

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

*Baitul mal wa tamwil* adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat martabat dan serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi *Baitul Tamwil* (*bait* = rumah, *at tamwil* = pengembangan harta). Jadi BMT adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha proktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegitan ekonomi pengusaha bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan.<sup>1</sup>

Kelahiran BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) sangat menunjang sistem perekonomian pada masyarakat yang berada di daerah sekitarnya, karena di samping sebagai lembaga keuangan Islam, BMT juga memberikan pengetahuan-pengetahuan agama pada masyarakat yang tergolong mempunyai pemahaman agama yang masih rendah. Sehingga fungsi BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) sebagai lembaga ekonomi dan sosial keagamaan betul-betul terasa dan nyata hasilnya.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Abdul Aziz dan Mariyah Ulfah, *Kapita Selektu Ekonomi Islam Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 115.

<sup>2</sup> Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, (Yogyakarta: PT. ISES Consulting Indonesia, 2008), h. 23.

Dengan adanya pengembangan dibidang sosial, BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) dimaksudkan mampu menjangkau lapisan masyarakat yang paling bawah yang tidak mungkin tersentuh oleh dana-dana komersial. Dengan munculnya BMT (*Baitul Wa Tamwil*), diharapkan mampu memberdayakan dan mensejahterakan kelompok-kelompok fakir miskin. Sebab kelompok ini perlu didampingi dan diberi modal sebagai rangsangan usahanya.<sup>3</sup> Oleh karena itu, disinilah BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) dituntut untuk muncul sebagai instrumen koperasi yang modern dan mampu mendekati semua kalangan khususnya pada tingkatan menengah ke bawah.<sup>4</sup>

*Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) merupakan salah satu model lembaga keuangan syariah yang paling sederhana yang saat ini banyak muncul di Indonesia bahkan hingga ribuan BMT, yang bergerak di kalangan masyarakat ekonomi bawah dan berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam rangka meningkatkan ekonomi bagi pengusaha kecil yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang kemudian disalurkan melalui pembiayaan-pembiayaan.<sup>5</sup>

Pembiayaan yang sering digunakan dalam lembaga keuangan syariah diantaranya menggunakan sistem pembiayaan *mudharabah*, yakni guna memperlancar roda perekonomian umat, sebab dianggap mampu menekan terjadinya inflasi karena tidak adanya ketetapan bunga yang harus dibayarkan ke

---

<sup>3</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 2.

<sup>4</sup> Ahmad Sumiyanto, *Op cit*, h. 38.

<sup>5</sup> Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2002), h. 49.

bank, selain itu juga dapat merubah haluan kaum muslimin dalam setiap transaksi perdagangan dan keuangan yang sejalan dengan ajaran syariah Islam.<sup>6</sup>

Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahibul Maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerjasama dengan kontribusi seratus persen modal dari *shahibul maal* dan keahlian dari *mudharib*.<sup>7</sup> Pembiayaan *mudharabah* secara tidak langsung adalah sebuah bentuk penolakan terhadap sistem bunga yang diterapkan oleh bank konvensional dalam mencari keuntungan, karena itu pelarangan bunga ditinjau dari ajaran Islam merupakan perbuatan riba yang diharamkan dalam Al-Quran, sebab larangan riba tersebut bukanlah meringankan beban orang yang dibantu yang dalam hal ini adalah nasabah, melainkan merupakan tindakan yang dapat memperlak dan memakan harta orang lain.<sup>8</sup>

Larangan riba terdapat dalam surat al baqoroh ayat 287 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُّوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ

"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah, dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut), jika kamu orang-orang yang beriman." (QS.2:278).

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan lembaga keuangan syariah kepada pihak lain untuk usaha yang produktif.<sup>9</sup> Sebagai lembaga keuangan mikro, BTM Amanah Bangunrejo menyalurkan pembiayaan

---

<sup>6</sup> Agustianto, *Percikan Pemikiran Ekonomi Islam*, (Bandung: Cipta Pustaka Media, 2002), h. 123.

<sup>7</sup> Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah: Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), Cet, Ke-1, h. 70.

<sup>8</sup> Yusuf Qardawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Perss, 1997), h. 184.

<sup>9</sup> Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional, (No.07/DSN-MUI/IV/2000), h. 40.

*mudharabah* ke sektor-sektor produktif dan mikro untuk menggerakkan ekonomi dari bawah. Kebanyakan pengusaha mikro tidak mempunyai modal untuk menjalankan usahanya. Disinilah peran penting dari BTM Amanah Bangunrejo sebagai upaya penanaman modal kepada para pengusaha mikro.

Modal merupakan kumpulan dari barang-barang modal, yaitu semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan. Jadi yang dimaksud dengan modal adalah bukan hanya berupa uang saja tetapi termasuk juga aktiva yang ada dalam perusahaan seperti mesin-mesin, kendaraan, bangunan pabrik, bahan baku, dan lain-lain, yang digunakan untuk menjalankan operasi usahanya.<sup>10</sup> Adapun modal pembiayaan mudharabah dari BTM Amanah bangunrejo yang diberikan kepada pengusaha mikro dapat dilihat dari tabel di bawah ini :

**Tabel 1.1**  
**Data Pengusaha Mikro Yang Memperoleh Pembiayaan Mudharabah**  
**Di BTM Amanah Bangunrejo Tahun 2016-2017**

No	Nama	Besar Pembiayaan	Jangka Waktu	Jenis Usaha
1	Badenan	Rp 20.000.000	4 Bulan	Perdagangan Motor Bekas
2	Meira Wulaningsih	Rp 5.000.000	4 bulan	Perdagangan Sembako
3	Ifrosim Habibi	Rp 165.000.000	1 Tahun	Perdagangan motor bekas
4	Sumardi S.E	Rp 35.000.000	1 Tahun	Perdagangan alat-alat pertanian
5	Ngadenan	Rp 13.000.000	1 Tahun	Peternakan Sapi
6	Sulastri	Rp 1.500.000	6 Bulan	Pertanian Padi
7	Basir	Rp 5.000.000	4 Bulan	Pertanian Padi
8	Ahmad Yani	Rp 10.000.000	4 Bulan	Perdagangan bumbu dapur
9	Bambang Indra W	Rp 13.000.000	4 Bulan	Pertanian semangka
10	Wasino	Rp 25.900.000	1 Tahun	Peternakan Sapi
11	Taufiqurrohman	Rp 10.700.000	1 Tahun	Pertanian Semangka
12	Sarifudin	Rp 170.600.000	1 Tahun	Peternakan Sapi
13	Sudarto	Rp 30.000.000	4 Bulan	Perdagangan dan Penggilingan Padi
14	Akrom Mudin	Rp 6.000.000	4 Bulan	Perdagangan Jasa bengkel motor

<sup>10</sup> Evan Setiawan Asnaini dan Windi Asriani, *Manajemen Keuangan*, (Yogyakarta: Teras, 2012), h. 12.

Sumber : Dokumen BTM Amanah Bangunrejo

Dari tabel di atas terlihat bahwa modal merupakan langkah awal pengusaha mikro dalam menjalankan usahanya. Dengan modal yang diberikan BTM Amanah Bangunrejo, sangat membantu pengusaha mikro dalam menjalankan usahanya untuk mencapai tujuan kesejahteraan ekonomi. Akan tetapi modal belum tentu meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro. Kesejahteraan ekonomi merupakan suatu tujuan yang sangat mendasar bagi pengusaha mikro. Jadi kesejahteraan ekonomi adalah suatu hal yang harus dibantu oleh pihak BTM agar pembiayaan *mudharabahnya* sesuai dengan tujuannya. Sementara kesejahteraan dalam ekonomi Islam bukan hanya diukur dengan kesejahteraan materi, tetapi juga kesejahteraan non materi.

Ekonomi Islam menghendaki kesejahteraan itu juga mencakup keseluruhan unsur materi dan non materi (psikis). Hal ini disebabkan kepuasan manusia itu terletak pada unsur-unsur non materi. Kecerdasan Islami merupakan fungsi dari kecerdasan material dan kecerdasan spiritual.<sup>11</sup> Di dalam ekonomi kesejahteraan Islami, kesejahteraan seseorang diukur dari kecerdasan material dan kecerdasan spiritual. Oleh karenanya, kecerdasan islami dapat dicapai apabila hal-hal sebagai berikut dilakukan, yakni benda yang dimiliki dengan cara yang halal dan baik, bertujuan untuk ibadah, kualitas lebih dipentingkan dari kuantitas, dan penggunaannya sesuai syariah.<sup>12</sup> Kesejahteraan ini bertujuan untuk mencapai kemaslahatan seperti yang dikatakan oleh Al-Ghazali.

---

<sup>11</sup> Hasan Aedy, *Teori dan Aplikasi Ekonomi Pembangunan Perspektif Islam Sebuah Studi Komparasi*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2011), 112.

<sup>12</sup> *Ibid*, h. 113.

Kesejahteraan menurut al-Ghazali adalah tercapainya kemaslahatan. Kemaslahatan sendiri merupakan terpeliharanya tujuan syara' (*Maqasid al-Shariah*). Manusia tidak dapat merasakan kebahagiaan dan kedamaian batin melainkan setelah tercapainya kesejahteraan yang sebenarnya dari seluruh umat manusia di dunia melalui pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ruhani dan materi. Untuk mencapai tujuan syara' agar dapat terealisasinya kemaslahatan, beliau menjabarkan tentang sumber-sumber kesejahteraan, yakni terpeliharanya agama, jiwa, akal, keturunan dan harta.<sup>13</sup>

Agar masalah di atas dapat diselesaikan, maka BTM Amanah Bangunrejo harus mempunyai strategi dalam mengatasi masalah-masalah tersebut. Dalam penelitian ini, penulis akan menganalisis strategi BTM Amanah Bangunrejo dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro. Strategi harus sesuai dengan prinsip Islam karena BTM Amanah Bangunrejo merupakan salah satu penggerak dalam produk dan pembiayaan syariah. Karena dengan manajemen strategi Islami, maka akan memberikan hasil yang sesuai dengan tujuan BTM itu sendiri sehingga otomatis berdampak pada kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro.

Manajemen Islami memandang manajemen sebagai objek yang sangat berbeda dibanding konvensional. Dalam manajemen konvensional manusia dipandang sebagai makhluk ekonomi, sedangkan dalam Islam manusia merupakan

---

<sup>13</sup> Abdur Rohman, *Ekonomi Al-Ghazali, Menelusuri Konsep Ekonomi Islam dalam Ihya' Ulum al-Din*, (Surabaya: Bina Ilmu, 2010), h. 84-86.

mahluk spiritual, yang mengakui kebutuhan baik material (ekonomi) maupun immaterial.<sup>14</sup>

Berdasarkan uraian masalah di atas, maka peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pembiayaan *Mudharabah* Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Pengusaha Mikro (Studi BTM Amanah Bangunrejo)”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini adalah :

1. Modal merupakan masalah utama pengusaha mikro pembiayaan *mudharabah* di BTM Amanah Bangunrejo.
2. Peningkatan kesejahteraan ekonomi merupakan suatu hal yang mendasar bagi pengusaha mikro yang mendapatkan pembiayaan *mudharabah*.
3. Kesejahteraan dalam ekonomi Islam diukur dari kesejahteraan materi dan non materi.

## **C. Batasan Masalah**

Agar pembahasan dalam penelitian ini tidak meluas, maka perlu penulis batasi tesis ini. Adapun yang perlu dibatasi adalah sebagai berikut :

1. Strategi pembiayaan *mudharabah* pada BTM Amanah Bangunrejo.
2. Kontribusi pembiayaan *mudharabah* di BTM Amanah Bangunrejo dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro.

---

<sup>14</sup> Ridwan Amin, *op.cit.*, h. 67.

#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah disebutkan diatas, maka dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi pembiayaan *mudharabah* pada BTM Amanah Bangunrejo ?
2. Apakah strategi pembiayaan *mudharabah* yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro?

#### **E. Penelitian Terdahulu Yang Relevan**

Untuk menggali informasi tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan maka dibutuhkan adanya pelaksanaan penelitian terdahulu. Dengan penelusuran penelitian ini maka dapat dipastikan bahwa tidak terjadi penelitian yang tumpang tindih atau penelitian ulang dengan penelitian terdahulu.

Jurnal *iqthisodia* yang berjudul *meminimalisir resiko moral hazard pada pembiayaan mudharabah*. Dari hasil penelitian disimpulkan bahwa bagaimana penerapan pembiayaan *mudharabah* di koperasi syariah nuri Jawa Timur Plakplak Kecamatan Pengantenan Pamekasan adalah pembiayaan yang bersifat kepercayaan atau amanah, semua terjadi sesuai dengan akad yang kedua belah pihak dan bagi hasil yang dikenakan oleh koperasi kepada nasabah juga sesuai dengan akad yang sudah disepakati bersama dengan tidak ada yang merasa diberatkan.<sup>15</sup> Persamaan penelitian di atas dengan penelitian yang akan diteliti penulis adalah pembiayaan *mudharabah* sebagai obyek penelitian. Sedangkan

---

<sup>15</sup> Dwi Agustis Maulida, *Meminimalisir Resiko Moral Hazard Pada Pembiayaan Mudharabah di Koperasi Syariah Nuri Jawa Timur (KSN Jatim) Plakpak Kecamatan Pengantenan Pamekasan*, Jurnal *Iqtishodia*, (Volume 02 No 20, Desember 2015), h. 201.



perbedaannya yaitu penelitian di atas yang diteliti adalah dari segi manajemen resiko dalam meminimalisir resiko yang diakibatkan dari *pembiayaan mudharabah*, sementara penelitian tesis ini mengkaji dari segi manajemen strategi.

Jurnal ekonomi Syariah Iqtishodia yang berjudul analisis manfaat (maslahat) BMT ditinjau dari persepsi pengusaha mikro (studi kasus BMT Nurul Jannah Petrokimia Gresik). Dari hasil penelitian, disimpulkan bahwa pembiayaan *mudharabah* yang diberikan oleh BMT Nurul Jannah Petrokimia Gresik kepada para pengusaha mikro dapat memberikan sebuah manfaat bagi usaha mereka melalui peningkatan penjualan atau omset, peningkatan pendapatan, serta stabilitas usaha yang dijalankan.<sup>16</sup> Persamaan penelitian di atas dengan penelitian yang akan diteliti penulis adalah sama-sama meningkatkan kesejahteraan anggota. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian di atas terlihat yang diteliti adalah peningkatan penjualan atau omset, peningkatan pendapatan, serta stabilitas usaha yang dijalankan. Sedangkan dalam penelitian ini yang diteliti adalah kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro melalui stabilitas usahanya saja serta strategi-strategi yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo.

