

**ANALISIS MINAT NASABAH DALAM PEMBIAYAAN
MITRA USAHA DI BMT AL HIKMAH CABANG
GUNUNGPATI DITINJAU DARI FAKTOR INTERNAL
NASABAH**



TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Tugas Akhir dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Diploma Tiga

Oleh :

Nia Agustin Uswatun Saputri

1605015020

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2019

H. Khoiril Anwar, M. Ag

Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (Empat) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Sdr.i Nia Agustin Uswatun Saputri

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini

Saya kirim naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : Nia Agustin Uswatun Saputri

NIM : 1605015020

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

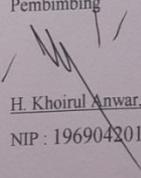
Judul Tugas Akhir : **ANALISIS MINAT NASABAH DALAM
PEMBIAYAAN MITRA USAHA DI BMT
AL HIKMAH CABANG GUNUNGPATI
DITINJAU DARI FAKTOR INTERNAL
NASABAH**

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera
di Munaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum wr. Wb.

Semarang, 30 Juli 2019

Pembimbing


H. Khoiril Anwar, M. Ag

NIP : 196904201996031002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185

Website: febi_walisongo.ac.id - Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Tugas Akhir : Nia Agustin Uswatun Saputri

NIM : 1605015020

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal 29 Juli 2019

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2018/2019.

Semarang, 29 Juli 2019

Ketua Sidang

Drs. H. Wahab, MM.

NIP: 196909082000031001

Sekretaris

H. Khoiril Anwar, M. Ag

NIP: 196904201996031002

Penguji I

Mohammad Nadzir, SHL., MSI.

NIP: 197309232003121002

Penguji II

Heny Yuningrum, SE., M. Si.

NIP: 198106092007102005

Pembimbing

H. Khoiril Anwar, M. Ag

NIP: 196904201996031002



MOTTO

“dan tolong menolonglah kalian dalam kebaikan dan takwa”

(Q.S AL-Maidah ayat 2)

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada orang-orang tercinta dan orang-orang yang telah mendukung serta memotivasi penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini khususnya kepada:

1. Keluarga dirumah yang khususnya kepada kedua orangtua, Bapak Wikanto dan Ibu saya Ninuk Riyanti yang sudah memberikan motivasi kepada serta selalu mendoakan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir untuk memenuhi persyaratan selesainya studi Diploma Tiga ini.
2. Kepada teman-teman D3 Perbankan Syariah yang memberi motivasi juga hingga pengerjaan Tugas Akhir ini dapat selesai.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang penuh ditulis oleh pihak lain atau telah diterbitkan. Demikian pula Tugas Akhir ini tidak berisi pemikiran orang lain kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan sebagai bahan rujukan.

Semarang, 19 Juli 2019

Deklarator



Nia Agustin Uswatun S.

NIM: 1605015020

ABSTRAK

Dewasa ini, lembaga keuangan syariah terus tumbuh dan berkembang. Kemudian menyikapi atas problematika mengenai adanya unsur riba dalam lembaga keuangan konvensional, saat ini lembaga keuangan syariah terus tumbuh dan berkembang. Seperti halnya bank syariah, namun pada kenyataannya bank syariah kurang mencakup untuk pangsa pasar menengah kebawah. Oleh karena itu, lembaga keuangan syariah mikro yaitu koperasi mulai banyak tumbuh yang menggunakan dasar syariat islam. Lahirnya koperasi syariah seperti yang kita kenal sekarang adalah BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) telah banyak berkembang di Indonesia.

Permasalahan yang diangkat dari penelitian ini adalah analisis minat nasabah dalam pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah cabang gunungpati ditinjau dari faktor internal nasabah. Yang penulis tahu sekarang ini pembiayaan tersebut sepi nasabah. Dalam menyusun dan menyelesaikan penelitian ini metode penelitian yang digunakan penulis berupa metode kualitatif. Yang mana penulis menggunakan penelitian lapangan dan metode pengumpulan data dengan metode interview dan dokumenter.

Dari hasil penelitian ini secara garis besar faktor yang mempengaruhi minat nasabah ditinjau dari faktor internal dalam melakukan pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah ada beberapa hal diantaranya adalah faktor resiko tinggi, faktor laporan pendapatan oleh nasabah, faktor kejujuran, dan faktor ketidakefektifan pola bagi hasil.

Keyword : minat nasabah ditinjau dari faktor internal nasabah, Pembiayaan Mitra Usaha

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah kepada Allah SWT, tuhan semesta alam yang maha pengasih lagi maha penyayang. Karena atas limpahan taufik serta hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat pada waktunya. Shalawat damn salam senantiasa tercurahlkan kepada junjungan kita Nabi Agung, Nabi Muhammad SAW. Yang telah mengubah dari zaman kebiadaban kemudian menuju zaman peradaban seperti sekarang ini. Tugas Akhir ini berjudul **“ANALISIS MINAT NASABAH DALAM PEMBIAYAAN MITRA USAHA DI BMT AL HIKMAH CABANG GUNUNGPATI DITINJAU DARI FAKTOR INTERNAL NASABAH”**.

Penulis menyadari tanpa adanya bantuan dan partisipasi dari berbagai pihak, Tugas Akhir ini tidak mungkin dapat diselesaikan seperti yang diharapkan. Oleh karena itu penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag., selaku rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang
2. Dr. H. Imam Yahya, M. Ag., selaku dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

3. Bapak H. Johan Arifin, A. Ag., M. M., selaku ketua jurusan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang
4. Bapak H. Khoirul Anwar, M. Ag.,. Selaku pembimbing dari fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dalam proses penulisan tugas akhir
5. Seluruh dosen pengajar program studi D3 Perbankan Syariah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang
6. Kedua orangtua tercinta yang telah memberikan doa serta motivasi setiap harinya agar penulis dapat menyelesaikan program studi Diploma Tiga ini dan meraih cita-citanya
7. Bapak Muhari S. Ag, M. M, selaku pemilik dan ketua BMT Al Hikmah yang telah mengizinkan penulis dalam melakukan penelitian di kantor BMT Al Hikmah sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini
8. Bapak Eko Susilo, S. E selaku manager BMT Al Hikmah kantor cabang Gunungpati yang telah membantu penulis dalam Praktik Kerja Lapangan

(PKL) dan membantu dalam kelancaran penulisan Tugas Akhir ini

9. Seluruh karyawan dan karyawan BMT Al Hikmah yang telah memberi masukan sehingga Tugas Akhir ini dapat diselesaikan tepat waktu
10. Teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah yang memberikan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini
11. Semua teman-teman kost Bapak Sutardi yang telah memberikan semangat untuk segera menyelesaikan Tugas Akhir
12. Dan seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang membantu dalam kelancaran penulisan Tugas Akhir. Semoga perbuatan baiknya mendapat imbalan dari Allah SWT.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini tentunya masih banyak kekurangan dan kesalahan. Baik dalam hal penulisan maupun dalam penyajian materi. Oleh karenanya diperlukan kritik serta saran yang ,membangun dari semua pihak kepada penulis guna penyempurnaan penyusunan penelitian yang selanjutnya. Semoga Tugas Akhir ini membantu khususnya untuk para pembaca.

Semarang, 30 Juli 2019

Penulis

Nia Agustin U. S

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Tinjauan Pustaka	10
F. Metodologi Penelitian	16
G. Sistematika Penulisan.....	18
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Baitul Maal Wa Tamwil	21
B. Pembiayaan.....	28
C. Mudharabah	43

D. Musyarakah.....	55
E. Minat Nasabah.....	66
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah Perusahaan BMT Al Hikmah.....	74
B. Visi dan Misi BMT Al Hikmah.....	78
C. Struktur Organisasi BMT Al Hikmah.....	80
D. Uraian Tugas BMT Al Hikmah.....	82
E. Ruang Lingkup Usaha BMT Al Hikmah.....	87
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Produk Pembiayaan Mitra Usaha.....	97
B. Faktor Internal Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Mitra Usaha.....	101
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	111
B. Saran.....	112
DAFTAR PUSTAKA.....	113
LAMPIRAN.....	119

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 form pengajuan pembiayaan

Lampiran 2 slip angsuran

Lampiran 3 brosur simpanan

Lampiran 4 brosur pembiayaan

Lampiran 5 brosur simpanan

Daftar wawancara

Daftar riwayat hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Krisis moneter yang menyebabkan terguncangnya ekonomi Indonesia pada tahun 1998 mempunyai dampak besar terhadap Indonesia, salah satunya lembaga keuangan perbankan contohnya tidak luput dari krisis, ditandai dengan banyaknya bank-bank yang dilikuidasi, dibekukan maupun di *merger* (digabung dengan bank lain) menimbulkan sejumlah gagasan dan pemikiran baru. Satu-satunya lembaga keuangan syariah bank tak terguncang pada krisis moneter tahun 1998. Bank Muamalat Indonesia (BMI) adalah bank yang kala itu merupakan bank syariah pertama dan beroperasi sejak tahun 1992 dan satu-satunya yang tetap berdiri meski pada tahun tersebut ekonomi Indonesia sedang porak poranda.

Atas dasar itulah bank-bank konvensional kemudian menyusul membuka jendela syariah yang kemudian melahirkan nama dengan label syariah yang bebas dari riba dan bunga. Lembaga keuangan syariah juga mulai tumbuh seiring keyakinan dan kesadaran

masyarakat tentang larangan riba. Hal itu berdampak langsung pada kemajuan lembaga-lembaga keuangan syariah. Tak dipungkiri eksistensi lembaga keuangan syariah terus meroket. Ditandai dengan banyak bermunculannya lembaga keuangan baik bank maupun non bank. Secara yuridis di tataran undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan yang memuat ketentuan-ketentuan secara eksplisit tentang perbankan syariah kemudian diamandemen menjadi undang-undang nomor 10 tahun 1998.

Namun dalam kenyataannya lembaga keuangan syariah masih minim peminat karena pada awalnya perbankan konvensional sudah mengakar dalam kehidupan masyarakat. Sehingga perlu ada upaya khusus untuk meyakinkan masyarakat untuk meningkatkan kesadaran dan minat masyarakat untuk beralih kepada lembaga keuangan syariah. Tak hanya lembaga keuangan bank saja yang banyak menggunakan label serta memunculkan produk-produk syariah. Hingga saat ini dalam perkembangannya banyak sekali bermunculan lembaga-lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank yang terus tumbuh di tengah masyarakat seperti halnya asuransi, koperasi, dan pegadaian.

Namun dalam kenyataannya lembaga keuangan syariah bank dinilai kurang bisa menjangkau seluruh lapisan masyarakat sehingga hal ini menyebabkan lahirnya pemikiran untuk mendirikan koperasi yang berbasis syariah. Dan sekarang ini dikenal dengan nama BMT. BMT merupakan singkatan dari *Baitul Maal Wat Tamwil* atau dalam bahasa Indonesia disebut juga rumah pengembangan harta.

Baitul maal wat tamwil adalah lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir dengan menggabungkan konsep *maal* dan *tamwil* dalam satu kegiatan lembaga. Konsep *maal* lahir dan menjadi bagian dari masyarakat muslim dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana dalam zakat, infaq, shadaqah secara produktif. Sedangkan konsep *tamwil* lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang murni untuk mendapatkan keuntungan dengan sektor masyarakat dari kelas menengah kebawah. ¹ *Baitul maal wat tamwil* merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang memiliki pertumbuhan sangat pesat dari tahun ke tahun.

¹ Novita, Dewi Masyitoh, *Analisis Normatif Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro (Lkm) Atas Status Badan Hukum Dan Pengawasan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, (UIN Walisongo: Jurnal *Economica*, 2014), Vol. V, Hlm. 18

Ruang lingkup kegiatan usahanya meliputi simpanan dan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah. Dalam menjalankan usahanya ada beberapa akad dalam simpanan di BMT diantaranya adalah akad *mudharabah*, *musyarakah*, dan *wadiah*. Kemudian dalam pembiayaan ada beberapa akad diantaranya adalah *ijarah*, *mudharabah*, dan *musyarakah*.

Dalam pelaksanaannya, suatu pembiayaan memiliki beberapa akad yang salah satunya adalah akad *mudharabah* yang merupakan akad kerjasama dimana salah satu pihak merupakan *mudharib* dan salah satu pihak merupakan *shahibul maal*. Dalam BMT yang bertindak sebagai *mudharib* adalah nasabah yang mempunyai keahlian atau ketrampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal dan hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati.² Sedangkan yang bertindak sebagai *shahibul maal* adalah pihak dari BMT, karena pihak BMT merupakan pihak yang memiliki dana atau modal yang akan dijadikan usaha. Kemudian akad pembiayaan yang lain adalah akad

² Herry sutanto, khaerul umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2010), hlm. 210

musyarakah berasal dari kata syirkah yang berarti percampuran, menurut ahli fuqaha, *musyarakah* berarti akad antara orang-orang yang berserikat dalam hal modal dan keuntungan.³ Dalam alquran disebutkan "... *memang banyak diantara orang-orang yang bersekutu itu berbuat zalim kepada yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan...*".⁴ Dimana akad *musyarakah* ini juga merupakan akad kerjasama bagi hasil, perbedaannya dengan akad *mudharabah* terletak di porsi modalnya. Dimana akad *musyarakah* kedua belah pihak juga ikut menyertakan porsi modal masing-masing.

KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) BMT Al Hikmah adalah sebuah lembaga ekonomi swadaya masyarakat yang tumbuh dan berkembang di wilayah kecamatan Ungaran. Kantor pusatnya beralamat di Jl. Jendral Sudirman No. 12 Mijen, Gedanganak Ungaran Timur Kabupaten Semarang serta memiliki lima kantor cabang yang terletak di Babatan, Karangjati, Bawen, Bandungan, dan Gunungpati. BMT Al Hikmah menggunakan konsep muamalah syariah yang bertujuan

³ Fiqh Sunnah, jilid 13, hlm. 174, Sayyid Sabiq

⁴ Q.S Sad [38]: 24

dalam mengembangkan ekonomi mikro yang kurang dijangkau oleh bank. Kegiatan BMT Al Hikmah dalam menghimpun dana semua didasarkan pada prinsip syariah. Selain menghimpun dana dalam bentuk simpanan BMT Al Hikmah juga melakukan penghimpunan dana dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan yang dilakukan di BMT Al Hikmah ada beberapa antara lain pembiayaan Mitra Usaha, Pembiayaan multi barang, dan pembiayaan multi jasa. Namun dalam perkembangannya pembiayaan mitra usaha ini kurang diminati oleh nasabah-nasabah. Pembiayaan mitra usaha ini menggunakan akad mudharabah dan musyarakah. *mudharabah* atau disebut juga *muqaradhah* berarti bepergian dalam urusan dagang. Secara muamalah, *mudharabah* berarti pemilik modal (*shahibul maal*) menyerahkan modalnya kepada pekerja atau pedagang (*mudharib*) untuk diperdagangkan atau diusahakan, sedangkan keuntungan dagang dibagi menurut kesepakatan bersama.⁵ Kemudian yang dimaksud musyarakah merupakan penanaman dana dari pemilik dana atau modal mencampurkan modal mereka

⁵ Juhaya S., Praja, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2013), hlm. 210

pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah diepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung semua pemilik modal berdasarkan bagian modal masing-masing.⁶

Pembiayaan mitra usaha yang dulunya ada dalam daftar pembiayaan di BMT Al hikmah merupakan fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usahanya tersebut menjadi lebih besar dan menguntungkan. Kemudian syarat-syarat mengajukan pembiayaan ini diantaranya sebagai berikut. Yang pertama bersedia menjadi anggota BMT Al hikmah, kedua memiliki usaha produktif dan prospektif, bersedia disurvei lokasi usaha yang diajukan, mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan, dan yang terakhir melengkapi persyaratan administratif.⁷

Namun dalam perjalanannya pembiayaan ini sama sekali tidak diminati, hal ini dibuktikan dari tidak adanya nasabah yang mengajukan pembiayaan menggunakan pembiayaan mitra usaha ini, sehingga

⁶Khotibul, Umam, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 132

⁷ Brosur BMT Al hikmah

sampai saat ini pembiayaan mitra usaha sudah tidak digunakan dalam pembiayaan di BMT Al hikmah. Hal ini kemudian menjadi pertanyaan apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam melakukan pembiayaan di BMT Al hikmah kemudian apa saja alasan yang melatarbelakangi nasabah sehingga pembiayaan mitra usaha sekarang sudah sepi nasabah bahkan ditinggalkan oleh nasabah.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis kemudian tertarik melakukan penelitian tentang **“ANALISIS MINAT NASABAH DALAM PEMBIAYAAN MITRA USAHA DI BMT AL HIKMAH CABANG GUNUNGPATI DITINJAU DARI FAKTOR INTERNAL NASABAH”**. Penulis melakukan penelitian langsung terhadap data-data nasabah yang pernah melakukan pembiayaan ini dan kemudian dianalisis dan mencari tahu faktor-faktor penyebab pembiayaan ini sudah tidak diminati lagi oleh nasabah.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana penjelasan mengenai produk pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati?
2. Bagaimana faktor Internal mempengaruhi minat nasabah dalam melakukan pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah Cabang Gunungpati?

C. Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apa yang dimaksud pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati.
2. Untuk mengetahui faktor internal yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati.

D. Manfaat Penulisan

Sedangkan manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah:

1. Secara teoristis

Penelitian ini diharapkan mampu untuk memberikan kontribusi sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan serta menambah referensi terkait masalah yang sedang diteliti yang berkaitan dengan faktor-

faktor yang mempengaruhi minat nasabah melakukan pembiayaan mitra usaha di BMT AL HIKMAH cabang Gunungpati.

2. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi untuk praktisi ekonomi terkait dengan masalah tersebut, agar dapat menerapkannya dalam kondisi riil dalam lembaga keuangan khususnya lembaga keuangan BMT.

E. Tinjauan Pustaka

Seiring dengan perkembangan lembaga keuangan syariah saat ini, kemudian menimbulkan keinginan penulis dalam melakukan penelitian terkait dengan lembaga keuangan syariah, beberapa penelitian tersebut sebelumnya tertuang dalam berbagai macam diantaranya buku, literatur, jurnal, skripsi, dan tugas akhir. Guna menghindari kesamaan penulisan dan plagiat, penulis mencantumkan beberapa hasil penelitian yang memiliki kaitan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis. Diantara penelitian-penelitian itu adalah:

Skripsi oleh Imam Hanafi UIN Sunan Kalijaga yang berjudul "*faktor-faktor yang mempengaruhi minat*

nasabah dalam memanfaatkan fasilitas pembiayaan pada BMT Amratani Utama Yogyakarta” yang membahas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam melakukan pembiayaan di BMT Amratani. Jenis penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah penelitian lapangan, sampel yang dilakukan dalam penelitian tersebut adalah nasabah yang melakukan pembiayaan pada BMT Amratani Yogyakarta. Variabelnya juga sangat banyak diantaranya adalah produk variasi, produk sesuai kebutuhan, persyaratan yang ringan, biaya administrasi yang murah, jasa pembiayaan yang rendah, promosi yang dilakukan, media informasi, undian dan doorprize dari BMT, karyawan yang ramah, pelayanan yang cepat dan efisien, informasi yang jelas, lokasi yang strategis dan yang lainnya. Penulis mengatakan bahwa penelitian ini mengidentifikasi antara hubungan variabel tersebut dan kemudian membuat variabel set baru yang disebut faktor. Diantara faktor-faktor yang mempengaruhi antara lain adalah faktor fasilitas dan kemudahan mendapatkan jasa, kemudian yang kedua adalah faktor keunggulan produk di BMT tersebut, kemudian yang ketiga faktor keandalan pelayanan, dan yang keempat adalah faktor kebutuhan

dan norma agama disebutkan juga faktor yang lain adalah faktor referensi, disini mengartikan bahwa jika nasabah mengenal baik karyawan BMT dan melihat teman melakukan pembiayaan disini sehingga minat nasabah juga ikut bertambah, dan faktor yang terakhir yang disebutkan disini adalah faktor promosi. Penulis menyebutkan bahwa faktor promosi merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi minat nasabah dalam melakukan pembiayaan.⁸

Tugas akhir oleh Lusi Novita Sari "*faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional kcp Metro*" penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah penelitian lapangan, yang bersifat deskriptif kualitatif yang membahas mengenai faktor yang mempengaruhi anggota atau nasabah dalam melakukan pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* yang dilakukan di BMT Assyafi'iyah ada beberapa diantaranya adalah yang pertama faktor sosial dan psikologis faktor ini meliputi referensi, keluarga,

⁸ Imam Hanafi, *faktor-faktor yang memepngaruhi minat nasabah dalam memanfaatkan fasilitas pembiayaan pada BMT Amratani Utama Yogyakarta*, skripsi jurusan keuangan islam, Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

peranan, dan status meliputi proses memilih, mengorganisasi, dan menafsirkan masukan-masukan informasi oleh seseorang untuk menciptakan tentang gambaran dunia yang bermakna. Kemudian penulis menjelaskan bahwa faktor-faktor yang selanjutnya adalah pencairan dana yang tepat, lokasi yang berdekatan, akad yang mudah dipahami untuk memenuhi kebutuhan hidup dan dipengaruhi juga oleh faktor promosi.⁹

Skripsi oleh Ida Liza, “*analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan musyarakah (studi pada BMT Syariah Makmur Sukabumi Indah Bandar Lampung)*” penelitian yang dilakukan oleh penulis bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan musyarakah pada BMT Syariah Makmur Bandar Lampung. Penelitian yang dilakukan oleh penulis menghasilkan beberapa kesimpulan diantaranya nsebagai berikut: faktor internal yang terdiri dari empat indikator yaitu persepsi, sikap, motivasi, dan kepribaddian yang

⁹ Lusi, novita sari, *faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Assyafiiyah berkah nasionalkcp Metro*, Tugas Akhir jurusan D3 Perbankan Syariah, 2017

berpengaruh positif signifikan sebesar 44,4% yang dominan dipengaruhi oleh persepsi masyarakat yang mempunyai persentase sebesar 83,3% setuju bahwa pembiayaan masyarakat lebih menguntungkan. Kemudian faktor eksternal terdiri dari tiga indikator yaitu demografi, sosial, dan budaya memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan sebesar 26,7% terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan masyarakat. sehingga dapat disimpulkan bahwa pengaruh eksternal memiliki pengaruh yang kecil terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan masyarakat. Kemudian keputusan nasabah memiliki lima indikator, yaitu *attention*, *interest*, *desire*, *decision*, dan *action* secara simultan faktor internal dan eksternal memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah. Kemudian menurut penulis, variabel eksternal dan internal memiliki tingkat pengaruh sebesar 33,3%, dan sisanya adalah variabel yang tidak diteliti oleh penulis.¹⁰

Skripsi oleh Orizanti Nurul S., "*faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah produk simpanan*

¹⁰ Ida, Liza, *analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan masyarakat (studi pada BMT Syariah Makmur Sukabumi Indah Bandar Lampung)*, skripsi jurusan perbankan syariah UIN Raden Intan Lampung, 2017

mudharabah (studi kasus pada KJKS BMT Muamalat Rowosari, Kendal)”. Jenis penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah penelitian lapangan. Dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Penulis mengungkapkan hasil dari penelitian yang dilakukan menyimpulkan ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam melakukan simpanan terhadap produk mudharabah diantaranya sebagai berikut: yang pertama adalah faktor dorongan dari dalam yaitu rasa ingin tahu atau dorongsn untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda , kemudian faktor motif sosial yaitu minat dalam mengembangkan diri dari dan ilmu pengetahuan yang mungkin diilhami oleh hasrat untuk mendapatkan kemampuan dalam bekerja atau adanya hasrat untuk memperoleh penghargaan dari keluarga atau teman, dan yang terakhir adalah faktor emosional yang berkaitan dengan perasaan atau emosi .¹¹

¹¹ Orizanti, Nurul S., *faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah produk simpanan mudharabah (studi kasus pada KJKS BMT Muamalat Rowosari, Kendal)*, skripsi jurusan Ekonomi Islam, IAIN Walisongo Semarang, 2011

F. Metodologi Penelitian

Dalam penelitiannya penulis menggunakan metode penelitian yang antara lain adalah sebagai berikut:

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan pada tugas akhir ini adalah bersifat penelitian kualitatif yang bersifat analisis deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi ia juga menyajikan data, menganalisis dan menginterpretasi.¹² sehingga pada penelitian ini diperlukan data dari lembaga yang terkait. Data-data yang diperlukan antara lain hasil wawancara, hasil analisis lapangan, analisis dokumen yang berkaitan dengan penelitian, serta dokumentasi yang dapat berupa foto hal tersebut dilakukan penulis agar mendapat data-data yang sesuai dan valid.

2. Sumber Data

a. Data primer

¹² Cholid narbuko, Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, cet. 14, 2015), hlm. 44

Data primer merupakan data yang didapatkan dari sumber utama dari BMT Al Hikmah cabang Gunungpati, seperti dokumen-dokumen yang diperlukan. Yang langsung didapatkan dari kantor tanpa perantara, bisa juga dari proses wawancara dengan kepala cabang, teller, marketing, maupun nasabah yang berhubungan langsung dengan BMT Al Hikmah cabang Gunungpati.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang tidak didapat langsung dari BMT Al Hikmah. Seperti halnya dari website, blog, serta jurnal maupun penelitian yang berhubungan dengan BMT Al Hikmah.

3. Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya-jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung

informasi-informasi atau keterangan-keterangan.¹³

Wawancara dengan pihak terkait di BMT Al Hikmah. Seperti kepala cabang, teller, marketing maupun nasabah terkait seputar pembiayaan mitra usaha, dan alasan mengapa pembiayaan tersebut sepi nasabah. Nasabah yang diwawancara adalah masyarakat sekitar yang sudah bekerjasama dengan BMT Al Hikmah. Kemudian hasil wawancara tersebut dicatat, sehingga dapat dianalisis guna memenuhi data yang diperlukan untuk dijadikan bahan penelitian.

b. Analisa data BMT Al Hikmah

Analisis data dari hasil pengumpulan data, merupakan tahapan yang penting dalam penyelesaian suatu kegiatan penelitian ilmiah. Data yang telah terkumpul tanpa dianalisis menjadi tidak bermakna.¹⁴ Tujuan utama analisis data ialah untuk meringkaskan data

¹³ Cholid narbuko, Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, cet. 14, 2015), hlm. 83

¹⁴ Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian*, (Malang: UIN Maliki Press, Cet. II, 2010), Hlm. 119

dalam bentuk yang mudah dipahami dan mudah untuk ditafsirkan, sehingga hubungan antar problem penelitian dapat dipelajari dan diuji.¹⁵

Analisa data pada penelitian dilakukan dengan cara meminta data yang berkaitan dengan pembiayaan mitra usaha, kemudian data tersebut dianalisis dan ditelaah.

G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah mengenai menyusun sistematika penulisan yang berisi sebagai berikut:

BAB I : dalam **BAB I** berisi tentang latar belakang mengenai faktor-faktor yang memepengaruhi minat nasabah dalam melakukan pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati. Serta membahas apa yang menjadi latar belakang kurangnya minat nasabah dalam melakukan pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati, sehingga mengakibatkan pembiayaan mitra usaha ini sepi dari nasabah.

¹⁵ Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian*, (Malang: UIN Maliki Press, Cet. II, 2010), Hlm. 120

BAB II : dalam BAB II menguraikan mengenai teoritis tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah cabang gunungpati dari berbagai literatur penelitian terdahulu.

BAB III : dalam bab ini akan diuraikan mengenai metode penelitian yang digunakan kemudian membahas mengenai metode pengumpulan data serta penjelasan dari objek yang akan diteliti yaitu BMT Al Hikmah cabang Gunungpati.

BAB IV : pada bab ini penulis kemudian menganalisis data-data serta informasi yang telah didapatkan dari observasi serta wawancara dan analisis dokumen yang sesuai dengan judul penelitian yang telah dibuat.

BAB V : pada bab ini berisi mengenai kesimpulan dari penelitian yang dilakukan oleh penulis serta saran-saran yang bermanfaat untuk penelitian kedepan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Baitul Maal Wa Tamwil

1. Pengertian BMT

Nama *Baitul Maal* berasal dari bahasa Arab, yaitu dari kata *bait* artinya “rumah”, dan *al-maal* yang berarti “harta”. *Baitul Maal* berarti rumah untuk mengumpulkan atau menyimpan harta. *Baitul Maal* adalah suatu lembaga atau pihak yang mempunyai tugas khusus menangani segala harta umat, baik berupa pendapatan maupun pengeluaran negara. Dengan demikian, munculnya nama *Baitul Maal* pada masa itu adalah terkait dengan urusan negara berkenaan dengan pengelolaan harta baik berupa uang maupun barang sebagaimana Rasulullah Saw. (1-11 H/622-632 M) memperlakukan *ghanimah* (harta rampasan perang) yang diperoleh pada Perang Badar. Rasulullah Saw senantiasa membagikan *ghanimah* dan seperlima bagian darinya (*al-akhmas*) setelah usainya peperangan, tanpa menundanya lagi.

Dalam pengertian *Baitul Maal* yang sekarang, khususnya di Indonesia menjadi menyempit. *Baitul Maal*

tidak lagi menjalankan tugas luas yang dahulunya dilakukan oleh pemerintah atau negara sebagaimana masa kekhalifahan di atas. BMT lebih diartikan sebagai lembaga sosial untuk menyalurkan zakat, infaq, dan shadaqah atau sebagai lembaga amil saja, dengan pelaksananya tidak hanya pemerintah saja, tapi swasta juga dapat melakukannya.¹

Pelaksana *Baitul Maal* oleh pemerintah kita kenal dengan nama BAZIS, didorong oleh rekomendasi pertemuan sebelas tokoh ulama nasional yang berkumpul di Jakarta pada 24 September 1968, untuk membahas beberapa persoalan umat, khususnya pelaksanaan zakat di Indonesia. Hal tersebut selanjutnya ditanggapi positif oleh Presiden dengan memberikan seruan dan edaran kepada para pejabat dan instansi terkait untuk menyebarluaskan dan membantu terlaksananya pengumpulan zakat secara nasional. Tercatat bahwa secara resmi, Gubernur Provinsi DKI Jakarta, Ali Sadikin mengeluarkan Surat Keputusan No.Cb.14/8/18/68 tertanggal 5 Desember 1968 tentang

¹ Widiyanto, dkk, *BMT praktik dan kasus*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm.

Pembentukan Badan Amil Zakat, berdasarkan syariat islam dalam wilayah DKI Jakarta.

2. Prinsip-prinsip utama BMT

BMT selama ini telah dikenal sebagai lembaga keuangan mikro yang pada awal pendiriannya mempunyai misi memberdayakan ekonomi masyarakat lapisan bawah dengan memberikan pembiayaan berbasis pada syariah (melalui aktivitas *Baitul Tamwil*) dan juga mengemban misi sosial dan dakwah (melalui aktivitas *Baitul Maal*).

BMT mempunyai aktivitas berperan serta mengembangkan bisnis usaha mikro dengan menggunakan prinsip-prinsip yang berbeda dari lembaga keuangan mikro konvensional (berbasis bunga), BMT mengembangkan sistem bagi hasil (*Mudharabah*, *Musyarakah*), sistem sewa (*Ijarah*), dan pinjaman kebajikan (*QardAl-Hasan*). Dengan sistem yang demikian diharapkan semua pihak (BMT maupun penerima pembiayaan) dapat memperoleh manfaat (keuntungan) sehingga program pemberdayaan usaha mikro dapat berjalan sejauh yang diperlukan. Artinya bahwa BMT mempunyai kesempatan untuk mendapatkan keuntungan demikian juga para pengusaha

mikro, sehingga BMT dapat mengembangkan kelembagaannya yang sekaligus dapat membantu usaha mikro untuk memperbaiki kualitas ekonominya.

Hal semacam ini menunjukkan sesuatu yang berbeda dengan sistem konvensional yang cenderung adanya *trade-off* (harus memilih) membebankan bunga tinggi untuk kelangsungan hidup lembaga (sebagaimana kecenderungan pendekatan institusional) dengan mengabaikan kesulitan usaha mikro, atau menetapkan bunga rendah untuk membantu meningkatkan kesejahteraan usaha mikro dengan konsekuensi kelestarian lembaga terganggu. BMT dengan sistem Islam dapat menjembatani kepentingan kelembagaan maupun usaha mikro (masyarakat sasaran).

