

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Pembiayaan**

Aktivitas yang tidak kalah pentingnya dalam manajemen dana BMT adalah pelemparan dana atau pembiayaan dana atau pembiayaan yang sering juga disebut dengan *lending-finacing*. Istilah ini dalam keuangan konvensional dikenal dengan sebutan kredit. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan.<sup>14</sup>

Kredit atau pembiayaan konvensional dilakukan melalui pemberian pinjaman uang (*lending*) kepada nasabah sebagai peminjam dimana pemberi pinjaman memperoleh imbalan berupa bunga yang harus dibayar oleh peminjam. Untuk menghindari penerimaan dan pembayaran bunga (*riba*) maka perbankan syariah menempuh cara memberikan pembiayaan (*financing*) berdasarkan prinsip jual beli (*al bai'*), prinsip sewa beli (*ijarah muntahia bi tamlik*), atau berdasarkan prinsip kemitraan (*partnership*) yaitu prinsip penyertaan (*musyarakah*) atau prinsip bagi hasil (*mudharabah*).<sup>15</sup>

Menurut Undang – Undang Perbankan No 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang

---

<sup>14</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal 163.

<sup>15</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta : Azkia Publisher, 2009), hal 234.

dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berbeda dengan kredit yang diberikan oleh bank konvensional. Dalam perbankan syariah, return atas pembiayaan tidak dalam bentuk bunga, akan tetapi dalam bentuk lain sesuai dengan akad – akad yang disediakan di bank syariah.

Dalam Undang – Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam – meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemerian bunga.<sup>16</sup>

Dari pengertian diatas 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 diharapkan. Bagi bank

---

<sup>16</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, ( Jakarta : Prenada Group, 2011 ), hal 105 – 106.

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

Menurut pemanfaatannya, pembiayaan BMT dapat dibagi menjadi dua yakni pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja.

1. Pembiayaan Investasi. Pembiayaan yang digunakan untuk pemenuhan barang-barang permodalan (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas lain yang erat hubungannya dengan hal tersebut.
2. Pembiayaan Modal Kerja. Pembiayaan yang ditujukan untuk pemenuhan, peningkatan produksi, dalam arti yang luas dan menyangkut semua sektor ekonomi, perdagangan dalam arti yang luas maupun penyediaan jasa.<sup>17</sup> Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.<sup>18</sup>

Sedangkan menurut sifatnya, pembiayaan juga dibagi menjadi dua, yakni pembiayaan produktif dan konsumtif.

1. Pembiayaan Produktif. Pembiayaan yang tujuannya untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti yang sangat luas seperti pemenuhan kebutuhan modal untuk meningkatkan volume penjualan dan produksi, pertanian, perkebunan maupun jasa.

---

<sup>17</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal 166.

<sup>18</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank...*, hal 234.

2. Pembiayaan Konsumtif. Pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, baik yang digunakan sesaat maupun dalam jangka waktu yang relatif panjang.<sup>19</sup>

Untuk dapat memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yakni: aman, lancar, menguntungkan.

1. Aman. Yakni keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu harus melakukan survey usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak. Dilarang memberikan pembiayaan hanya karena faktor kasihan. BMT harus betul-betul jeli dalam melihat usaha yang diajukan.
2. Lancar. Yakni keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya maka pengembangan BMT akan semakin baik.
3. Menguntungkan. Yakni perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan. Semakin cepat dalam memproyeksi usaha, kemungkinan besar gagal dapat diminimalisasi. Kepastian pendapatan ini memiliki pengaruh yang besar bagi kelangsungan BMT. Karena para deposan akan secara langsung merasakannya dampaknya. Semakin besar pendapatan BMT, akan semakin besar pula bagi hasil yang akan diterima oleh anggota penabung dan

---

<sup>19</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal 166.

sebaliknya. Besar kecilnya bagi hasil tentu saja akan sangat dipengaruhi oleh bagi hasil BMT yang diterima dari nasabah peminjam. Oleh karena hubungan timbal balik ini harus dipelihara supaya tidak saling merugikan.<sup>20</sup>

## **B. *Ba'i Bitsaman Ajil***

### 1. Pengertian *Ba'i Bitsaman Ajil*

*Bai' Bitsaman Ajil* menurut Martono yaitu pembelian barang dengan cara dicicil atau angsuran. Prinsip *Bai' Bitsaman Ajil* merupakan pengembangan dari murabahah, akan tetapi yang membedakan hanyalah cara pembayaran yang bersifat jangka panjang, pembayaran dengan angsuran dilakukan tiga bulan, enam bulan, atau satu tahun sesuai dengan kesepakatan pihak BMT dengan nasabah.<sup>21</sup>

*Bai' Bitsaman Ajil* menurut Direktorat Pembiayaan Syariah adalah *transaksi* jual beli barang melalui pembayaran *dengan* sistem cicilan atau angsuran kredit, dengan lama angsuran atau tenor sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi.<sup>22</sup>

*Ba'i Bitsaman Ajil* menurut Muhammad adalah menjual dengan harga asal ditambah *dengan* margin keuntungan yang telah disepakatikan dibayar secara kredit. *Ba'i Bitsaman Ajil* mirip *Murabahah*, yaitu menjual dengan harga asal ditambah dengan *margin* keuntungan yang telah disepakati

---

<sup>20</sup> Ibid..., hal 164

<sup>21</sup> Martono, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Yogyakarta: Ekosnia, 2003), hal 101.