Jurnal ekonomi Syariah Indonesia yang berjudul analisis faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan *mudharabah* pada BMT hidayah Umat Yogyakarta 2013. Dari hasil pengujian, ditemukan bahwa faktor syariah, pelayanan, produk dan promosi merupakan faktor yang mempengaruhi nasabah

---

<sup>16</sup> Hikmah Mujtahidah, *Analisis Manfaat (Maslahat) Bmt Ditinjau Dari Persepsi Pengusaha Mikro (Studi Kasus BMT Nurul Jannah Petrokimia Gresik)*, Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia, Iqtishodia, (Volume 2, No 01, Maret 2017), h. 48-49.

dalam mengajukan pembiayaan *mudharabah*.<sup>17</sup> Persamaan penelitian di atas dengan penelitian yang akan diteliti penulis adalah sama-sama membahas tentang pembiayaan *mudharabah*, sedangkan perbedaannya adalah penelitian di atas terlihat yang diteliti adalah faktor-faktor permintaan pembiayaan. Oleh karena itu, penulis ingin meneliti lebih jauh tentang dampak pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha mikro.

Jurnal Keuangan dan Perbankan yang berjudul pelaksanaan sistem bagi hasil pembiayaan *al mudharabah* pada Bank Syariah. Dari hasil pengujian, ditemukan bahwa penyaluran pembiayaan *mudharabah* disalurkan ke segala sektor perekonomian yang dapat memberikan keuntungan dan melarang penyaluran untuk usaha yang mengandung unsur tidak halal. Pembiayaan *mudharabah* disalurkan untuk usaha pertanian, perdagangan, konstruksi, dan jasa-jasa usaha lainnya. PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Malang dalam melakukan analisis pembiayaan pada dasarnya sudah tepat dan sesuai dengan pedoman analisis pembiayaan yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah yaitu melakukan analisis yang mendalam atas iktikad serta kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan sesuai dengan yang telah diperjanjikan sebelumnya.<sup>18</sup> Persamaan penelitian di atas dengan penelitian yang akan diteliti penulis adalah sama-sama meneliti pembiayaan *mudharabah* sedangkan perbedaannya adalah penelitian di atas membahas pelaksanaan bagi hasilnya, sedangkan penelitian ini membahas

---

<sup>17</sup> Murningsih dan Ahmad Yurnadi, *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Hidayah Umat Yogyakarta 2013*, Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia, (Volume III, No 01, Juni 2013), h. 120.

<sup>18</sup> Erni Susana dan Annisa Prasetyanti, *Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Al Mudharabah Pada Bank Syariah*, Jurnal Keuangan dan Perbankan, (Volume 15, No. 03, September 2011), h. 477.

pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro.

Jurnal riset akuntansi dan bisnis yang berjudul analisis pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* terhadap laba Bank Syariah Mandiri. Dari hasil penelitian disimpulkan bahwa *mudharabah* tidak berpengaruh terhadap laba bank syariah mandiri, hal ini diakibatkan karena pembiayaan *mudharabah* akan meningkatkan biaya yang dikeluarkan oleh bank sehingga laba yang di dapat kemungkinan tidak sesuai dengan yang diharapkan. Sedangkan *murabahah* berpengaruh positif terhadap laba Bank Syariah Mandiri. Ditemukan juga hubungan yang sangat erat antara pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* dengan laba.<sup>19</sup> Persamaan penelitian di atas dengan penelitian yang akan diteliti penulis adalah sama-sama membahas pengaruh pembiayaan *mudharabah*. Sedangkan perbedaanya adalah penelitian di atas membahas pengaruh pembiayaan *mudharabah* terhadap keuntungan *intern* yaitu laba bank. Sedangkan penelitian yang diteliti penulis membahas pengaruh pembiayaan *mudharabah* terhadap kesejahteraan *ekstern* yaitu kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro.

## **F. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian yang akan dicapai adalah:

---

<sup>19</sup> Novi Fadhila, *Pembiayaan Mudharabah Dan Murabahah Terhadap Laba Bank Syariah Mandiri*, Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, (Volume 15 No 1, Maret 2015). h. 75.

- a. Untuk mengetahui dan mempelajari strategi yang diterapkan pada BTM Amanah Bangunrejo dalam pembiayaan *mudharabah*.
- b. Untuk mengetahui, mempelajari dan menganalisis peran strategi yang diterapkan BTM amanah Bangunrejo dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro melalui pembiayaan *mudharabah*.

## 2. Manfaat Penelitian

### a. Bagi Penulis

Diharapkan dapat menambah wawasan mengenai lembaga keuangan syariah khususnya tentang strategi dan pembiayaan *mudharabah* di lembaga keuangan syariah dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha mikro.

### b. Bagi Pihak BTM Amanah Bangunrejo

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada lembaga keuangan syariah mengenai manajemen strategi, khususnya pembiayaan *mudharabah* yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro dan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan pembiayaan *mudharabah*.

### c. Bagi Akademisi

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu para akademisi yang membutuhkan informasi dan *referensi* penelitian selanjutnya atau sejenis. Karena dengan penelitian ini diharapkan

penelitian-penelitian lebih jauh membahasnya sehingga penelitian ini menjadi salah satu rujukan yang dapat dipercaya.

### **G. Kerangka Pikir**

Kata “strategi” berasal dari bahasa Yunani “*strategos*”, yang berasal dari ‘*stratos*’ yang berarti militer dan ‘*ag*’ yang berarti memimpin.<sup>20</sup> Menurut William F. Glueck, Strategi merupakan suatu kesatuan rencana yang terpadu dan menyalur agar mengaitkan kekuatan perusahaan dengan lingkungan yang di hadapinya agar dapat di capainya tujuan perusahaan.

Setiap manusia memerlukan harta untuk mencukupi segala kebutuhan hidupnya. Karena, manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan itu. Salah satunya dengan bekerja, sedangkan salah satu ragam bekerja adalah berbisnis. Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan, untuk bekerja salah sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan.

Manajemen islami memandang manajemen sebagai objek yang sangat berbeda dibanding konvensional. Dalam manajemen konvensional manusia dipandang sebagai makhluk ekonomi, sedangkan dalam Islam manusia merupakan makhluk spiritual, yang mengakui kebutuhan baik material (ekonomi) maupun immaterial.<sup>21</sup>

Sedangkan *mudharabah* adalah sistem pendanaan operasional realitas bisnis, dimana baik sebagai pemilik modal biasanya disebut shahibul maal dengan

---

<sup>20</sup> Husni Mubarak, *Manajemen Strategi*, (Kudus: Dipa STAIN Kudus, 2009), h. 10.

<sup>21</sup> Ridwan Amin, *op.cit.*, h. 67.

menyediakan modal 100% kepada pengusaha sebagai pengelola disebut sebagai mudharib untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka sesuai dengan kesepakatan yang disebutkan dalam akad mereka.<sup>22</sup> Jika mengalami kerugian setelah adanya pengelolaan usaha oleh mudharib bukan kelalaian yang disengaja maka akan ditanggung oleh investor atau *shahibul maal*.<sup>23</sup>

Di dalam tesis ini BMT Amanah Bangunrejo membuat produk pembiayaan *mudharabah* bertujuan untuk mensejahterakan ekonomi pengusaha mikro. Di dalam mencapai tujuan tersebut, terdapat permasalahan yang mendasar pengusaha mikro yang kekurangan permodalan, kesejahteraan ekonomi adalah masalah mendasar bagi pengusaha mikro serta kesejahteraan diukur dengan kesejahteraan materi dan non materi. oleh sebab itu diperlukan startegi yang Islami agar dalam prosesnya sesuai dengan nilai-nilai keislaman dan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro dapat tercapai.

Kesejahteraan menurut al-Ghazali adalah tercapainya kemaslahatan. Kemaslahatan sendiri merupakan terpeliharanya tujuan syara' (*Maqasid al-Shariah*). Manusia tidak dapat merasakan kebahagiaan dan kedamaian batin melainkan setelah tercapainya kesejahteraan yang sebenarnya dari seluruh umat manusia di dunia melalui pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ruhani dan materi. Untuk mencapai tujuan syara' agar dapat terealisasinya kemaslahatan, beliau menjabarkan tentang sumber-sumber kesejahteraan, yakni terpeliharanya agama,

---

<sup>22</sup> Ascaya Diaya Yuanita, *Bank Syari'ah : Gambaran Umum*, (Jakarta : PPSK BI, 2005), h. 21

<sup>23</sup> Abdullah Saed, *Menyoal Bank Syari'ah, Kritikan Atas Interpretasi Bunga Bank Neorevivaless*, (Jakarta: Paramadina, 2004), h. 77.

jiwa, akal, keturunan dan harta.<sup>24</sup> Kecerdasan Islami merupakan fungsi dari kecerdasan material dan kecerdasan spiritual. Oleh karenanya, kecerdasan Islami dapat dicapai apabila hal-hal sebagai berikut dilakukan, yakni benda yang dimiliki diperoleh dengan cara halal dan baik, bertujuan untuk ibadah, kualitas lebih dipentingkan daripada kuantitas, dan penggunaannya sesuai syariah.<sup>25</sup>

Dari permasalahan di atas, penulis akan menganalisis tentang strategi pembiayaan *mudharabah* BTM Amanah Bangunrejo dengan manajemen strategi Islami. Selain itu peneliti juga akan menganalisis strategi pembiayaan *mudharabah* BTM Amanah Bangunrejo dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro dengan teori *masalah*. Agar mudah dimengerti dan dipahami, maka diperlukan kerangka pemikiran penelitian yang jelas dan terarah. Adapun kerangka pikir untuk menjelaskan tesis ini adalah sebagai berikut :

**Gambar 1.1**  
**Kerangka Pikir**



## H. Metode Penelitian

### 1. Jenis penelitian

Apabila dilihat dari jenisnya, penelitian ini termasuk dalam penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan

<sup>24</sup> Abdur Rohman, *Ekonomi Al-Ghazali, Menelusuri Konsep Ekonomi Islam dalam Ihya' Ulum al-Din*, (Surabaya: Bina Ilmu, 2010), h. 84-86.

<sup>25</sup> Hasan Aedy, *Teori dan Aplikasi Ekonomi Pembangunan Perspektif Islam Sebuah Studi Komparasi*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 113.

sistematis dan metode untuk mengungkapkan data yang ada atau suatu penelitian yang dilakukan dalam kancah yang sebenarnya.<sup>26</sup> Dalam penelitian kualitatif data yang dikumpulkan bukan angka-angka, akan tetapi berupa kata-kata atau gambaran. Data yang dimaksud berasal dari wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi dan dokumen-dokumen lainnya.<sup>27</sup>

Penelitian ini dilakukan untuk mencari, menemukan, dan mengamati suatu peristiwa atau kejadian, kemudian digambarkan sebagaimana yang sebenarnya. Fokus penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran yang terjadi di lapangan tentang strategi pembiayaan mudharabah di BTM Amanah Bangunrejo. Masalah ini akan dikaitkan dengan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro dan dianalisis lebih mendalam dan mudah dipahami. Oleh karena itu, peneliti menggunakan jenis penelitian dengan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif dalam arti bahwa penelitian ini difokuskan pada fenomena yang ada kemudian difahami dan dinalisis secara mendalam.

Jenis penelitian deskriptif yang digunakan adalah metode *survey*, yaitu penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok atau daerah.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: CV Alfabeta, 2002), h. 1.

<sup>27</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 9.

<sup>28</sup> Moh. Nazir, *Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1999), h. 65.



Secara teoritis, ada beberapa tujuan dari penelitian dengan menggunakan metode *survey*, diantaranya adalah :<sup>29</sup>

- a. Mencari informasi faktual yang mendetail untuk melihat gejala yang ada.
- b. Mengidentifikasi masalah-masalah yang ada atau untuk mendapatkan justifikasi keadaan dan praktek yang sedang berlangsung.
- c. Membuat komparasi dan evaluasi
- d. Mengetahui apa yang dikerjakan oleh orang-orang lain dalam menangani masalah atau situasi yang sama, agar dapat belajar dari mereka untuk kepentingan pembuatan rencana dalam pengambilan keputusan dimasa depan.

## 2. Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Data Primer

Data primer adalah data yang data yang dibuat oleh peneliti untuk maksud khusus menyelesaikan permasalahan yang sedang ditanganinya. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan.<sup>30</sup>

Data primer ini diambil dari hasil interview dan observasi tentang masalah yang dihadapi. Data primer ini sengaja diperoleh dari orang-orang yang terlibat secara langsung dari manajer, *account officer*, dan para pengusaha mikro pembiayaan *mudharabah*. Selain itu, peneliti

---

<sup>29</sup> Suryabrata & Sumadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Rajawali, 1987), h. 7.

<sup>30</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, Cet. Ke 8, 2009), h. 137.

data primer diambil dari data pembiayaan *mudharabah* pada BTM Amanah Bangunrejo, data usaha para pengusaha mikro pembiayaan *mudharabah*.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang telah dikumpulkan untuk maksud selain menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi. Data ini dapat ditemukan dengan cepat. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah literatur, artikel, jurnal serta situs di internet yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan.<sup>31</sup>

Dalam hal ini, data sekunder yang digunakan adalah buku-buku yang berkaitan dengan manajemen Islam, strategi dalam ekonomi Islam, pembiayaan *mudharabah*, kesejahteraan ekonomi, serta buku-buku tentang BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*).

### 3. Populasi dan Sampel

#### a. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam yang lain.<sup>32</sup> Populasi dalam penelitian ini adalah para pengusaha mikro yang masih berjalan pada pembiayaan *mudharabah* di BTM Amanah Bangunrejo berjumlah 14 orang.

---

<sup>31</sup> Ibid, h. 137.

<sup>32</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 117.

## **b. Sampel**

Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.<sup>33</sup> Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *non probability sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel.<sup>34</sup> Jenis teknik pengambilan sampel, dengan menggunakan *purposive sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.<sup>35</sup>

Adapun Alasan dan pertimbangan menggunakan teknik *purposive sampling* karena sampel yang diambil dari usaha yang sama dan paling banyak jenisnya. Jenis tersebut diantaranya di bidang perdagangan, peternakan, dan pertanian. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 8 orang masing masing pertanian padi 2 orang, peternakan sapi 2 orang, perdagangan sepeda motor 2 orang, dan pertanian semangka 2 orang.

## **4. Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiono, metode pengumpulan data kualitatif yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.<sup>36</sup> Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah melalui pengamatan (observasi), wawancara (interview),

---

<sup>33</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 117.

<sup>34</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi*, (Bandung: Cetakan Ke-20, Alfabeta, 2012), h. 95.

<sup>35</sup> *Ibid*, h. 96.

<sup>36</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kuantitatif R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 309.

dokumentasi digunakan untuk memperoleh data dan informasi yang saling menunjang dan saling melengkapi tentang strategi pembiayaan *mudharabah* pada BTM Amanah Bangunrejo dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro.

a. Observasi

*Observasi* merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.<sup>37</sup>

Metode ini dilakukan dengan cara mengamati secara langsung tentang kondisi yang terjadi di lapangan, baik kondisi fisik maupun perilaku yang terjadi selama penelitian berlangsung. Peneliti melakukan pengamatan langsung ke lapangan tentang kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro melalui usaha yang dijalankannya.

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu metode pengumpulan data dengan jalan tanya jawab dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan masalah yang akan diteliti. Adapun jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara bebas terpimpin, di mana pertanyaan sudah dipersiapkan, tetapi juga disesuaikan dengan situasi dan kondisi yang ada selama tidak keluar dari pokok permasalahan yang akan dipertanyakan.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: CV. Alfabeta, Oktober, 2013), h. 145.