Sebagaimana disebutkan pada bagian pertama bahwa BMT adalah LKM yang beroperasi berdasarkan syariah Islam, artinya operasional BMT harus berdasarkan pada prinsip-prinsip keuangan Islam. Abdullah (2010), menyebutkan lima prinsip utama keuangan Islam (percaya pada bimbingan Ilahi (melalui Al-Qur'an dan Sunnah), tidak ada bunga (riba), tidak ada investasi haram, berbagi risiko, pembiayaan berdasarkan aset nyata. Hal yang harus disadari bahwa

pada hakikatnya manusia tidak memiliki kekuatan untuk mencapai kebenaran sendiri, manusia, sering bingung dengan keinginannya, maka manusia membutuhkan bimbingan Ilahi.²

Larangan riba merupakan salah satu unsur utama ekonomi Islam. Menurut Raquib (2007) penghapusan riba dari sistem ekonomi ini dimaksudkan untuk mempromosikan hubungan ekonomi yang adil, hubungan sosial yang adil dan etis yang benar-benar sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Perdagangan yang harmonis akan menciptakan insentif ekonomi yang kuat dan membawa kerja sama dan partisipasi bersama dalam semua bidang kehidupan.³

Selain itu Islam juga melarang semua kegiatan yang haram dan melarang mencampurkan semua kegiatan haqq dan bathil. Hal ini untuk melindungi umat manusia dari segala bentuk kejahatan dan semua jenis kegiatan yang membahayakan kehidupan manusia itu sendiri. Pembagian risiko juga merupakan hal penting untuk mempromosikan keadilan yang menawarkan

² Abdullah, *islamic finance why it makes sense*, (Singapore: Marshall Cavendish Bussiness, 2010), hlm. 33

³ Widiyanto, dkk, *BMT praktik dan kasus*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm.

kesempatan yang sama kepada semua pihak untuk mendapatkan keuntungan (untuk mendorong pemerataan risiko, keuntungan dan kerugian), sehingga kekayaan tidak hanya beredar di kalangan orang-orang kaya saja. Hal penting lain yang perlu mendapatkan perhatian adalah untuk menghindari ketidakjelasan aktivitas atau transaksi, perilaku spekulatif dan perjudian, semua transaksi keuangan harus dikaitkan dengan kegiatan ekonomi riil.

Berdasarkan pembahasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa prinsip-prinsip dasar keuangan Islam meliputi bertindak atas nama Allah dan Rasul-Nya (Muhammad Saw.), berlaku adil dan bebas dari eksploitasi (yang tercermin pada pelarangan bunga), pelaksanaan *profit and loss sharing* (dengan berbagi risiko), pelaksanaan secara bisnis halal dan etis (yang tercermin pada larangan perilaku spekulatif dan perjudian), dan *ta'awun* (membantu yang lemah) untuk jaminan sosial (melalui pelaksanaan *qard al-hasan*). Lembaga keuangan Islam untuk lebih memiliki tanggung jawab sosial daripada menekankan profitabilitas lembaga, dan profitabilitas bukanlah merupakan kriteria atau unsur utama dalam mengevaluasi kinerja dari

lembaga keuangan syariah.⁴ Prinsip-prinsip inilah yang seharusnya menjadi pegangan operasional pengembangan BMT kedepan.

Terkait dengan posisi BMT sebagai Baitul Maal, maka BMT perlu menjalankan fungsinya dalam kegiatan pengumpulan dan pendistribusian dana zakat, infaq dan shadaqah. Aktivitas BMT sebagai Baitul Maal akan mempunyai peran yang sangat penting dalam membantu meningkatkan kualitas hidup masyarakat khususnya golongan fakir miskin dan golongan ekonomi lemah lainnya melalui pembayaran langsung (*direct transfer payment*) maupun dalam bentuk pembiayaan qard al-hasan.

Dengan demikian, keberadaan BMT akan memberikan sumbangan tambahan yang berupa manfaat sosial kepada masyarakat untuk melengkapi misi bisnis yang dijalankan melalui kegiatan Baitul Tamwil yaitu dengan memberikan pembiayaan untuk pengembangan usaha mikro. Hal ini menggambarkan bahwa BMT mempunyai kekuatan ganda dalam mengurangi kemiskinan. Berikut ini adalah alur operasional BMT

⁴ Adebayo, Hasan, *Ethical Principle Of Islamic Financial Institutions*, (Journal of economic cooperations and development, Vol. 3), hlm. 90

berdasarkan prinsip-prinsip yang berlaku dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat (manfaat sosial).⁵

B. Pembiayaan

Pengertian Pembiayaan menurut Kamus Pintar Ekonomi Syariah, Pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah* bit tamlik, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istish'na*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.⁶

Kemudian jika didalam lembaga keuangan bank sebagai lembaga intermediasi keuangan selain melakukan kegiatan menghimpun dana dari masyarakat juga melakukan penyaluran dana kepada masyarakat

⁵ Widiyanto, dkk, *BMT praktik dan kasus*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 23

⁶ Sholihoin, Ahmad Ilfam, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), <http://google.co.id//books/pengertian/pembiayaan>

dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Istilah kredit sering dipakai dalam perbankan konvensional yang berbasis pada bunga (*interest based*), sedangkan dalam perbankan syariah lebih dikenal dengan istilah pembiayaan (*financing*) yang berbasis pada keuntungan riil yang dikehendaki (*margin*) ataupun bagi hasil (*profit sharing*).⁷

Hal ini yang membedakan antara bank konvensional dengan bank syariah. Dalam perbankan konvensional penyaluran dana kepada masyarakat selalu dalam bentuk uang yang kemudian terserah bagi nasabah debitur untuk memakainya. Artinya uang yang dikucurkan oleh bank dapat dipakai untuk kegiatan produktif maupun konsumtif tanpa menghiraukan jenis transaksi tersebut dibenarkan secara agama atau tidak. Batasan hanya mengacu pada ketentuan hukum positif yang berlaku, misalnya kegiatan usaha tidak ddilarang oleh undang-undang, dan tidak bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan. Sedangkan dalam bentuk penyediaan barang nyata, baik didasarkan pada konsep jual beli, sewa menyewa, ataupun bagi hasil.

⁷ Khotibul, Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 101

Dengan demikian transaksi-transaksi yang terjadi di perbankan syariah adalah transaksi yang bebas dari riba atau bunga karena selalu terdapat transaksi pengganti atau penyeimbang yaitu transaksi bisnis atau komersial yang melegitimasi suatu penambahan harta kekayaan secara adil.⁸

Untuk menyesuaikan dengan aturan-aturan dan norma-norma islam, lima segi religius yang berkedudukan kuat dalam literatur islam harus diterapkan dalam perilaku investasi atau pembiayaan islam. Lima segi tersebut adalah:

1. Tidak ada transaksi keuangan yang berbasis bunga atau riba
2. Pengenalan pajak religius atau pemberian sedekah, zakat
3. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan sistem nilai islam (haram)
4. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan *maysir* (judi) dan *gharar* (ketidakpastian)

⁸ Khotibul, Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 101-102

5. Penyediaan *takaful* (asuransi islam).⁹

Secara garis besar produk penyaluran dana kepada masyarakat adalah berupa pembiayaan didasarkan pada akad jual beli yang menghasilkan produk *murabahah*, *salam*, *istishna*. Berdasarkan akad sewa menyewa yang menghasilkan produk berupa *ijarah* dan *ijarah muntahiyah bit tamlik*. Berdasarkan akad bagi hasil yang menghasilkan produk *mudharabah* dan *musyarakah*. Dan berdasarkan pada akad pinjaman yang bersifat sosial berupa *qardh* dan *qardhul hasan*.

Kemudian pembiayaan dalam lembaga keuangan adalah aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan kepada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana yang diberikan dalam bentuk pembiayaan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang

⁹ Lativa M. Algoud, Mervyn K. Lewis, *Perbankan Syariah:Prinsip, Praktik, Dan Prospek*, (jakarta: Serambi, 2004), hlm. 48

telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.

Pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah berbeda dengan kredit yang diberikan oleh bank konvensional. Dalam perbankan syariah, *return* atas pembiayaan bukan dalam bentuk bunga, akan tetapi dalam bentuk lain sesuai dengan akad-akad yang disediakan dalam lembaga keuangan syariah.¹⁰ Didalam lembaga keuangan syariah, istilah kredit tidak dikenal, karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan. Lembaga keuangan syariah menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Sifat pembiayaan, bukan berarti hutang piutang tetapi merupakan investasi yang diberikan lembaga keuangan syariah kepada nasabah dalam bentuk investasi usaha.

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 atau pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan

¹⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), hlm. 106

uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan yang diberikan kepada pengguna berdasar pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum islam.

Unsur-unsur pembiayaan antara lain adalah sebagai berikut:

a. Lembaga keuangan syariah

Lembaga keuangan syariah ini bisa bank syariah maupun lembaga keuangan syariah lain seperti BMT dan BPRS.

b. Mitra usaha atau partner

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan syariah atau pengguna dana yang disalurkan oleh lembaga keuangan syariah.

c. Kepercayaan

Lembaga keuangan syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana lembaga keuangan syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Lembaga keuangan syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama

artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

d. Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah dengan pihak nasabah atau mitra.

e. Risiko

Setiap dana yang disalurkan atau diinvestasikan oleh lembaga keuangan syariah selalu mengandung resiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

f. Jangka waktu

Merupakan periode waktu yang diberikan kepada nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh lembaga keuangan syariah. Jangka waktu yang diberikan bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga satu tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali

antara 1 hingga 3 tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari 3 tahun.

g. Balas jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh lembaga keuangan syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakatiantara lembaga keuangan syariah dengan nasabah.¹¹

h. Tujuan pembiayaan

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:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha

¹¹ Ismail, *"Perbankan Syariah"*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), hlm. 108-111

membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.

- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- 4) Membuka lapangan kerja baru artinya dengan dibukanya sector-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- 5) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh hasil dari usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

- 1) 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.

- 2) 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.
- 3) 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 manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.¹²

¹² Binti, Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), hlm. 5

i. Fungsi pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.

Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain :

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa

Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

- 2) Pembiayaan adalah alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*

Lembaga keuangan syariah yang khususnya disini adalah BMT dapat mempertemukan pihak yang kekurangan dana dengan pihak yang memiliki kelebihan dana. Pembiayaan merupakan salah satu cara untuk

mengatasi GAP antara pihak yang memiliki dana dengan pihak yang membutuhkan dana.

- 3) Pembiayaan merupakan alat untuk pengendali harga

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan akan berpengaruh kepada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat akan mendorong penurunan harga.

- 4) Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan ekonomi yang ada

Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah yang khususnya oleh BMT memiliki dampak pada kenaikan makro ekonomi. Mitra atau pengusaha disini setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT, akan memproduksi barang, mengolah bahan baku barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.

j. Manfaat pembiayaan

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga keuangan syariah yang disini adalah BMT antara lain sebagai berikut:

1) Manfaat pembiayaan bagi lembaga keuangan syariah yang disini

BMT yang pertama adalah akan mendapatkan balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara BMT dengan mitra usaha. Kemudian yang kedua pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas BMT. Hal ini tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha BMT akan menyebabkan peningkatan profitabilitas BMT.

2) Manfaat pembiayaan bagi debitur

Yang pertama adalah meningkatkan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan BMT kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha. Pembiayaan untuk membeli bahan baku, pengadaan mesin dan

peralatan, dapat membantu nasabah dalam meningkatkan volume penjualan. Kemudian yang kedua adalah nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan yang sesuai berdasarkan akad dan tujuan penggunaannya. Dan yang ketiga adalah jangka waktu yang diberikan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengestimasi keuangannya dengan tepat.

3) Manfaat pembiayaan bagi pemerintah

Yang pertama pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk menumbuhkan sektor riil, karena uang yang tersedia di BMT menjadi tersalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana untuk melakukan usaha. Kemudian yang kedua pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga keuangan syariah dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat.

Peningkatan lapangan kerja terjadi karena nasabah mendapatkan pembiayaan untuk modal kerja atau usaha untuk tujuan menambah

volume produksi. Yang kemudian dapat berdampak pada terserapnya tenaga kerja dan akan mengakibatkan meningkatnya pendapatan masyarakat yang pada akhirnya secara total akan meningkatkan pendapatan nasional.

4) Manfaat pembiayaan bagi masyarakat luas

Yang pertama adalah mengurangi tingkat pengangguran, pembiayaan disini juga akan menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena ada peningkatan volume produksi, tentu akan menambah jumlah tenaga kerja.

Kemudian yang kedua adalah penyimpanan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil yang lebih tinggi dari lembaga keuangan BMT apabila disini BMT dapat meningkatkan keuntungan yang disalurkan atas pembiayaan tersebut.¹³

¹³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), hlm. 108-112

C. *Mudharabah*

1. Pengertian *mudharabah*

Kata *Mudharabah* secara etimologi berasal dari kata *darb*. Dalam bahasa Arab, kata ini termasuk di antara kata yang mempunyai banyak arti. Diantaranya memukul, berdetak, mengalir, berenang, bergabung, menghindari berubah, mencampur, berjalan, dan lain sebagainya (al-Wasit, 1972). Perubahan makna tersebut bergantung pada kata yang mengikutinya dan konteks yang membentuknya.

Menurut terminologis, *mudharabah* diungkap secara bermacam-macam oleh para ulama madzhab. Di antaranya menurut madzhab Hanafi, ”suatu perjanjian untuk berkongsi di dalam keuntungan dengan modal dari salah satu pihak dan kerja (usaha) dari pihak lain (Abidin, 1987 hlm 483”. Sedangkan madzhab Maliki menamainya sebagai penyerahan uang di muka oleh pemilik modal dalam jumlah uang yang ditentukan kepada seorang yang akan menjalankan usaha dengan uang itu dengan imbalan sebagian dari keuntungannya (AI-Dasuqi, 1989 hlm 63).¹⁴

¹⁴ Naf'an, *pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, (Yogyakarta: GRAHA ILMU, 2014), hlm. 113

Mudharabah adalah akad antara pihak pemilik modal (*shahibul mal*) dengan pengelola (*mudharib*) untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan. Pendapatan atau keuntungan tersebut dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati di awal akad (Wirnyaningsih, 2005 hlm 130).

Mudharabah adalah akad yang telah dikenal oleh umat muslim sejak zaman Nabi, bahkan telah dipraktikkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. Ketika Nabi Muhammad SAW berprofesi sebagai pedagang (Karim, 2004 hlm 180), ia melakukan akad *mudharabah* dengan Khadijah. Dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik *mudharabah* ini dibolehkan baik menurut Al Qur'an, Sunnah maupun Ijma'.

Dalam praktik *mudharabah* antara Khadijah dengan nabi, saat itu Khadijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual ke nabi Muhammad SAW ke luar negeri. Dalam kasus ini Khadijah berperan sebagai pemilik modal (*shahib al-mal*) sedangkan nabi Muhammad SAW berperan sebagai pelaksana usaha (*mudharib*) (*Sabbiq*).

Secara singkat *mudharabah* atau penanaman modal adalah penyerahan modal uang kepada orang yang berniaga sehingga ia mendapatkan persentase keuntungan (Al-Muslih dan Ash-Shawi, 2004). Sebagai suatu bentuk kontrak, *mudharabah* merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana atau modal (pemodal), biasa disebut *shahibul maal* menyediakan modal 100% kepada pengusaha sebagai pengelola yang biasa disebut *mudharib* , untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan.

Lembaga keuangan syariah yang disini adalah BMT memberikan pembiayaan *mudharabah* kepada nasabah atas dasar kepercayaan. BMT percaya penuh kepada nasabah untuk menjalankan usahanya. Kepercayaan merupakan unsur terpenting dalam menjalankan transaksi pembiayaan *mudharabah*, karena dalam pembiayaan *mudharabah* BMT tidak ikut campur dalam menjalankan usaha nasabah yang telah diberi modal 100%. BMT hanya dapat memberikan saran kepada nasabah untuk memperoleh hasil usaha yang maksimal. Dalam hal pengelolaan nasabah berhasil mendapatkan keuntungan maka BMT akan memperoleh

keuntungan dari bagi hasil yang diterima. Sebaliknya jika terjadi kegagalan dalam menjalankan usahanya dan mengakibatkan kerugian, maka kerugian akan ditanggung oleh *shahibul maal*. *Mudharib* tidak menanggung sama sekali atau tidak ada kewajiban bagi *mudharib* untuk ikut menanggung atas kerugian yang diperoleh atas kegagalan usaha yang dijalankan.