<sup>22</sup> Direktorat Pembiayaan Syariah, *Tanya Jawab Surat Berharga Syariah Negara (Sukuk Negara)*, (Jakarta: DPS Kementerian Keuangan RI, 2011), hal 76.

bersama, dan pembayaran dilakukan secara kredit. produk ini juga dapat membantu nasabah.<sup>23</sup>

*Bai' Bitsaman Ajil* menurut Muhammad Ridwan yakni pembiayaan dimana penyedia barang adalah BMT, pihak pembeli (anggota/nasabah) harus membayar dengan cara mengangsur dalam jangka waktu tertentu sebesar pokok ditambah dengan keuntungan (*profit*) yang disepakati. Dalam menentukan jumlah keuntungannya, BMT dapat berbeda – beda tergantung pada jangka waktu dan tingkat resiko usaha.<sup>24</sup>

Dalam hal ini penjualan dengan harga tangguh atau penjualan dengan bayaran yang diangsur ialah menjual sesuatu dengan disegerakan penyerahan barang yang dijual kepada pembeli dan ditangguhkan pembayarannya hingga kesuatu masa yang ditetapkan atau dengan bayaran yang diangsur. Tujuan dari penjualan ini ialah memberi kemudahan kepada pembeli yang *tidak* mampu membayar secara tunai.<sup>25</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>23</sup> Muhammad, *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Peluang, Kelemahan dan Ancaman*, (Yogyakarta : Penerbit Ekonisia, 2002), hal 118.

<sup>24</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal 179.

<sup>25</sup> Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010), hal 391.

- 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 BMT akan mencari jalan yang paling bijaksana. Jalan apapun yang ditempuh BMT tidak akan mengenakan sanksi atau melakukan *repricing* dari akad yang sama.<sup>26</sup>

*Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) artinya pembelian barang dengan pembayaran cicilan. Pembiayaan BBA adalah pembiayaan yang diberikan kepada *nasabah* dalam rangka pemenuhan kebutuhan barang *modal* (investasi). Pembiayaan BBA mirip dengan kredit investasi yang diberikan oleh bank-bank konvensional dan karenanya pembiayaan ini berjangka waktu diatas satu tahun (*long run financing*).<sup>27</sup>

Muhammad menjelaskan pembiayaan BBA adalah suatu perjanjian pembiayaan yang *disepakati* antara BMT dengan nasabah, dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya kemudian proses *pembayarannya* dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang modal dan *mark-up* yang telah disepakati.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup>Muhamad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal 30 - 31.

<sup>27</sup>Karnaen A.Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Dana Bhakti Wakaf: Yogyakarta, 1992), hal 27.

<sup>28</sup>Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press , 2006), hal 8.

Menurut Adiwarmam Karim, *murabahah* (*al-bai' bitsaman ajil*) lebih dikenal sebagai *murabahah* saja, yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual-beli dimana BMT menyebutkan jumlah keuntungannya. BMT bertindak sebagai penjual, sementara *nasabah* sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan *dalam* akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, *murabahah* selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.<sup>29</sup>

Jadi pembiayaan BBA adalah pembiayaan yang mempunyai akad jual beli di mana peminjam (anggota BMT) sebagai pembeli sedangkan BMT sebagai penjual. Harga jual barang telah disepakati di awal *perjanjian*, dengan ketentuan harga pokok ditambah dengan *margin/keuntungan* yang telah disepakati. Pembayaran barang yang dilakukan dengan pembiayaan BBA adalah dengan cicilan atau angsuran.

*Model* ini mirip dengan *Murabahah*, kecuali bahwa BBA merupakan *bentuk* pembayaran yang ditangguhkan melalui cicilan walaupun *Murabahah* juga merupakan suatu pembayaran yang ditangguhkan tetapi pembayarannya secara sekaligus. Beberapa penulis Ekonomi Islam tidak menyebutkan BBA karena ia termasuk ke dalam *Murabahah*.

---

<sup>29</sup>Adiwarmam Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, ( Jakarta: IIT Indonesia, 2003 ), hal 86 - 87.



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

Sesungguhnya semua transaksi muamalah itu diperbolehkan, kecuali ada dalil yang melarangnya, praktik BBA sudah lama dikenal sejak zaman rasulullah, akan tetapi Allah SWT sangat melarang praktik riba yang ada dalam jual beli, adapun ayat yang menjelaskan tentang *bai' bitsaman ajil* adalah:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ؕ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”.<sup>30</sup> (QS. An-Nisa’: 29)

Adapun firman Allah SWT yang menjelaskan tentang jual-beli secara tidak tunai adalah

<sup>30</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an dan Tafsinya Jilid 2*, (Jakarta : Widya Cahaya, 2011), hal 153.