<sup>38</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*, Cet. Ke-9, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1993), h. 128.

Peneliti menggunakan wawancara bebas terpimpin karena agar pertanyaan-pertanyaan yang diajukan kepada responden dapat lebih terarah sehingga data yang diperoleh dapat dipertanggungjawabkan. Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara ke berbagai pihak diantaranya adalah manajer, *account officer* dan pengusaha mikro pembiayaan *mudharabah*.

c. Dokumentasi.

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seorang.<sup>39</sup>

Di dalam penelitian ini, penulis mengumpulkan data dengan cara memanfaatkan dokumen bahan tertulis, seperti data pembiayaan *mudharabah* BTM Amanah Bangunrejo dan daftar pertanyaan wawancara kepada manajer, *account officer* dan pengusaha mikro. Selain itu daftar hasil wawancara kepada para pengusaha mikro.

## 5. Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif adalah penelitian yang mendeskripsikan data apa adanya dan menjelaskan data atau kejadian dengan kalimat-kalimat penjelasan secara kualitatif.<sup>40</sup> Teknik analisis data dalam penelitian ini digunakan untuk menganalisa strategi pembiayaan *mudharabah* yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo dalam

---

<sup>39</sup> Ibid, h. 240.

<sup>40</sup> Lexy J. Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Rosdakarya, 2004), h. 6.

meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro dalam bentuk yang lebih mudah dipahami dan diungkapkan secara deskriptif.

Adapun teknis analisis data kualitatif dalam penelitian ini, terdiri dari tiga aktifitas yang berlangsung secara bersamaan yaitu :

a. Reduksi Data

Reduksi data yaitu mengolah data mentah yang dikumpulkan dari hasil angket, wawancara, dokumentasi dan observasi diringkas dan disistematis, agar mudah dipahami dan dicermati oleh pembaca. Reduksi data ini merupakan satu bentuk analisis data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dari penelitian ini dapat dibuat dan diverifikasi.<sup>41</sup>

Dalam hal ini, peneliti memproses secara sistematis seluruh data yang didapatkan dari pihak-pihak yang terlibat di BTM Amanah Bangunrejo melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Setelah semua data diproses dan dianalisis, maka dilakukanlah kesimpulan.

b. Penyajian Data

Penulis melakukan penyajian data dengan menyusun informasi secara baik dan akurat untuk memperoleh beberapa kesimpulan yang valid. Dengan menyusun dengan akurat, maka secara otomatis akan membantu proses dalam penelitian sehingga dilakukanlah analisis lebih lanjut.

---

<sup>41</sup> Imam Suprayoga dan Tobroni, *Metode Penelitian Sosial-Agama*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2001), h. 193.

Dalam hal ini penulis menyajikan data-data dalam bentuk analisis strategi pembiayaan *mudharabah* pada BTM Amanah Bangunrejo dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro agar para pembaca lebih mudah dalam memahami isi tesis ini.

c. Penarikan Kesimpulan dan Pembuktian

Penarikan kesimpulan merupakan bagian dari analisis data, untuk memberikan makna terhadap hasil analisis, menjelaskan pola urutan dan mencari hubungan diantara dimensi-dimensi yang diuraikan.<sup>42</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti menarik kesimpulan dari data yang dianalisis secara mendalam dan dijelaskan secara berurutan diantara masalah-masalah yang terjadi sehingga hasil penelitian dapat dijadikan temuan penelitian atau karya ilmiah.

## **I. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan dibuat untuk memudahkan pemahaman dan memberi gambaran kepada pembaca tentang penelitian yang diuraikan oleh penulis. Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Bab satu berisi pendahuluan yang memuat tentang latar belakang masalah yang mendasari diadakannya penelitian, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, penelitian terdahulu yang relevan, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka pikir, dan metode penelitian.

---

<sup>42</sup> Suharsimi Ari Kunto, *Metodelogi Riset*, (Yogyakarta: Andi Offset, Jilid 1, 1980), h. 311.

Bab dua berisi kajian pustaka yang membahas mengenai landasan teori. Landasan teori tersebut berupa tentang teori manajemen Islami, teori strategi dalam ekonomi Islam, teori pembiayaan *mudharabah*, teori kesejahteraan ekonomi (masalah), dan BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*).

Bab tiga berisi penyajian Deskripsi umum BTM Amanah Bangunrejo, pembiayaan *Mudharabah* pada BTM Amanah Bangunrejo, Strategi Pembiayaan *Mudharabah* pada BTM Amanah Bangunrejo

Bab empat berisi analisis data yang membahas mengenai apa yang ada dalam rumusan masalah yaitu bagaimana strategi pembiayaan *mudharabah* di BTM Amanah Bangunrejo serta apakah strategi tersebut dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro.

Bab lima berisi kesimpulan dan saran dari hasil analisis strategi pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro pada BTM Amanah Bangunrejo.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Manajemen

##### 1. Definisi Manajemen

Perkataan manajemen (*management*) berasal dari kata “*manage*” yang secara etimologi dapat berarti rumah tangga (*house keeping*), mengendalikan kuda (*to train a horse*), memimpin dan mengawasi (*to direct and control*).<sup>43</sup> Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen adalah seluruh aktivitas yang dilakukan dalam rangka mencapai suatu tujuan dengan memanfaatkan seluruh sumberdaya yang ada, jadi pada prinsipnya :

- a. Manajemen merupakan suatu kegiatan.
- b. Manajemen menggunakan atau memanfaatkan pihak-pihak lain.
- c. Kegiatan manajemen diarahkan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Konsep manajemen telah berkembang sejak berabad-abad yang lalu, apabila dikaitkan dalam konteks upaya kerjasama dalam suatu kelompok masyarakat untuk mencapai suatu tujuan tertentu.<sup>44</sup> Manajemen berasal dari kata “*to manage*” yang berarti mengatur.<sup>45</sup> Manajemen adalah ilmu

---

<sup>43</sup> Husni Mubarak, *Manajemen Strategi*, (Kudus: Dipa STAIN Kudus, 2009), h. 10.

<sup>44</sup> Veitzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 471.

<sup>45</sup> Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2013), h. 1.

seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu.<sup>46</sup>

Istilah manajemen berhubungan dengan usaha untuk tujuan tertentu dengan jalan menggunakan sumber-sumber daya yang tersedia dalam organisasi dengan cara yang sebaik mungkin. Dalam pengertian organisasi selalu terkandung unsur kelompok manusia, walaupun manajemen itu dapat pula ditetapkan terhadap usaha-usaha individu. Setiap organisasi selalu membutuhkan manajemen karna tanpa manajemen yang efektif tidak akan ada usaha yang berhasil cukup lama. Tercapainya tujuan organisasi baik tujuan ekonomi, sosial, maupun politik, sebagian besar tergantung kepada kemampuan para manajer dalam organisasi yang bersangkutan. Manajemen akan memberikan efektifitas pada manusia.<sup>47</sup>

Adapun definisi manajemen menurut para ahli dibidang manajemen yaitu, menurut Jhon F Mie (1962) manajemen adalah seni untuk mencapai hasil yang maksimal dengan usaha yang minimal, demikian pula mencapai kesejahteraan dan kebahagiaan maksimal bagi pimpinan maupun pekerja serta memberikan pelayanan yang sebaik mungkin kepada masyarakat. Manajemen menurut Paul Hersey dan Kenneth H Blanchard adalah suatu usaha yang dilakukan dengan dan bersama individu atau kelompok untuk mencapai tujuan organisasi.<sup>48</sup>

---

2. <sup>46</sup> Marnis, *Pengantar Manajemen*, (Pekanbaru: PT. Panca Abdi Nurgama, Cet. ke- 3, 2009), h.

<sup>47</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT. RinekaCipta, 2004), h. 109.

<sup>48</sup> Siswanto, *PengantarManajemen*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, Cet. ke-1, 2005), h. 2.

Sedangkan menurut George R Terry (1966) manajemen adalah proses yang khas yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian yang masing-masing bidang tersebut digunakan baik ilmu pengetahuan maupun keahlian dan yang diikuti secara berurutan dalam rangka usaha mencapai sasaran yang telah ditetapkan semula.<sup>49</sup> Manajemen sebagai suatu proses dipandang sebagai rangkaian kegiatan dari fungsi-fungsi manajemen yaitu perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*directing*) dan pengawasan (*controlling*) untuk mengkoordinir dan mengintegrasikan penggunaan sumber daya yang ada dalam perusahaan, untuk mencapai tujuan perusahaan.<sup>50</sup>

Adapun fungsi-fungsi manajemen terdapat banyak sekali pandangan-pandangan yang berbeda satu sama lain di kalangan para ahli. Namun secara garis besar, fungsi-fungsi manajemen, yaitu:

a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan salah satu hal terpenting yang perlu dibuat untuk setiap usaha dalam rangka mencapai suatu tujuan. Karena seringkali pelaksanaan suatu kegiatan akan mengalami kesulitan dalam mencapai tujuan tanpa adanya perencanaan. Perencanaan sendiri adalah penentuan secara matang dan cerdas tentang apa yang akan dikerjakan di masa yang akan datang dalam rangka mencapai tujuan.

---

<sup>49</sup> Pandji Anoraga, Op.,cit.

<sup>50</sup> Agus Ahyari, *Manajemen Produksi Perencanaan Sistem Produksi*, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2002), h. 37.

Anderson dan Bowman (1964) (dalam marno, Triyo Supriyatno 2008), mengatakan bahwa perencanaan adalah proses mempersiapkan seperangkat keputusan bagi perbuatan di masa datang. Definisi ini menginsyaratkan bahwa pembuat keputusan merupakan bagian dari perencanaan, namun proses perencanaan dapat juga terpikir setelah tujuan dan keputusan diambil.<sup>51</sup>

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Istilah organisasi mempunyai dua pengertian utama. Pertama, organisasi diartikan sebagai suatu lembaga atau kelompok fungsional, misalnya, sebuah perusahaan, sebuah sekolah, sebuah perkumpulan dan badan-badan pemerintahan. Kedua, merujuk pada proses pengorganisasian yaitu bagaimana pekerjaan diatur dan dialokasikan di antara para naggota, sehingga tujuan organisasi itu dapat tercapai secara efektif.<sup>52</sup> Pengorganisasian adalah pengaturan setelah ada rencana. Dalam hal ini diatur dan ditentukan tentang apa tugas pekerjaannya, macam/jenis serta sifat pekerjaan. Dalam pendapat lain, pengorganisasian adalah proses penentuan, pengelompokan dan penyusunan macam-macam kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan, penempatan orang-orang (*staf*) pada kegiatan-kegiatan ini,

---

<sup>51</sup> Marno, dkk, *Manajemen dan Kepemimpinan Pendidikan Islam*, (Bandung: Refika Aditama, 2009), h. 13.

<sup>52</sup> Nanang Fattah, *Landasan Manajemen Pendidikan*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), h. 71.

penyediaan faktor-faktor fisik yang cocok bagi lingkungan (keperluan kerja).<sup>53</sup>

c. Penggerakan (*Actuating*)

Penggerakan pada dasarnya merupakan fungsi manajemen yang kompleks dan ruang lingkungannya cukup luas serta berhubungan erat dengan sumber daya manusia. Penggerakan merupakan salah satu fungsi terpenting dalam manajemen. Penggerakan adalah hubungan erat antara aspek-aspek individual yang ditimbulkan dari adanya pengaturan terhadap bawahan untuk dapat dimengerti dan pembagian kerja yang efektif dan efisien untuk mencapai tujuan pendidikan yang nyata. Sedangkan Terry (1986) mendefinisikan *actuating* sebagai usaha menggerakan anggota kelompok sedemikian rupa hingga mereka berkeinginan dan berusaha untuk mencapai sasaran perusahaan yang bersangkutan dan sasaran anggota perusahaan, karena para anggota ingin mencapai sasaran-sasaran tersebut.<sup>54</sup>

d. Pengawasan (*Controlling*)

Pada dasarnya rencana dan pelaksanaan merupakan satu kesatuan tindakan, walaupun hal ini jarang terjadi. Pengawasan diperlukan untuk melihat sejauh mana hasil tercapai. Menurut Murdick pengawasan merupakan proses dasar yang secara esensial tetap diperlukan bagaimanapun rumit dan luasnya suatu organisasi. Proses dasarnya terdiri dari tiga tahap (1) menetapkan standar pelaksanaan,

---

<sup>53</sup> Marno, dkk, *Op.Cit*, h. 16.

<sup>54</sup> *Ibid*, h. 16.

(2) mengukur pelaksanaan pekerjaan dibandingkan dengan standar, dan (3) menentukan kesenjangan (deviasi) antara pelaksanaan standar dan rencana.<sup>55</sup>

## 2. Manajemen Dalam Islam

Di awal perkembangan Islam, manajemen dianggap sebagai ilmu sekaligus teknik (seni) kepemimpinan. Kata manajemen dalam bahasa Arab adalah *Idara* yang berarti “berkeliling” atau “lingkaran”. Dalam konteks bisnis bisa dimaknai bahwa “bisnis berjalan pada siklusnya”, sehingga manajemen bisa diartikan kemampuan manajer yang membuat bisnis berjalan sesuai rencana. Amin mendefinisikan manajemen dalam perspektif ilahiah sebagai “*Getting God-will done by the people*” atau melaksanakan keridaan Tuhan melalui orang.<sup>56</sup>

Dalam Islam, manajemen dipandang sebagai perwujudan amal shaleh yang harus bertitik tolak dari niat baik. Niat baik tersebut akan memunculkan motivasi untuk mencapai hasil yang baik demi kesejahteraan bersama. Paling tidak, ada empat landasan untuk mengembangkan manajemen menurut pandangan Islam, yaitu kebenaran, kejujuran, keterbukaan, dan keahlian. Seorang manajer harus memiliki empat sifat utama itu agar manajemen yang dijalankannya mendapatkan hasil yang maksimal.<sup>57</sup>

---

<sup>55</sup> Nanang Fatah, *Op. Cit.*, h. 101.

<sup>56</sup> Ridwan Amin, *Menggagas Manajemen Syariah: Teori dan Praktik The Celestial Management*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), h. 66.

<sup>57</sup> Undang Ahmad Kamaluddin, *Etika Manajemen Islam*, (Bandung: Pustaka Setia, 2009), h. 39.

Manajemen Islami memandang manajemen sebagai objek yang sangat berbeda dibanding konvensional. Dalam manajemen konvensional manusia dipandang sebagai makhluk ekonomi, sedangkan dalam Islam manusia merupakan makhluk spiritual, yang mengakui kebutuhan baik material (ekonomi) maupun immaterial.<sup>58</sup>

Teori manajemen Islami bersifat universal, komprehensif, dan memiliki karakteristik berikut :<sup>59</sup>

- a. Manajemen dan masyarakat memiliki hubungan yang sangat erat, manajemen merupakan bagian dari sistem sosial yang dipenuhi dengan nilai, etika, akhlak dan keyakinan yang bersumber dari Islam.
- b. Teori manajemen Islami menyelesaikan persoalan kekuasaan manajemen, tidak ada perbedaan antara pemimpin dan karyawan. Perbedaan level kepemimpinan hanya menunjukkan wewenang dan tanggung jawab atasan dan bawahan saling bekerja sama tanpa ada perbedaan kepentingan. Tujuan dan harapan mereka adalah sama dan akan diwujudkan bersama.