2. Landasan syariah pada pembiayaan *mudharabah*

“dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh” (QS Shaad:24).

"...dan orang-orang yang berialan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT". Dalam ayat tersebut terdapat kata *yadribun* yang asal katanya sama dengan *mudharabah*, yakni *dharaba* yang berarti mencari pekerjaan atau menjalankan usaha” (QS Al Muzammil: 20).

”Apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah SWT...” (Al-Jumu'ah: 10)

Dari Shalih bin Suhaib RA bahwa Rasulullah Bersabda: “tiga hal yang di dalamnya terdapat kebaikan: jual-beli secara tangguh,. Muqaradhah (Mudaharabah), dan mencampur Candum dengan Candum untuk keperluan rumah bukan untuk dijual”.¹⁵

Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW bersabda: “sesungguhnya Allah Azza Wa Jalla berfirman, Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya.” (HR. Abu Dawud dalam kitab Al-Buyu’ dan Al-Hakim).

3. Ketentuan pembiayaan *mudharabah*

Beberapa ketentuan dalam pembiayaan *mudharabah* antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Pembiayaan *mudharabah* digunakan untuk usaha yang bersifat produktif. Menurut jenis penggunaannya pembiayaan *mudharabah* diberikan untuk pembiayaan investasi dan modal kerja.
- b. *Shaahibul maal* membiayai 100% suatu proyek usaha dan *mudharabah* (nasabah

¹⁵ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah Dan Mudharabah*, (Yogyakarta: GRAHA ILMU, 2014), hlm. 116

pengelola usaha) bertindak sebagai pengelola proyek usaha.

- c. *Mudharib* boleh melaksanakan berbagai macam usaha sesuai dengan akad yang telah disepakati bersama antara lembaga keuangan syariaah dengan nasabah. *Shahibul maal* tidak ikut serta dalam pengelolaan perusahaan, akan tetapi memiliki hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap kinerja *mudharib*.
- d. Jangka waktu pembiayaan, tata cara pengembalian modal *shahibul maal*, dan pembagian keuntungan atau hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara *shahibul maal* dengan *mudharib*.
- e. Jumlah pembiayaan *mudharabah* harus disebutkan dengan jelas dan dalam bentuk tunai, bukan piutang.
- f. *Shahibul maal* menanggung semua kerugian akibat kegagalan pengelolaan usaha oleh *mudharib*, kecuali bila kegagalan usaha merupakan kelalaian dari *mudharib* sendiri atau ada unsur kesengajaan.

“diriwayatkan dari Ibnu Abbas, bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak yang berparu-paru basah. Jika menyalahi peraturan ini, maka yang bersangkutan bertanggungjawab atas dana tersebut. Disampaikan syarat-syarat ini kepada Rasulullah SAW dan Rasulullahpun memperbolehkannya.” (HR. Thabrani).

- g. Pada prinsipnya dalam pembiayaan *mudharabah*, lembaga keuangan syariah yang dalam hal ini adalah BMT tidak diwajibkan dalam meminta agunan kepada *mudharib*. Namun untuk menciptakan rasa saling percaya antara shahibul maal dengan *mudharib*, maka shahibul maal diperkenankan untuk meminta jaminan kepada *mudharib*. Jaminan diperlukan apabila *mudharib* lalai dalam mengelola usaha atau sengaja melakukan pelanggaran terhadap

perjanjian kerjasama yang telah disepakati. Jaminan ini untuk menutup kerugian yang dilakukan oleh *mudharib*.

- h. Kriteria jenis usaha, pengusaha, prosedur pembiayaan dan mekanisme pembagian keuntungan diatur sesuai dengan ketentuan bank syariah atau lembaga keuangan syariah masing-masing dan tidak boleh bertentangan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN).

4. Rukun dan syarat pembiayaan *mudharabah*

- a. Pihak yang melakukan akad
- b. Modal yang diberikan oleh shahibul maal yaitu sejumlah uang atau aset untuk tujuan usaha dengan syarat:
 - 1) Modal harus jelas jenis dan jumlahnya
 - 2) Dapat berbentuk uang atau barang yang dapat di nilai pada waktu akad.
 - 3) Modal tidak berbentuk piutang. Modal harus di bayarkan kepada *mudharib* baik secara bertahap maupun sekaligus sesuai dengan akad *mudharabah*.

- c. Pernyataan ijab kabul, dituangkan secara tertulis yang menyangkut semua ketentuan dalam akad.
- d. Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal yang telah diserahkan oleh *shahibul maal* kepada mudharib, dengan syarat sebagai berikut:
 - 1) Pembagian keuntungan harus untuk kedua belah pihak
 - 2) Pembagian keuntungan harus dijelaskan secara tertulis pada saat akad dalam bentuk nisbah bagi hasil
 - 3) Penyedia dana menanggung semua kerugian, kecuali kerugian akibat kesalahan yang disengaja oleh mudharib.
- e. Kegiatan usaha *mudharib* sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh *shahibul maal*, akan tetapi harus dipertimbangkan hal sebagai berikut:
 - 1) Kegiatan usaha adalah hak *mudharib*, tanpa campur tangan *shahibul maal* kecuali untuk pengawasan
 - 2) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola yang mengakibatkan

tidak tercapainya tujuan mudharabah, yaitu memperoleh keuntungan

- 3) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah, dan harus mematuhi semua perjanjian.

5. Jenis-jenis *mudharabah*

a. *Mudharabah muthlaqah*

Mudharabah muthlaqah merupakan akad perjanjian antara dua pihak yaitu *shahibul maal* dengan mudharib, yang mana *shahibul maal* menyerahkan atas sepenuhnya dana yang diinvestasikan kepada mudharib untuk mengelola usahanya sesuai dengan prinsip syariah. *Shahibul maal* tidak memberikan batasan usaha, waktu yang diperlukan, strategi pemasarannya, serta wilayah bisnis yang dilakukan. *Shahibul maal* memberikan kewenangan yang sangat besar kepada mudharib untuk menjalankan aktivitas usahanya, asalkan sesuai dengan prinsip syariat islam.

Mudharabah muthlaqah adalah akad *mudharabah* dimana *shahibul maal* memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya (PAPSI 2003). *Mudharabah muthlaqah*

dapat disebut dengan investasi dari pemilik dana kepada lembaga keuangan syariah baik bank maupun BMT seperti pada pembahasan pada penelitian ini.

Lembaga keuangan syariah tidak mempunyai kewajiban untuk mengembalikannya apabila terjadi kerugian atas pengelolaan yang bukan disebabkan oleh kelalaian atau kesalahan lembaga keuangan syariah BMT sebagai *mudharib*. Namun sebaliknya, apabila *mudharib* melakukan kesalahan atau kelalaian dalam pengelolaan dana investor, maka wajib mengembalikan dana investasi *mudharabah muthlaqah*.

b. *Mudharabah muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak yang mana pihak pertama adalah pihak pemilik dana atau *shahibul maal* dan pihak kedua adalah pihak sebagai pengelola dana atau disebut *mudharib*. *Shahibul maal* menginvestasikan dananya kepada *mudharib* dan memberi batasan terkait penggunaan dana yang diinvestasikannya. Batasannya antara lain tentang:

- 1) Tempat dan cara berinvestasi
- 2) Jenis investasi

3) Objek investasi

4) Jangka waktu

c. *Mudharabah muqayyadah on balance sheet*

Mudharabah muqayyadah on balance sheet merupakan akad *mudharabah muqayyadah* yang mana *mudharib* ikut menanggung resiko kerugian atas dana yang diinvestasikan oleh *shahibul maal*. Dalam akad ini *shahibul maal* memberikan batasan secara umum, misalnya batasan tentang jenis usaha, jangka waktu pembiayaan, dan sektor usahanya.

Misalnya nasabah menempatkan dananya dalam bentuk deposito *mudharabah muqayyadah on balance sheet* sebesar 1 milyar untuk proyek pembangunan jalan tol, dalam jangka waktu 10 tahun. Maka batasan yang diberikan oleh nasabah *shahibul maal* yaitu terkait dengan proyek usaha dan jangka waktunya.¹⁶

¹⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), hlm. 174-180

D. *Musyarakah*

1. Pengertian *musyarakah*

Al-Musyarakah merupakan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih dalam menjalankan usaha, dimana masing-masing pihak menyertakan modalnya sesuai dengan kesepakatan, dan bagi hasil atas usaha bersama diberikan sesuai kontribusi dana atau sesuai kesepakatan bersama. *Musyarakah* disebut juga dengan *syirkah*, merupakan aktivitas berserikat dalam melaksanakan usaha bersama antara pihak-pihak yang terkait.

Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. (Antonio, 2001 hlm 90).

Kemudian secara bahasa *musyarakah* diambil dari bahasa arab yang berarti mencampur. Dalam hal ini mencampur satu modal dengan modal yang lain sehingga tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Kata *syirkah* dalam bahasa arab berasal dari kata *syarika* (fi' il madhi), *yashruku* (fi' il mudhari') *syarikan/syirkatan/syarikatan*

(masdar/ kata dasar) artinya menjadi sekutu atau *syarikat* (kamus al Munawwir) Menurut arti asli bahasa arab, *syirkah* berarti mencampurkan dua bagian atau lebih sehingga tidak boleh dibedakan lagi satu bagian dengan bagian lainnya.

Pengertian *musyarakah* secara fiqh dalam kitabnya, as-Sailul jarrar III: 246 dan 248, Imam Asy-Syaukani menulis sebagai berikut, ”(Syirkah syar'iyah) terwujud (terrealisasi) atas dasar sama-sama ridha di antara dua orang atau lebih, yang masing-masing dari mereka mengeluarkan modal dalam ukuran yang tertentu. Kemudian modal bersama itu dikelola untuk mendapatkan keuntungan, dengan syarat masing-masing di antara mereka mendapat keuntungan sesuai dengan besarnya saham yang diserahkan kepada syirkah tersebut. Namun manakala mereka semua sepakat dan ridha, keuntungannya dibagi rata antara mereka, meskipun besarnya modal tidak sama, maka hal itu boleh dan sah, walaupun saham sebagian mereka lebih sedikit sedang yang lain lebih besar jumlahnya. Dalam kacamata syari'at, hal seperti ini tidak mengapa, karena usaha

bisnis itu yang terpenting didasarkan atas ridha sama ridha, toleransi dan lapang dada” .¹⁷

Dalam *syirkah* atau *musyarakah*, dua orang atau lebih mitra menyumbang untuk memberikan modal atau melakukan investasi untuk melakukan suatu usaha. Hasil usaha atas mitra usaha dalam *syirkah* akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati oleh pihak-pihak yang berserikat.

2. Landasan syariah

Ayat-ayat AlQur an yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *Musyarakah* adalah:

"jikalau saudara-saudara itu lebih dari seorang, maka mereka berksekutu dalam sepertiga itu". (QS. An-Nisa : 12)

”Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berkongsi itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian lain kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh”. (QS. Ash-Shad : 24)

Hadits:

“Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satu pihak tidak menghinati

¹⁷ Naf'an, *pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, (Yogyakarta: GRAHA ILMU, 2014), hlm. 96

yang lain . jika salah satu pihak telah berkhianat maka Aku keluar dari mereka.” (HR. Abu Daud yang dishahihkan oleh Al-Hakim dari Abu Hurairah).¹⁸

”Dari hadist Qudsi yang diriwayatkan dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah saw telah bersabda, ”Allah swt telah berkata kepada saya; menyertai dua pihak yang sedang berkongsi selama salah satu dari keduanya tidak mengkhianati yang lain, seandainya berkhianat maka saya keluar dari penyertaan tersebut”. (HR. Abu Daud)

”Rahmat Allah swt tercurahkan atas dua pihak yang sedang berkongsi selama mereka tidak melakukan pengkhianatan, manakala berkhianat maka bisnisnya akan tercela dan keberkatanpun akan sirna dari padanya”. (HR. Abu Daud, Baihaqi dan Al-Hakim).¹⁹

3. Jenis-jenis *syirkah*

Menurut syariat islam, *syirkah* atau *musyarakah* dibagi menjadi dua jenis yaitu *syirkah al-milk* dan *syirkah al-uqud*.

a. *Syirkah al-milk*

Syirkah al-milk dapat diartikan sebagai kepemilikan bersama antara pihak yang

¹⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), hlm. 183

¹⁹ Naf'an, *pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, (Yogyakarta: GRAHA ILMU, 2014), hlm. 97

bersertikat dan keberadaannya muncul pada saat dua orang atau lebih secara kebetulan memperoleh kepemilikan bersama atas suatu kekayaan tanpa adanya perjanjian kemitraan yang resmi.

Syirkah al-milk biasanya berasal dari warisan. Pendapatan atas barang warisan ini dapat dibagi hingga porsi hak atas warisan itu sampai dengan barang warisan itu dijual. Misalnya tanah warisan, sebelum tanah ini dijual maka bila tanah ini menghasilkan, maka hasil bumi tersebut dibagi kepada ahli waris sesuai dengan porsi masing-masing. *Syirkah al-milk* muncul bukan karena adanya kontrak, tetapi karena sukarela dan terpaksa.

b. *Syirkah al-uqud*

Syirkah al-uqud dapat dianggap sebagai kemitraan yang sesungguhnya, karena pada pihak yang bersangkutan secara sukarela berkeinginan untuk membuat suatu perjanjian investasi bersama dan berbagi untung dan resiko. Dalam *syirkah al-uqud* dapat dilakukan tanpa adanya

perjanjian formal atau perjanjian yang dilakukan secara tertulis dengan disertai para saksi.

Syirkah al-uqud dibagi dalam lima jenis:

1) *Syirkah mufawwadah*

Merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak atau lebih, yang masing-masing pihak harus menyerahkan modal dengan porsi modal yang sama dan bagi hasil atas usaha atau resiko ditanggung bersama dengan jumlah yang sama. Dalam *syirkah mufawwadah*, masing-masing mitra usaha memiliki hak dan tanggungjawab yang sama.

2) *Syirkah inan*

Merupakan akad kerjasama usaha antara dua orang atau lebih, yang masing-masing mitra usaha harus menyerahkan dana untuk modal yang porsi modalnya tidak harus sama. Pembagian hasil usaha sesuai dengan kesepakatan, tidak harus sesuai dengan kontribusi dana yang diberikan.

Dalam *syirkah inan*, masing-masing pihak tidak harus menyerahkan modal dalam bentuk uang tunai saja, akan tetapi dapat dalam

bentuk aset atau kombinasi antara uang tunai dan aset atau tenaga. Masing-masing pihak yang bermitra, pada umumnya memiliki keahlian yang berbeda-beda, sehingga pembagian keuntungan tidak harus sama atau sesuai dengan porsi dana yang ditempatkan, akan tetapi pembagian keuntungan harus disepakati dari awal kontrak dan ditulis dalam kontrak. Para mitra usaha bertindak sebagai kuasa dari kemitraan itu, bukan merupakan penjamin bagi mitra usaha lainnya, sehingga tanggungjawab kepada pihak ketiga juga ada masing-masing mitra, bukan bertanggungjawab secara bersama-sama.

3) *Syirkah wujuh*

Merupakan akad kerjasama antara dua orang atau lebih yang mana masing-masing mitra pekerja memiliki reputasi dan prestise dalam bisnis. Para mitra dapat mempromosikan bisnisnya sesuai dengan keahlian masing-masing dan keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang tertuang dalam kontrak. Dalam *syirkah*

wujuh, tidak diperlukan modal dalam bentuk uang tunai. Para mitra dapat menggunakan agunan milik masing-masing untuk digunakan sebagai agunan untuk membeli barang dalam bentuk kredit, kemudian barang itu dijual dan keuntungan penjualan dari barang itu dibagi sesuai agunan yang diserahkan.

4) *Syirkah a'mal*

Syirkah a'mal disebut juga sebagai *syirkah abdan* merupakan kerjasama usaha yang dilakukan oleh dua orang atau lebih, masing-masing mitra usaha memberikan sumbangan keahlian dalam mengelola bisnis. Dalam *syirkah a'mal* tidak diperlukan modal dalam bentuk uang tunai, akan tetapi modal dalam bentuk keahlian dan profesionalisme masing-masing mitra kerja. Hasil usaha atas kerja sama *syirkah a'mal* akan dibagi sesuai nisbah bagi hasil yang telah disepakati antara pihak yang bermitra.

