

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM BMT YA UMMI MAS PATI**

#### **A. Sejarah Berdirinya BMT Ya Ummi MAS Pati**

Sejarah BMT ada di Indonesia, dimulai tahun 1984 dikembangkan oleh mahasiswa ITB di Masjid Salman yang mencoba menggulirkan lembaga pembiayaan berdasarkan syari'ah bagi usaha kecil. Kemudian BMT lebih di berdayakan oleh ICMI ( Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia ) sebagai inklubasi Bisnis Usaha Kecil ( PINBUK ).<sup>1</sup>

BMT membuka kerjasama dengan lembaga pemberi pinjaman dan peminjam bisnis skala kecil dengan berpegang pada prinsip dasar tata ekonomi dalam agama islam yakni saling rela, percaya dan tanggung jawab, serta terutama sistem bagi hasilnya. BMT terus berkembang BMT akan terus berproses dan berupaya mencari trobosan baru untuk memajukan perekonomian masyarakat, karena masalah muamalah memang berkembang dari waktu ke waktu.

---

<sup>1</sup> *Profile BMT Ya Ummi MAS pati*

Cikal berdirinya BMT Ya Ummi MAS sendiri berasal dari Muhammad Jatmiko muda, mulai meneliti Teknosa ITB Bandung, dengan hasil luar biasa, manager-manager lembaga keuangan syari'ahnya sudah ber-mercya ria, dengan bisnis sampai ke pengeboran minyak. Dan konon beberapa tahun kemudian mereka bangrut pencarian pun berlanjut dan ketemu dengan BINAMA. Pada saat itu bulan November 1994 telah diadakan perekrutan untuk pelatihan BMT bekerjasama dengan dompet Dhuafa Republika. Dan jadilah pelatihan angkatan kedua yang dimotori oleh Mas Ery Sudewo dan Mas Jamil Azzaini, sebagai pelatihan BMT terbaik dan akhirnya menetaskan Forum Ekonomi Syari'ah (FES). Dan hanya dengan rentang waktu satu bulan setelah pelatihan, Bapak Muhammad Jatmiko Ch ( yang sekarang menjadi ketua pengurus BMT Ya Ummi MAS) membentuk BMT dengan nama Koperasi Karyawan BMT Ya Ummi dengan dibantu beberapa ustadz-dzah TPA Ya Ummi MAS dan beberapa tenaga professional. Dan dari Forum Ekonomi Syari'ah hadir juga BMT-BMT yang sekarang cukup bisa dibanggakan seperti BMT Beringharjo di Jogja, BMT Binamas di Purworejo, BMT Bima di Muntilan dan tentu saja BMT Ya Ummi MAS di Pati.

Saat bersamaan telah lahir undang-undang perbankan yang membolehkan untuk usaha perbankan menentukan bunga sendiri sampai ke bunga nol, dan inspirasi ini ditangkap sebgaiian

ummat islam untuk menetaskan Bank Muamalah Indonesia- BMI sebagai pelopor Bank Syari'ah pertama murni syari'ah di Indonesia . Waktu berlanjut semangat berekonomi syari'ah semakin menyala maka jadilah BMT Ya Ummi menjadi tempat study banding, tempat magang dan pelatihan. Sampai sekitar tahun 2000an puluhan BMT mulai berkembang di pulau Jawa bahkan sampai di Lampung. Dan Alhamdulillah sekarang ada yang membesar disekitar Pati misalnya BMT Fastabiq di Pati, BMT Bus di Lasem, BMT Alfath di Gunung Wungkal yang semuanya bisa dikatakan Murid-murid BMT Ya Ummi.