Sebagaimana di jelaskan dalam QS. Al-Maidah (05): 2

وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانَ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “.....Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”. (QS.5:2)

---

<sup>58</sup> Ridwan Amin, *op.cit.*, h. 67.

<sup>59</sup> *Ibid.*

Ayat di atas menjelaskan bahwa Islam memerintahkan kepada manusia untuk bekerja sama dalam segala hal, kecuali dalam perbuatan dosa dan melakukan aniaya kepada sesama makhluk.

- c. Karyawan bekerja dengan keikhlasan dan semangat profesionalisme, mereka berkontribusi dalam pengambilan keputusan, dan taat kepada atasan sepanjang mereka berpihak pada nilai-nilai syariah.
- d. Kepemimpinan dalam Islam dibangun dengan nilai-nilai syariah dan saling menasehati, serta para atasan dapat menerima saran dan kritik demi kebaikan bersama. Firman Allah dalam QS An-nisa (04): 59

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ  
مِنْكُمْ فَإِنْ تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِنْ كُنْتُمْ  
تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

*Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, ta'atilah Allah dan ta'atilah Rasul (Nya), dan ulil amri di antara kamu. Kemudian jika kamu berlainan pendapat tentang sesuatu, maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al Qur'an) dan Rasul (sunnahnya), jika kamu benar-benar beriman kepada Allah dan hari kemudian. Yang demikian itu lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya." (QS.4:59)*

Makna dari ayat tersebut adalah bahwa ulil amri yang dimaksud adalah pemimpin yang memegang mandat Allah SWT untuk mengemban amanah dan kepemimpinan. Dan bawahannya (karyawan) harus mengikuti pemimpin dan taat kepada mereka selama masih berlandaskan syariat Islam.

Segala sesuatu harus dilakukan secara rapi, benar tertib, dan teratur. Proses-prosesnya harus diikuti dengan baik. Sesuatu tidak boleh



dilakukan secara asal-asalan. Hal ini merupakan prinsip utama dalam ajaran Islam.<sup>60</sup> Seperti sabda Rasulullah SAW dalam sebuah hadist yang berbunyi :<sup>61</sup>

Hal ini merupakan prinsip utama dalam ajaran Islam. Rasulullah shalallohu ‘alayhi wa salalm bersabda dalam sebuah hadits yang diriwayatkan oleh Imam Thabrani.

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ الْعَمَلَ أَنْ يُتَوَّنَهُ

Artinya: “*Sesungguhnya Allah sangat mencintai jika seseorang melakukan suatu pekerjaan yang dilakukannya secara itqan (tepat, terarah, jelas, dan tuntas)*”. (HR. Thabrani)

Arah pekerjaan yang jelas, landasan yang mantap, dan cara-cara mendapatkannya yang transparan merupakan amal perbuatan yang dicintai Allah SWT. Sebenarnya manajemen dalam arti mengatur segala sesuatu agar dilakukan dengan baik, tepat, dan tuntas merupakan hal yang disyariatkan dalam ajaran Islam.<sup>62</sup>

Tidak boleh seorang muslim melakukan sesuatu tanpa perencanaan tanpa adanya pemikiran, dan tanpa adanya penelitian, kecuali sesuatu yang sifatnya emergency. Allah SWT sangat mencintai perbuatan-perbuatan yang termanage dengan baik.<sup>63</sup> Sebagaimana di jelaskan di dalam QS. As-Saff (61) : 4

---

<sup>60</sup> Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah Dalam Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), h. 156-157.

<sup>61</sup> Abu Kasim Sulaiman bin Ahmad Tabrani, *Al-Mu'jam Al Wusta*, (Kairo: Dar Harmin, 1415), h. 275.

<sup>62</sup> Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Op.Cit.*.

<sup>63</sup> Setiawan Hari Purnomo dan Zulkieflimansyah, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: LPFE UI, 1996), h. 8.

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَأَنَّهُمْ بُيُوتٌ مَرْصُوصَةٌ

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berperang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh”.

## B. Strategi

### 1. Definisi Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani *strategos*, yang berasal dari kata *stratos* yang berarti militer dan *ag* yang artinya memimpin. Strategi dalam konteks awalnya ini diartikan sebagai generalship atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk menaklukkan musuh dan memenangkan perang. Tidaklah mengherankan jika pada awalnya strategi ini memang populer dan digunakan secara luas dalam dunia militer.

Strategi menurut bahasa adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sarana khusus.<sup>64</sup> Jadi strategi merupakan serangkaian keputusan dan tindakan untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan menurut istilah, definisi strategi akan disampaikan oleh beberapa tokoh di bawah ini.

Menurut Gerald Michaelson bahwa strategi adalah suatu rencana yang akan diterapkan dengan melakukan berbagai hal yang tetap.<sup>65</sup> Sedangkan menurut Siagian strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan

---

<sup>64</sup> WJS.Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2013), h. 965.

<sup>65</sup> Gerald A. Michaelson dan Steven W. Michaelson, *Sun Tzu Strategi Usaha Penjualan*, (Batam: Karisma Publishing Group, 2004), h. 8.

mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan implementasi oleh seluruh jajaran atau organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut.<sup>66</sup>

Menurut Philip Kotler strategi adalah wujud rencana yang terarah untuk mencapai tujuan yang diinginkan.<sup>67</sup> Sedangkan menurut Basu Swasta strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan. Strategi juga didefinisikan sebagai suatu proses yang menentukan arah yang perlu dituju oleh organisasi atau memenuhi misinya.<sup>68</sup>

Strategi dapat dikaitkan dengan konsep manajemen dengan pendekatan 7 P. Adapun penjelasan tentang strategi 7 P adalah sebagai berikut :

a. Strategi Produk (*Product Strategy*)

Philip Kotler mendefinisikan produk sebagai yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan”.

Dalam praktiknya produk terdiri dari dua jenis yaitu yang berkaitan dengan fisik atau benda berwujud dan tidak berwujud. Benda berwujud merupakan produk yang dapat dilihat, diraba atau dirasakan. Contohnya buku, meja, kursi, rumah, mobil, dan lain-lain. Sedangkan produk yang tidak berwujud biasanya disebut jasa. Jasa dapat disediakan dalam berbagai wahana seperti pribadi, tempat, kegiatan, organisasi, dan ide-ide.<sup>69</sup>

---

<sup>66</sup> Sondong P. Siagian, *Manajemen*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), h. 15.

<sup>67</sup> Philip Kotler, *Marketing*, (Jakarta: Erlangga, 1994). h. 7.

<sup>68</sup> Basu swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 1999), h. 5.

<sup>69</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003), h. 186.

b. Strategi Penetapan Harga (*Price Strategy*)

Setelah produk berhasil diciptakan dengan segala atributnya, langkah selanjutnya adalah menentukan harga produk. Pengertian harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan.<sup>70</sup>

c. Strategi Tempat (*Place Strategy*)

Penentuan lokasi bagi industri perbankan lebih ditekankan kepada lokasi cabang. Penentuan lokasi kantor cabang bank dilakukan untuk cabang utama, cabang pembantu atau kantor kas. Penentuan lokasi kantor beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar nasabah mudah menjangkau setiap lokasi bank yang ada. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh nasabah yang berhubungan dengan bank.<sup>71</sup>

d. Strategi Promosi (*Promotion Strategy*)

Acuan/bauran promosi adalah kombinasi strategi yang paling baik dari unsur-unsur promosi tersebut, maka untuk dapat efektifnya promosi yang dilakukan oleh perusahaan, perlu ditentukan terlebih dahulu peralatan atau unsur promosi apa yang sebaiknya digunakan

---

<sup>70</sup> *Ibid*, h. 175.

<sup>71</sup> *Ibid*, h. 206.

dan bagaimana pengkombinasian unsur-unsur tersebut, agar hasilnya dapat optimal. Tujuan utama promosi adalah untuk memberitahukan kepada langganan dan calon langganan yang potensial, tentang adanya suatu produk baru dan keuntungan apa saja yang akan diperoleh bila memakai produk baru tersebut.<sup>72</sup>

e. Strategi Proses (*Process Strategy*)

Yaitu bagaimana proses dilakukan sampai jasa yang diminta oleh konsumen diterima secara memuaskan. Apakah cukup puas menerima jasa dengan berbagai kemudahannya, cepat layanannya, bersih, rapi, akurat, tepat waktu dan sebagainya.

f. Strategi Sumber Daya Manusia (*People or Personal traits Strategy*)

Adalah unsur orang/manusia yang melayani terutama dalam perusahaan yang menjual jasa. Termasuk kedalam P6 unsur pimpinan, yang mengambil keputusan, dan unsur karyawan yang melayani konsumen, karyawan perlu diberi pengarahan, dan pelatihan, agar dapat melayani konsumen sebaik-baiknya. Karyawan merupakan salah satu unsur bauran pemasaran. Keberadaan karyawan menjadi penting dalam kegiatan pemasaran produk dan jasa.

Kotler menyatakan bahwa karyawan merupakan unsur kunci keberhasilan pemasaran produk dan jasa. Esensi pada karyawan terletak pada penampilan yang menarik, motivasi, penghargaan, tim kerja, pendidikan, pelatihan, komunikasi, kultur dan riset. Artinya

---

<sup>72</sup> *Ibid*, h. 268.

karyawan dalam menawarkan produk dan jasa harus menunjukkan penampilan yang menarik dan profesionalisme menggambarkan perilaku dan pencerminan interaksi sosial yang dimiliki. Memiliki motivasi dalam mengaktualisasikan dirinya sesuai dengan tingkat penghargaan produk dan jasa yang ditawarkan.

g. Strategi Bukti Fisik (*Physical Evidence Strategy*)

Artinya bukti fisik yang dimiliki oleh perusahaan jasa. Misalnya untuk penjualan jasa transportasi, konsumen akan memperhatikan kondisi mobil yang digunakan, untuk jasa hotel konsumen akan melihat tampilan hotel, kamar, dan berbagai fasilitas yang terdapat didalamnya. Penerapan pemasaran produk dan jasa dalam bukti fisik yang sering diterapkan oleh pengembang produk dan jasa menurut Henderickson menyatakan bahwa bukti fisik merupakan pertimbangan untuk menentukan kepuasan, pencitraan dan loyalitas layanan yang diterima.<sup>73</sup>

## 2. Strategi Dalam Ekonomi Islam

Setiap manusia memerlukan harta untuk mencukupi segala kebutuhan hidupnya. Karena, manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan itu. Salah satunya dengan bekerja, sedangkan salah satu ragam bekerja adalah berbisnis. Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan, untuk Bekerja salah sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Untuk memungkinkan

---

<sup>73</sup> H. Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: ALFABETA, 2005), h. 185.

manusia mencari nafkah. Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rejeki, sebagaimana firman Allah SWT :<sup>74</sup>

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى

Artinya : *Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya ( QS. An-Najm: 39)*<sup>75</sup>

Dalam melakukan bisnis atau usaha tentulah seseorang perlu bekerja. Bekerja adalah sebuah aktivitas yang menggunakan daya yang dimiliki oleh manusia yang merupakan pemberian Allah. Sikap Islam terhadap kerja dapat dilihat dari banyaknya ayat-ayat al-Qur'an memerintahkan untuk bekerja.<sup>76</sup>

Adapun strategi dalam ekonomi Islam melihat kepada strategi bisnis yang dijalankan Rasulullah saw. meliputi yaitu :

a. Strategi Operasi

Strategi operasi merupakan strategi untuk mengubah masukan (bahan baku, bahan pendukung, mesin manusia) menjadi keluaran yang bernilai. Dalam menjalankan kegiatan operasi/produksinya, Rasulullah lebih mengutamakan produktivitas dari pada hanya sekedar pemilikan. Selain itu, Rasulullah juga menganjurkan untuk mempunyai keahlian, dan juga memberdayakan sumber daya seperti memberdayakan sapi untuk membajak, memberdayakan peralatan

---

<sup>74</sup> Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani, 2008), h. 17.

<sup>75</sup> Departemen Agama RI, AL-Hikmah, *Al-Qur'an Terjemahny*, (Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2013), h. 527.

<sup>76</sup> Madnasir dan Khoiruddin, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Bandar Lampung: Fakultas Syariah IAIN Raden Intan, 2012), h. 21.

yang dimiliki untuk memperoleh rizki, maupun memberdayakan kendaraan. Rasulullah menganjurkan menggunakan kendaraan sesuai dengan fungsinya dan merawat kendaraan tersebut terlebih lagi dalam perjalanan jauh.<sup>77</sup>

b. Strategi Sumber Daya Manusia

Strategi pengembangan sumber daya manusia meliputi: perencanaan dan penarikan sumber daya manusia, pengembangan sumber daya manusia, penilaian kinerja sumber daya manusia, pemberian kompensasi dan pemeliharaan SDM. Perencanaan merupakan hal yang sangat penting, agar bermanfaat dan tidak sia-sia. Dalam perencanaan SDM, harus adil sesuai dengan tenaga kerja yang dibutuhkan.<sup>78</sup>

Penarikan sumber daya manusia merupakan pencarian sejumlah calon karyawan yang memenuhi syarat tertentu dalam jumlah tertentu sehingga dari mereka dapat menyeleksi orang yang paling tepat untuk mengisi lowongan pekerjaan yang ada dan menyesuaikan seseorang dengan jabatan yang akan dipegangnya, berdasarkan pada kebutuhan jabatan dan pengetahuan, keterampilan, kemampuan, preferensi, dan kepribadian karyawan tersebut. Dalam melakukan *recruitment* maupun

---

<sup>77</sup> Muhammad Suyanto, *Muhammad Business Strategy and Ethics*, (Yogyakarta: ANDI, 2008), h. 219.

<sup>78</sup> Muhammad Suyanto, *Ibid*, h.224



selection, Rasulullah menganjurkan untuk mementingkan profesionalisme.<sup>79</sup>

#### c. Strategi Keuangan

Strategi keuangan Nabi Muhammad SAW bertujuan pemanfaatan sumber daya keuangan untuk mendukung bisnis baik jangka panjang maupun jangka pendek. Strategi ini mencakup penghapusan riba, spekulasi (gharar) maupun perjudian (maisir dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera dibawah perlindungan Allah.<sup>80</sup>

Muhammad Suyanto memaparkan bahwa transaksi bisnis menurut Islam terbagi menjadi lima prinsip :

- 1). Prinsip bagi hasil, mencakup musyarakah, mudharabah, muzara'ah, dan musaqah.
- 2). Prinsip jual beli, mencakup murabahah, salam, dan istishna'.
- 3). Prinsip kepercayaan, mencakup wadi'ah, dan kafalah.
- 4). Prinsip sewa, yaitu ijarah.
- 5). Prinsip kesejahteraan sosial, mencakup qardh, dan waqaf.

