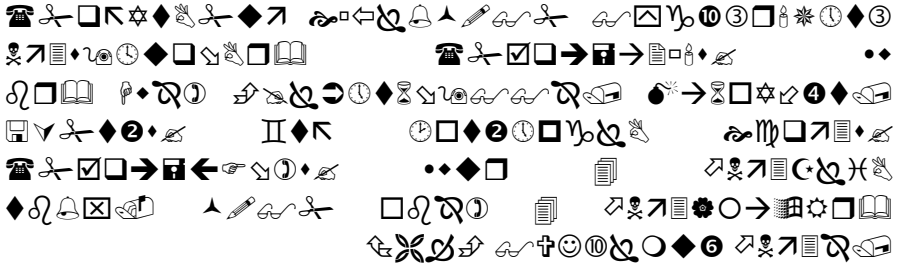
BAB III

PERAN PEMBIAYAAN BAI' BITSAMAN AJIL TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO DI BMT AL-HIKMAH

1. Pengertian Pembiayaan

Berdasarkan UU No. 21 tahun 2008, yang dimaksud dengan pembiayaan ialah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berupa: transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh, dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.[1]

Sebagaimana firman Allah SWT dalam Qs. An-Nisa: 29



Artinya :

[1]Zubairi Hasan, *Undang-Undang Perbankan Syari'ah: Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm:262

> "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." (Qs. An-Nisa': 29)

Sebagai bagian penting dari aktivitas BMT, kemampuan dalam menyalurkan dana sangat mempengaruhi tingkat performance lembaga. Hubungan antara tabungan dan pembiayaan dapat dilihat dari kemampuan BMT untuk meraih dana sebanyak-banyaknya serta kemampuan menyalurkan dana secara baik, sehingga tidak terjadi dua kondisi yang berlawanan yakni *idle money atau illiquid*.

Idle Money merupakan suatu kondisi dimana dana di BMT terlalu banyak yang menganggur. Kondisi ini harus dihindari, karena semakin banyak dana yang mengendap, maka biaya bagi hasil dananya akan semakin tinggi.

Illquid merupakan lawan dari liquid. Liquid artinya kemampuan BMT dalam mengembalikan dana dalam jangka pendek. Yakni kemampuan BMT untuk menyediakan dana yang cukup dalam memenuhi kebutuhan anggotanya yang akan mengambil simpanan atau deposito yang sudah jatuh tempo.[2]

2. Perbedaan Kredit dan Pembiayaan

Dalam bahasa sehari-hari kata kredit sering diartikan memperoleh barang dengan membayar secara mengangsur dikemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari juga dan membayarnyapun dengan cara mengangsur sesuai dengan

[2] *Opcit*, hlm : 165

perjanjian. Jadi dapat diartikan bahwa kredit dapat berbentuk barang atau uang, kredit dalam bentuk uang lebih dikenal dengan istilah pinjaman. Dewasa ini pengertian pemberian kredit di samping dengan istilah pinjaman oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional adalah istilah pembiayaan yang digunakan oleh bank berdasarkan prinsip syari'ah.

Pengertian kredit menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Sedangkan pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang Perbankan Syari'ah No. 21 Tahun 2008 adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berupa: transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh, dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa baik kredit maupun pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan

uang, dan yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh perbankan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh perbankan syari'ah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan bagi pihak bank yang berprinsip syari'ah bagi hasil merupakan imbalan atau bagi hasil.

3. Sistem Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu: pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit, menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal sebagai berikut:

a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Pembiayaan produktif menurut keperluannya, dapat dibagi menjadi dua hal yaitu pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi. Secara umum jenis-jenis pembiayaan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Pembiayaan modal kerja

BMT dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah, dimana BMT bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul mal*), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Sedangkan bagi hasil dibagi secara periodic dengan nisbah yang disepakati. Adapun unsur-unsur modal kerja terdiri dari beberapa komponen, yaitu: pembiayaan likuiditas, pembiayaan piutang, pembiayaan persediaan dan pembiayaan modal kerja untuk perdagangan.

2) Pembiayaan investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru.

Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah:

a) Untuk pengadaan barang-barang modal
b) Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah
c) Berjangka waktu menengah dan panjang

3) Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat

dibedakan atas kebutuhan primer dan kebutuhan sekunder, yang mana kebutuhan konsumsi dapat menggunakan sistem sebagai berikut:

a) Al-bai' bitsaman ajil (salah satu bentuk murabahah) atau jual beli dengan angsuran
b) Al-ijarah al-muntahia bit-tamlik atau sewa beli
c) Al-musyarakah mutanaqhishah atau decreasing participation, dimana secara bertahap BMT menurunkan jumlah partisipasinya
d) Ar-rahn untuk memenuhi kebutuhan jasa.

Pembiayaan konsumsi tersebut diatas lazim digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sekunder. Adapun kebutuhan primer pada umumnya tidak dapat dipenuhi dengan pembiayaan komersil. Seseorang yang belum mampu memenuhi kebutuhan pokoknya tergolong fakir atau miskin. Oleh karena itu, ia wajib diberi zakat atau sedekah, atau maksimal diberikan pinjaman kebajikan (al-qardh al-hasan), yaitu pinjaman dengan kewajiban pengembalian pinjaman pokoknya saja, tanpa imbalan apapun.