5) *Syirkah mudharabah*

Merupakan kerjasama usaha antara dua pihak atau lebih yang mana salah satu pihak adalah *shahibul maal* yang menyediakan dana 100% untuk keperluan usaha, dan pihak lain menyerahkan modal dan hanya sebagai pengelola atas usaha yang dijalankan, disebut *mudharib*

4. Rukun dan syarat pembiayaan *musyarakah*

a. Ijab dan kabul

Ijab dan kabul harus dinyatakan dengan jelas dalam akad dengan memperhatikan hal-hal seperti berikut:

- 1) Penawaran dan permintaan harus jelas dituangkan dalam tujuan akad
- 2) Penerimaan dan penawaran dilakukan pada saat kontrak
- 3) Akad dituangkan secara tertulis

b. Pihak yang berserikat

- 1) Kompeten
- 2) Menyediakan dana sesuai kontrak dan pekerjaan atau usaha

- 3) Memiliki hak untuk mengelola bisnis yang sedang dibiayai atau memberikan kuasa kepada mitra kerjanya untuk mengelolanya
- 4) Tidak diizinkan menggunakan dana untuk kepen tangan sendiri

c. Objek akad

1) Modal

- a) Modal dapat berupa uang tunai atau aset yang dapat dinilai. Bila modal tetapi dalam bentuk aset, maka aset ini sebelum kontrak harus dinilai dan disepakati oleh masing-masing mitra
- b) Modal tidak boleh dipinjamkan atau dihadiahkan kepada pihak lain
- c) Pada prinsipnya lembaga keuangan syariah yang dalam hal ini BMT tidak harus meminta agunan, akan tetapi untuk menghindari wanprestasi, maka BMT diperkenankan meminta agunan dari nasabah atau mitra kerja

2) Kerja

- a) Partisipasi kerja dapat dilakukan bersama-sama dengan porsi kerja yang tidak harus sama, atau salah satu mitra memberi kuasa kepada salah satu mitra kerja lainnya untuk mengelola usaha
- b) Kedudukan masing-masing mitra harus tertuang dalam kontrak

3) Keuntungan atau kerugian

- a) Jumlah keuntungan harus dikuantifikasikan
- b) Pembagian keuntungan harus jelas dan tertuang dalam kontrak. Bila rugi, maka kerugian akan ditanggung oleh masing-masing mitra berdasarkan porsi modal yang diserahkan.²⁰

²⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), hlm. 182-188

E. Minat Nasabah

1. Pengertian minat

Minat adalah perhatian, kesungguhan hati.²¹ Kata lain dari minat adalah keinginan yaitu kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang.²² Minat adalah suatu penangkap atau pemilihan terhadap sesuatu yang dapat mempengaruhi sifat seseorang. Menurut Abdul Rachman Saleh dan Muhib minat adalah kecenderungan untuk memberikan perhatian kepada orang dan bertindak terhadap orang, situasi atau aktivitas yang menjadi objek dari minat itu didasari dengan rasa senang.²³

Minat merupakan keinginan atau kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya serta kepribadian seseorang. Menurut kotler, minat beli timbul setelah adanya proses evaluasi alternatif dan didalam proses evaluasi, seseorang akan membuat suatu rangkaian yang hendak dibeli berdasarkan merek ataupun minat.

²¹ Reksosiswojo, dkk, *Kamus Saku Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pradnja Paramita), hlm. 79

²² Phiulip, Kothler, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001), hlm. 38

²³ Abdul, Rachman, *Psikologi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), hlm. 263

Minat konsumen merupakan kecenderungan konsumen untuk membeli suatu merek atau mengambil tindakan yang berhubungan dengan pembelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan konsumen melakukan pembelian (Assael, 2001). Mehta (1994) mendefinisikan minat beli sebagai kecenderungan konsumen untuk membeli suatu merek atau mengambil tindakan yang berhubungan dengan pembelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan konsumen melakukan pembelian. Percy dan Rossiter (1992) mengemukakan bahwa minat beli merupakan instruksi diri konsumen untuk melakukan pembelian atas suatu produk, melakukan perencanaan, mengambil tindakantindakan yang relevan seperti mengusulkan (pemrakarsa) merekomendasikan (influencer), memilih, dan akhirnya mengambil keputusan untuk melakukan pembelian.²⁴

Keputusan seseorang untuk membeli dipengaruhi oleh nilai produk yang dievaluasi. Apa bila manfaat yang dirasakan lebih besar, maka pengorbanan atau dorongan untuk mendapatkan dan membeli produk

²⁴ Roni, Andespa, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah*, (Al-Masraf: Jurnal lembaga keuangan dan perbankan-Vol. 2, 2017), hlm. 44

tersebut juga semakin besar. Sebaliknya apabila manfaat yang dirasakan masyarakat tersebut lebih kecil, maka masyarakat cenderung beralih kepada produk lain yang mempunyai manfaat yang lebih menguntungkan.²⁵

Minat merupakan aspek kognitif dari motivasi, atau merupakan gambaran kognitif yang memberikan arah pada suatu tindakan . Besar kecilnya minat seseorang terhadap suatu tugas atau pekerjaan. banyak menentukan keberhasilan yang bersangkutan dalam melaksanakan tugas tadi. karena motivasi, efisiensi, gerak dan kepuasan kerja, akan didapat apabila pekerjaan tersebut sesuai dengan lapangan yang diminatinya. Sebagaimana yang telah disebutkan di atas, minat yang berbentuk perhatian yang intens tadi merupakan suatu reaksi organisme, baik yang tampak nyata maupun yang imajiner, yang disebabkan karena rasa suka terhadap suatu objek tertentu. Minat ini mempunyai kecenderungan mempengaruhi perilaku individu dalam aktivitas tertentu.

Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa minat dalam diri individu sangat penting artinya bagi

²⁵ Nurlaili, Maghfiroh, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung: studi kasus pada nasabah BMT An-Nur Rewwin Sidoarjo*, (Skripsi: UIN Sunan Ampel, 2018), hlm. 13

kesuksesan yang akan dicapai. Individu yang mempunyai minat terhadap suatu objek atau aktivitas berani ia telah menetapkan tujuan yang berguna bagi dirinya sehingga ia akan cenderung untuk menyukainya. Dari sana kemudian, segala tingkah lakunya menjadi terarah dengan baik dan tujuan pun akan tercapai. Ada pula yang berpendapat bahwa minat merupakan suatu asas dalam komunikasi yang menyangkut soal bagaimana minat dan penerimaan seseorang penerima berita terhadap sesuatu berita dalam komunikasi. Minat dan penerimaan ini merupakan asas penting untuk mewujudkan komunikasi yang efektif.

Minat dan penerimaan dapat ditumbuhkan antara lain dengan:

- a. Setiap komunikasi dilakukan secara teratur dan berencana serta memperhatikan asaa-asas komunikasi
- b. Menggunakan wewenang
- c. Menciptakan suasana komunikasi yang menguntungkan.²⁶

²⁶ The liang gie, Ensiklopedi Administrasi, (Jakarta: PT Air Agung Putera), hlm. 164-165

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), faktor merupakan suatu hal (keadaan, peristiwa) yang dapat mempengaruhi (menyebabkan) terjadinya sesuatu.²⁷

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat menurut kotler:

a. Faktor budaya

Faktor budaya adalah penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar untuk mendapatkan nilai, persepsi, preferensi, dan perilaku dari lembaga-lembaga penting lainnya. Faktor budaya memberikan pengaruh yang luas bagi perilaku konsumen.

b. Faktor sosial

Faktor sosial merupakan Pembagian masyarakat yang relatif homogen dan permanen yang tersusun secara hierarkis serta anggotanya menganut nilai-nilai, minat, dan perilaku yang serupa. Kelas sosial ditentukan oleh faktor-faktor seperti pendapatan, pendidikan, kekayaan dan variabel lain. Dalam

²⁷ Poerwadaminta, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi ketiga*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2006), hlm. 769

beberapa sistem sosial, anggota dari kelas yang berbeda memelihara peran tertentu dan tidak dapat mengubah posisi sosial mereka.²⁸ Tingkah laku konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, yaitu:

1) Kelompok acuan

Kelompok acuan adalah seseorang dalam kelompok tertentu yang memiliki pengaruh langsung terhadap sikap dan perilakunya (keanggotaan kelompok).

2) Keluarga

Keluarga merupakan organisasi kecil yang penting dalam mempengaruhi perilaku anggotanya yang bersumber dari orang tua. Suami, istri, anak memiliki peran yang berbeda dalam mempengaruhi perilaku pembelian mereka. Misalnya saja dalam hal pilih makanan, pakaian, perhiasan, produk, rumah, mobil, liburan, dan lainnya.²⁹

3) Peran dan status

²⁸ Philip, Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Indeks, 2005), hlm. 202

²⁹ Ali, Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hlm.

Peran atau status merupakan aktivitas yang dilakukan seseorang menurut perilaku orang disekitarnya. Setiap orang membawa status yang mencerninkan penghargaan seseorang disekitarnya. Seseorang cenderung memilih produk yang sesuai dengan statusnya dalam masyarakat.

c. Faktor kepribadian

Faktor Kepribadian diartikan sebagai karakteristik seseorang yang berbeda dengan orang lain yang menyebabkan tanggapan yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan. Keputusan membeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi antara lain :

- 1) Usia
- 2) Tingkat kehidupan
- 3) Jabatan
- 4) Perekonomian
- 5) Gaya hidup

d. Faktor psikologis

Pilihan pembelian konsumen dipengaruhi oleh empat faktor antara lain:

- 1) Motivasi
- 2) Persepsi
- 3) Pembelajaran
- 4) Keyakinan atau sikap.³⁰

³⁰ Philip, Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Indeks, 2005), hlm. 202

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Perusahaan BMT Al Hikmah

KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) BMT Al Hikmah adalah sebuah lembaga ekonomi swadaya masyarakat yang tumbuh dan berkembang di wilayah kecamatan Ungaran. Lahirnya BMT ini diawali dengan adanya pertemuan tokoh-tokoh masyarakat Babadan dan sekitarnya pada tanggal 24 September 1998 di masjid Wahyu Langensari melalui rapat yang dihadiri 30 orang yang siap menjadi anggota pendiri.

Tujuan KJKS/BMT ini untuk menciptakan sebuah lembaga perekonomian masyarakat sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi umat Islam, dengan sasaran utama para pedagang dan pengusaha kecil serta masyarakat umum lapis bawah di kecamatan Ungaran. Salah satu unit usahanya ialah unit simpan pinjam dengan menggunakan sistem bagi hasil. Adapun target yang hendak dicapai adalah terbentuknya pusat perekonomian umat melalui kegiatan usaha mencapai kesejahteraan hidup umat.

Meniti keberangkatannya, koperasi BMT Al-Hikmah mulai beroperasi di kompleks Pasar Babadan Blok B-26, pada tanggal 15 Oktober 1998 dengan modal awal sebesar Rp 15.000.000,00 (Lima Belas Juta Rupiah). Modal awal tersebut berasal dari simpanan yang disetorkan para anggota berupa simpanan pokok, simpanan pokok khusus, dan simpanan wajib. Pengelolaan KJKS BMT Al-Hikmah dipercayakan kepada 4 (empat) orang pengelola yang telah mendapatkan pelatihan melalui Proyek Penanggungan Pekerja Trampil (P3T) di asrama haji Donohudan, Solo.

Sampai saat ini tercatat 18 orang yang mengelola BMT Al-Hikmah. Dalam perkembangannya, KJKS/ BMT Al-Hikmah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Selama sepuluh tahun berdiri, jumlah anggota yang menanamkan modal pun meningkat dengan meningkatnya jumlah nominal simpanan yang harus disetorkan. Sampai bulan Februari 2013 tercatat hampir 5.000 anggota aktif dengan nominal simpanan lebih dari 6 milyar. Untuk kredit yang disalurkan juga mengalami peningkatan, seiring dengan peningkatan aset dan tentunya meningkat pula rugi laba setiap bulannya 10 Kemajuan dan perkembangan BMT Al-Hikmah yang berdiri dengan latar belakang jenis usaha, asal daerah yang berbeda, pendidikan dan status sosial yang

berbeda menunjukkan kepercayaan masyarakat yang cukup besar terhadap keberadaan BMT Al-Hikmah Babadan.¹

Saat ini BMT Al-Hikmah menempati kantor di Jl. Jend. Sudirman No. 12 Mijen Gedanganak Ungaran Timur Kabupaten Semarang, dengan memiliki lima kantor cabang:

1. Kantor Cabang Babadan di Komplek Pasar Babadan Blok E 23-25, Babadan.
2. Kantor Cabang Karangjati di Komplek Terminal Pasar Karangjati No.11 Kecamatan Bergas.
3. Kantor Cabang Bawen di Jl. Tegalpanas-Jimbaran Ds. Sumban Bawen.
4. Kantor Cabang Bandungan di Jl. Telomoyo No. 07 Bandungan.
5. Kantor Cabang Gunungpati di Kampung Ngabean RT 01 RW 04 Gunungpati, Semarang.²

Sejarah singkat BMT AL HIKMAH:

- a. BMT Al-Hikmah melalui beberapa rapat awal yang dihadiri oleh tokoh-tokoh masyarakat Babadan, Langensari dan Wujil yang menghasilkan keputusan tentang berdirinya BMT Al-Hikmah tanggal 24

¹ Profil BMT Al-Hikmah Ungaran

²http://bmtalhikmahsmg.blogspot.com/2015/04/sejarah-bmt-al-hikmah_19.html diakses pada 13 Februari 2019 pukul 13.33 WIB

September 1998 di masjid Wahyu Langensari yang dihadiri 30 orang yang siap menjadi anggota pendiri.

- b. Tanggal 15 Oktober 1998 BMT Al Hikmah pertama kali beroperasi kantor di Komplek Pasar Babadan Blok E 26 dengan modal awal 15.000.000. Modal awal tersebut berasal dari simpanan yang disetorkan para anggota berupa simpanan pokok, simpanan pokok khusus dan simpanan wajib. Pengelolaan BMT Al Hikmah dipercayakan kepada 4 orang pengelola yang telah mendapatkan pelatihan melalui Proyek Penanggulangan Pekerja Trampil (P3T) di asrama haji Donohudan, Solo.
- c. Tanggal 02 Desember 2009 dalam perkembangannya, BMT Al Hikmah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Kemajuan dan perkembangan KSPPS BMT Al Hikmah dengan anggota yang berasal dari latar belakang jenis usaha, asal daerah, pendidikan dan status sosial yang berbeda menunjukkan kepercayaan masyarakat yang cukup besar terhadap keberadaan KSPPS BMT Al Hikmah. Sehingga dirasa perlu perluasan wilayah dengan dibukanya kantor cabang Karangjati.

- d. Tanggal 05 Maret 2010 PAD BMT Al Hikmah disyahkan sehingga berubah menjadi Koperasi BMT Al Hikmah dengan bentuk usahanya KSU (Koperasi Serba Usaha).
- e. Tanggal 06 Februari 2012 resmi menempati kantor pusat di Jl. Jend. Sudirman No. 12 Mijen Gedanganak Ungaran Timur. Dan pada tahun 2012 tersebut dibuka dua kantor cabang di Bawen dan Bandungan. Sampai saat ini jumlah semua kantor pelayanan berjumlah 7 kantor. Dua yang terakhir di Gunungpati Sekaran dan Ngabean.³

B. Visi dan misi BMT Al Hikmah

1. Visi BMT AL HIKMAH:

“Menuju Lembaga Keuangan Syariah yang Sehat, Profesional dan Terpercaya di Jawa Tengah”.

2. Misi BMT AL HIKMAH:

- a. Mewujudkan Lembaga Keuangan Syariah yang sehat.
- b. Membangun kualitas Sumber Daya Manusia yang tangguh, profesional dan berdaya saing tinggi.

³ <http://eprints.walisongo.ac.id/7215/4/BAB%20III.pdf> diakses pada 13 februari 2019 pukul 13.57 WIB

- c. Meningkatkan kepercayaan anggota dan masyarakat terhadap lembaga baik dari segi operasional maupun finansial.