#### d. Strategi Pemasaran

##### 1). Strategi Produk

Produk meliputi kualitas, keistimewaan, desain, gaya, keanekaragaman bentuk, merk, kemasan maupun pelayanan.

Dalam aturan jual beli Islam, barang (produk) yang menjadi obyek

---

<sup>79</sup> Djaelany Haluty, *Islam dan Sumber Daya Manusia yang Berkualitas*, (Gorontalo: IAIN Sultan Amai, Jurnal Irfani Vol.10 No.12014), h.71.

<sup>80</sup> Muhammad Suyanto, *Op.Cit.*, h. 242.

transaksi harus suci, harus jelas posisi dan ukurannya, barang (produk) merupakan hak milik.<sup>81</sup>

## 2). Strategi harga

Rahasia kesuksesan Nabi Muhammad dalam praktek bisnisnya dilakukan dengan menerapkan harga yang sedang tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah.<sup>82</sup> Strategi harga yang digunakan Nabi Muhammad berdasarkan prinsip suka sama suka, tidak diperkenankan menyaingi harga orang lain tetapi bersaing dalam hal lain seperti kualitas, pelayanan, maupun nilai tambah.<sup>83</sup>

## 3). Strategi distribusi

Dalam hal distribusi, Nabi Muhammad tidak memperkenankan untuk memotong jalur distribusi atau menyongsong (mencegat) pedagang sebelum tiba di pasar. Proses distribusi harus sesuai dengan peraturan yang telah disepakati bersama dan tidak ada pihak yang dirugikan baik produsen, distributor, agen, penjual eceran, maupun konsumen.<sup>84</sup>

## 4) Strategi promosi

Strategi promosi yang dilakukan Nabi Muhammad, tidak pernah melebih-lebihkan produk untuk memikat pembeli. Nabi

---

<sup>81</sup> Muhammad Saifullah, *Kajian Sejarah: Etika Bisnis dalam Praktik Mal Bisnis Muhammad*, (Jurnal Penelitian Dan Pemikiran Ekonomi Islam, Nomor II/Edisi IINovember 2010). h. 42-44.

<sup>82</sup> *Ibid*, h. 42.

<sup>83</sup> Thorik Gunara dan Utus Hardiono Sudibyo, *Marketing Muhammad*, (Bandung: MadaniA Prima), h. 63.

<sup>84</sup> *Ibid*, h. 64

Muhammad juga melarang melakukan sumpah palsu.<sup>85</sup> Sedangkan M.Suyanto berpendapat bahwa promosi yang dilakukan Nabi Muhammad lebih menekankan pada hubungan dengan pelanggan, meliputi berpenampilan menawan, membangun relasi, mengutamakan keberkahan, memahami pelanggan, mendapatkan kepercayaan, memberikan pelayanan yang hebat, menjalin hubungan yang bersifat pribadi dan tanggap terhadap permasalahan.<sup>86</sup> Dalam jurnal Ismail Nawawi menambahkan, pemberian pelayanan harus dengan bersikap ramah. Pelayanan bisnis yang ramah dan lembut merupakan sifat yang terpuji dan merupakan keutamaan Islam yang mulia, sebagaimana dalam firman Allah dalam QS ali- ‘Imr ā n ayat 159.<sup>87</sup>

### C. Pembiayaan *Mudharabah*

#### 1. Definisi Pembiayaan *Mudharabah*

*Mudharabah* berasal dari kata *dharb*, yang artinya memukul atau berjalan, pengertian memukul atau berjalan lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usahanya.<sup>88</sup>

Menurut Adiwarman A. Karim, *mudharabah* adalah bentuk kontrak kerja sama antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik

---

<sup>85</sup> *Ibid*, h.59

<sup>86</sup> Muhammad Saifullah, *Kajian Sejarah : Etika Bisnis dalam Praktik Mal Bisnis Muhammad*, *Jurnal Penelitian Dan Pemikiran Ekonomi Islam*, (Nomor II/Edisi IINovember 2010), h.273.

<sup>87</sup> Ismail Nawawi, *Strategi Inovasi Produksi dan Kompetitif Bisnis dalam Perspektif Islam*, (Surabaya: Jurnal Al-Tahrir Vol.12 No. 1, IAIN Sunan), h.175.

<sup>88</sup> Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syari’ah dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Pers), h. 65.

modal dan mempercayakan jumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung.<sup>89</sup> Sementara menurut Muhammad Syafi'i Antonio, *mudharabah* adalah akad kerjasama antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola keuntungan usaha secara *mudharabah* di bagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan kelalaian si pengelola seandainya kerugian itu disebabkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut.

*Mudharabah* secara umum yang terdapat dalam kitab fiqhiyah dan perbankan syariah yaitu sistem pendanaan operasional realitas bisnis, dimana baik sebagai pemilik modal biasanya disebut *shahibul maal* dengan menyediakan modal 100 % kepada pengusaha sebagai pengelola disebut sebagai *mudharib* untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka sesuai dengan kesepakatan yang disebutkan dalam akad mereka.<sup>90</sup>

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan lembaga keuangan syariah kepada pihak lain untuk usaha yang produktif.<sup>91</sup> Dalam kegiatan penyaluran dana oleh bank syariah melakukan investasi dan pembiayaan, disebut investasi karena prinsip yang digunakan adalah

---

<sup>89</sup> Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, Ed. 3, Cet. 6, 2009), h. 205.

<sup>90</sup> Ascaya Diana Yunita, *Bank Syari'ah: Gambaran Umum*, (Jakarta: PPSK BI, 2005), h. 21.

<sup>91</sup> Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional, No.07/DSN-MUI/IV/2000, h. 40.

prinsip penanaman dana atau penyertaan dan keuntungan yang diperoleh bergantung kinerja *entrepreneur* dan usaha yang menjadi objek penyertaan tersebut sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati sebelumnya. Selanjutnya disebut pembiayaan karena bank syariah menyediakan dana guna membiayai kebutuhan nasabah/*mudharib* atau *mudharib* yang membutuhkan dan layak untuk memperoleh pembiayaan tersebut. Maka mekanisme daripada pembiayaan *mudharabah* pada dasarnya terletak pada kerja sama yang baik antara bank syariah dan *mudharib*. Pembiayaan *mudharabah* yang disalurkan oleh bank syariah kepada nasabah/*mudharib*, terutama pengusaha kecil diharapkan akan mampu meningkatkan dan membesarkan usaha mereka sehingga manfaat yang diperoleh dari pembiayaan *mudharabah* dapat dirasakan oleh kedua belah pihak, baik pihak bank syariah maupun para pengusaha tersebut.

## **2. Landasan Syariah Pembiayaan *Mudharabah***

Secara umum landasan dasar syariah *al-mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha, hal ini tampak dari dasar hukum *mudharabah* berikut ini :

Adapun dalil dari Al-Qur'an yang tentang *mudharabah* adalah sebagai berikut :

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

“Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah Swt...” (QS. al-Muzammil/73:20)

Ayat di atas, secara umum mengandung kebolehan akad *mudharabah*, yang secara bekerjasama mencari rezeki yang ditebarkan Allah SWT di muka bumi.

Sedangkan landasan *mudharabah* dari hadis yaitu telah diriwayatkan oleh Imam Quthni dan perawi-perawi yang dapat dipercaya :

*Diriwayatkan dari Shuhaib r.a bahwa Rasulullah Saw. bersabda: "Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan, yaitu jual beli tidak tunai (secara kredit), muqaradah (nama lain dari mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan bukan untuk dijual. (HR. Ibnu Majah).*

Adapun dasar hukum ijma *mudharabah* adalah kesepakatan para sahabat sejalan dengan spirit hadist yang di kutip Abu Ubaid dalam kitab al-Amwal (454) :

*"Rasulullah saw telah berkhotbah di depan kaumnya seraya berkata wahai para wali yatim, bergegaslah untuk menginvestasikan harta amanah yang ada di tanganmu janganlah didiamkan sehingga termakan oleh zakat."*

Indikasi dari hadis ini adalah apabila menginvestasikan harta anak yatim secara *mudharabah* sudah dianjurkan, apalagi *mudharabah* dalam harta sendiri. Adapun pengertian zakat di sini adalah seandainya harta tersebut diinvestasikan, maka zakatnya akan diambil dari keuntungan bukan dari modal. Dengan demikian harta amanat tersebut senantiasa berkembang, bukan berkurang.

Sedangkan fatwa DSN MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qiradh)*. Dalam ketentuan pembiayaan ayat satu dan dua disebutkan “pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif. Dalam pembiayaan ini LKS sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola usaha”.<sup>92</sup>

### 3. Jenis-Jenis Pembiayaan *Mudharabah*

Adapun jenis-jenis pembiayaan *mudharabah* secara umum adalah sebagai berikut :

#### a. Pembiayaan *mudharabah mutlhaqah (General investment)*

Pembiayaan secara *mudharabah muthlaqah* adalah suatu pembiayaan dalam bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dalam hal ini bank syariah dengan *mudharib* atau nasabah yang cakupannya amat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis, kalau dalam pembahasan ulama fiqh salafussaleh seringkali menyebutnya dengan contoh “*if al ma syi'ta*” artinya lakukan sesukamu.<sup>93</sup>

Pada pembiayaan *mudharabah mutlaqah* ini pihak bank syariah tidak menentukan bentuk usaha, waktu dan daerah bisnis

---

<sup>92</sup> Ahmad Kamil dan M. Fauzan, *Kitab Undang-Undang Hukum Perbankan dan Ekonomi Syariah, Fatwa Dewan Syariah Nasional No 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh)*, (Jakarta: Kencana, Ed. Pertama, Cet. ke-1, 2007), h. 340.

<sup>93</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Wacana Ulama Dan Cendekiawan*, (Jakarta: Tazkia Islami dan BI,1999), h.173.

*mudharibnya*. Hal ini diserahkan sepenuhnya kepada pelaku usaha untuk menjalankan bisnisnya sehingga boleh dikatakan dana yang diberikan oleh bank syariah tersebut dapat dikelola oleh *mudharib* tanpa campur tangan pihak bank. Maka jenis usaha yang akan dijalankan secara mutlak diputuskan oleh *mudharib* yang dianggap sesuai, sehingga tidak terikat dan terbatas, tetapi ada satu hal yang tidak boleh dilakukan *mudharib* tanpa seijin bank syariah yaitu nasabah atau *mudharib* tidak boleh meminjamkan modalnya atau *memudharabakkannya* lagi kepada pihak lain.<sup>94</sup>

b. Pembiayaan *mudharabah muqayyadah*

Pembiayaan *mudharabah muqayyadah* disebut juga dengan istilah *retrected mudharabah/specifed mudharabah*, yaitu kebalikan dari pembiayaan *mudharabah mutlaqah*, dalam pembiayaan ini *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, tempat usaha.<sup>95</sup>

#### **4. Manfaat dan Resiko Mudharabah**

Mudharabah dalam bank syari'ah terdapat manfaat dan risikonya, manfaat mudharabah tersebut terbagi menjadi lima, yaitu :<sup>96</sup>

- a. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah semakin meningkat.
- b. Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau

---

<sup>94</sup> Ascary, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, (Jakarta : PT.Raja Grafindo, 2007), h. 65.

<sup>95</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah Wacana Ulama Dan Cendekiawan*, (Jakarta : Tazkia Islami dan BI, 1999), h. 173.

<sup>96</sup> *Ibid*, *Bank syari'ah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 97.



hasil usaha bank sehingga bank tidak pernah mengalami *negative spread*.

- c. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* atau kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.
- d. Bank akan lebih selektif dan hati-hati dalam mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
- e. Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah* atau *musyarakah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan dari nasabah satu jumlah bunga tetap berapa pun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

Sedangkan resiko dari *mudharabah*, yaitu :<sup>97</sup>

- a. *Streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak;
- b. Lalai dan kesalahan yang disengaja
- c. Penyembunyian keuntungan oleh nasabah jika nasabah tidak jujur.

## **5. Teknis Pembiayaan Mudharabah**

Adapun teknis pembiayaan *mudharabah* dalam perbankan syariah adalah sebagai berikut:

---

<sup>97</sup> *Ibid*,.

- a. Jumlah modal yang diserahkan kepada anggota selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dapat berupa uang/barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang.
- b. Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan pada awal akad, pada setiap bulan/waktu yang telah disepakati.
- c. Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan, namun tidak berhak untuk mencampuri urusan pekerjaan.
- d. Bank dan anggota wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar *mudharabah*.
- e. Bank wajib melakukan analisis atas permohonan pembiayaan pada akad *mudharabah* dari anggota dengan melakukan survei.<sup>98</sup>

Selain itu proses pembiayaan *mudharabah* dari awal sampai akhir adalah sebagai berikut :<sup>99</sup>

- a. Tahap Permohonan Pembiayaan

Tahap awal dari proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan yang dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada *officer bank*. Namun implementasinya di bank syariah, permohonan bisa dilakukan secara lisan terlebih dahulu kemudian ditindaklanjuti dengan permohonan tertulis. Inisiatif pengajuan pembiayaan biasanya datang dari nasabah yang membutuhkan dana namun perkembangannya inisiatif tersebut muncul dari *officer bank* yang mampu menangkap

---

<sup>98</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2007), h. 138.

<sup>99</sup> Sunarto Zulkifli, *Panduan Transaksi Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Zikrul hakim, 2003), h. 138-154.

peluang usaha tertentu. Pada prinsipnya permohonan pembiayaan ini berfungsi sebagai bukti adanya permohonan dari perorangan atau badan usaha kepada bank dengan catatan bahwa permohonan tersebut menyertakan lampiran-lampiran sebagai informasi dalam evaluasi dari pemberian pembiayaan.

b. Pengumpulan data Investigasi

Data yang dibutuhkan oleh *officer* bank didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan konsumtif, data yang diperlukan adalah data yang menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya. Sedangkan untuk pembiayaan produktif, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan usaha nasabah untuk melunasi pembiayaan.

c. Analisis Pembiayaan

Analisa pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai kebijakan bank. Dalam beberapa kasus seringkali digunakan metode analisa 5 C, yang meliputi :

- a). *Character* artinya sifat pribadi atau karakter anggota pengambil pinjaman.
- b). *Capacity* artinya kemampuan anggota untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- c). *Capital* (modal) artinya penilaian besarnya modal yang diperlukan peminjam atau nasabah.

- d). *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada pihak lembaga keuangan.
- e). *Condition* (kondisi ekonomi) artinya pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah.<sup>100</sup>

#### d. Persetujuan Pembiayaan

Tahapan demi tahapan dilakukan oleh bank syariah dalam menganalisis kelayakan nasabah dalam mendapatkan pembiayaan. Mulai dari permohonan pembiayaan, pengumpulan data dan investigasi hingga persetujuan proses persetujuan pembiayaan. Proses persetujuan pembiayaan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan usaha. Proses ini bergantung pada kebijakan bank, yang disebut dengan komite pembiayaan. Tingkat kewenangan komite pembiayaan tergantung pada kebijakan yang dilakukan oleh bank.