A. Pengertian Bai' Bitsaman Ajil

Bai' bitsaman ajil merupakan jual beli dengan penetapan harga yang akan dibayar kemudian. Pembiayaan bai' bitsaman ajil juga dapat diartikan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka

pemenuhan kebutuhan barang modal (investasi). Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil mirip dengan kredit investasi yang diberikan oleh bank-bank komersial dan karenanya pembiayaan ini berjangka waktu di atas satu tahun (*long run financing*).[3]

Menurut Osman Sabran bai' bitsaman ajil ialah satu kontrak perjanjian oleh pembiayaan untuk membeli harta yang dikehendaki oleh pelanggan. Pembiaya akan menjual harta yang dibelinya itu kepada pelanggan tersebut dengan harga pokok dan keuntungan. Dan pembayarannya secara bertangguh dalam waktu tertentu dan dibayar secara berangsur.[4]

Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa Bai'u Bithaman Ajil merupakan suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggotanya, dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang modal dan *mark-up* yang disepakati.[5]

1) Perbedaan antara Murabahah dan Bai' Bitsaman Ajil

Perbedaan antara Murabahah dan Bai' Bitsaman Ajil dengan murabahah dapat dilihat pada definisinya, yaitu :

---

[3] Drs.H. Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007) hlm: 43

[4] Osman Sabran, *Urus Niaga Al-Bai' Bithaman Ajil dalam mekanisme pembiayaan tanpa riba*, (Universitas Teknologi Malaysia Skudai Johor Darul Ta'zim, 2008) hlm : 4

[5] Muhammad, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII PRESS, 2000) hlm: 119

- Bai' Bisaman Ajil merupakan pembiayaan jual beli yang pembayarannya dilakukan secara mengangsur terhadap pembelian suatu barang dan jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah sebesar jumlah harga barang beserta *mark-up* yang telah disepakati.

  Dengan sistem ini anggota atau nasabah akan mengembalikan pembiayaan tersebut yakni harga pokok dan keuntungannya dengan cara mengangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.

- Sedangkan Murabahah ialah pembiayaan jual beli yang pembayarannya dilakukan pada saat jatuh tempo dan satu kali lunas beserta *mark-up* sesuai dengan kesepakatan bersama.[6]

  Dengan sistem ini anggota atau nasabah baru akan mengembalikan pembiayaannya setelah jatuh tempo, namun keuntungan dapat diminta setiap bulan atau sekaligus dengan pokoknya.

  Selain itu, Bai' Bitsaman Ajil dan Murabahah mempunyai persamaan. Pada awal keberadaan bank-bank syari'ah termasuk juga BMT yang ada di Indonesia, karena keterbatasan pemahaman syari'ah yang dimiliki oleh perangkat bank-bank syari'ah. Salah satu transaksi

[6] Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta : UII PRESS, 2005), hlm : 56

dibedakan antara Murabahah yang dipergunakan atau dipersamakan dengan kredit modal kerja pada bank konvensional, dan Bai' Bitsaman Ajil yang dipergunakan atau dipersamakan dengan kredit investasi pada bank konvensional. Dan setelah dilakukan penelitian dan pengkajian yang lebih mendalam bahwa Bai' Bitsaman Ajil dan Murabahah tidaklah ada bedanya, Bai' Bitsaman Ajil merupakan salah satu cara pembayarannya Murabahah.

Tujuan pembiayaan bai' bitsaman ajil adalah untuk membantu nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan barang modal (investasi), yang tidak mampu membeli secara tunai.[7]

2) Tahap Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil

Ada beberapa tahap pembiayaan bai' bitsaman ajil (BBA) yaitu antara lain, sebagai berikut:

a. Bank mengangkat nasabah sebagai agen
b. Nasabah melakukan pembelian barang modal atas nama bank

[7] Warkum Sumitro, Asas-*asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BAMUI & Takaful) di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002), hlm: 100

c. Bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga yang sama dengan harga beli ditambah tingkat keuntungan tertentu bagi bank.

d. Nasabah membayar dengan cara mengangsur sampai dengan lunas pada waktu yang telah diperjanjikan.[8]

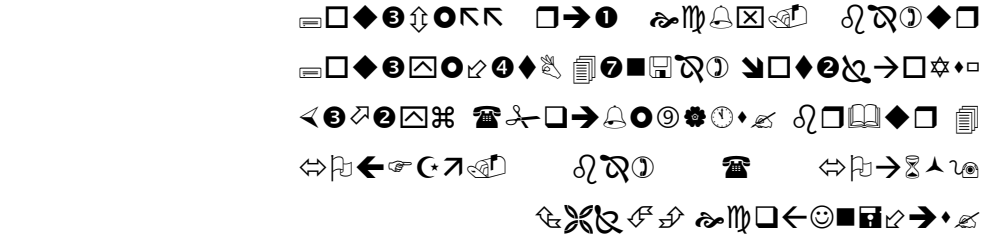
3) Landasan Hukum

a) Al-qur'an

Landasan hukum Bai' bitsaman ajil terdapat dalam firman Allah dalam Qs. Al-Baqarah : 275 dan Qs. Al-Baqarah : 280 yang berbunyi :