3. BMT AL HIKMAH:

Dari Visi dan Misi tersebut, maka tujuan yang ingin dicapai BMT Al Hikmah adalah:

- a. Menyelamatkan kelompok-kelompok usaha lapisan masyarakat menengah kebawah dari situasi krisis ekonomi
- b. Menambah modal kerja bagi masyarakat lapisan paling bawah dan kecil
- c. Mengembangkan kelompok usaha masyarakat agar lebih produktif

4. Sasaran BMT AL HIKMAH:

Dari tujuan yang telah dipaparkan di atas, maka sasaran yang ingin diprioritaskan oleh BMT Al-Hikmah yaitu:

- a. Tersedianya dana permodalan untuk masyarakat
- b. Menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggotanya yang melaksanakan aktivitas usaha produktif
- c. Memberikan pelayanan pinjaman kepada anggotanya yang melaksanakan usaha untuk

modal kerja dengan prosedur yang mudah dan murah.⁴

C. Struktur Organisasi BMT Al Hikmah

PENGAWAS

- a. Ketua : Gatot Indratmoko, SE
- b. Anggota 1 : Drs. H. Abu Hanafi
- c. Anggota 2 : Ichsan Maarif ST

PENGURUS

- a. Ketua : Muhari S. Ag, MM
- b. Sekretaris : Awing Fraptiyo SE
- c. Bendahara : Asroti S.Pd. I

DEWAN PENGAWAS SYARIAH

- a. Drs. Toni Irianto
- b. Drs. H. Muh. Saerozi M.Ag
- c. Abdurohim

⁴ http://bmtalhikmahsmg.blogspot.com/2015/04/sejarah-bmt-al-hikmah_19.html (profil BMT AL HIKMAH diakses pada 13 Februari 2019 pukul 13.43 WIB)

PENGELOLA

a. Kantor Pusat dan Cabang Mijen Gedanganak

- 1) Mudhofar
- 2) Sayfur Rochman
- 3) Saefudin
- 4) Nur Khasan
- 5) Heni Fajar Rukiyanti S.Pd
- 6) Dian Irfani A.Md
- 7) Yonanda

b. Kantor Cabang Babatan

- 1) Nurul Huda Amrullah
- 2) Zulikhan Yahya
- 3) Nurjannah
- 4) Salamti Nurul Ariyani

c. Kantor Cabang Karangjati

- 1) Mujana
- 2) Ahwat Adi Wibowo
- 3) Fahrul Saktiana SE
- 4) Putri Pertiwi

d. Kantor Cabang Bawen

- 1) Supandriyo, A,Md
- 2) Adi Tiya

3) Sefi Aprilia A.Md

e. Kantor Cabang Bandungan

1) Sulamin

2) Mashyudi A. Md

3) Yuni Fatmawati SE

f. Kantor Cabang Gunungpati

1) Eko Susilo, SE

2) Abdul Hamid

3) Kharis Muhandis A. Md

D. Uraian Tugas BMT Al Hikmah

Job Description (Tugas Pengelola)

1. Pengawas

Mengawasi jalannya operasional BMT, meneliti dan membuat rekomendasi produk baru BMT, serta membuat pernyataan secara berkala, bahwa BMT yang diawasi sesuai dengan ketentuan syariah.

2. Dewan Pengurus

Mengawasi, mengevaluasi dan mengarahkan pelaksanaan pengelolaan BMT.

3. *General Manager*

- 1) Menjabarkan kebijakan umum BMT yang telah dibuat dewan pengurus dan sudah disetujui BMT.
 - 2) Menyusun dan menghasilkan rencana kerja dan anggaran, proyeksi financing dan financing yang kemudian disampaikan kepada dewan pengurus untuk mendapat persetujuan RAT.
 - 3) Menyetujui penyaluran dana sesuai dengan batas wewenang.
 - 4) Mempertimbangkan dan melakukan penambahan, pengangkatan, serta pemberhentian karyawan sesuai dengan persetujuan BMT.
 - 5) Mengelola dan mengawasi pengeluaran biaya-biaya harian untuk tercapainya target pemasukan yang telah ditetapkan secara keseluruhan.
4. *Manager*
- 1) Menyusun rencana strategi yang mencakup: pandangan pihak eksekutif, prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan dalam persaingan.
 - 2) Mengusulkan rencana strategi kepada dewan pengawas untuk disahkan dalam RAT maupun non RAT.

3) Mengusulkan rancangan anggaran dan rencana kerja dan baitul tamwil, baitulmaal, quantum quality, SBU lainnya kepada dewan pengawas yang nantinya disahkan dalam RAT.

5. Admin Pembiayaan

- 1) Melakukan pelayanan dan pembiayaan kepada anggota
- 2) Menyusun rencana pembiayaan
- 3) Menerima berkas pengajuan pembiayaan
- 4) Mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisi pembiayaan
- 5) Melakukan analisis pembiayaan
- 6) Melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet
- 7) Melakukan administrasi pembiayaan
- 8) Membuat laporan perkembangan pembiayaan

6. Manajer Pemasaran

- 1) Menyusun rencana bisnis, streategi pemasaran dan rencana tindakan berdasarkan target yang harus dicapai.
- 2) Menyusun rencana kerja dan strategi restrukturisasi berdasarkan target yang ditetapkan.

- 3) Membina hubungan dengan anggota atau calon anggota yang terdapat di wilayah kerja BMT.
- 4) Memandu pelaksanaan aktivitas pemasaran, aktivitas produk-produk, dan pencairan anggota baru yang potensial untuk seluruh produk.
- 5) Mereview analisa pemberian fasilitas pembiayaan secara komprehensif dan menyampaikan kepada general manager untuk mendapatkan persetujuan sesuai jenjang kewenangan.

7. *Teller*

- 1) Memberikan pelayanan kepada anggota baik penarikan maupun penyetoran tabungan atau angsuran
- 2) Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari
- 3) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manager cabang
- 4) Menandatangani formulir serta slip dari anggota serta mendokumentasikannya

8. *Customer Service*

- 1) Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk kepada calon anggota

- 2) Membantu anggota dalam melakukan proses pembukuan rekening simpanan
- 3) Membantu anggota dalam melakukan proses penutupan rekening simpanan
- 4) Memberikan informasi saldo simpanan anggota
- 5) Mempersiapkan buku simpanan untuk anggota
- 6) Mempersiapkan berkas permohonan pembukuan rekening simpanan anggota
- 7) Memberikan pelayanan informasi perbankan lainnya kepada anggota, terutama dalam menangani permasalahan transaksi anggota.

9. *Marketing*

- 1) Bertanggung jawab kepada manajer pemasaran atas semua pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya.
- 2) Melakukan penagihan terhadap anggota yang mengajukan pembiayaan di BMT.
- 3) Mengambil tabungan milik anggota yang menabung tetapi tidak bisa datang ke kantor untuk melakukan penarikan.
- 4) Mensosialisasikan produk-produk BMT kepada masyarakat.

- 5) Menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk mengembangkan bidang usaha atau yang lainnya.

E. Ruang Lingkup Usaha BMT Al Hikmah

BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) atau balai usaha mandiri terpadu merupakan sistem simpan pinjam dengan pola syari'ah. Sistem BMT ini adalah konsep Mu'amalah Syari'ah. Peran BMT di Indonesia dalam memperdayakan kalangan ekonomi mikro cukup signifikan. Walaupun Peran BMT hanya menjangkau pada kalangan ekonomi mikro. Karena hal ini disebabkan pihak Bank sangat minim untuk menjangkau kepada kalangan ekonomi mikro.

BMT menghimpun dana dari calon anggota atau masyarakat dengan beberapa akad. Yang diantaranya adalah akad jual beli yang dikenal dengan *murabahah* kemudian akad pembiayaan yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*. Ada pula akad sewa yang dikenal dengan *ijarah*, akad ini dalam BMT Al Hikmah digunakan dalam pembiayaan multi barang dan multi jasa. Serta ada juga simpanan dalam bentuk *wadiah* Kemudian akan dijelaskan kepada calon anggota mengenai produk produk tersebut, sehingga para masyarakat tahu akad apa yang sesuai dengan kebutuhannya.

Produk-produk dari BMT Al Hikmah ini sendiri ada beberapa macam, diantaranya adalah:

1. Produk Penghimpunan Dana (Simpanan)

Produk penghimpunan dana yang dirancang khusus atas dasar syariah (dengan sistem bagi hasil) terdiri dari beberapa jenis simpanan, antara lain:

a. Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA)

Simpanan Sukarela Lancar merupakan simpanan anggota masyarakat yang didasarkan akad wadi'ah yad dhamanah. Atas ijin penitip dana yang disimpan pada rekening SIRELA dapat dimanfaatkan oleh BMT Al-Hikmah. Penarikan maupun penyetoran dari produk ini dapat dilakukan oleh pemegang rekening setiap saat.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan
- 2) Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan
- 4) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah (titipan)
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan

- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000
- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000
- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000
- 9) Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilaksanakan sewaktu-waktu pada saat jam kerja.

b. Simpanan Pelajar (SIMPEL)

Simpanan Pelajar merupakan simpanan yang ditujukan kepada para pelajar dan mahasiswa yang menginginkan memiliki rekening simpanan yang akan terus tumbuh dan memberi kesempatan untuk mengajukan beasiswa bagi yang berprestasi.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi pelajar dan mahasiswa
- 2) Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan
- 4) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah (titipan)
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000
- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000

- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000
- 9) Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja
- 10) Dapat mengajukan beasiswa bagi pelajar atau mahasiswa yang berprestasi

c. Simpanan Sukarela Qurban (SISUQUR)

Simpanan Sukarela Qurban adalah simpanan anggota yang dirancang khusus sebagai sarana mempersiapkan dana untuk melaksanakan ibadah penyembelihan hewan qurban. Penyetoran dapat dilakukan sewaktu-waktu sedangkan penarikan atau pencairannya hanya dapat dilakukan pada bulan Dzulhijah saat pelaksanaan penyembelihan hewan qurban.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan
- 2) Syarat pembukaan simpana yang sangat ringan
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan
- 4) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah

- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp. 25.000
- 7) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000
- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000
- 9) Hanya dapat diambil pada saat akan melaksanakan ibadah Qurban/Aqiqah

d. Simpanan Ibadah Haji (SIHAJI)

Simpanan ibadah haji merupakan inovasi baru dari BMT Al Hikmah yang dikhususkan bagi anda masyarakat muslim yang berencana menunaikan Ibadah Haji.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan usia 18 tahun keatas
- 2) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah
- 3) Bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam online dengan SISKOHAT Kementerian Agama
- 4) Tersedia fasilitas Dana Talangan Haji hingga senilai Rp. 22.500.000

- 5) Bebas biaya administrasi bulanan
- 6) Pembukaan rekening awal Rp. 50.000
- 7) Setoran berikutnya minimal Rp. 50.000
- 8) Biaya penutupan sebelum penyetoran porsi Haji Rp. 10.000
- 9) Gratis biaya penutupan rekening (jika setelah penyetoran porsi Haji)
- 10) Memperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan di akumulasikan sebagai tambahan pembayaran biaya Ibadah Haji
- 11) Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan Ibadah Haji.

e. Simpanan Sukarela Berjangka

Merupakan simpanan berjangka dengan prinsip syariah yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota BMT Al-Hikmah.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan atau lembaga
- 2) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah (bagi hasil)

- 3) Pilihan jangka waktu fleksibel 3, 6, 12, dan 24 bulan
- 4) Tidak dikenakan biaya administrasi
- 5) Bagi hasil yang optimal dengan nisbah yang kompetitif
- 6) Bagi hasil langsung menambah saldo simpanan harian
- 7) Jangka waktu dapat diperpanjang otomatis (automatic roll over)
- 8) Setoran minimal Rp 500.000
- 9) Dapat souvenir menarik untuk simpanan dengan jangka waktu 12 dan 24 bulan
- 10) Dapat dijadikan pembiayaan di BMT Al-Hikmah

f. Simpanan Wajib Berhadiah (SI WADIAH)

Si Wadiah merupakan simpanan wajib dengan fitur hadiah yang diperuntukkan bagi anggota. Simpanan dengan jangka waktu tertentu tidak dapat ditarik sebelum jatuh tempo.

Fitur :

- 1) Menyetor simpanan si wadiah sebesar Rp 200.000/bulan

- 2) Setiap anggota diperbolehkan untuk mendaftar lebih dari satu kesempatan
- 3) Jangka waktu penyeteroran simpanan selama 24 bulan
- 4) Pengundian hadiah dilaksanakan dalam 3 tahap pada periode 08, 16, dan 24
- 5) Setiap anggota dipastikan mendapat hadiah sesuai dengan undian
- 6) Setiap anggota berhak mendapatkan fee/ujrah/bonus pada akhir periode simpanan

2. Produk Pembiayaan

Produk penyaluran dana berupa jenis pembiayaan berupa modal usaha dan sewa barang atau jasa. Beberapa jenis pembiayaan yang disediakan antara lain prinsip Murabahah, Ijarah, Mudharabah. Dana simpanan dari masyarakat yang ada di BMT Al-Hikmah dikelola secara produktif dan professional dalam bentuk pembiayaan untuk pengembangan ekonomi umat. Berbagai produk pembiayaan diperuntukkan bagi

Jenis-jenis akad pembiayaan :

- a. Pembiayaan mitra usaha

Pembiayaan ini diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usaha yang digelutinya agar usahanya menjadi lebih besar dan menguntungkan. Kemudian pembiayaan ini menggunakan dua pilihan akad. Yaitu akad mudharabah dan musyarakah.

Persyaratan untuk mengajukan pembiayaan ini diantaranya adalah: bersedia menjadi anggota BMT Al Hikmah, yang kedua memiliki usaha yang produktif dan prospektif, yang ketiga bersedia disurvei lokasi usaha yang diajukan, yang terakhir mengisi aplikasi pembiayaan.

b. Pembiayaan multi barang dengan prinsip jual beli *Murabahah*

Akad murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan termasuk harga pembelian barang kepada pembeli kemudian mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu. Fasilitas pembiayaan diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan memiliki barang atau peralatan usaha guna mendukung kegiatan usaha anggota BMT Al-Hikmah siap membantu

mewujudkan keinginan anda untuk memiliki barang impian tersebut dengan proses mudah cepat dan harga terjangkau.

c. Pembiayaan multi jasa dengan prinsip *ijarah*

Ijarah merupakan akad pemindahan hak guna (manfaat) atas sesuatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan itu sendiri. Fasilitas pembiayaan ini diperuntukkan bagi anggota yang terkendala dalam membayar biaya pendidikan biaya sewa rumah biaya sewa tempat usaha biaya perawatan rumah sakit biaya perjalanan dan biaya lain yang diperlukan. BMT Al Hikmah siap membantu membayarkan kebutuhan anda tersebut dan anggota membalikan pembiayaan dan jasanya secara angsuran atau sesuai tempo kesepakatan.⁵

⁵Brosur-brosur produk BMT AL HIKMAH

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Produk Pembiayaan Mitra Usaha

Pembiayaan mitra usaha merupakan salah satu dari sekian banyak produk yang digunakan dalam lembaga BMT Al Hikmah cabang Gunungpati. Produk pembiayaan mitra usaha merupakan pembiayaan yang menggunakan prinsip kerjasama bagi hasil yang menggunakan dua akad kerjasama yaitu akad *mudharabah* dan akad *musyarakah*.

Didalam brosur yang penulis dapatkan dari BMT Al Hikmah menerangkan bahwa pembiayaan mitra usaha merupakan fasilitas pembiayaan diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usaha yang digelutinya tersebut menjadi lebih besar dan menguntungkan. Pembiayaan mitra usaha ini merupakan pembiayaan kerjasama usaha yang dapat dilakukan atau diajukan untuk beberapa jenis usaha diantaranya adalah dalam multijasa, pertanian, perikanan, perdagangan, industri rumah tangga, dan peternakan.

Setelah penelitian yang penulis lakukan di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati dengan wawancara narasumber Bapak Eko Susilo, diketahui bahwa porsi bagi hasil yang diberikan BMT Al Hikmah kepada nasabah adalah 70%, 30% dalam akad *mudharabah*, dan sesuai porsi modal pada akad *musyarakah*.