#### e. Pengumpulan Data Tambahan

Proses ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari disposisi komite Pembiayaan. Pemenuhan persyaratan ini merupakan hal terpenting dan merupakan indikasi utama pada tindak lanjut pencairan dana.

---

<sup>100</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 49.

#### f. Pengikatan

Tindakan selanjutnya yang dilakukan bank adalah proses pengikatan. Pengikatan ini meliputi pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan. Secara garis besar, terdapat dua macam pengikatan yaitu :

##### a). Pengikatan di bawah tangan

Pengikatan di bawah tangan adalah proses penandatanganan akad yang dilakukan antara bank syariah dan nasabah.

##### b). Pengikatan Notariel

Pengikatan notariel adalah proses penandatanganan akad yang disaksikan oleh notaris. Perbedaan antara keduanya adalah pada saat terjadi penyangkalan terhadap akad transaksi dimaksud. Pada pengikatan di bawah tangan, maka pada saat terjadi penyangkalan, bank harus berusaha membuktikan bahwa nasabah yang bersangkutan benar-benar telah menandatangani akad tersebut. Sedangkan pada notariel, nasabah yang harus membuktikannya.

#### g. Pencairan

Proses selanjutnya adalah pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Sebelum melakukan proses pencairan, maka harus dilakukan proses pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai disposisi komite Pembiayaan proposal pembiayaan. Apabila semua persyaratan telah dilengkapi oleh nasabah, maka proses pencairan fasilitas dapat diberikan.

Untuk pencairan fasilitas sebelumnya telah ada, maka proses yang diperlu dilakukan adalah memeriksa kelonggaran tarik fasilitas. Jika pencairan masih dalam batas kelonggaran tarik, maka pencairan dapat dilakukan, namun jika melebihi kelonggaran tarik pencairan harus dihentikan hingga ada persetujuan komite pembiayaan. Persetujuan lanjutan ini disebutkan sebagai penyimpangan. Penyimpangan ini dapat dilakukan jika telah mendapat persetujuan kembali dari komite pembiayaan.

h. *Monitoring*

Setelah semua tahapan dilakukan dan dipenuhi maka proses yang terakhir dari pembiayaan adalah proses monitoring atau proses pemantauan. Bagi *officer* bank syariah, pada saat memasuki tahap ini, maka sebenarnya risiko pembiayaan baru saja dimulai saat pencairan dilakukan. Proses pemantauan dapat dilakukan dengan memantau pencapaian target usaha dengan business plan yang telah dibuat sebelumnya.

Apabila tidak tercapainya target, maka *officer* bank harus segera melakukan tindakan seperti turun langsung ke lapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan yang dialami nasabah, kemudian memberikan solusi penyelesaian masalah kepada nasabah.

Beberapa langkah monitoring yang harus dilakukan antara lain:

- 1). Memantau mutasi rekening koran nasabah
- 2). Memantau pelunasan angsuran

- 3). Melakukan kunjungan rutin lokasi usaha nasabah untuk memantau langsung operasional usaha dan perkembangan usaha.
- 4). Melakukan pemantauan terhadap perkembangan usaha melalui media massa atau media lainnya.

Selain memperhatikan faktor-faktor tersebut di atas, dalam memberikan pembiayaan juga perlu menerapkan fungsi pengawasan secara menyeluruh, dengan menggunakan tiga prinsip utama, yaitu :

- 1). Prinsip pencegahan dini (*early warning system*) yaitu tindakan preventif terhadap kemungkinan terjadinya hal-hal yang dapat merugikan bank dalam hal pembiayaan atau terjadinya praktek-praktek pembiayaan yang tidak sehat.
- 2). Prinsip pengawasan melekat (*built in control*), di mana para pejabat pembiayaan melakukan supervisi sehari-hari untuk memastikan bahwa kegiatan pembiayaan telah berjalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dalam pembiayaan.
- 3). Prinsip pemeriksaan internal (*internal audit*) merupakan upaya lanjutan dalam pengawasan pembiayaan, yang bertujuan untuk memastikan bahwa pembiayaan dilakukan dengan benar sesuai dengan kebijakan pembiayaan serta dapat memenuhi prinsip-prinsip pembiayaan yang sehat.<sup>101</sup>

---

<sup>101</sup> Zainul Arifin MBA, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alfabet, 2009, h. 257-259.

## D. Kesejahteraan Ekonomi

### 1. Definisi Kesejahteraan Ekonomi

Pengertian kesejahteraan menurut kamus bahasa Indonesia berasal dari kata sejahtera yang mempunyai makna aman, sentosa, makmur, dan selamat (terlepas dari segala macam gangguan, kesukaran, dan sebagainya).<sup>102</sup> Kata sejahtera mengandung pengertian dari bahasa sansekerta “*catera*” yang berarti payung. Dalam konteks kesejahteraan, “*catera*” adalah orang yang sejahtera, yakni orang yang dalam hidupnya bebas dari kemiskinan, kebodohan, ketakutan, atau kekhawatiran sehingga hidupnya aman dan tentram, baik lahir maupun batin.<sup>103</sup>

Kesejahteraan material dan spiritual merupakan tujuan yang ingin dicapai dalam proses pembangunan.<sup>104</sup> Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan pembangunan haruslah dicapai tidak saja dalam aspek material, tetapi juga dalam aspek spiritual. Ketika sebuah proses pembangunan hanya diarahkan untuk mencapai keberhasilan material maka bisa dipastikan kesejahteraan masyarakat yang diinginkan tidak akan bisa tercapai. Masyarakat akan merasakan kehidupan yang hampa dan tanpa makna meskipun semua fasilitas tersedia.

Kesejahteraan oleh sebagian masyarakat selalu dikaitkan dengan konsep kualitas hidup. Konsep kualitas hidup merupakan gambaran tentang keadaan kehidupan yang baik. World Health Organization

---

<sup>102</sup> W.J.S. Poerwadarminto, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1999), h. 887.

<sup>103</sup> Adi Fahrudin, *Pengantar Kesejahteraan Sosial*, (Bandung: Refika Aditama, 2012), h. 8.

<sup>104</sup> Harry Hikmat, *Strategi Pemberdayaan Masyarakat*, (Bandung: Humaniora Utama Press, 2010), h. viii.



mengartikan kualitas hidup sebagai sebuah persepsi individu terhadap kehidupannya di masyarakat dalam konteks budaya dan sistem nilai yang ada yang terkait dengan tujuan, harapan, standar, dan juga perhatian terhadap kehidupan. Konsep ini memberikan makna yang lebih luas karena dipengaruhi oleh kondisi fisik individu, psikologis, tingkat kemandirian, dan hubungan sosial individu dengan lingkungannya.<sup>105</sup>

Undang-Undang Nomor 13 tahun 1998 menjelaskan juga tentang arti dari kesejahteraan. Kesejahteraan didefinisikan sebagai suatu tata kehidupan dan penghidupan sosial baik material maupun spiritual yang diliputi rasa keselamatan, kesusilaan, dan ketentraman lahir batin yang memungkinkan bagi setiap warga negara untuk mengadakan pemenuhan jasmani, rohani, dan sosial yang sebaik-baiknya bagi diri, keluarga, serta masyarakat dengan menjunjung tinggi hak dan kewajiban asasi manusia sesuai dengan Pancasila.<sup>106</sup> Sedangkan ekonomi yaitu ilmu mengenai asas produksi, distribusi, pemakai barang dan kekayaan (seperti hal keuangan, perindustrian, perdagangan). Perekonomian adalah tindakan, aturan atau cara berekonomi.<sup>107</sup>

## **2. Kesejahteraan Ekonomi Dalam Islam**

Al-Ghazali dalam Kitabnya *Ihya' 'Ulum al-Din* dan *Al-Mustasfa fi 'Ilm al-Usul*, mengartikan atau memaknai ilmu ekonomi sebagai

---

<sup>105</sup> Adi Fahrudin, *Op.Cit.*, h. 44.

<sup>106</sup> *Ibid.*, h. 45.

<sup>107</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan :” *Kamus Besar Bahasa Indonesia*”, (Jakarta: Balai Pustaka, 1989), h. 220.

berikut:<sup>108</sup> sarana untuk mencapai tujuan akhirat adalah dengan mencari nafkah (harta yang halal), semua ilmu itu bermanfaat dan dapat digolongkan menjadi dua kategori, yakni wajib dituntut secara *Fard 'Ayn* dan *Fard Kifayah* (termasuk ilmu ekonomi), dan tujuan hidup manusia adalah untuk mencapai kemaslahatan/ kesejahteraan hidup (*maslahah*).

Berdasarkan deskripsi al-Ghazali di atas, pengertian ilmu ekonomi dapat diartikan sebagai ilmu yang mempelajari tentang upaya manusia dalam memenuhi kebutuhan (*al-iktisab*) yang wajib dituntut (*fard kifayah*) berlandaskan etika (syariah) dalam upaya membawa dunia ke gerbang kemaslahatan menuju akhirat. Definisi ini membawa kepada pemikiran bahwa ilmu ekonomi memiliki dua dimensi, yakni dimensi ilahiyah dan dimensi insaniyah.<sup>109</sup>

Kesejahteraan menurut al-Ghazali adalah tercapainya kemaslahatan. Kemaslahatan sendiri merupakan terpeliharanya tujuan syara' (*Maqasid al-Shariah*). Manusia tidak dapat merasakan kebahagiaan dan kedamaian batin melainkan setelah tercapainya kesejahteraan yang sebenarnya dari seluruh umat manusia di dunia melalui pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ruhani dan materi. Untuk mencapai tujuan syara' agar dapat terealisasinya kemaslahatan, beliau menjabarkan tentang sumber-sumber kesejahteraan, yakni terpeliharanya agama, jiwa, akal, keturunan dan harta.<sup>110</sup>

---

<sup>108</sup> Abdur Rohman, *Ekonomi Al-Ghazali, Menelusuri Konsep Ekonomi Islam dalam Ihya' Ulum al-Din*, (Surabaya: Bina Ilmu, 2010), h. 53-56.

<sup>109</sup> *Ibid.*, h. 57.

<sup>110</sup> *Ibid.*, h. 84-86.

Chapra menggambarkan secara jelas bagaimana eratnya hubungan antara syariat Islam dengan kemaslahatan. Ekonomi Islam yang merupakan salah satu bagian dari Syariat Islam, tentu mempunyai tujuan yang tidak lepas dari tujuan utama syariat Islam. Tujuan utama ekonomi Islam adalah merealisasikan tujuan manusia untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat (*falah*), serta kehidupan yang baik dan terhormat (*al-hayah al-thayyibah*). Ini merupakan kesejahteraan dalam pandangan Islam, yang tentu saja berbeda secara mendasar dengan pengertian kesejahteraan dalam ekonomi konvensional yang sekuler dan *materialistic*.<sup>111</sup> Adapun dasar kesejahteraan ekonomi diambil dari Al-Quran Surat Qs. Al-A'raf : 10 tentang kesejahteraan adalah sebagai berikut :

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعَايِشَ قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ

*"Sesungguhnya Kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan Kami hadirkan bagimu di muka bumi itu (sumber) penghidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur." (QS.7:10)*

Pada ayat ini, Allah Swt mengingatkan kepada hambaNya untuk mensyukuri nikmat yang telah diberikanNya. Nikmat itu adalah sarana untuk mendapatkan kesejahteraan yang berupa bumi yang diciptakanNya untuk tempat tinggal, tempat memenuhi segala hajat hidup, menguasai tanah, hasil tanamannya, binatang-binatangnya, dan tambang-tambangNya.<sup>112</sup>

---

<sup>111</sup> Umer Chapra, *Masa Depan Ilmu ekonomi (Sebuah Tinjauan Islam)*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 102.

<sup>112</sup> Salim Bahreisy dan Said Bahreisy, *Terjemah Tafsir Singkat Ibnu Katsir Jilid V*, (Surabaya: Bina Ilmu, 1988), h. 377.

Kecerdasan Islami merupakan fungsi dari kecerdasan material dan kecerdasan spiritual. Oleh karenanya, kecerdasan Islami dapat dicapai apabila hal-hal sebagai berikut dilakukan, yakni benda yang dimiliki diperoleh dengan cara halal dan baik, bertujuan untuk ibadah, kualitas lebih dipentingkan daripada kuantitas, dan penggunaannya sesuai syariah.<sup>113</sup> Dalam kenyataannya, tidak semua manusia memiliki kecerdasan spiritual sebagaimana yang dijelaskan diatas. Adapun ciri-ciri manusia yang memiliki ciri-ciri kecerdasan adalah:<sup>114</sup> Setia dan taat kepada Allah (*habluminallah*), setia dan konsisten memberikan manfaat atau pelayanan terbaik kepada sesama manusia (*hablumminannas*), dan setia dan konsisten dengan pemelihara alam dan lingkungan yang seimbang (*hablumminal-‘alamin*).

Dari konsep di atas menunjukkan bahwa kesejahteraan seseorang akan terpenuhi jika kebutuhan mereka tercukupi, kesejahteraan sendiri mempunyai beberapa aspek yang menjadi indikatornya, di mana salah satunya adalah terpenuhinya kebutuhan seseorang yang bersifat materi, kesejahteraan yang oleh Al-ghazali dikenal dengan istilah (*al-mashlahah*) yang diharapkan oleh manusia tidak bisa dipisahkan dengan unsur harta, karena harta merupakan salah satu unsur utama dalam memenuhi kebutuhan pokok, yaitu sandang, pangan dan papan.<sup>115</sup>

---

<sup>113</sup> Hasan Aedy, *Teori dan Aplikasi Ekonomi Pembangunan Perspektif Islam Sebuah Studi Komparasi*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 113.

<sup>114</sup> *Ibid*, h. 113-114.

<sup>115</sup> Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah ekonomi Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 318.

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

### **1. Sejarah Awal Berdirinya BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*)**

Dengan lahirnya Bank Muamalat di Indonesia pada tahun 1992 sebagai sentral perekonomian yang bernuansa Islami, maka bermunculan lembaga-lembaga keuangan lain yang ditandai dengan tingginya semangat bank konvensional untuk mendirikan lembaga keuangan Islam yaitu bank syari'ah. Sehingga secara otomatis sistem ekonomi Islam telah mendapatkan tempat dalam kancah perekonomian Islam di tanah air Indonesia.

Perkembangan ekonomi Islam tidak hanya berhenti pada tingkatan ekonomi makro saja, tetapi juga telah menyentuh sektor yang paling bawah yaitu ekonomi mikro. Sehingga lahirlah lembaga keuangan mikro ekonomi Islam yang berorientasi sebagai lembaga sosial keagamaan yang populer dengan istilah BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*).<sup>116</sup>

Kelahiran BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) sangat menunjang sistem perekonomian pada masyarakat yang berada di daerah sekitarnya, karena di samping sebagai lembaga keuangan Islam, BMT juga memberikan pengetahuan-pengetahuan agama pada masyarakat yang tergolong mempunyai pemahaman agama yang masih rendah. Sehingga fungsi BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) sebagai lembaga ekonomi dan sosial keagamaan betul-betul terasa dan nyata hasilnya.<sup>117</sup>

---

<sup>116</sup> Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, (Yogyakarta: PT. ISES Consulting Indonesia, 2008), h. 23.