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَثِمْنَ بَعْضُكُم

بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ

وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya: “Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan kesaksian. karena barang siapa menyembunyikannya, sungguh hatinya kotor (berdosa); dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.<sup>31</sup> (QS. Al-Baqarah: 283)

﴿ وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٤﴾

Artinya: “Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan

<sup>31</sup> Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsinya Jilid 1*, (Jakarta : Widya Cahaya, 2011), hal 431..

(sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”<sup>32</sup> (QS. Al-Baqarah: 280)

Adapun hadits yang menjelaskan tentang jual beli secara angsur dalam mencicilnya, dalam hal ini Rasulullah memperbolehkannya.

“Dari Suhaib r.a bahwa Rosullah SAW bersabda: ada tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkatan, yaitu: (1) menjual dengan membayar secara kredit, (2) muqaradhah (nama lain dari mudharabah), (3) mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah tangga dan bukan untuk dijual ” (HR. Ibnu Majah, Sublu Assalam 4/147 ).<sup>33</sup>

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

Adapun Rukun dan Syarat *Bai' Bitsaman Ajil* adalah sama dengan rukun dan syarat dalam jual beli, yaitu:

#### a. Rukun *Bai' Bitsaman Ajil*

- 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.
- 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.

---

<sup>32</sup> Ibid..., hal 420.

<sup>33</sup> Martono, *Bank dan Lembaga....*, hal 102.

5) Sighat (akad), yaitu ijab dan qabul antara penjual dan pembeli.

b. Syarat *Bai' Bitsaman Ajil*

- 1) Penjual memberi tahu harga pokok kepada anggota calon pembeli.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dengan riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian dilakukan secara utang.

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 atas barang yang dijual.
- 3) Membatalkan kontrak.<sup>34</sup>

4. Hukum *Bai' Bitsaman Ajil*

Penjualan dengan harga tangguh adalah halal di sisi Islam pada barang yang bukan bahan ribawi seperti emas, perak, mata uang, dan bahan makanan dalam pertukaran sesama jenis yang disyaratkan serah terima di satu majelis perjanjian yang sama.

Dalam hal ini ulama mempunyai dua pendapat mengenai berlainan harga bagi barang yang sama antara penjual tunai dengan penjualan dengan

---

<sup>34</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur...*, hal 56 57.

harga tangguh, misalnya harga tunai Rp. 2000,00, jika harga tangguh Rp. 2500,00. Jumhur Ulama' termasuk Syafi'i berpendapat bahwa berlainan harga seperti itu halal. Segolongan ulama' berpendapat bahwa berlainan seperti itu adalah haram.<sup>35</sup>

Dalam hal ini bank Islam mengikuti dua jalan dalam bidang penjualan dengan harga tangguh atau penjualan dengan bayaran angsur yang harganya lebih dari harga penjualan tunai. Jalan yang pertama, menjual barang kepada orang yang memerlukan untuk kegunaan sendiri, bukan berniaga, berjualan dengan harga tangguh atau angsur mengikuti harga penjualan tunai sekiranya jumlah angsur sedikit dan masa tangguh tidak panjang. Jalan kedua, menjual harga tangguh atau bayaran angsur dengan harga lebih dari pada harga tunai dalam dua kondisi, yaitu: 1. Dijalankan secara *Musyarakah* dalam perniagaan dengan pengusaha yang mau menjalankannya. 2. Dalam keadaan di mana tempo penangguhannya lama dan jumlah bayaranpun besar, seperti yang berlaku dalam pembelian rumah, maka bank Islam boleh menyediakan rumah lalu menjualkan kepada pelanggan dengan harga tangguh atau angsur bulanan seperti yang disepakati.<sup>36</sup>

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

Bank Islam banyak menggunakan pembiayaan BBA ini, karena belum tentu nasabah pembiayaan bisa melunasi tagihannya sekali bayar, akan tetapi untuk menyiasatnya bank Islam banyak menggunakan sistem tangguh dalam pembayarannya.

---

<sup>35</sup>Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking...*, hal. 392.

<sup>36</sup>*Ibid*, hal. 392.

Dalam bank Islam pembiayaan kepada pelanggan bank memakai konsep BBA 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*.<sup>37</sup>

### C. Pengembangan Usaha Mikro

#### 1. Pengembangan

Pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan : pemerintah selalu berusaha dulu, pembangunan secara bertahap dan teratur yang menjurus ke sasaran yang dikehendaki.<sup>38</sup> Pengembangan adalah suatu tindakan, proses, hasil atau pertanyaan menjadi lebih baik. Pengertian pengembangan tersebut memiliki dua unsur, yaitu :

- a. Pengembangan itu sendiri bisa berupa satu tindakan, proses atau pernyataan dari suatu tujuan.
- b. Pengembangan itu bisa menunjukkan kepada perbaikan atau sesuatu.

---

<sup>37</sup>Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking...*, hal. 392.

<sup>38</sup>Kamus Bahasa Indonesia Online,  
<http://kamusbahasaIndonesia.org/pengembangan/miripKamusBahasaIndonesia.org>, diakses pada  
 Senin. 01 Februari 2016 pukul 11.27 WIB.