#### **B. Data Perusahaan/ Aspek Hukum BMT Ya Ummi MAS**

Nama Lembaga : BMT Ya Ummi Maziyah Assa'adah Pati

Alamat : Jl. KH. Ah.Dahlan 238 Pati, Jawa Tengah

Tgl berdiri : 31 Oktober 1997

No. badan hukum : 13416/BH/KWK.II/X/1997

SK. PAD : 02/PAD/XIV/II/2012

No. Telp : 0295-384866

No. fax : 0295-384866

E-mail : [bmtyaummi@yahoo.com](mailto:bmtyaummi@yahoo.com)

#### **C. Struktur Organisasi**

##### **1. Dewan Pengawas Syari'ah**

Ketua : KH. Abdul Wahid Hasyim

Anggota : H. Abdul Kholiq

Anggota : M. Suparman, S.Pd.I

2. Dewan Pengurus

Ketua : HM. Jatmiko CH

Sekretaris : H. Kartono

Bendahara : H. Slamet Budi Santoso

3. Manajer

( Kantor Pusat )

a. Manajer Umum : Dwi Setyaningrum, Amd

b. Manajer Internal : M. Ahyar, SE

c. Manajer Eksternal : A Majuri, SE

d. Manajer Administrasi : Sri Wahyuni Amd

4. Koordinasi Area : 1. Abu Masdar

2.Purnoto, Amd

5. Kabag

a. Kabag Riskvinance : Anto Prasetyo

b. Kabag Audit : Supriyadi

( Kantor Cabang Gabus )

a. Kepala Cabang : Sutrisno

b. Administrasi : Admiatun

c. Teller : Aisyah Ristiani

d. Marketing : a. Bayu Wijayanto

b. Etin Rohmawati

( Kantor Cabang Juwana )

- a. Kepala Cabang : Siswanto S.sos
- b. Administrasi : Endang
- c. Teller : a. Reni  
b. Mia
- d. Marketing : a. Supriyono  
b. Agus  
c. Budi  
d. Dwi

#### **D. Produk-Produk BMT<sup>2</sup>**

##### 1. Produk Simpanan

- a. SI RELA( Simpanan sukarela Lancar )
  - a. Setoran awal minimal Rp 10.000 dan selanjutnya minimal Rp 5.000.
  - b. Dengan akad Wadiah yadlommanah memberikan rasa aman dan mendapat keuntungan yang menarik setiap bulan.
  - c. Penarikan simpanan yang cepat, kapanpun membutuhkan kami siap melayani.

---

<sup>2</sup> Browsur Produk BMT Ya Ummi MAS Pati

- d. Tidak ada biaya administrasi bulanan.
2. SIDIK AMAL ( Simpanan Pendidikan Amanah dan Leluasa )
    - a. Setoran minimal Rp 25.000 dan kelipatannya
    - b. Jangka waktu 3 sampai 6 tahun
    - c. Dengan akad wadi'ah yadlommanah memberikan rasa aman dan mendapatkan keuntungan setiap bulan
    - d. Bebas biaya administrasi bulanan
    - e. Penarikan dapat dilakukan pada saat jatuh tempo sesuai dengan jangka waktunya
    - f. Setiap bulan Juli mendapat hadiah paket belajar
  3. SI MAPAN ( Simpanan Masa Depan )
    - a. Tabungan terencana yang diprogram dalam jangka waktu terserah anda
    - b. Mulai dari 3 bulan setoran minimal Rp 50.000
    - c. Mulai dari 6 bulan setoran minimal Rp 25.000
    - d. Mendapat bagian keuntungan setiap bulan
  4. SIMWAPRES
    - a. Simpanan yang didesain khusus untuk pelajar guna melatih keberanian siswa untuk

berhubungan dengan lembaga keuangan dan belajar merencana anggaran belanja sewaktu dibutuhkan tidak kesulitan serta berlatih hidup hemat.