Artinya :

"Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (Qs. Al-Baqarah : 275)[9]



Artinya:

"Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan

---

[8] Sigit Triandaru, Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain edisi 2*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006) hlm: 171

[9] Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2002), hlm: 58

menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui." (Qs. Al-Baqarah: 280)[10]

b) Hadis Rasulullah SAW

وعن عائشةَ رضى الله عنها ، ان النبي صل الله عليه واله وسلم اشتري طعاما

من يهو دي، ، الي اجل ورهنه درعامن حديد

Artinya :

"Dari Aishah r.a berkata bahwa sesungguhnya Nabi SAW telah membeli makanan dari seorang yahudi dengan menangguhkan pembayaran dalam waktu yang ditentukan dan memberikan baju besinya sebagai jaminan.[11]

c) Ijma' Ulama

Ulama Fiqh sepakat mengharuskan jual beli barang dengan tangguh.

4) Fatwa Dewan Syariah Nasional yang terkait dengan transaksi bai' bitsaman ajil (BBA).

Fatwa Dewan Syariah Nasional yang terkait dengan transaksi bai' bitsaman ajil (BBA) dipersamakan dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional yang terkait dengan transaksi Murabahah sebagai berikut:

1. Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 tentang Bai' Bitsaman Ajil
2. Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 Tanggal 16 September 2000 tentang Uang Muka dalam Bai' Bitsaman Ajil

---

[10] *Ibid*, hlm : 59

[11] Teungku Muhammad Hasbi Ash-Shiddieqi, *Koleksi Hadis-Hadis Hukum cet ke-3*, (Semarang : PT. Pustaka Rizki, 2003), hlm : 73

3. Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 Tanggal 16 September 2000 tentang Diskon Dalam Bai' Bitsaman Ajil
4. Nomor 17/DSN-MUI/IX/2000 Tanggal 16 September 2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran
5. Nomor 23/DSN-MUI/III/2002 Tanggal 28 Maret 2002 tentang Potongan Pelunasan Dalam Bai' Bitsaman Ajil.[12]

5) Rukun dan Syarat Bai' Bitsaman Ajil

Rukun Bai' Bitsaman Ajil meliputi :

a) Pihak yang berakad
b) Shighat (ijab qabul)
c) Obyek yang diakadkan (barang yang diperjualbelikan)

Syarat Bai' Bitsaman Ajil yaitu :

a) Pihak yang berakad harus cakap hukum dan saling ridho
b) Obyek yang diperjual belikan tidak termasuk barang yang diharamkan, bermanfaat, penyerahan dari penjual kepada pembeli dapat dilakukan, sesuai spesifikasinya.
c) Akad tidak terbatasi waktu, antara ijab dan qabul harus selaras baik dalam spesifikasinya, maupun harga yang

[12] *Opcit*, hlm : 45-46

disepakati. Akad juga harus disebutkan secara jelas spesifikasi dan pihak yang berakadnya.[13]

B. Usaha Mikro

1) Pengertian Usaha Mikro

Berdasarkan ukurannya, usaha dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis, yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Usaha mikro merupakan perluasan kategori rentang jenis usaha supaya dapat menjangkau seluruh tingkatan jenis usaha yang ada.

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, yang dimaksud usaha mikro adalah sebagai berikut :

i. Usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan;
ii. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
iii. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).[14]

Menurut Keputusan Menteri Keuangan No. 40/KMK.06/2003 Tanggal 29 Januari 2003 yang dimaksud usaha mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000,-

[13] *Opcit*, hlm: 12-18
[14] Tim peneliti CFISEL, *Alternatif pembiayaan terhadap UMKM melalui pasar modal di Indonesia*, (Jakarta: CFISEL, 2009) hlm: 13-14

(seratus juta rupiah) per tahun. Usaha mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah).

Sedangkan pengertian usaha kecil sebagaimana dimaksud Undang-Undang No. 9 Tahun 1995 adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (satu miliar rupiah) per tahun. Serta dapat menerima kredit dari bank maksimal diatas Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Undang-undang No. 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil	Usaha Kecil	Asset ≤ 200 juta diluar tanah dan bangunan • Omzet tahunan ≤ Rp. 1 miliar • Di miliki oleh orang Indonesia • Independen, tidak terafiliasi dengan usaha menengah-besar • Boleh berbadan hukum, boleh tidak
Badan Pusat Statistika (BPS)	Usaha Mikro Usaha Kecil Usaha Menengah	Pekerja ≤ 5orang termasuk tenaga keluarga yang tidak dibayar Pekerja 5-19 orang Pekerja 20-99 orang
Menneg Koperasi dan PKM	Usaha Kecil (UU No.9 / 1995) Usaha Menengah	Asset ≤ Rp. 200 juta diluar tanah dan bangunan Omzet tahunan ≤ Rp. 1 Miliar Asset Rp. 200 juta-Rp. 10 Miliar