Menurut Warren G. Bennis dalam Sutarto, pengembangan adalah suatu jawaban atas perubahan, suatu strategi pendidikan yang kompleks yang diharapkan untuk merubah kepercayaan, sikap, nilai dan susunan organisasi, sehingga organisasi dapat dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan itu sendiri.

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

#### 1. Usaha Mikro

Definisi UMKM adalah sebagaimana disebutkan dalam UU No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, yaitu : usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan / atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Yang dimaksud pengembangan usaha mikro kecil adalah suatu tindakan untuk memajukan kondisi usaha mikro yang lebih baik, sehingga usaha mikro dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan yang terjadi. Pengembangan usaha mikro merupakan komponen penting dalam program pembangunan nasional untuk meletakkan landasan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan berkeadilan. Adapun yang menjadi sasaran dalam upaya pengembangan dan pembinaan usaha mikro adalah :

- a. Tercapainya lapangan usaha dan lapangan kerja yang luas.
- b. Tercapainya peningkatan pendapatan masyarakat.
- c. Terwujudnya usaha mikro yang semakin efisien dan mampu berkembang sendiri.
- d. Terwujudnya persebaran industri yang merata.
- e. Tercapainya peningkatan kemampuan usaha mikro dalam aspek penyediaan produk jadi, bahan baku, baik pasar negeri maupun ekspor.<sup>39</sup>

## 2. Contoh Usaha Mikro

Contoh usaha mikro adalah sebagai berikut :

- a. Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya.
- b. Industri makanan dan minuman, industri meubel pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat – alat.

---

<sup>39</sup> Yana Nur Faroida, *Korelasi Pembiayaan Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Koperasi Muhammadiyah Kota Blitar*, ( Tulungagung : Skripsi Tidak terbitkan, 2015 ), hal 33 -35.



- c. Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang dipasar, peternakan ayam, itik dan perikanan.
- d. Usaha jasa – jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit ( konveksi ).

Dilihat dari kepentingan lembaga keuangan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain :

- a. Perputaran usaha cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang.
- b. Tidak sensitif terhadap suku bunga
- c. Tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi ekonomi dan moneter
- d. Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Namun demikian, disadari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit, karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun pada sisi lembaga keuangan itu sendiri.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Niela Amalia, *Peran Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Di BMT ( Studi Kasus Pada Koperasi BMT – MMU Sidogiri Cabang Wonorejo )*, ( Malang : tidak diterbitkan, 2008 ), hal 64 – 65.

### 3. Faktor – Faktor Penyebab Keberhasilan Usaha

Berbagai kekuatan yang melekat pada usaha dapat memberikan kontribusi bagi keberhasilan usaha. Faktor – faktor tersebut antara lain :

#### a. Fleksibilitas Usaha yang Besar

Usaha kecil lebih fleksibel dibandingkan perusahaan besar. Usaha kecil dapat melakukan perubahan rencana usaha lebih cepat dibandingkan perusahaan besar sehingga dapat memberikan tanggapan perubahan lingkungan usaha secara lebih cepat.

#### b. Memiliki Perhatian yang Lebih Besar Terhadap Pelanggan dan Karyawan

Pemilik usaha kecil memiliki lebih banyak kontak langsung dengan pelanggan dan karyawan dibandingkan perusahaan besar . Usaha kecil dapat memberikan respon yang lebih cepat terhadap perubahan selera pelanggan karena pengusaha kecil memiliki hubungan yang lebih intens dengan pelanggan. Pengusaha kecil juga memiliki komunikasi langsung yang lebih banyak dengan para karyawannya dibanding perusahaan besar.

#### c. Biaya Tetap Lebih Rendah

Biaya tetap adalah berbagai biaya yang perubahannya tidak proporsional dengan perubahan jumlah volume produksi. Usaha kecil memiliki biaya tetap yang lebih rendah dibanding usaha besar, sehingga usaha kecil dapat menetapkan harga jual lebih rendah dibandingkan perusahaan besar.

#### d. Pemilik Usaha Memiliki Motivasi Besar

Karena pengelola usaha pada umumnya merangkap sebagai pemilik usaha, dimana mereka membentuk usaha dengan harapan dapat memperoleh keuntungan yang akan meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Maka para pemilik usaha kecil memiliki motivasi yang lebih besar dalam menjalankan usahanya dibandingkan para manajer diperusahaan besar yang pada umumnya bukan merupakan pemilik langsung perusahaan.<sup>41</sup>

#### 4. Faktor – faktor Penyebab Kegagalan Usaha

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Dun & Bradstreet Corporation, terdapat beberapa faktor yang menjadi penyebab kegagalan usaha. Faktor – faktor tersebut antara lain :

- a. Kecerobohan pemilik usaha yang tercermin dari perilaku usaha yang buruk, kesehatan yang buruk, masalah perkawinan, dan lain – lain.
- b. Bencana seperti kebakaran, meninggalnya pemilik usaha, dan lain – lain.
- c. Penipuan seperti penggelapan uang perusahaan, pembuatan laporan palsu, perjanjian yang salah, dan lain – lain.
- d. Faktor – faktor ekonomi seperti tingginya tingkat bunga, kehilangan bagian pasar, dan lain – lain.
- e. Masalah penjualan seperti kemampuan bersaing yang lemah, masalah persediaan barang, lokasi usaha yang kurang baik, dan lain – lain.