Menurut informasi yang didapatkan penulis dari kantor BMT Al Hikmah cabang Gunungpati, produk pembiayaan mitra usaha ini pertama kali digunakan pada sejak awal berdirinya BMT Al Hikmah yaitu tahun 1998, dan kemudian baru tahun 2012 digunakan di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati. Tepat pada tahun berdirinya BMT Al Hikmah cabang Gunungpati. Ada beberapa akad pembiayaan selain pembiayaan mitra usaha. Antara lain adalah pembiayaan multi barang yang menggunakan prinsip akad *murabahah* dan pembiayaan multi jasa yang menggunakan akad *ijarah*. Ada beberapa persyaratan agar anggota dapat mengajukan pembiayaan ini, antara lain adalah:

1. Bersedia menjadi anggota BMT Al Hikmah
2. Memiliki usaha produktif dan prospektif
3. Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan

4. Bersedia disurvei dilokasi usaha yang diajukan
5. Melengkapi persyaratan administratif
6. Fotocopy KTP suami istri
7. Fotocopy kartu keluarga
8. Fotocopy data pendukung usaha
9. Melampirkan fotocopy BPKB kendaraan, sertifikat tanah/surat kios/los pasar.¹

Pembiayaan yang menggunakan dua akad yaitu *mudharabah* dan *musyarakah* ini berarti nasabah dapat mengajukan pembiayaan sesuai dengan kondisi modal. Dimana jika nasabah memiliki kekurangan sebagian modal maka nasabah dapat menggunakan akad *musyarakah*. Sedangkan jika nasabah tidak mempunyai modal dan hanya memiliki skill untuk mendirikan usaha, maka nasabah dapat menggunakan akad *mudharabah*.

Kemudian dalam perjalanannya, akad ini mengalami suatu permasalahan dimana produk akad mitra usaha ini kurang diminati oleh nasabah dibandingkan dengan pembiayaan-pembiayaan lain yang ada di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati. Ada banyak faktor-faktor yang dapat mempengaruhinya

¹ Brosur BMT Al Hikmah

sehingga pembiayaan ini kurang diminati oleh nasabah. Pada akhir tahun 2016 pembiayaan ini sudah jarang digunakan lagi oleh nasabah. Karena beberapa alasan yang melatar belakangnya baik dari nasabah.

Menurut data statistik OJK (Otoritas Jasa Keuangan) yang dipublikasikan Mei tahun 2016 menunjukkan tiga akad pembiayaan syariah terlaris. Yang menempati peringkat pertama adalah produk yang menggunakan akad *murabahah* kemudian disusul *musyarakah* dan *mudharabah*. Alasan mengapa akad pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah* kalah dalam akad yang lain seperti *mudharabah* salah satunya adalah pembiayaan bagi hasil memiliki tingkat resiko yang paling tinggi oleh karenanya BMT belum siap menerima segala potensi resiko dengan akad pembiayaan yang berkonsep bagi hasil.²

² <https://finansial.bisnis.com> diakses pada 9 Juli 2019 pukul 09.12 WIB

B. Faktor Internal Nasabah Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Mitra Usaha

BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang dalam operasionalnya sama dengan perbankan syariah. Tetapi kendalanya juga jauh lebih besar. Dalam pembahasan hasil penelitian ini mengemukakan beberapa faktor-faktor penyebab rendahnya minat BMT Al Hikmah dan anggota (nasabah) dalam penggunaan pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati.

Faktor-faktor rendahnya minat penggunaan pembiayaan mitra usaha adalah keinginan dan kecenderungan yang tinggi untuk melakukan pembiayaan yang menggunakan akad *mudharabah* dan *musyarakah*. Faktor-faktor minat dalam penelitian ini menyangkut minat BMT dalam Al Hikmah cabang Gunungpati menggunakan pembiayaan dan minat anggota (nasabah) dalam menggunakan pembiayaan mitra usaha.

Pembahasan mengenai pembiayaan mitra usaha tidak terlepas dari pemasalahan baik permasalahan intern maupun masalah ekstern yang selalu melekat pada pembiayaan mitra usaha. Ada beberapa indikator yang

menyebabkan rendahnya minat penggunaan pembiayaan mitra usaha diantaranya adalah faktor resiko tinggi, faktor laporan pendapatan oleh nasabah, faktor kejujuran, dan faktor ketidakefektifan pola bagi hasil. Faktor-faktor tersebut ditemukan dalam BMT Al Hikmah cabang Gunungpati dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis. faktor faktor tersebut adalah:

1. Faktor resiko yang tinggi

Dalam BMT Al Hikmah cabang Gunungpati menyatakan bahwa kesiapan antara BMT Al Hikmah sendiri masih kurang apalagi masyarakat secara keseluruhan dalam penelitian ini kesesuaian antara teori dengan aplikasinya sangat terlihat bahwa dalam BMT Al Hikmah ketidaksiapan menanggung kerugian dari pembiayaan mitra usaha sangat dominan sehingga pembiayaan yang berlangsung menjadi terhambat. Ini di karenakan BMT selaku pemilik dana juga tidak mau menanggung kerugian yang besar terhadap transaksi yang berlangsung di dalam pembiayaan mitra usaha dengan alasan ingin mengamankan dana-dana para anggota atau nasabah yang melakukan Tabungan maupun Deposito di BMT Al Hikmah.

Resiko yang tinggi ini menyebabkan BMT takut dan merasa uang yang akan di investasikan dalam pembiayaan mitra usaha akan mengalami kerugian maka BMT lebih baik mengamankan dana tersebut guna agar BMT tidak takut kehilangan kepercayaan dari depositor ketika tingkat bagi hasil menurun, dalam transaksi pembiayaan bagi hasil keuntungan yang di peroleh tidaklah pasti semua di pengaruhi oleh baik buruknya usaha yang dijalankan oleh nasabah. Dalam pembiayaan bagi hasil keuntungan tidaklah sama karena tergantung dari besar kecilnya pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha nasabah. BMT khawatir apabila dana dari depositor ini investasikan dalam pembiayaan bagi hasil sedangkan keuntungannya mengalami kerugian maka kerugian tersebut juga akan berakibat pada berkurangnya dana debitor sehingga menyebabkan hilangnya kepercayaan dari depositor terhadap BMT.

BMT menyatakan bahwa model pembiayaan mitra usaha ini memiliki rentan resiko yang sangat tinggi mengakibatkan BMT takut untuk menggunakan pembiayaan mitra usaha dalam

pengaplikasiannya, resiko yang tinggi ini mengakibatkan proses operasionalnya juga akan terganggu, apalagi di hadapkan dengan kondisi yang saat ini bahwa persaingan dalam lembaga keuangan sangatlah ketat, baik persaingan antar lembaga keuangan syariah maupun dengan lembaga keuangan konvensional yang semakin hari terus berinovasi dalam produk-produk yang ditawarkan kepada nasabahnya. Ini menekan lembaga keuangan yang mikro seperti BMT Al Hikmah sehingga lebih memilih produk yang menguntungkan dari pada harus menggunakan produk yang banyak resikonya, Kompetisi ketat dengan bank konvensional memaksa bank syariah harus menyediakan pembiayaan alternatif yang berisiko lebih kecil. Sedangkan pembiayaan mitra usaha yang menggunakan akad *mudharabah* dan *musyarakah* salah satu bagian pembiayaan yang memiliki resiko tinggi. Lain lagi dengan pembiayaan *murabahah* yang pada implementasinya BMT membeli barang dengan harga sekian kemudian menjualnya kepada nasabah dan mengambil keuntungan sekian persen. Jadi

sudah dapat dipastikan nominal keuntungan yang didapatkan oleh BMT.

Dari resiko yang tinggi yang akan mengakibatkan berbagai masalah yang akan menimpa baik BMT maupun para anggota yang melakukan pembiayaan di BMT Al Hikmah. Faktor resiko memang erat kaitannya dengan pembiayaan mitra usaha ini, bukan karena BMT tidak mampu menjalankan pembiayaan tersebut dengan baik melainkan kerjasama yang tidak seimbang inilah yang akan mempengaruhi secara penuh terhadap resiko-resiko yang akan muncul dalam pembiayaan mitra usaha.

2. Faktor laporan pendapatan oleh nasabah

Dari hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan pihak nasabah BMT Al Hikmah cabang Gunungpati. Faktor kedua yang mempengaruhi rendahnya minat nasabah menggunakan produk pembiayaan mitra usaha adalah nasabah menganggap laporan pendapatan yang harus dibuat setiap bulan adalah suatu hal yang menyusahkan. Laporan pendapatan perbulan dinilai memberatkan bagi

pelaku usaha yang notabene melakukan usaha berdagang dipasar.

“ pembuatan laporan keuangan menurut saya memberatkan dan tidak menyusahkan, pembiayaan mitra usaha yang menggunakan akad *mudharabah* dan *musyarakah ini* mau tidak mau nasabah harus membuat laporan pendapatan setiap bulan. Dan itu ribet sekali. Jangankan membuat laporan pendapatan setiap bulannya. Setoran dan angsuranpun kami lebih suka menggunakan sistem dijemput”. Demikian pernyataan salah satu nasabah BMT Al Hikmah cabang Gunungpati.

Dalam hal ini nasabah memang mau tidak mau harus membuat laporan keuangan setiap bulan, sehingga BMT akan mengetahui berapa bagi hasil yang akan diperoleh antara nasabah dengan BMT. Jika nasabah tidak mau membuat laporan pendapatan maka BMT tidak akan dapat mengetahui nominal bagi hasil yang harus diberikan.

3. Faktor kejujuran

Faktor kejujuran erat kaitannya dengan nasabah tetapi sebagai lembaga keuangan syariah kejujuran harus dapat dimiliki baik dari BMT maupun dari para nasabah. Yang lebih di khawatirkan BMT yaitu dari nasabah tentang ketidakjujuran para nasabah dalam melaporkan hasil usaha yang dilakukan. Masih banyak nasabah yang melakukan hal tersebut. Yang membuat pihak BMT selalu berhati-hati dan selalu memantau perkembangan usaha yang dilakukan oleh nasabah.

Proses pelaporan merupakan proses dimana rentan terjadi kecurangan memanipulasi data hasil usaha seperti yang di sampaikan oleh manager BMT bahwa dikala keuntungan yang diperoleh mengalami peningkatan sering kali pengusaha melaporkan tidak sesuai dengan hasilnya tetapi apabila nasabah mengalami kerugian maka baru dilaporkan ke BMT. Sehingga ketidak jujuran itu terlihat jelas dalam proses pelaporan. Dalam faktor kejujuran bukan sekedar dalam proses pelaporan yang sering terjadi yaitu dari proses pengelolaan usaha di BMT Al Hikmah dalam proses pengelolaan usaha sering juga

terjadi ketidakjujuran yang dilakukan oleh para nasabah ini disebabkan karena kurangnya keterlibatan BMT dalam usaha yang dijalankan oleh nasabah sehingga BMT kurang mampu untuk mengawasi secara penuh proses.

Sebab lain yang mengakibatkan BMT tidak mampu untuk ikut campur yaitu mekanisme pelaporan oleh nasabah, yaitu karena pada umumnya nasabah atau mudarib adalah golongan rendah yang tidak tahu tentang cara pelaporan keuangan yang bisa menghambat BMT dalam memantau usaha para nasabahnya. Faktor kejujuran dalam pembiayaan ada dua kategori yang menyebabkan ketidakjujuran itu muncul yaitu dari proses pelaporan hasil usaha dan dari proses pengelolaan pembiayaan mitra usaha kedua kategori ini yang menjadi lemahnya kepercayaan BMT dalam membiayai pengajuan pembiayaan mitra usaha yang diajukan oleh para pengusaha-pengusaha di daerah Gunungpati. Kurangnya kepercayaan ini mengakibatkan BMT jarang menerima para pengusaha-pengusaha yang ingin memilih pembiayaan mitra usaha.

4. Faktor tidak efektifnya pola bagi hasil

Faktor keempat yaitu faktor tidak efektifnya pola bagi hasil. Pola bagi hasil merupakan pola yang membedakan antara lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional sehingga menjadi sangat penting pengelolaan bagi hasil ini haruslah lebih unggul dan lebih efektif dalam aplikasinya. Dalam aplikasi yang di jalankan BMT guna menunjang pola pembiayaan ini masih menemui beberapa kendala yang diantara kendala yang di temukan dalam BMT Al Hikmah adalah pemahaman masyarakat akan akad yang digubakan dalam pembiayaan ini yang kurang. Sebenarnya kasus ini bukan hanya ada pada akad pembiayaan mitra usaha saja tapi juga pada pembiyaan yang lain yang berkaitan dengan syariah maupun produk-produk yang ada di lembaga keuangan syariah. Pengetahuan masyarakat masih sangat kurang dalam hal lembaga keuangan syariah. Masyarakat masih berpikir kalau lembaga keuangan syariah masih hampir sama dengan lembaga keuangan konvensional.

Dalam pembiayaan mitra usaha ini sudah dikategorikan kurang lancar dan akan menaikkan nilai NPF BMT tersebut sehingga mengakibatkan BMT selalu berfikir ulang untuk melakukan pembiayaan mitra usaha.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian Tugas Akhir dengan judul “Analisis Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Mitra Usaha Di Bmt Al Hikmah Cabang Gunungpati Ditinjau Dari Faktor Internal Nasabah” melalui observasi dan wawancara yang dilakukan oleh penulis, disimpulkan bahwa pembiayaan mitra usaha merupakan salah satu dari sekian banyak produk yang digunakan dalam lembaga BMT Al Hikmah cabang Gunungpati. Produk pembiayaan mitra usaha merupakan pembiayaan yang menggunakan prinsip kerjasama bagi hasil yang menggunakan dua akad kerjasama yaitu akad *mudharabah* dan akad *musyarakah*.

Kemudian hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis mengungkapkan bahwa ada empat faktor internal yang mempengaruhi rendahnya minat nasabah melakukan pembiayaan di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati. Yang pertama adalah faktor resiko yang tinggi, yang kedua adalah faktor nasabah yang tidak mau membuat laporan pendapatan perbulan, kemudian yang

ketiga adalah faktor kejujuran, dan faktor yang terakhir adalah faktor tidak efektifnya pola bagi hasil.

B. Saran

Berdasarkan penelitian Tugas Akhir penelitian diatas maka ada beberapa saran untuk perusahaan kedepannya:

1. Pihak BMT Al Hikmah perlu meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat sekitar tentang keberadaan lembaga BMT Al Hikmah serta produk-produk yang ada didalamnya.
2. Produk pembiayaan mitra usaha ini sekiranya perlu untuk dibangkitkan lagi. Dengan cara sosialisasi kepada nasabah terkait dengan produk pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah.
3. BMT Al Hikmah perlu melakukan adanya evaluasi serta mencari jalan keluar mengenai faktor-fakto internal nasabah yang menyebabkan rendahnya minat nasabah terhadap pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, *Islamic Finance Why It Makes Sense*, Singapore: Marshall Cavendish Bussiness, 2010

Hasan, Ali, *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010

Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2011

Kasiram, Moh., *Metodologi Penelitian*, Malang: UIN Maliki Press, Cet. II, 2010

Kothler, Philip, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Indeks, 2005

Kothler, Philip, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2001

Lativa M. Algoud, Mervyn K. Lewis, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, Dan Prospek*, Jakarta: Serambi, 2004

Naf'an, *pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014

Narbuko Cholid, Achmadi Abu, *Metodologi Penelitian*, Jakarta:
PT Bumi Aksara, 2015

Nur Asiyah, Binti, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*,
Yogyakarta: Kalimedia, 2015

Poerwadaminta, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi ketiga*,
Jakarta: Balai Pustaka, 2006

Praja, Juhaya, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung:
CV Pustaka Setia, 2013

Rachman, Abdul, *Psikologi Suatu Pengantar*, Jakarta: Prenada
Media, 2004

Reksosiswojo, dkk, *Kamus Saku Bahasa Indonesia*, Jakarta:
Pradnja Paramita

Sholihin, Ahmad Ilfam, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, Jakarta:
Gramedia Pustaka Utama, 2010,
<http://google.co.id/books/pengertian/pembiayaan>

Sutanto Herry, Umam Khaerul, *Manajemen Pemasaran Bank
Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2010

The liang gie, *Ensiklopedi Administrasi*, Jakarta: PT Air Agung
Putera

Umam, Khotibul, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016

Umam, Khotibul, *Perbankan Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016

Widiyanto, dkk, *BMT praktik dan kasus*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016

Liza, Ida, *analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan musyarakah (studi pada BMT Syariah Makmur Sukabumi Indah Bandar Lampung)*, skripsi jurusan perbankan syariah UIN Raden Intan Lampung, 2017

Maghfiroh, Nurlaili, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung: studi kasus pada nasabah BMT An-Nur Rewwin Sidoarjo*, Skripsi: UIN Sunan Ampel, 2018