	(Inpres 10/ 1999)	
Bank Indonesia	Usaha Mikro (SK Dir BI No. 31/24/KEP/DIR tanggal 5 Mei 1998) Usaha kecil (UU No. 9 tahun 1995) Usaha Menengah (SK Dir BI No. 30/45/Dir/UK tanggal 5 Januari 1997)	Usaha dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin. • Dimiliki o;eh keluarga sumber daya lokal dan teknologi sederhana. • Lapangan usaha mudah untuk *exit* dan *entry* Aset ≤ Rp 200 juta diluar tanah dan bangunan • Omzet tahunan ≤ Rp 1 Miliar Aset ≤ Rp 5 Miliar untuk sector industri • Aset ≤ Rp 600 juta diluar tanah dan bangunan untuk sektor nonindustri *manufacturing* • Omzet tahunan ≤ Rp 3 Miliar
Bank Dunia	Usaha mikro kecil mnengah	Pekerja ≤ 20 orang • Pekerja 20-150 orang • Aset ≤ US $ 500 ribu diluar tanah dan bangunan

Sumber: www.menlh.go.id

2) Ciri-ciri Usaha Mikro

a. Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti
b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat
c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dan keuangan usaha
d. Sumber daya manusianya (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai

e. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah

f. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank

g. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

3) Contoh Usaha Mikro

- Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya
- Industri makanan dan minuman, industri meubelair pengolahan kayu dan rotan, industri pande besi pembuat alat-alat
- Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar dll
- Peternak ayam, itik dan perikanan
- Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi)

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

- Perputaran usaha (turn over) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang
- Tidak sensitif terhadap suku bunga

- Tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter
- Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat

Namun demikian, disadari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun pada sisi perbankan sendiri.[15]

C. Peran Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil Terhadap Usaha Mikro Di BMT Al-Hikmah Ungaran

Keberadaan usaha mikro di Indonesia memiliki peranan yang cukup signifikan. Pertumbuhan jumlah sektor usaha tersebut dari tahun ke tahun semakin meningkat. Apabila ditinjau dari struktur konfigurasi ekonomi Indonesia secara keseluruhan, maka dapat ditemukan bahwa dari 39,72 juta unit usaha yang ada, sebesar 39,71 juta atau sekitar 98%nya merupakan usaha mikro. Di negara-negara berkembang seperti negara Indonesia, usaha mikro seringkali dikaitkan dengan masalah-masalah kemiskinan dan pengangguran serta pemerataan pendapatan sehingga pengembangan usaha mikro sering dianggap sebagai kebijakan penciptaan kerja atau kebijakan anti kemiskinan, atau kebijakan redistribusi pendapatan.

[15] http://id.shvoong.com/social-sciences/economics/2037090-ukm-ciri-ciri-kelemahan-dan/#ixzz2PyZp3Vvf

Meskipun usaha mikro menjanjikan bagi masa depan ekonomi nasional, namun dalam perkembangannya seringkali diperhadapkan oleh berbagai dilema. Persoalan permodalan merupakan salah satu masalah yang sangat krusial bagi kelanjutan perkembangan usaha mikro. Kendala permodalan bagi umumnya pengusaha usaha mikro tidak mampu dipenuhi oleh perbankan modern karena pada umumnya mereka tidak *bankable* (tidak mengerti tentang perbankan) padahal bank akan selalu berpegang pada azaz *bankable* untuk memutuskan kreditnya (pembiayaan) maka dari itu banyak usaha mikro yang mengalami kesulitan permodalan.

Dengan adanya kebutuhan permodalan usaha yang menjadi problem yang sangat mendesak, tidak sedikit pengusaha mikro mengambil jalan *pragmatis* (jalan pintas) yakni mencari permodalan dari *bank plecent* (rentenir). Dan kehadiran BMT (baitul maal wa tamwil), sebagai pendatang baru dalam dunia pemberdayaan masyarakat melalui sistem simpan-pinjam syari'ah dimaksudkan untuk menjadi alternatif yang lebih inovatif dalam jasa keuangan.

Dalam hal ini BMT dapat membantu dalam perkembangan usaha mikro dengan cara BMT menyediakan barang kepada siapa saja yang membutuhkan modal untuk pengembangan usahanya atau untuk memulai usaha agar semua kebutuhan dapat terpenuhi. BMT Al-Hikmah menawarkan beberapa produk pembiayaan diantaranya murabahah, bai' bitsaman ajil, mudharabah, musyarakah, al-ijarah, dan gadai. Namun

pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh para nasabah ialah pembiayaan bai' bitsaman ajil. Hal ini dapat dilihat dari data perkembangan jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan dari bulan Desember 2012 yaitu sebesar 1369 orang, kurang lebih sekitar 829 orang menggunakan pembiayaan bai' bitsaman ajil. Dan pada bulan Maret 2013 meningkat sebesar 1489 nasabah yang mengajukan pembiayaan dan sekitar 907 menggunakan pembiayaan bai' bitsaman ajil untuk penambahan modal usaha mereka. Hal ini disebabkan karena pembiayaan bai' bitsaman ajil mudah diterapkan dalam memenuhi kebutuhan nasabah dan persyaratannya pun sangat mudah serta prosesnya dapat cepat ditransaksikan sehingga nasabah tidak perlu menunggu lama untuk mendapatkan modal untuk usahanya. Pembayarannya pun dirasa tidak membebani para usaha mikro karena nasabah tidak perlu repot datang ke BMT untuk membayar angsuran karena pihak BMT setiap hari, minggu, bahkan bulan akan datang ke rumah nasabah tersebut untuk mengambil uang angsuran dari nasabah tersebut.[16]