---

<sup>41</sup> Ismail, *Perbankan...*, hal. 127 - 128

- f. Masalah biaya seperti tingginya biaya operasional perusahaan dibandingkan pesaing, besarnya beban biaya bunga yang harus dibayar perusahaan setiap bulan, dan lain – lain.
- g. Masalah yang ditimbulkan oleh pelanggan seperti masalah kolektibilitas piutang jumlah pelanggan yang terlalu kecil, dan lain – lain.
- h. Masalah yang berkaitan dengan permodalan seperti jumlah modal yang kurang memadai, adanya penarikan modal secara terus – menerus, dan lain – lain.<sup>42</sup>

#### **D. *Baitul Maal Wa Tamwil***

##### 1. Pengertian BMT

Selain memiliki landasan syariah, BMT juga memiliki landasan filosofis. Karena BMT bukan bank syariah dan lebih berorientasi pada pemberdayaan, maka sudah tentu landasan filosofisnya berbeda dengan bank. Landasan ini dimaksudkan untuk menjadi pedoman operasional, sehingga setiap penggunaan nama BMT (bukan bank) harus mengacu pada landasan filosofis. Landasan ini juga berfungsi untuk membedakan BMT dari entitas bisnis yang lain, baik yang syariah maupun konvensional.

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

---

<sup>42</sup> Ibid ..., hal 128

- a. *Baitul Maal* secara harfiah, bait adalah rumah sedangkan maal maksudnya adalah harta. Jadi *baitul maal* adalah rumah dana, baitul maal dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam dimana berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial.<sup>43</sup> Kegiatan baitul maal menyangkut kegiatan dalam menerima titipan dana 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. Jadi *baitul tamwil* adalah rumah usaha yang melakukan kegiatan pengembangan usaha–usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha mikro dan kecil melalui kegiatan pembiayaan dan menabung (berinvestasi).<sup>44</sup> Atau lembaga bisnis yang bermotif laba.<sup>45</sup>

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

---

<sup>43</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal 125 – 126

<sup>44</sup> Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, ( Bandung : Penerbit Alfabeta, 2014 ), hal 23.

<sup>45</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal 126.

Hosen dan Hasan Ali menyatakan bahwa BMT merupakan 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 pada sistem ekonomi yang salam, yaitu keselamatan ( berintikan keadilan ), kedamaian, dan kesejahteraan.<sup>47</sup>

BMT (*baitul maal wat tamwil*) atau pendanaan balai usaha mandiri terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil, dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.<sup>48</sup>

Tujuan didirikannya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya 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 berasaskan Pancasila dan UUD 1945 serta berlandaskan prinsip Syariah Islam, keimanan, keterpaduan (*kaffah*), kekeluargaan/ koperasi,

---

<sup>47</sup> Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis...*, hal 23 – 24.

<sup>48</sup> Fitri Nurhatati dan Ika Saniyati Rahmanyah, *Koperasi Syariah*, (Surakarta ; PT Era Adicitra Intermedia, 2012), hal.49

kebersamaan, kemandirin, dan profesionalisme. Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang sah dan legal. Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip – prinsip 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 maal dan tamwil (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.<sup>49</sup>

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

a. Prinsip Bagi Hasil

Prinsip ini maksudnya ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT, yakni dengan konsep *mudharabah*, *musyarakah*, *muzaraah*, dan *al – musaqah*.

b. Sistem Balas Jasa

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi

---

<sup>49</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal 128 – 129.

kuasa 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 berprinsip pada *ba'al – murobahah*, *ba'as – sala*, *ba'al istisnha*, dan *ba'bitsaman ajil*.

c. Sistem Profit

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

d. Akad Bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih dan masing – masing pihak mengikutsertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian asing pembagia keuntungan / kerugian yang disepakati. Konsep yang digunakan yaitu *musyarakah* dan *mudharabah*.

e. Produk Pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam – meminjam di antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi uangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu. Pembiayaan tersebut yakni pembiayaan *al – Murabahah* ( MBA ), pembiayaan *al – Ba'i Bitsaman Ajil* (BBA),



pembiayaan *al – Mudharabah* (MDA), dan pembiayaan *al – Musyarakah* (MSA).<sup>50</sup>

## 2. Fungsi dan Peranan BMT

Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT mempunyai fungsi dan peranan sebagai berikut :

- a. Mengidenifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat ( Pokusma ) dan daerah kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas SDI (sumber daya insani ) anggota dan Pokusma menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara aghniya sebagai *shahibul maal* dengan du'afa sebagai *Mudharib*, terutama untuk dana – dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah.
- e. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana (*Shahibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*), untuk pengembangan usaha produktif.<sup>51</sup>

Seperti yang diketahui fungsi bank pada umumnya adalah sebagai berikut :

- a. Menerima berbagai bentuk simpanan dari masyarakat

---

<sup>50</sup> Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis...*, hal 24.

