedaannya tertelak pada fokus penelitian pada penelitian terdahulu membahas prosedur pembiayaan BBA dan untuk penelitian ini membahas peran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* bagi pengembangan usaha mikro nasabah.

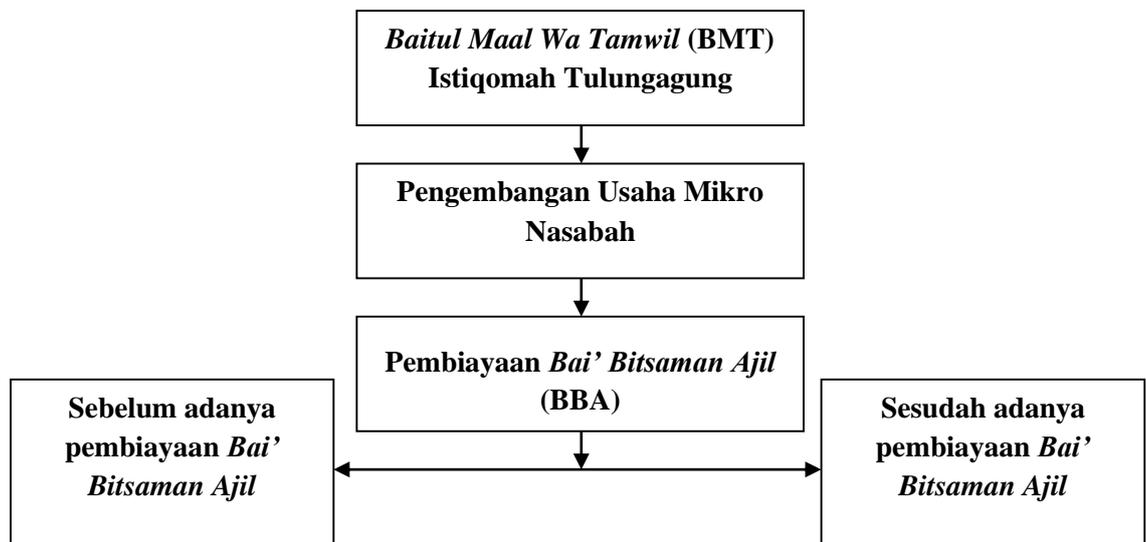
#### **F. Kerangka Berfikir Kritis**

Berdasarkan judul penelitian yaitu “Peran *Baitul Maal wa Tamwil* Istiqomah Tulungagung Dalam Pengembangan Usaha Mikro Nasabah Melalui Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*”, maka dari itu peneliti menyusun kerangka penelitian sebagai berikut:

---

<sup>43</sup> Erli Susanti, *Analisis Pembiayaan Akad Bai' Bitsaman Ajil (BBA) di Koperasi Simpan Pinjam Syariah Ramadan Salatuga*, (Program DIII Perbankan Syariah. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Salatiga: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2016)

**Gambar 2.2**  
**Kerangka Berfikir Kritis**



Dari gambar 2.2 diatas dijelaskan bahwa alur pemikiran teoritis tentang Peran *Baitul Maal Wa Tamwil Istiqomah Tulungagung* Dalam Pengembangan Usaha Mikro Nasabah Melalui *Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil*. Dimana peran *Baitul Maal Wa Tamwil* disini adalah BMT Istiqomah Tulungagung sebagai tempat penelitian dan dari beberapa produk pembiayaan yang ada di BMT, peneliti berfokus pada pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil (BBA)* yang telah diterapkan oleh BMT Istiqomah Tulungagung untuk pengembangan usaha mikro. Sehingga peneliti hanya fokus pada peran *baitul maal wa tamwil* melalui pembiayaan *bai' bitsaman ajil*. Adanya pembiayaan *bai' bitsaman ajil* maka seorang nasabah dapat menggunakannya untuk pengembangan usaha mikronya yang mana nasabah sebelumnya masih kesulitan dalam hal permodalan. Dengan

demikian adanya pembiayaan *bai' bitsaman ajil* ini dapat meningkatkan perekonomian dan mengembangkan usaha mikro para nasabah dengan menjalankan sesuai dengan teori dan ketentuan syariah yang berlaku.