Pembiayaan bai' bitsaman ajil mempunyai peranan dalam perkembangan usaha para nasabah di BMT Al-Hikmah Ungaran. Para nasabah mendapatkan permodalan untuk memajukan usaha mereka. Dan dengan adanya pembiayaan dari BMT Al-Hikmah usaha para nasabah dapat lebih maju dan berkembang. Omzet usaha mereka pun meningkat meskipun belum terlalu signifikan tetapi sudah terlihat peningkatannya.

[16] Wawancara dengan Dewi Kartikasari, kepala cabang BMT Al-Hikmah cabang Bawen, Rabu, 1 Mei 2013

Hal ini dikemukakan oleh beberapa nasabah BMT Al-Hikmah yang mengajukan pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil, diantaranya nasabah yang bernama bapak Eko[17] seorang pengusaha konveksi pakaian "Aulia Collection". Beliau mengatakan bahwa:

"Dengan adanya pembiayaan BBA ini saya merasa terbantu dalam penambahan modal usaha saya, sehingga saya dapat memenuhi semua pesanan dari para pelanggan. usaha saya sekarang lebih berkembang dari pada sebelumnya yang dulunya omzet usaha saya hanya mencapai sekitar 5 jutaan per bulan sekarang sudah mencapai 10-15 juta per bulannya. Saya juga tidak merasa terbebani sebab pembayarannya dilakukan dengan cara mengangsur dan karyawan BMT mengambil sendiri ke rumah saya sehingga saya tidak perlu repot pergi ke kantor BMT dan pekerjaan saya pun tidak perlu ditinggalkan. Dan saya tidak perlu bingung lagi akan kekurangan modal untuk pemenuhan pesanan para pelanggan sebab BMT Al-Hikmah akan membantu permodalan usaha konveksi saya."

Begitu juga dengan ibu Ana seorang pemilik warung kantin di kawasan kantor Dinhub Kabupaten Semarang, beliau mengatakan bahwa:

"saya sudah menjadi nasabah di BMT Al-Hikmah sejak tahun 2000 dan saya memilih pembiayaan BBA untuk memenuhi modal usaha saya karena cara pembayarannya secara mengangsur, mudah dan lebih simpel daripada pembiayaan yang lainnya. Dan dengan adanya pembiayaan BBA ini saya dapat mengembangkan usaha yang awalnya kecil menjadi besar. Hal ini dapat dirasakan dari peningkatan omzet usaha saya yang dulunya sekitar 300-500 ribu per hari sekarang dapat mencapai sekitar 1 juta perharinya."[18]

Ibu Rubini pemilik warung soto juga salah satu nasabah pembiayaan BBA mengatakan bahwa:

"Saya mengajukan pembiayaan BBA untuk menambah modal usaha warung soto yang saya miliki, saya memilih pembiayaan BBA karena persyaratannya mudah, cepat pencairan pembiayaannya dan cara mengangsurnya pun dapat dilakukan setiap hari sehingga saya tidak merasa terbebani. Perkembangan usaha saya memang belum signifikan tetapi omzet usaha saya sudah cukup meningkat. Omzet saya dulu hanya sekitar 400 ribu perhari sekarang sudah mencapai 1,5 juta perharinya."[19]

---

[17] Wawancara dengan Bapak Eko, pemilik "Aulia Collection" , Rabu 1 Mei 2013
[18] Wawancara dengan Ibu Ana, Rabu 1 Mei 2013
[19] Wawancara dengan Ibu Rubini, Rabu 1 Mei 2013

Ibu Sri Sundari pemilik kedai soto ayam juga mengatakan bahwa:

"Saya mengajukan pembiayaan BBA di BMT Al-Hikmah untuk penambahan modal usaha kedai soto saya, dari penambahan modal tersebut saya dapat menambah produksi soto ayam di kedai saya, sehingga pendapatan saya pun meningkat yang dulu hanya sekitar 200 ribu perharinya sekarang mencapai sekitar 400 ribu tiap harinya. Dan saya tidak merasa terbebani dalam pengmbalian pembiayaannya sebab dapat diangsur tiap hari, dan saya tidak perlu repot ke kantor karena karyawan BMT akan mengunjungi kedai saya tiap harinya."[20]

Begitu halnya dengan ibu Susi pemilik warung makan sebelah pabrik garmen desa Samban, beliau mengatakan bahwa :

"Saya sudah sering mengajukan pembiayaan BBA di BMT Al-Hikmah untuk penambahan modal usaha, warung makan saya setiap harinya rame didatangi para karyawan pabrik, awalnya saya kuwalahan dalam menyediakan porsi menu makanan sebab waktu itu modal yang saya punya cuma sedikit, kemudian saya mengajukan pembiayaan BBA untuk menambah modal usaha warung saya. Dan sekarang saya dapat menambah porsi menu makanan warung saya dan pendapatan saya pun semakin bertambah. Pengembaliannya juga tidak membebani karena dapat diangsur setiap hari."[21]