<sup>51</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat – Tamwil ( BMT )*, ( Yogyakarta : Citra Media, 2006 ), hal 8-9.

- b. Memberikan kredit, baik bersumber dari dana yang diterima masyarakat maupun berdasarkan atas kemampuannya untuk menciptakan tenaga beli baru,
- c. Memeberikan jasa – jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang.<sup>52</sup>

Hampir sama dengan BMT, BMT juga mempunyai fungsi yang kurang lebih sama dengan bank akan tetapi BMT tidak mempunyai fungsi seperti bank pada poin (c), karena BMT ruang lingkupnya kecil.

Sebagai perantara adalah penyediaan kemudahan untuk aliran dana dari mereka yng kelebihan dana selaku penabung (*saver*) atau pemberi pinjaman (*lender*) kepada mereka yang memerlukan atau kekurangan dana untuk memenuhi berbagai kepentingannya selaku peminjam (*borrow*). Dalam hal ini BMT bertindak sebagai perantara untuk menerima, memindahkan atau menyalurkan dana diantara kedua belah pihak yang terpisah, tanpa saling mengenal satu sama lain.<sup>53</sup>

BMT tidak hanya menjalankan fungsi sebagai penghimpun dana, namun juga sebagai tempat masyarakat dapat memperoleh pembiayaan untuk 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.<sup>54</sup>

---

<sup>52</sup> Ketut Rindjin, *Pengantar Perbankan Dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, ( Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2000 ), hal 14.

<sup>53</sup> Ibid,... hal 15

<sup>54</sup> Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking...*, hal 221.

### 3. Ciri – Ciri Utama BMT

Ciri – ciri 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 pesyarufan dana zakat, infaq, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitarnya.
- d. Milik bersama masyarakat bawah bersama dengan orang kaya di sekitar BMT, bukan milik perseorangan atau dari luar masyarakat. Atas dasarnya ini BMT tida dapat berbadan hukum perseroan.<sup>55</sup>

### E. Penelitian Terdahulu

Pertama, Niela Amalia 2008, (Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Malang), dengan judul *Peran Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Di BMT ( Studi Kasus Pada Koperasi BMT – MMU Sidogiri Cabang Wonorejo)*. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskripif. Dalam proses pengambilan data penulis menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan data yang digunakan berupa data primer dan sekunder. Teknik analisis data yang

---

<sup>55</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal 132.

digunakan adalah mengumpulkan semua data yang ada baik data primer dan sekunder kemudian menganalisis dan mengambil kesimpulan dari data

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh bahwa peran pembiayaan BBA terhadap pemberdayaan usaha mikro yaitu dalam bentuk: BMT menyediakan barang bagi calon nasabahnya yang umumnya para pedagang kaki lima, pedagang sayur dan lain-lain untuk mengembangkan usahanya dan untuk menyalurkan ketrampilan yang dimiliki terbukti dari tahun ke tahun nasabahnya selalu meningkat, pada tahun 2005 sebanyak 882 orang, sedangkan pada tahun 2006 sebanyak 1.128 orang, begitu juga tahun 2007 sebanyak 1.480 orang.<sup>56</sup>

*Kedua*, Agus Fitriyanto 2012, ( Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang ), dengan judul *Peran Peran Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil ( BBA ) terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro ( Studi Kasus Pada BMT NU Sejahtera Cabang Klipang Semarang )*. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dalam proses pengambilan data penulis menggunakan data yang diklarifikasi maupun analisis untuk mempermudah dalam menghadapi pada pemecahan permasalahan, seperti halnya wawancara, observasi dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh bahwa pembiayaan BBA terhadap pemberdayaan usaha mikro yaitu BMT memiliki 3 peran dalam pemberdayaan usaha mikro yaitu sebagai 1. Peran Motivator yaitu mendorong nasabah untuk mengembangkan potensi dalam memecahkan masalah - masalah

---

<sup>56</sup> Niela Amalia, *Peran Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Di BMT ( Studi Kasus Pada Koperasi BMT – MMU Sidogiri Cabang Wonorejo)*, Universitas Islam Negeri Malang, 2008.

yang dihadapi nasabah. 2. Peran Fasilitator yaitu menyediakan sarana dan prasarana yang dibutuhkan oleh nasabah dan 3. Peran Katalisator yaitu mempercepat menghubungkan antara nasabah dengan penyedia barang.<sup>57</sup>

*Ketiga*, Dwi Ariski Amalia 2008, ( Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Malang ), dengan judul *Analisis Produk Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil ( BBA ) Pada BMT – MUU Sidogiri Pasuruan*. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. 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-MMU. Secara berturut-turut kontribusi pembiayaan BBA terhadap pendapatan BMT dari tahun 2003 sebesar 71%, kemudian tahun 2004 sebesar 74% yang berarti naik sebesar 3%. Pada tahun 2005 sebesar 65%, di tahun 2006 menurun sebesar 9% menjadi 56%. Prosentase pembiayaan BBA mengalami penurunan, akan tetapi apabila ditinjau lebih jauh, penurunan tersebut tidak disertai dengan penurunan dalam bentuk jumlah pendapatan yang diperoleh. Terbukti bahwa dari tahun ke tahun pendapatan pembiayaan BBA mengalami kenaikan yang