<sup>117</sup> *Ibid.*

Dengan adanya pengembangan dibidang sosial, BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) dimaksudkan mampu menjangkau lapisan masyarakat yang paling bawah yang tidak mungkin tersentuh oleh dana-dana komersial.

Dengan munculnya BMT (*Baitul Wa Tamwil*), diharapkan mampu memberdayakan dan mensejahterakan kelompok-kelompok fakir miskin. Sebab kelompok ini perlu didampingi dan diberi modal sebagai rangsangan usahanya.<sup>118</sup> Oleh karena itu, disinilah BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) dituntut untuk muncul sebagai instrumen koperasi yang modern dan mampu mendekati semua kalangan khususnya pada tingkatan menengah ke bawah.<sup>119</sup>

## **2. Definisi Baitul Mal Wa Tamwil**

*Baitul mal wa tamwil* adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat martabat dan serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi *baitul tamwil* (*bait* = rumah, *at tamwil* = pengembangan harta). Jadi BMT adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha proktif dan investasi dalam meningkatkan

---

<sup>118</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 2.

<sup>119</sup> Ahmad Sumiyanto, *Op cit*, h. 38.

kualitas kegiatan ekonomi pengusaha bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan.<sup>120</sup>

BMT juga biasa dikenal dengan sebutan *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. Secara harfiah, *Baitul Maal* berarti Rumah Dana dan *Baitul Tamwil* adalah Rumah Usaha. *Baitul Maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Yang dimana, *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial, sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.<sup>121</sup>

*Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha non profit yang mengumpulkan dana-dana dari infaq, zakat dan sadaqah yang kemudian disalurkan kepada yang berhak untuk menerimanya.<sup>122</sup> Sedangkan Baitul Tamwil mengarah pada usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang kegiatannya mengembangkan usaha-usaha produktif guna meningkatkan kualitas usaha ekonomi pengusaha kecil dan mikro, antara lain dengan cara mendorong kegiatan menabung dan pembiayaan usaha ekonomi.<sup>123</sup> Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam.<sup>124</sup>

---

<sup>120</sup> Abdul Aziz dan Mariyah ulfah, *Kapita Selektia Ekonomi Islam Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 115.

<sup>121</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 126.

<sup>122</sup> Gita Danupranata, *Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: UPFE-UMY, 2006), h. 56.

<sup>123</sup> Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), h. 113.

<sup>124</sup> Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 363.

Dengan demikian, keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infak, sedekah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank.<sup>125</sup>

### 3. Visi dan Misi BMT

Adapun visi dan misi BMT (Baitul Maal Wa Tamwil) adalah sebagai berikut :<sup>126</sup>

- a. Visi BMT yaitu untuk mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Ibadah disini harus dipahami dalam arti yang luas, yakni yang mencakup segala aspek kehidupan. Sehingga kegiatan pada BMT dapat berorientasi untuk mewujudkan ekonomi yang adil dan makmur.
- b. Misi BMT yaitu membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil, makmur, serta berkeadilan yang berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT. Dari pengertian tersebut, dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian yang merata, adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

---

<sup>125</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, Cet. Ke- 4, 2014), h. 452.

<sup>126</sup> Muhammad Ridwan, *Op. Cit.*, h. 127.



#### 4. Tujuan dan Prinsip-prinsip BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*)

Tujuan didirikannya BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) adalah agar dapat meningkatkan kualitas usaha ekonomi rakyat untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Pengertian tersebut dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan umat. Sehingga dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidupnya melalui peningkatan usaha-usahanya.<sup>127</sup>

Dalam menjalankan sebuah usahanya pada praktek kehidupan nyata, BMT berpegang teguh pada beberapa prinsip sebagai berikut :<sup>128</sup>

- a. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.
- b. Keterpaduan, yakni antara nilai-nilai spiritual dan moral dalam menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, adil, dan berahlaq mulia.
- c. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus, serta anggotanya dibangun atas dasar kekeluargaan, sehingga tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- d. Kebersamaan, yakni kesatuan, pola pikir, sikap, dan cita-cita antar semua elemen anggota BMT. Antar pengelola dan pengurus harus

---

<sup>127</sup> *Ibid*, h. 128.

<sup>128</sup> *Ibid*, h. 130.

mempunyai satu visi yang sama yaitu untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial agar menjadi lebih baik.

- e. Kemandirian, yakni diatas semua golongan politik.
- f. Profesionalisme, yaitu semangat kerja yang tinggi yang dilandasi dengan dasar keimanan.

## **5. Penghimpunan dan Penyaluran Dana BMT**

Ada beberapa produk penghimpunan dan penyaluran dana yang dapat dikembangkan oleh sebuah lembaga keuangan Islam termasuk BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) yaitu :

### a. Penghimpunan dana

Penghimpunan dana BMT diperoleh melalui simpanan, yaitu dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada BMT untuk disalurkan ke sektor produktif dalam bentuk pembiayaan. Adapun bentuk-bentuk simpanan yang diselenggarakan oleh BMT adalah sebagai berikut:

#### 1). Simpanan Pokok Khusus (Modal Penyertaan)

Yaitu simpanan yang dapat dimiliki oleh individu maupun lembaga dengan jumlah setiap penyimpanan tidak harus sama. Simpanan ini hanya dapat ditarik setelah jangka waktu satu tahun melalui musyawarah tahunan. Atas simpanan ini, penyimpan akan mendapatkan laba/SHU sesuai dengan jumlah modalnya.<sup>129</sup>

---

<sup>129</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 153.

## 2). Simpanan Pokok

Yaitu simpanan yang harus dibayar saat menjadi anggota BMT. Besarnya simpanan pokok harus sama. Pembayaran dapat dicicil, supaya dapat menjaring anggota yang lebih banyak. Sebagai bukti keanggotaan, simpanan pokok tidak boleh ditarik selama menjadi anggota. Jika simpanan ini ditarik, maka dengan sendirinya keanggotaannya dinyatakan berhenti.

## 3). Simpanan Wajib

Simpanan ini menjadi sumber modal yang mengalir terus setiap waktu. Besar kecilnya sangat tergantung pada kebutuhan permodalan dan anggotanya. Besarnya simpanan wajib setiap anggota sama. Baik simpanan pokok maupun wajib akan turut diperhitungkan dalam pembagian SHU (sisa hasil usaha).<sup>130</sup>

## 4). Akad Simpanan Wadi'ah

Adalah akad penitipan barang atau uang pada pihak bmt, dengan cara memberikan surat berharga, pemindah bukuan, atau transfer dan perintah membayar lainnya. Dalam hal ini, BMT berkewajiban menjaga dan merawat barang tersebut dengan baik serta mengembalikannya sewaktu-waktu pada saat penitip menghendaknya.<sup>131</sup>

---

<sup>130</sup> *Ibid*, h. 154.

<sup>131</sup> *Ibid*, h. 150.

Ada dua macam simpanan yang berakad wadi'ah, antara lain :

a). Wadi'ah Yad Amanah

Yaitu penitipan barang atau uang, yang mana pihak yang menerima tidak boleh menggunakan dan memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan tersebut. Dalam hal ini, pihak penerima titipan dapat membebankan biaya kepada penitip sebagai biaya penitipan.

b). Wadi'ah Yad Dhamanah

Yaitu penitipan barang, yang mana pihak yang menerima titipan boleh menggunakan dan memanfaatkan barang yang dititipkan. Dalam hal ini, pihak dari BMT mendapatkan hasil dari pengguna dana dan memberikannya dalam bentuk bonus.<sup>132</sup>

5). Simpanan Mudharabah

Simpanan *mudharabah* adalah merupakan akad kerja sama modal antara pemilik dana (shahibul maal) dengan pengelola dana (mudharib) atas dasar bagi hasil. Dalam hal penghimpunan dana, BMT berfungsi sebagai mudharib (pengelola dana) dan penyimpan sebagai shahibul maal. Prinsip ini dapat dikembangkan untuk semua jenis simpanan di BMT.<sup>133</sup>

---

<sup>132</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 149-150.

<sup>133</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 152.

Secara garis besar simpanan mudharabah terbagi menjadi dua, yaitu: *Mudharabah Muthlaqah* dan *Mudharabah Muqayyadah*.

b. Penyaluran dana

1). Pembiayaan dengan prinsip kerja sama yakni bentuk pembiayaan kepada anggota atau nasabah BMT yang menyertakan sejumlah modal baik uang tunai maupun barang untuk meningkatkan produktivitas usaha. Sistem pembiayaan tersebut dapat diterapkan dalam dua akad pembiayaan, yaitu pembiayaan mudharabah dan pembiayaan musyarakah.<sup>134</sup>

a). Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua belah pihak, yang mana pihak pertama (*shahibul maal*) yang menyediakan seluruh modalnya dan pihak yang lain menjadi pengelola. Keuntungan usaha dari pembiayaan tersebut dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.<sup>135</sup>

b). Pembiayaan musyarakah

Yaitu akad kerja sama antara dua belah pihak yakni BMT dengan anggota, yang mana modalnya berasal dari kedua belah pihak dan keduanya bersepakat dalam keuntungan dan resikonya.

---

<sup>134</sup> *Ibid*, h. 169.

<sup>135</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Op, cit*, h. 95.

Dalam hal ini, pihak BMT akan menyertakan modal kedalam proyek atau usaha yang diajukan setelah mengetahui besarnya partisipasi anggota. Dalam akad ini, BMT dapat terlibat aktif dalam kegiatan usaha anggota.<sup>136</sup>

## 2). Pembiayaan dengan prinsip jual beli

Prinsip jual beli adalah sistem yang menetapkan tata cara jual beli, dimana bank membeli terlebih dulu barang yang dibutuhkan masyarakat yang kemudian pihak lembaga keuangan syariah menjualnya kepada nasabah dengan sejumlah harga beli ditambah dengan keuntungan. Adapun produk dari pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut :

### a). Pembiayaan al-Istisna

Yaitu jual beli barang dalam bentuk pesanan dan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang telah disepakati dengan pembayaran, yang cara pembayaran di akhir sesuai dengan kesepakatan.<sup>137</sup>

### b). Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah suatu akad perjanjian pembiayaan yang disepakati antara pihak BMT dengan anggotanya, dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi atau pembelian barang yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara

---

<sup>136</sup> Muhammad Ridwan, *Op. Cit.*, h. 171.

<sup>137</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), h. 61.

angsuran, hanya saja proses pengembaliannya dibayarkan pada saat jatuh tempo.

c). Bai' Bitsaman Ajil

Adalah pembiayaan yang berakad jual beli. Yang mana prinsip yang digunakannya hampir sama dengan pembiayaan murabahah, akan tetapi jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang yang telah disepakati.<sup>138</sup>

d). Bai' As-salam

Adalah akad pembelian barang yang mana barang yang akan dibeli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai pada awal pembelian.<sup>139</sup>

3). Pembiayaan dengan prinsip jasa

Pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsipnya dasar akadnya adalah ta'awuni atau tabarru'i. Yakni akad yang tujuannya tolong menolong dalam hal kebajikan. Adapun macam dari pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut :

a). Al Wakalah

*Wakalah* atau *wikalah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandate atau amanah. Dalam kontrak BMT, al wakalah berarti pihak BMT menerima amanah dari investor yang akan menanamkan modalnya kepada nasabah. Investor

---

<sup>138</sup> Muhammad, *Loc, cit.*, h. 120.

<sup>139</sup> Ahmad Sumiyanto, *Loc, cit.*, h. 156.

menjadi percaya kepada nasabah atau anggota karena adanya pihak BMT yang mewakilinya dalam menanamkan investasi. Atas jasa tersebut, BMT dapat menetapkan fee manajemen.

b). Kafalah/Garansi

Kafalah berarti jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak lain untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak yang ditanggung. Dari pengertian tersebut, kafalah berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin. Dalam praktiknya, pihak BMT dapat berperan sebagai penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya.

c). Al Hawalah/Pengalihan Piutang

Hawalah atau hiwalah berarti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung.

d). Ar Rahn/Gadai

Ar Rahn adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang digadaikan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.

Dalam sistem ini, orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga, akan tetapi dari pihak BMT dapat menetapkan sejumlah fee atau biaya atas dasar pemeliharaan, penyimpanan dan administrasi.



e). Al Qordul Hasan

Adalah akad pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali. Dengan kata lain, *al qordul hasan* adalah pemberian pinjaman kepada pihak lain tanpa mengharapkan imbalan tertentu. Dalam *hasanah fiqih*, transaksi ini tergolong dalam transaksi kebajikan atau *tabarru'*.<sup>140</sup>

## 6. Peran BMT

Peran BMT dimasyarakat adalah :<sup>141</sup>

- a. Menjauhkan dari praktik ekonomi non syariah, aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti pentingnya sistem ekonomi Islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai transaksi secara Islam, misalnya dilarang mengurangi timbangan, bukti transaksi, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.
- b. Melepas ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir ini disebabkan karena rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat dengan baik. Misalnya tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana, dan sebagainya.
- c. Melakukan pembinaan pendanaan usaha kecil, BMT harus bersikap aktif dalam menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro misalnya dengan jalan pendampingan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha nasabah atau masyarakat umum.

---

<sup>140</sup> Muhammad Ridwan, *Loc, cit*, h. 172-174.

<sup>141</sup> M. Nur Rianto Al -Arif, *Dasar-dasar Ekonomi Islam*, (Solo: PT. Era Audicitra Intermedia, 2011), h. 381.

d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat, fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks yang dituntut pandai sikap. Oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi yang harus diperhatikan misalnya, dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan yang ingin diajukan oleh nasabah.

### **BAB III**

#### **PENYAJIAN DATA**

##### **A. Deskripsi Umum KSPPS BTM Amanah Bangunrejo<sup>142</sup>**

###### **1. Sejarah Berdirinya KSPPS BTM Amanah Bina Insan**

Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) Amanah Bangunrejo Lampung Tengah didirikan pada tanggal 10 Juni 2007 atas prakarsa Pimpinan Pemuda Muhammadiyah Cabang Bangunrejo Lampung Tengah. Pendirian BTM Amanah tersebut salah satunya dilatarbelakangi oleh adanya keinginan dari warga persyarikatan, khususnya para pemuda untuk memperoleh layanan jasa keuangan yang diselenggarakan dengan sistem syari'ah.

Pada awal pendirian jumlah anggota dan calon anggota BTM Amanah sebanyak 43 orang. Pada awal operasional, yaitu tanggal 1 Agustus 2007 jumlah anggota dan calon anggota bertambah menjadi 64 orang. Sampai saat ini jumlah anggota dan calon anggota terus mengalami peningkatan.