- b. Simpanan pertama Rp 10.000 selanjutnya Rp 5.000
- c. Waktu menyeter bebas tergantung keinginan pelajar
- d. Mendapat hadiah setiap bulan Juli dan Januari
- e. Penarikan dilakukan pada bulan Juni dan Desember
- f. Mendapat bagian keuntungan setiap bulan

5. SI SUKA ( Simipanan Sukarela berjangka )

- a. Bagi hasil yang kompetitif
- b. Dengan akad Mudhorobah memberikan keuntungan bagi hasil dengan nisbah:  
Jangka waktu 3 bulan nisbahnya 50:50  
Jangka waktu 6 bulan nisbahnya 65:35
- c. Bebas biaya administrasi bulanan
- d. Si Suka dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan
- e. Setiap 3 ( Tiga ) bulan ada koreksi nisbah bagi hasil

## 6. SI HAJI

- a. Wujudkan niat suci anda ke Baitullah dengan mulai menyimpan minimal 1 gram emas
- b. Jangka waktu dan setoran tergantung keinginan penyimpan
- c. Nasabah bisa merencanakan sendiri, misalnya dengan menyimpan Rp 125.000 perbulan selama 10 tahun akan terkumpul simpanan haji Rp 32.000.000

## 7. SI QURBAN

- a. Setoran awal dan selanjutnya minimal Rp 25.000
- b. Jangka waktu bisa memilih, 1 th atau lebih
- c. Mendapat bagian keuntungan setiap bulan

## 8. ARISAN UKHUWAH

- a. Setoran perbulan Rp 50.000 atau 100.000
- b. Jangka waktu 36 bulan
- c. Mendapatkan souvenir cantik pada awal kepesertaan
- d. Mendapatkan hadiah wisata pada pertengahan periode atau bulan ke 18

- e. Pencairan arisan utuh pada akhir periode atau bulan yang ke 36

#### **A. Produk Penyaluran Dana ( Financing )**

Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, BMT Ya Ummi MAS Pati memberi jual beli barang pada harga asal dengan tambahan yang disepakati, dimana BMT memberi tahu produk yang akan nasabah beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan yang disepakati.

Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam murabahah juga diperkenankan dengan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. Murabahah dicirikan dengan adanya penyerahan barang diawal akad dan pembayaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk lump sum (sekaligus).

Bank membeli dan menjual kembali asset, produk, atau property berdasarkan sistem pembayaran yang ditangguhkan. Harga produknya disepakati oleh pembeli dan penjual pada saat penjualan dan tidak boleh menambahkan biaya apapun untuk pembayaran yang ditangguhkan. Dan ketentuannya penjualan harus ditetapkan, yaitu bahwa objeknya harus ada, dimiliki, dan dikuasi bank.

Suatu kontrak penjualan dimana bank islam melakukan penjualan barang secara tangguh kepada

nasabahnya dan nasabah melakukan pembayaran dengan menggunakan harga beli bank dan margin biaya yang sudah disepakati sebelumnya. Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan dengan menggunakan transaksi jual beli dimana bank sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.

## **B. Praktek Murabahah di BMT Ya Ummi MAS Pati**

Di Bmt Ya Ummi MAS Pati dalam praktek akad murabahah, Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan secara tertulis, nasabah datang menghadap sendiri,

- pelaksanaannya BMT melakukan perjanjian dengan nasabah, dan pada saat yang sama pihak bank mewakilkan kepada nasabah untuk membelikan barang yang akan dibelinya lalu menandatangani tanda terima uang. Pola yang diadakan Bmt ini tetap dilakukan karena terkendala sengan sistem yang ada, serta untuk memepermudah pelaksana pembiayaan.

- Akad pembiayaan murabahah ditunjukkan secara berkelanjutan yaitu untuk modal kerja,
- Dalam penetapan harga pembiayaan, pihak BMT sudah terlebih dahulu menyediakan gambaran pembiayaan yang harus dibayar oleh pihak calon nasabah yang nantinya langsung digunakan sebagai pembayaran nasabah. Dengan kata lain, harga dan jumlah yang harus dibayar nasabah sudah ditentukan oleh pihak Bmt sebelum perundingan harga dilakukan.