---

<sup>57</sup> Agus Fitriyanto, *Peran Peran Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil ( BBA ) terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro ( Studi Kasus Pada BMT NU Sejahtera Cabang Klipang Semarang )*, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2012.

signifikan. Pada tahun 2007 mengalami kenaikan sebesar 4% sehingga menjadi 60%.<sup>58</sup>

*Keempat*, Hardianto Ritonga 2015, ( Tesis Program pascasarjana UIN Sunan Kalijaga), dengan judul *Peranan Baitul Maal Tamwil dalam Pemberdayaan usaha Mikro Dan Kecil 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>59</sup>

*Kelima*, Diah Ayu Setiowati 2010, (Program Studi Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro Semarang), dengan judul *Pelaksanaan Pemberian Kredit Untuk Usaha Kecil Dan Menengah Di Bank Sumsel Cabang Baturaja*. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan yuridis empiris, spesifikasi penelitian dengan menggunakan metode deskriptif analitis

---

<sup>58</sup> Dwi Ariski Amalia, ), *Analisis Produk Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil ( BBA ) Pada BMT – MUU Sidogiri Pasuruan*. Universitas Islam Negeri Malang, 2008.

<sup>59</sup> Hardian Ritonga, *Peranan Baitul Maal Tamwil dalam Pemberdayaan usaha Mikro Dan Kecil Menengah ( Studi Kasus baitul Maal Wat Tamwil Amanah Ummah Surabaya )*, UIN Sunan Kalijaga, 2015.

berdasarkan sumber data primer dan sekunder yang di dapat dari studi kepustakaan dan studi lapangan yang akan diteliti dengan analisis kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa Pelaksanaan pemberian kredit diawali dengan permohonan kredit yang akan dianalisis oleh bank dengan tahap-tahap yang telah ditetapkan dalam Buku Pedoman Perkreditan Bank Sumsel Cabang Baturaja yaitu pengumpulan data, verifikasi data, analisis laporan keuangan dan aspek perusahaan lainnya, analisis proyeksi keuangan, evaluasi kebutuhan keuangan dan struktur fasilitas kredit yang hasilnya akan menjadi dasar bagi bank untuk menyetujui atau menolak. Hambatan yang terjadi adalah timbulnya kredit macet yang dapat diselesaikan dengan rescheduling, reconditioning, restructuring dan penyitaan jaminan oleh bank.<sup>60</sup>

*Keenam*, Ahmad Jaelani 2015, (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang), dengan judul *Analisis Terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro Dengan akad Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur*. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif, data penelitian ini terdiri dari data primer yang diperoleh melalui wawancara tidak terstruktur, observasi langsung, dan studi documenter berupa nota dan aplikasi pembiayaan mikro dengan akad *murabahah*, dan data sekunder berupa buku-buku kepustakaan yang berkaitan dengan penelitian ini. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif.

---

<sup>60</sup> Diah Ayu Setiowati, ), *Pelaksanaan Pemberian Kredit Untuk Usaha Kecil Dan Menengah Di Bank Sumsel Cabang Baturaja*, Universitas Diponegoro Semarang, 2010.

Berdasarkan penelitian ini menghasilkan pelaksanaan mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri KCP Semarang Timur yang terdiri atas pembukaan, pelunasan dan penutupan melibatkan antara nasabah pembiayaan dengan karyawan bagian customer service, account office, dan teller, serta direktur dengan alur yang sederhana dan mudah. Mekanisme tersebut hampir sama dengan mekanisme yang digunakan oleh bank-bank lain, hanya saja terdapat beberapa perbedaan dan modifikasi.<sup>61</sup>

*Ketujuh*, Ayu Wandira 2011, (Fakultas Ilmu Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta), dengan judul *Peran BMT Masjid Al – Azhar Cabang Kunciran Ciledug Dalam Mengembangkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah*). Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menggunakan deskriptif sedangkan pengumpulan data, analisis data digunakan teknik observasi, wawancara dan pengumpulan data.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat keberhasilan BMT Masjid Al – Azhar adalah terus bertambahnya nasabah dan aset yang dimilikinya saat ini, kemudian potensi yang dimiliki BMT bagi para UKM ( Usaha Kecil Menengah ) sangat dibutuhkan bagi mereka karena bank – bank Konvensional yang tidak menjamin kesejahteraan mereka karena Bank

---

<sup>61</sup> Ahmad Jaelani , *Analisis Terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro Dengan akad Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timu*, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015.