Nurul S., Orizanti, *faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah produk simpanan mudharabah (studi kasus pada KJKS BMT Muamalat Rowosari, Kendal)*, skripsi jurusan Ekonomi Islam, IAIN Walisongo Semarang, 2011

Dewi Masyitoh, Novita, *Analisis Normatif Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro (Lkm) Atas Status Badan Hukum Dan Pengawasan Baitul Lusi*, novita sari, *faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Assyafiiyah berkah nasionalkcp Metro*, Tugas Akhir jurusan D3 Perbankan Syariah, 2017

Hanafi, Imam, *faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memanfaatkan fasilitas pembiayaan pada BMT Amratani Utama Yogyakarta*, skripsi jurusan keuangan islam, Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2016

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), UIN Walisongo: Jurnal Economica, Vol. V, 2014

Andespa, Roni, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah*, Al-Masraf: Jurnal lembaga keuangan dan perbankan-Vol. 2, 2017

Hasan, Adebayo, *Ethical Principle Of Islamic Financial Institutions*, Journal of economic cooperations and development, Vol. 3

Q.S Sad [38]: 24

Brosur BMT Al Hikmah

Fiqh Sunnah, jilid 13, hlm. 174, Sayyid Sabiq

LAMPIRAN



FORM PENGAJUAN PEMBIAYAAN

Bismillahirrahmanirrahim

Tanggal Pengajuan :
 Jenis Pengajuan : Baru Lama

I. DATA PEMOHON

Nama Lengkap :
 Nama Panggilan :
 Nama Ibu Kandung :
 Tempat Tgl. Lahir :
 Status : Menikah Belum Menikah Janda/ Duda
 Identitas : KTP SIM Nomor :
 Alamat Sekarang :
 Telephon : Rumah : Kantor : HP :
 Alamat Lain Yang Bisa Dihubungi :
 Telephon :
 Waktu Bisa Dihubungi : Di Rumah pukul : Di Kantor pukul :
 Status Rumah Yang Ditempati : M'ak sendiri/ Kontrak/ Milik keluarga/ Kredit/* (coret yang tidak perlu)

II. DATA KELUARGA

Nama Suami/ istri :
 Tempat Tgl. Lahir :
 Pekerjaan :
 Jumlah Anak :Orang
 TK :Orang
 SD :Orang
 SLTP :Orang
 SLTA :Orang
 PT :Orang

KEKAYAAN/ INVENTARIS		
Jenis	Jumlah	Keterangan
Rumah		
Tanah		
Mobil		
Kendaraan		

III. DATA USAHA/ PEKERJAAN

Untuk Pengusaha/ pedagang
 Nama Usaha :
 Bidang Usaha :
 Alamat Usaha :
 Status Tempat Usaha : Milik Sendiri/ Kontrak
 Rp Per Bln/ Thn

Untuk Karyawan
 Nama Perusahaan :
 Alamat :
 Telephon :
 Jabatan :
 Lama Bekerja :

IV. DATA KEUANGAN/ PENGHASILAN

Pendapatan Per Bulan : Rp
 Pendapatan Suami/istri : Rp
 Pendapatan lain : Rp
 Jumlah Pemasukan : Rp
 Biaya Hidup Per Bulan : Rp
 Pinjaman lain : Rp
 Jumlah Pengeluaran : Rp
 Sisa Penghasilan : Rp

Pinjaman Lain
 Pinjaman Di :
 Jumlah Pinjaman :
 Jangka Waktu :
 Angs. Per bulan :
 Sisa Pokok :

V. DATA AGUNAN

1. BPKB Mobil/ Motor Merk Tahun No. Pol. An.
Hak Milik : Sendiri Orang Lain Nama :
Alamat :
2. Sertifikat Tanah/ Letter D/ Hak Guna * (coret yang tidak perlu)
Hak Milik : Sendiri Orang Lain Nama :
Alamat :
3. Kartu Kios Pasar An. Nomor
Hak Milik : Sendiri Orang Lain Nama :
Alamat :
4. Lain - lain
.....
.....

VI. DATA PEMBIAYAAN

Jumlah Pengajuan : Rp (.....)
Jangka Waktu : Bln/ Thn
Penggunaan :
Jenis Akad*(diisi petugas) : MBA/ Ijarah/ QH/ MBA Angs/ MBA Paras

VII. PERNYATAAN

1. Saya menyatakan bahwa semua informasi yang diberikan adalah benar, informasi ini diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan dan dengan ini saya mengizinkan KSPPS BMT Al Hikmah untuk mendapatkan dan memeriksa seluruh informasi yang diperlukan.
2. Bersama ini saya memberikan kuasa kepada KSPPS BMT Al Hikmah untuk memotong dari simpanan saya guna melunasi angsuran pembiayaan dan atau kewajiban lainnya jika terjadi penundaan pembayaran.
3. Dengan ini saya menyatakan pula bersedia patuh pada peraturan dan persyaratan yang ditentukan KSPPS BMT Al Hikmah dan saya mengetahui dan menyetujui bahwa BMT berhak menyetujui atau menolak permohonan ini tanpa memberikan alasannya.

Mengetahui Suami/ Istri/ Orangtua

Ungaran,
Pemohon

.....
Petugas Yang Menerima
.....



BMT K S P P S
AL HIKMAH
UNGERAN - KAB. SEMARANG

SLIP ANGSURAN

Tanggal / /

JENIS ANGSURAN		Nama :	Uraian		Nominal	
<input type="checkbox"/> BBA	<input type="checkbox"/> RAHN		1. Pokok	Rp	
<input type="checkbox"/> MBA	<input type="checkbox"/> MBA Angs.	2. Bahas	Rp		
<input type="checkbox"/> PARAS	<input type="checkbox"/> MBA PARAS	Alamat :	3. CR	Rp		
<input type="checkbox"/> QH	<input type="checkbox"/>	No. Pby. :	4. Denda	Rp		
<input type="checkbox"/> Al Ijarah	<input type="checkbox"/>	Cabang :	Jumlah	Rp		
Angsuran Ke	Supervisor	Tanda Tangan Kasir	Tanda Tangan & Nama Jelas	Ket. : <small>Lembar 1 : BMT 2. Anggota</small>		



SIRELA Simpanan Sukarela Lancar

Simpanan Syariah yang sangat terjangkau bagi Anda dan semua kalangan masyarakat serta bebas biaya administrasi

FITUR :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan / lembaga.
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yadlomanah.
- Diperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,-
- Penyetoran dan Penarikan Simpanan dapat dilaksanakan sewaktu-waktu pada jam kerja

SYARAT :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIRELA
- Menyerahkan Foto copy KTP/SIM yang masih berlaku.
- Bagi Anggota Baru wajib membayar Simpanan Pokok sebesar Rp. 25.000,- dengan simpanan wajib sebesar Rp. 10.000,-



SIMPEL Simpanan Pelajar

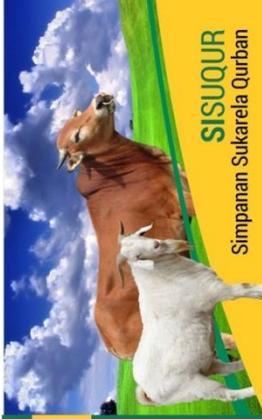
Simpanan Pelajar merupakan simpanan yang ditujukan kepada para pelajar dan mahasiswa yang menginginkan memiliki rekening simpanan yang akan terus bertumbuh dan berkembang untuk mengajukan beasiswa bagi pelajar yang berprestasi.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi pelajar / mahasiswa.
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yadlomanah.
- Diperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000,-
- Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,-
- Penyetoran dan Penarikan Simpanan dapat dilaksanakan sewaktu-waktu pada jam kerja

SYARAT :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIMPEL
- Menyerahkan Foto copy Kartu Pelajar / Kartu Mahasiswa.
- Bagi Anggota Baru wajib membayar Simpanan Pokok sebesar Rp. 25.000,- dengan simpanan wajib sebesar Rp. 10.000,-



SISUQR Simpanan Sukarela Qurban

Simpanan Syariah yang dirancang khusus bagi anda sebagai sarana mempersiapkan dana untuk melaksanakan ibadah Qurban atau Aqiqah.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi pelajar / mahasiswa.
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah mudharabah.
- Diperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000,-
- Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,-
- Hanya dapat diambil pada saat akan melaksanakan ibadah Qurban atau Aqiqah.

SYARAT :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIMPEL
- Menyerahkan Foto copy KTP/SIM yang masih berlaku.
- Bagi Anggota Baru wajib membayar Simpanan Pokok sebesar Rp. 25.000,- dengan simpanan wajib sebesar Rp. 10.000,-

PEMBIAYAAN MITRA USAHA

Kejasama Mudharabah / Musyarakah

Facilities Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang ingin meningkatkan permodalan dalam membangun usaha yang digelutinya, agar usahanya tersebut menjadi lebih besar dan menguntungkan. BMT AL-HIKMAH siap menjadi mitra sebagai pemodal ataupun bermitra sebagai partner dalam mengembangkan usaha anggota tersebut

SYARAT :

- Bersedia menjadi anggota BMT AL-HIKMAH.
- Memiliki usaha produktif dan prospektif.
- Bersedia di survey dilokasi usaha yang diajukan.
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- Melengkapi persyaratan administratif.
- Foto copy KTP Suami Istri.
- Foto copy Kartu Keluarga (KK)
- Foto copy data pendukung usaha
- Melampirkan foto copy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah/ Surat Kios / Los Pasar



MULTIUSAHA



PERTANIAN



PERKAMAN



INDUSTRI RUMAH TANGGA



PETERNAKAN



BH NO. 047/BH/DK/11.111199 TOL. 2 MARET 1999

Layanan

Pembiayaan

BMT AL-HIKMAH



Kantor Pusat :
Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.2,
Mijen, Gedanganak, Ungaran Timur 50619
Telp/Fax 024-6924415 E-mail : bmtalhi@mahong@yahoo.co.id

Hubungi :

PEMBIAYAAN MULTI BARANG

Dengan Prinsip Jual Beli Murabahah

Facilities Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang ingin meningkatkan memiliki barang atau peralatan usaha guna mendukung kegiatan usaha anggota. BMT AL-HIKMAH siap membantu mewujudkan keinginan anda untuk memiliki barang impian tersebut dengan proses mudah, cepat dan harga terjangkau.

KEUNGGULAN PEMBIAYAAN

- Melayani Semua Jenis Sepeda Motor (HONDA/YAMAHA/SUZUKI, KAWASAKI)
- Persyaratan Mudah dengan proses cepat
- Bunga pinjaman minimal 30% dan harga kendaraan yang diinginkan
- Bagi hasil dibebankan dari harga pokok
- Diluragani dengan uang muka yang disetorkan.
- Total angsuran lebih ringan dibandingkan dengan Dealer / Leasing.
- Jangka Waktu Maksimal sampai dengan 3 tahun.
- Apabila menyelesaikan pembiayaan sebelum jangka waktu akan memperoleh potongan dan tidak kena penalty.
- Fasilitas Asuransi TLO (optional).



PEMBIAYAAN MULTI JASA

Dengan Prinsip Jasa Ijarah

Facilities Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang terkendala dalam membayar Biaya Pendidikan, Biaya Sewa Rumah, Biaya Sewa Tempat Usaha, Biaya Perawatan Rumah Sakit, Biaya Perjalanan dan Biaya Lain yang diperlukan. BMT AL-HIKMAH siap membantu memayankan kebutuhan Biaya tersebut dan anggota mengembalikan pembiayaan dan jasanya secara angsuran atau tempo sesuai dengan kesepakatan.

SYARAT :

- Bersedia menjadi anggota BMT AL-HIKMAH.
- Memiliki usaha dan atau penghasilan tetap.
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan
- yang telah disediakan.
- Bersedia di survey apabila pihak KJIS BMT memerlukan.
- Melengkapi persyaratan administratif.

- Foto copy KTP Suami Istri
- Foto copy Kartu Keluarga (KK)
- Foto copy Surat Nikah
- Melampirkan foto copy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah / Surat Kios / Los Pasar.
- Untuk Jaminan BPKB Kendaraan dilengkapi dengan foto copy STNK, sedangkan untuk Jaminan sertifikat, dilengkapi dengan SPTP terbaru dan Surat Keterangan dan Kelurahan.



SIHAJI

Simpanan Ibadah Haji

Simpanan Ibadah Haji merupakan inovasi baru BMT AL HIKMAH yang ditujukan bagi Anda Masyarakat Muslim yang berencana menunaikan Ibadah Haji.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan usia 18 tahun keatas.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah (titipan)
- Bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam Online dengan SIKOHAT Kementerian Agama.
- Tersedia fasilitas Dana Talangan Haji hingga senilai Rp. 22,5 juta melalui Bank Syariah Mandiri.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Pembukaan rekening awal minimum Rp. 500.000,-
- Setoran berikutnya minimum Rp. 50.000,-
- Memperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan dalam pembayaran biaya Ibadah Haji.
- Penarikan Simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan Ibadah Haji.

HASIL KERJASAMA ANTARA :



KOPERASI
BMT AL HIKMAH

mandiri
syariah

BMT AL HIKMAH

SISUKA

Simpanan Suka rela Berjangka

Sisuka merupakan Simpanan Berjangka dengan prinsip syariah yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota BMT AL HIKMAH.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan/lembaga.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah (bagi hasil)
- Pilihan jangka waktu fleksibel 3,6,12 dan 24 bulan.
- Tidak dikenakan biaya administrasi.
- Bagi hasil yang optimal dengan nisbah yang kompetitif.
- Bagi hasil langsung menambah saldo Simpanan Harian.
- Jangka waktu dapat diperpanjang otomatis (automatic roll over).
- Setoran Minimal Rp. 500.000,-
- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan di BMT AL HIKMAH.

JANGKA WAKTU	NISBAH BMT	NISBAH ANGGOTA
3 Bulan	65 %	35 %
6 Bulan	60 %	40 %
12 Bulan	50 %	50 %
24 Bulan	45 %	55 %

Kantor Cabang :

- Mijen : J.L. Jenderal Sudirman No.12 Lt.1
Mijen, Gedanganak Ungaran Timur 50519
Telp/Fax 024-6924415
- Babadan : Komplek Ps. Babadan Blok E 23-25
Ungaran Barat 50518 Telp. 024 - 6922743
- Karangati : Komplek Terminal Ps. Karangati No. 11
Kec. Gembas 50552 Telp. 0298 - 525657
- Bawen : J.L. Samban - Jimbaran RT 03/01
Ds. Samban Bawen Telp. 0298 - 521414
- Bandungan : J.L. Tiromoyo No.07 Bandungan
Telp. 0298 - 711151
- Gunungpati I : J.L. Taman Siswa No.13 Sekaran
Gunungpati - Semarang Telp. 024-86458188
- Gunungpati II : J.L. Raya Gunungpati - Boja Ds. Ngabasan No.05
Gunungpati Kota Semarang Telp. 024-6932092



KOPERASI
BMT AL HIKMAH
UNGERAN KAB. - SEMARANG

BH NO. 047/BHIKOK.11.1/III/99 TGL. 2. MARET. 1999

Layanan Simpanan



Kantor Pusat :
J.L. Jenderal Sudirman No.12 Lt.2,
Mijen, Gedanganak Ungaran Timur 50519
Telp/Fax 024-6924415 E-mail : bmtalikhmahsmg@yahoo.co.id

Hubungi :

**Daftar Wawancara Dengan Nasabah BMT Al Hikmah
Cabang Gunungpati**

1. Sudah berapa lama anda tercatat sebagai nasabah dari BMT Al Hikmah cabang Gunungpati?
2. Pembiayaan apa yang anda gunakan?
3. Mengapa anda memilih melakukan pembiayaan di BMT Al Hikmah Cabang Gunungpati?
4. Apakah anda mengetahui dengan jelas akad apa yang anda gunakan dalam pembiayaan tersebut?
5. Apa alasan anda tidak memilih pembiayaan mitra usaha di BMT Al Hikmah cabang Gunungpati?

RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Nia Agustin Uswatun S.
2. Tempat dan Tgl lahir : Ponorogo, 05 Agustus 1998
3. Alamat Rumah : Desa Cepoko, Kecamatan Ngrayun, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur
4. Hp : 0882 1759 5274
5. Email : saputriagustintin@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. SDN 1 Cepoko
 - b. SMPN 3 Ngrayun
 - c. MAN 1 Ponorogo
 - d. UIN Walisongo Semarang