Adapun Bapak Rozikin pemilik kedai makan juga berkata bahwa:

"saya mengajukan pembiayaan BBA untuk menambah modal usaha, saya memilih pembiayaan BBA karena mudah, simpel dan tidak membebani saya, saya juga tidak perlu repot menyetorkan angsuran ke BMT karena karyawannya akan menghampiri rumah saya tiap harinya. Usaha sekarangpun jadi tambah meningkat omzetnya dan saya tidak bingung lagi masalah kekurangan modal untuk perkembangan usaha."[22]

Bapak Andre pemilik warung kelontong yang termasuk salah satu nasabah pembiayaan BBA berkata bahwa :

[20] Wawancara dengan Ibu Sri Sundari, Jum'at 14 Juni 2013
[21] Wawancara dengan Ibu Susi, Jum'at 14 Juni 2013
[22] Wawancara dengan Bapak Rozikin, Jum'at 14 Juni 2013

"Saya mengajukan pembiayaan BBA di BMT Al-Hikmah untuk membuka usaha kelontong ini, dan saya merasa senang karena kini saya dapat memiliki warung dan pendapatan saya pun lumayan besar. Saya tidak merasa terbebani dengan pembiayaan tersebut sebab saya dapat mengangsurnya setiap hari. Pengajuannya pun cukup mudah tanpa berbelit-belit dan tidak memerlukan waktu yang lama."[23]

Nasabah selanjutnya Ibu Sumini seorang pengusaha tahu tempe yang mengatakan bahwa :

"Saya salah satu nasabah lama yang mengajukan pembiayaan BBA di BMT Al-Hikmah untuk pengembangan usaha saya. Dengan adanya penambahan modal dari BMT produksi tahu tempe lancar dan tidak terhambat oleh masalah kekurangan modal. Omzet saya pun terus meningkat dari sekitar 200 ribu per hari kini sudah mencapai sekitar 500 ribu tiap harinya. Saya memilih pembiayaan BBA karena mudah, cepat, dan tidak membebani sebab dapat diangsur."[24]

Bapak Irzad pengusaha batu bata yang juga termasuk salah satu nasabah BMT Al-Hikmah yang mengajukan pembiayaan BBA, beliau mengatakan bahwa :

"Saya mengajukan pembiayaan BBA karena mudah, simpel, prosesnya cepat tidak berbelit-belit dan sangat membantu dalam perkembangan usaha saya. Dengan adanya penambahan modal dari BMT saya dapat menambah produksi batu bata dan dengan begitu pendapatan yang saya perolehpun semakin meningkat. Sekarang saya tidak khawatir akan kekurangan modal untuk berproduksi sebab BMT Al-Hikmah akan senantiasa membantu dengan memberikan pembiayaan BBA untuk perkembangan usaha saya."[25]

Bapak Karyadi seorang pengusaha tahu bakso beliau mengatakan bahwa :

---

[23] Wawancara dengan Bapak Andre, Sabtu 15 Juni 2013
[24] Wawancara dengan Ibu Sumini, Sabtu 15 Juni 2013
[25] Wawancara dengan Bapak Irzad, Sabtu 15 Juni 2013

"Saya salah satu nasabah BMT yang mengajukan pembiayaan BBA untuk penambahan modal usaha. Saya mengajukan pembiayaan karena permintaan tahu bakso melonjak dan saya kekurangan modal untuk penambahan produksi tahu bakso yang saya kelola. Dengan adanya penambahan modal tersebut saya dapat memperbanyak produksi dan permintaan dari para pelanggan pun bisa terpenuhi. Omzet saya pun ikut meningkat yang pada awalnya hanya sekitar 300 ribu per hari sekarang sudah mencapai 650 ribu per harinya. Saya memilih pembiayaan BBA karena mudah, simpel, cepat prosesnya dan pengembaliannya pun tidak membebani sebab dapat diangsur."[26]

Dapat dilihat pada tabel di bawah ini jumlah nasabah dan data aset pembiayaan yang diberikan oleh BMT Al-Hikmah Ungaran:

	Keterangan	Des 2012	Maret 2013
1.	Anggota Pembiayaan BBA	829 Anggota	907 Anggota
2.	Anggota Pembiayaan Murabahah	281 Anggota	298 Anggota
3.	Anggota Pembiayaan Ijarah	251 Anggota	267 Anggota
4.	Anggota Pembiayaan Rahn	-	9 Anggota
5.	Anggota Pembiayaan Qardhul Hasan	8 Anggota	8 Anggota

Sumber: Data dari BMT Al-Hikmah Ungaran

Jumlah Aset Pembiayaan Desember 2012- Maret 2013

	Keterangan	Des 2012	Nominal	Maret 2013	Nominal
1.	Jumlah anggota peminjam	1369 orang	9.495.096.830,92	1489 orang	9.930.659.563,59

Sumber: Data dari BMT Al-Hikmah Ungaran

Dari beberapa pendapat nasabah diatas dan berdasarkan tabel perkembangan jumlah aset pembiayaan tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa para nasabah yang ingin mengembangkan usahanya

[26] Wawancara dengan Bapak Karyadi, Sabtu 15 Juni 2013

dan untuk menyalurkan keterampilan dan tidak mempunyai modal, maka nasabah dapat mengajukan pembiayaan bai' bitsaman ajil di BMT Al-Hikmah.