Konvensional sangat menekankan kepada riba atau bunga, sangat berbeda sekali dengan BMT yang menggunakan sistem bagi hasil.<sup>62</sup>

*Kedelapan*, Era Ikhtiani Rois 2010, (Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta) dengan judul *Peran BMT Barokah Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil Di Pasar Gesikan, Ngluwar, Magelang*. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Adapun metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pemberdayaan usaha kecil di pasar Gesikan, Ngluwar yang dilakukan oleh BMT Barokah adalah melalui optimalisasi dana ZIS dengan memberikan bantuan permodalan melalui pembiayaan – pembiayaan seperti pembiayaan *Murabahah, Mudharabah, Musyarakah, Ba'i Bitsaman Ajil*.<sup>63</sup>

*Kesembilan*, 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.

---

<sup>62</sup> Ayu wandira, ), *Peran BMT Masjid Al – Azhar Cabang Kunciran Ciledug Dalam Mengembangkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah*, Univesittas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011.

<sup>63</sup> Era Ikhtiani Rois, *Peran BMT Barokah Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil Di Pasar Gesikan, Ngluwar, Magelang*, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2010.

Berdasarkan dari 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 menghimpun 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.

Dari penelitian diatas terdapat kesamaan mengenai peran pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil* dan pengembangan usaha kecil dimana penelitian ini sama – sama menggunakan jenis penelitian deskriptif dan menggunakan pendekatan kualitatif. Namun terdapat perbedaan dengan penelitian yang akan penulis lakukan yaitu akad yang digunakan peneliti terdahulu adalah akad pembiayaan *Murabahah* sedangkan penuulis saat ini menggunakan akad *Ba'i Bitsaan Ajil* lalu disini penulis melakukan penelitian terhadap pengembangan usaha kecil

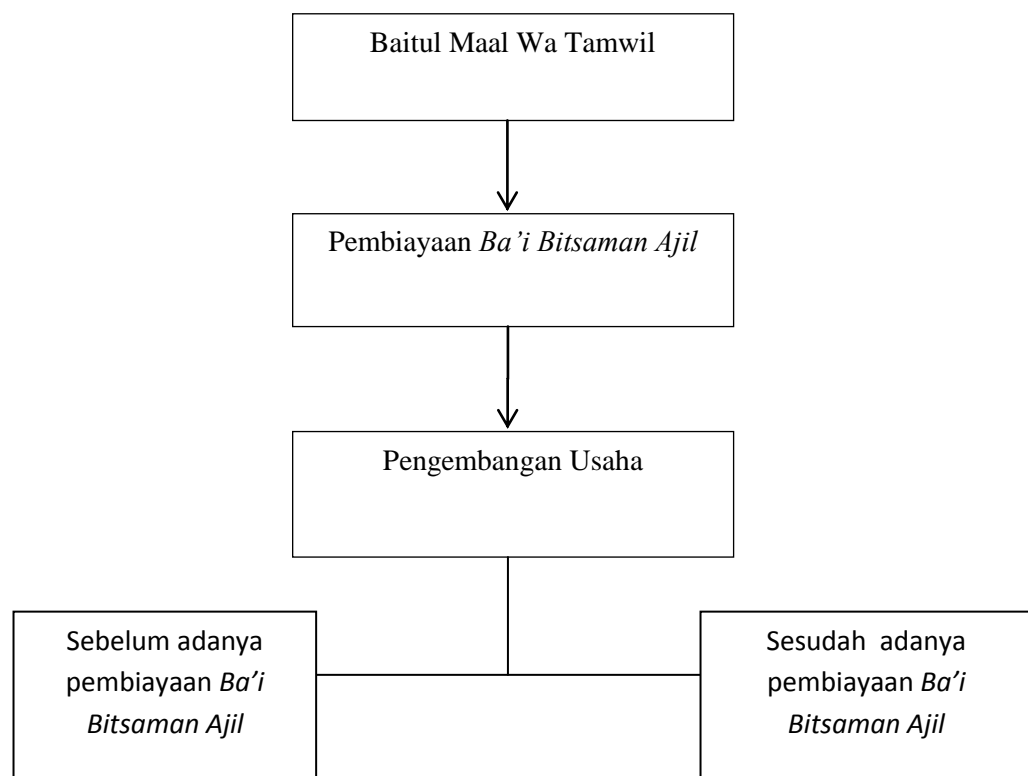
sedangkan peneliti terdahulu melakukan penelitian terhadap pemberdayaan usaha mikro.<sup>64</sup>

## F. Paradigma Penelitian

Agar mudah memahaminya alur dari penelitian ini maka penulis menjelaskan dengan bagan berikut :

Peran Pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil* Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Nasabah Di BMT Agritama Blitar.

**Gambar 2.1 Paradigma Penelitian**



<sup>64</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.

Dari gambar diatas dapat dijelaskan tentang alur pemikiran teoritis tentang Peran Pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil (BBA)* Bagi Pengembangan Usaha Mikro Nasabah Di BMT Agritama Blitar. Peran *Baitul maal wal tamwil* disini adalah BMT Agritama Blitar sebagai tempat penelitian kemudian dari beberapa produk pembiayaan yang ada di BMT, peneliti berfokus pada pembiayaan *BBA* dimana peneliti ingin meneliti peran pembiayaan *BBA* tersebut terhadap pengembangan usaha baik sebelum adanya pembiayaan *BBA* atau sesudah adanya pembiayaan *BBA*.