Strategi pengembangan usaha mikro berdasarkan dokumen SNPK tanggal 8 Juni 2005 yaitu antara lain:

a. Menyesuaikan ketentuan lembaga keuangan guna mendorong penyaluran dana kepada usaha mikro, dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
b. Memberikan pelatihan kepada lembaga keuangan dan Business Development Service Provider (BDSP) dalam rangka peningkatan penguatan kelembagaan, yang dapat mendorong penyaluran pembiayaan usaha mikro.
c. Mendukung program pemerintah dalam pembahasan dan percepatan rancangan Undang-Undang mengenai lembaga keuangan mikro, lembaga penjamin pembiayaan untuk usaha mikro, dan Undang-Undang mengenai usaha mikro.
d. Memfasilitasi atau bekerjasama dengan lembaga lain dalam rangka mendorong penyaluran pembiayaan usaha mikro.[27]

Dalam prinsip tolong menolong ini BMT dapat menyalurkan dananya dengan cara nasabah dapat meminjam modal (melakukan

[27]M. Kwartono Adi, *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2007), hlm: 21-22

pembiayaan) karena pada dasarnya usaha mikro mempunyai beberapa permasalahan yaitu:

- Aspek Pemasaran

  Pengusaha mikro tidak memiliki perencanaan dan strategi pemasaran yang baik, usahanya dimulai dari coba-coba bahkan tidak sedikit karena terpaksa. Jangkauannya sangat terbatas sehingga informasi produknya tidak sampai kepada calon pembeli potensial, mereka hampir tidak memperhitungkan tentang calon pembeli dan tidak mengerti bagaimana harus memasarkannya.

- Aspek Manajemen

  Pengusaha mikro biasanya tidak memiliki pengetahuan yang baik tentang sistem manajemen pengelolaan usaha. Sehingga sulit dibedakan antara aset keluarga dan usaha. Sehingga tak jelas arah dan target usaha yang akan dijalankan dalam periode waktu tertentu.

- Aspek Teknis

  Berbagai aspek teknis yang masih sering menjadi problem meliputi cara berproduksi, sistem penjualan sampai pada tidak adanya badan hukum serta perizinan usaha yang lain.

- Aspek Keuangan

  Kendala yang sering timbul adalah lemahnya bidang keuangan. Pengusaha mikro hampir tidak memiliki akses yang luas kepada sumber permodalan. Kendala ini sesungguhnya

dipengaruhi oleh tiga kendala diatas. Kebutuhan akan permodalan tidak dapat dipenuhi oleh lembaga keuangan modern, karena pengusaha kecil tidak memenuhi prosedur yang ditetapkan.[28]

Dengan adanya kendala-kendala tersebut maka banyak nasabah yang melakukan pembiayaan di BMT khususnya pembiayaan bai' bitsaman ajil. Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil sangat berperan dalam perkembangan usaha mikro ini karena menurut para nasabah pembiayaan bai' bitsaman ajil dianggap pembiayaan yang paling mudah, simpel dan cara pembayarannya pun secara mengangsur sehingga para nasabah tidak merasa terbebani. Dan dengan pembiayaan bai' bitsaman ajil para nasabah dapat memperoleh tambahan modal untuk perkembangan usahanya.

Selain membantu perkembangan usaha para nasabah, pihak BMT juga memiliki kebijakan pada nasabah yang mengajukan pembiayaan BBA yang merugi dan mengalami kebangkrutan. Pihak BMT akan menanyakan kesanggupan dari nasabah untuk melanjutkan angsuran tersebut. Apabila nasabah tidak sanggup membayar angsuran, pihak BMT akan memberikan keringanan dengan cara pembaruan akad yaitu membantu penutupan kekurangan angsuran pembiayaan BBA dari dana Qardhul Hasan. Kemudian nasabah hanya mengembalikan pinjaman Qardhul Hasan tersebut tanpa disertai dengan margin keuntungan.

---

[28]*Opcit*, hlm: 25-26

Dengan begitu, pembiayaan BBA tidak hanya memiliki peran terhadap perkembangan usaha para nasabah, akan tetapi juga tidak memberatkan nasabah meskipun nasabah dalam keadaan merugi.

D. Kendala-Kendala yang Dihadapi BMT Al-Hikmah dalam Penanganan Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil Serta Solusinya

Dalam praktiknya, Bai' Bitsaman Ajil berhasil menempati hampir 80% peta penyaluran dana di BMT Al-Hikmah Ungaran. Kelemahan utama para pengusaha usaha mikro adalah kurangnya ketertiban dalam pencatatan usaha, sehingga menyulitkan dalam membuat analisis untuk perencanaan usaha kedepan. Para pengusaha usaha mikro selama ini berjalan dengan mengandalkan insting. Di satu sisi memang positif, namun di sisi yang lain menyulitkan pada saat alih generasi, karena tidak ada catatan yang terprogram dan terarah bagi generasi berikutnya.

Kelemahan dan tantangan utama BMT adalah persepsi dan penerimaan masyarakat yang telah sejak lama mengenal perbankan konvensional yang beroperasi dengan sistem bunga, sehingga upaya pengenalan sistem perbankan syari'ah berikut prosedur-prosedurnya termasuk pada pembiayaan bai' bitsaman ajil membutuhkan proses panjang dan memerlukan melalui tahapan-tahapan yang memakan waktu cukup lama dengan cost yang tidak sedikit pula. Secara umum nasabah belum memahami dengan baik sistem perbankan bebas bunga *(interest free banking sistem)* yang dianut oleh BMT, sementara mereka sendiri

tidak cukup tertarik mempelajarinya karena dianggap kurang bermanfaat, dan tidak otomatis akan berpengaruh secara positif terhadap perkembangan usaha mereka. Dalam perkembangannya secara umum kendala-kendala yang sering dihadapi oleh BMT antara lain:

a. Akumulasi kebutuhan dana masyarakat belum bisa dipenuhi oleh pihak BMT
b. Adanya rentenir yang memberikan dana yang memadai dan pelayanan yang baik dibandingkan dengan BMT
c. Persaingan antar BMT yang tidak islami
d. Nasabah bermasalah
e. Masalah SDM yang kurang memadai

Sedangkan menurut M. Syafi'i Antonio permasalahan yang dihadapi BMT yaitu modal yang kurang mencukupi, SDM yang tidak memadai, lemahnya sistem operasional.

Pada dasarnya dalam setiap penanganan pembiayaan itu mempunyai masalah atau kendala yang dihadapi. Begitu halnya dengan pembiayaan bai' bitsaman ajil di BMT Al-Hikmah Ungaran terdapat kendala-kendala dalam penyaluran dananya kepada para usaha mikro. Kendala yang dihadapi oleh BMT Al-Hikmah dalam pembiayaan bai' bitsaman ajil adalah dalam masalah barang jaminan dari nasabah, terkadang jaminan yang diserahkan bukan milik nasabah itu sendiri sehingga nasabah kurang mempunyai rasa tanggung jawab dalam membayar angsuran mereka. Masalah tersebut dapat mengakibatkan

timbulnya pembiayaan bermasalah karena nasabah mencoba mangkir dari tanggung jawabnya untuk membayar angsuran pembiayaan. Untuk itu pihak BMT harus lebih berhati-hati dalam menganalisa nasabah termasuk dalam masalah jaminan yang digunakan sebelum menyetujui pembiayaan tersebut agar pembiayaan bermasalah akibat masalah jaminan tidak terulang kembali.[29]

Sedangkan kendala yang dihadapi nasabah dalam pembiayaan bai' bitsaman ajil selama ini tidak ada dan sangat lancar. Dengan adanya pembiayaan bai' bitsaman ajil ini nasabah merasa sangat terbantu dalam perkembangan usaha mereka.

Strategi yang dilakukan untuk mengatasi kendala-kendala yang dihadapi BMT Al-Hikmah dalam menangani pembiayaan bai' bitsaman ajil bagi para usaha mikro antara lain :

1. Mengoptimalkan penyaluran dana bagi para usaha mikro agar kebutuhan modal usaha mereka dapat terpenuhi oleh BMT Al-Hikmah.
2. Mengoptimalkan Sumber Daya Manusia BMT Al-Hikmah sehingga lebih menguasai dan memadai dalam menangani pembiayaan bai' bitsaman ajil bagi usaha mikro.
3. Lebih berhati-hati dalam menilai dan menganalisa nasabah/ calon nasabah yang mengajukan pembiayaan terlebih masalah hak milik

[29] Wawancara dengan Dewi Kartikasari, Kepala Cabang BMT Al-Hikmah Cabang Bawen, Rabu 1 Mei 2013

jaminan yang digunakan agar tidak menyebabkan permasalahan dikemudian hari.

Bila dibandingkan dengan kekuatan lembaga keuangan mikro lain dalam hal besaran pembiayaan, kekuatan BMT memang belum seberapa dari total pembiayaan yang disalurkan kepada para usaha mikro. Namun apabila ditinjau dari segi jumlah penerima manfaat, maka jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan lebih banyak, dan jumlah pembiayaan tiap unit usahapun lebih kecil. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pembiayaan pada BMT lebih mampu untuk menyentuh pengusaha mikro sebagai unit usaha terkecil, akan tetapi memiliki jumlah unit usaha paling besar di Indonesia.

1. Perlu adanya kerja sama yang baik antara BMT Al-Hikmah dan nasabah pada waktu diawal akad pembiayaan agar tidak ada yang saling dirugikan dan pihak BMT Al-Hikmah juga harus lebih teliti dalam meninjau calon anggota pembiayaan.

B. Penutup

Dengan segala kerendahan hati penulis panjatkan puji syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini. Namun demikian penulis menyadari banyak kekurangan dan kesalahan dalam menyusun Tugas Akhir ini, maka dari itu penulis meminta kritik dan saran yang membangun demi perbaikan Tugas Akhir ini. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penyusun khususnya dan pembaca pada umumnya.