Sebagai satu-satunya Koperasi Jasa Keuangan yang diselenggarakan dengan sistem syariah di wilayah kecamatan Bangunrejo, maka BTM Amanah menjadi tolak ukur atau cerminan dalam penyelenggaraan sistem syariah. Oleh karena itu, Pengurus maupun pengelola BTM Amanah mempunyai tugas berat yaitu menjaga nama baik persyarikatan Muhammadiyah khususnya dan nama baik Islam pada umumnya. Sebagai

---

<sup>142</sup> Dokumen BTM Amanah Bangunrejo

realisasi dari komitmen tersebut, maka pengurus dan pengelola berusaha dengan sungguh-sungguh untuk memberikan layanan kepada nasabah sesuai dengan sistem syariah, sehingga ada perbedaan antara BTM Amanah dengan lembaga keuangan konvensional. Pengurus dan pengelola BTM Amanah harus berusaha dengan sungguh-sungguh menjaga kesehatan BTM Amanah untuk merespon kepercayaan yang telah diberikan oleh masyarakat, di samping harus senantiasa meningkatkan profesionalitasnya.

Berdirinya BTM Amanah Bangunrejo lebih dilatarbelakangi oleh tiga hal. Pertama adanya keinginan sebagian warga persyarikatan Muhammadiyah dikecabangan Bangunrejo untuk memiliki sebuah lembaga keuangan yang mampu memberikan solusi atas kesulitan-kesulitan finansial yang mereka hadapi. Sebelumnya, untuk mengatasi kesulitan finansial tersebut, Warga Persyarikatan Muhammadiyah di kecabangan Bangunrejo kebanyakan menyandarkan diri kepada lembaga-lembaga keuangan konvensional seperti BRI, Bank Eka, dan bahkan kepada rentenir. Kedua, seiring dengan meningkatnya pemahaman warga terhadap hakikat riba, maka muncul keinginan untuk mendirikan sebuah lembaga keuangan yang diselenggarakan sesuai dengan syariah Islam. Ketiga, adanya kebijakan Pimpinan Pusat Muhammadiyah untuk mengembangkan BTM dan Koperasi Syariah.

Berdasarkan tiga alasan tersebut, selanjutnya Ketua Pemuda Muhammadiyah Cabang Bangunrejo memprakarsai untuk terbentuknya Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) di Cabang Muhammadiyah

Bangunrejo. Setelah melalui proses yang cukup panjang akhirnya dalam acara sosialisasi BTM pada tanggal 10 Juni 2007 yang dihadiri kurang lebih 70 orang didirikanlah BTM Amanah Bangunrejo.

Dan pada tahun 2016 perkoperasian mengeluarkan peraturan baru tentang nama sebuah koperasi yang mengharuskan sebuah koperasi memiliki nama yang terdiri dari 3 suku kata, setelah melalui proses yang panjang, pada tanggal 4 April 2016, KJKS BTM Amanah secara hukum resmi menjadi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baituttamwil Muhammadiyah (BTM) Amanah Bina Insan.

## **2. Visi dan Misi KSPPS BTM Amanah Bina Insan**

### **a. Visi**

- 1). Menjadi Lembaga Keuangan Syariah yang terpercaya dan mampu membantu dalam mengatasi permodalan usaha.
- 2). Menjadi fasilitator kewirausahaan di segala bidang industri sesuai kompetensi yang dimiliki oleh para Anggotanya.

### **b. Misi**

- 1). Memberikan layanan yang terbaik dan memuaskan kepada para Anggota sesuai kebutuhan yang diperlukan.
- 2). Menyediakan produk dan jasa pembiayaan yang komprehensif, kompetitif, mudah diperoleh serta aman.
- 3). Menyelenggarakan aktivitas usaha yang dapat memberikan hasil usaha yang memberikan nilai lebih dan menguntungkan.

### 3. Struktur Organisasi KSPPS BTM Amanah Bangunrejo

Adapun struktur BTM Amanah Bangunrejo dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 1.2**  
**Pengurus**

No	N a m a	Jabatan	Periode Masa Kerja	Pendidikan Terakhir	Pelatihan BMT/BTM
1.	H. RAHMADI	Ketua	2014 – 2019	SLTA	Menejemen Pengelolaan BTM
2.	Drs. MUGIONO	Sekretaris	2014 – 2019	S1	Menejemen Pengelolaan BTM
3.	ISMAL KHOJIN	Bendahara	2014 – 2019	SLTA	Menejemen Pengelolaan BTM

**Tabel 1.3**  
**Pengawas**

No	N a m a	Jabatan	Periode Masa Kerja	Pendidikan Terakhir	Pelatihan BMT/BTM
1.	Drs. JOKO SUSILO, M.pd	Ketua	2014 - 2019	S2	Menejemen Pengelolaan BTM
2.	NASHOHA, S. Pd.I	Anggota	2014 - 2019	1	Menejemen Pengelolaan BTM
3.	Drs. SUPARNO, MK	Anggota	2014 - 2019	S1	Menejemen Pengelolaan BTM

**Tabel 1.4**  
**Dewan Pengawas Syariah**

No	N a m a	Jabatan	Periode Masa Kerja	Pendidikan Terakhir	Pelatihan BMT/BTM
1.	ASHARI,S.Pd.I	Ketua	2014 - 2019	S1	Menejemen Pengelolaan BTM
2.	MUHAMMAD TAHRIR	Anggota	1	SLTA	Pelatihan Menejer BMT/BTM

**Tabel 1.5**  
**Pengelola Kantor Pusat**

No	N a m a	Jabatan	Jumlah	Pendidikan Terakhir	Pelatihan BMT/BTM
1.	MUHAMMAD TAHRIR	General Manager	1	SLTA	Pelatihan Menejer

					BMT/BTM
2.	NASRULLOH, S.Pd.I	Kabag. Marketing	1	S1	Pelatihan Pengelolaan BMT/BTM
3.	SOBIRIN	Kabag. Funding	1	SLTA	Pelatihan Pengelolaan BMT/BTM

#### 4. Produk

##### a. Pembiayaan

##### 1). Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan dengan Akad pembiayaan yang dilakukan oleh pihak BTM untuk membiayai 100% kebutuhan dana dari suatu proyek/ usaha Anggota, sementara Anggota sesuai dengan keahlian yang dimilikinya akan menjalankan proyek/usaha tersebut dengan sebaik-baiknya dan bertanggungjawab atas kerugian yang mungkin terjadi.

##### 2). Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan dengan Akad kerjasama antara BTM dengan Anggota untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan resiko akan di tanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

##### 3). Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan dengan Akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak BTM dan calon anggota.

4). Pembiayaan Al Qardh

Pembiayaan dengan akad pinjaman kepada anggota dengan ketentuan bahwa anggota wajib mengembalikan dana yang diterimanya kepada BTM pada waktu yang telah disepakati tanpa adanya tambahan atau keuntungan.

5). Pembiayaan Qardhul Hasan

Pembiayaan dengan Akad pembiayaan antara BTM dengan anggota yang kurang mampu, untuk modal usaha dan tidak wajib mengembalikan dana tersebut.

6). Pembiayaan Ijarah :

Pembiayaan dengan Akad antara BTM dengan Anggota untuk menyewa suatu barang/objek sewa milik BTM dan BTM mendapat imbalan jasa atas barang yang disewanya, dan diakhiri dengan pembelian obyek sewa oleh nasabah.

7). Pembiayaan Istishna

Pembiayaan dengan Akad jual beli dalam bentuk pesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakatai antara BTM dan Anggota.

8). Pembiayaan Salam

Pembiayaan dengan akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman barang dan pelunasannya dilakukan



sebelum barang pesanan tersebut diterima oleh anggota, sesuai dengan syarat-syarat tertentu.

9). Pembiayaan Ba'i Bi Tsaman 'Anjil

Pembiayaan yang berakad jual beli dimana suatu perjanjian yang disepakati antara BTM dan Anggotanya, BTM menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha Anggotanya yang kemudian proses pembayarannya di lakukan secara mencicil atau angsuran.

b. Simpanan

1). Wadhiah

Produk simpanan yang di jalankan dengan akad wadhiah yaitu Titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya tanpa adanya bagi hasil.

2). Mudharabah

a). Mudharabah berjangka 1 bulan

Produk Simpanan yang di jalankan dengan akad mudharabah dalam jangka waktu 1 bulan dengan nisbah bagi hasil 20 : 80.

b). Mudharabah berjuangka 2 bulan

Produk Simpanan yang di jalankan dengan akad mudharabah dalam jangka waktu 2 bulan dengan nisbah bagi hasil 30 : 70.

c). Mudharabah berjangka 3 bulan

Produk Simpanan yang di jalankan dengan akad mudharabah dalam jangka waktu 3 bulan dengan nisbah bagi hasil 40 : 60.

d). Mudharabah berjangka 6 bulan

Produk Simpanan yang di jalankan dengan akad mudharabah dalam jangka waktu 6 bulan dengan nisbah bagi hasil 50 : 50.

e). Mudharabah berjangka 12 bulan

Produk Simpanan yang di jalankan dengan akad mudharabah dalam jangka waktu 12 bulan dengan nisbah bagi hasil 60 : 40.

c. Jasa

- 1). Tarik Tunai
- 2). Transfer Online
- 3). Transfer Tunai PT Pos
- 4). Pembayaran PLN
- 5). Pembelian Pulsa Listrik
- 6). Pembelian pulsa

**B. Sampel Pembiayaan Mudharabah Pada BTM Amanah Bangunrejo**

Dalam tesis ini, dari 14 pengusaha mikro pembiayaan mudharabah, penulis mengambil sampel 8 nasabah pembiayaan mudharabah yang mewakili dari usaha perdagangan, peternakan, dan pertanian. Adapun data tersebut antara lain :

**Tabel 1.6**  
**Data Pembiayaan Mudharabah**  
**Pada BTM Amanah Bangunrejo Tahun 2016-2017**

No	Nama	Besar Pembiayaan	Jangka Waktu	Tujuan
1	Badenan	Rp 20.000.000	4 Bulan	Perdagangan motor bekas
2	Ifrosim Habibi	Rp 165.000.000	1 Tahun	Perdagangan motor bekas
3	Ngadenan	Rp 13.000.000	1 Tahun	Peternakan Sapi
4	Wasino	Rp 25.900.000	1 Tahun	Peternakan Sapi
5	Sulastri	Rp 1.500.000	6 Bulan	Pertanian Padi
6	Basir	Rp 5.000.000	4 Bulan	Pertanian Padi
7	Bambang Indra Wahyudi	Rp 13.000.000	4 Bulan	Pertanian semangka
8	Taufiqurrohman	Rp 10.700.000	1 Tahun	Pertanian semangka

Sumber : Data Pembiayaan Mudharabah BTM Amanah Bangunrejo yang sudah diolah

### C. Strategi Pembiayaan Mudharabah Pada BTM Amanah Bangunrejo

Adapun strategi pembiayaan *mudharabah* yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo adalah sebagai berikut :

#### 1. Strategi Analisa Usaha

BTM Amanah Bangunrejo menerapkan strategi prosedur pembiayaan di semua produk terutama pembiayaan mudharabah. Pengajuan pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan oleh pengusaha mikro harus produktif dan diaplikasikan ke usaha-usaha yang sesuai dengan prinsip ekonomi islam. Seperti contoh BTM tidak membiayai usaha berdagang miras, peternakan babi dan lain-lain yang dapat menghalangi untuk mendapatkan keuntungan yang halal.<sup>143</sup>

BTM Amanah Bangunrejo menganalisa pengusaha mikro dengan cara menggunakan prinsip 5 C yaitu Character (Karakter), Capacity

<sup>143</sup> Wawancara kepada Bapak Tahrir Selaku Manajer BTM Amanah Bangunrejo Pada tanggal 7 Maret 2017.

(Kapasitas), Capital (Modal), Condition (Kondisi), Collateral (Jaminan). Dalam menganalisa tentang karakter, BTM Amanah Bangunrejo melakukan wawancara kepada pengusaha mikro pembiayaan mudharabah. Dalam menganalisis kapasitas pengusaha mikro, BTM Amanah Bangunrejo menghitung pendapatan bersih yang tergantung jenis pekerjaan nasabah. Dalam menganalisis capital (modal) pengusaha mikro pembiayaan mudharabah, BTM Amanah Bangunrejo menanalisis usaha 6 bulan terakhir. Dalam menganalisis kondisi pengusaha mikro pembiayaan mudharabah, BTM Amanah Bangunrejo melihat umur dan pekerjaannya yang masih produktif. Usia muda biasanya lebih produktif dari umur lanjut. Dalam menganalisis kondisi nasabah pembiayaan *mudharabah*, Pada BTM Amanah Bangunrejo, yang dilakukan adalah tidak meminta jaminan apapun. Pihak BTM memegang prinsip saling percaya dengan usaha yang dijalankan atau akan dijalankan nasabah.<sup>144</sup>

## 2. Strategi Perjanjian dan Pemberian Modal.

Strategi perjanjian yang diterapkan BTM yaitu memberikan penawaran kepada pengusaha mikro untuk memilih usaha yang akan dijalankan menggunakan sistem pembiayaan mudharabah yang berdasarkan prinsip bagi hasil dari keuntungan atau memilih bagi hasil dari persentase modal yang diberikan. Setelah pengusaha mikro menyetujui salah satu jenis pembiayaan mudharabah maka BTM amanah bangunrejo menggunakan strategi perjanjian dengan cara tawar-menawar nisbah bagi hasil yang

---

<sup>144</sup> Wawancara kepada Bapak Nur Amin selaku Account Officer BTM Amanah Bangunrejo Pada tanggal 7 Maret 2017.

ditentukan di awal sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Pembiayaan *mudharabah* berdasarkan prinsip bagi hasil dari keuntungan, maka nisbahnya berbeda-beda antara jenis usaha yang dijalankan seperti dalam bidang pertanian, perdagangan dan peternakan. Dalam bidang perdagangan nisbahnya 30 : 70 ( BTM : pengusaha mikro), sedangkan dalam bidang pertanian 40 : 60 (BTM : pengusaha mikro), serta dalam bidang peternakan nisbahnya sebesar 50 : 50 (BTM : pengusaha mikro) dari keuntungan bersih yang didapat dalam menjalankan usahanya. Sedangkan pembiayaan *mudharabah* yang berdasarkan prinsip bagi hasil dari modal, besarnya tergantung jangka waktu yang dipilih pengusaha mikro apakah tempo atau. Jika tempo maka, pihak BTM mengambil bagi hasil sebesar 3 % dari modal, sedangkan jika angsuran per bulan besarnya 2-2,6 % per bulan dari modal yang diberikan. Adapun strategi pemberian modal yaitu BTM Amanah Bangunrejo memberikan modal berupa uang yang diberikan kepada pengusaha mikro, untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan untuk usaha yang akan dijalankan. Setelah semua uang dibelanjakan nasabah, maka *accout officer* meminta bukti pembelian barang tersebut dengan cara mengecek barang-barang yang dibeli dan meminta notanya.<sup>145</sup>

### 3. Strategi Pendampingan.

BTM memberikan pendampingan terhadap pengusaha mikro dalam menjalankan usahanya. Pendampingan ini dilakukan dengan cara

---

<sup>145</sup> Ibid

mendampingi pengusaha mikro setiap minggu atau harian. Selain itu pihak BTM memberikan sistem komputer kepada sebagian pengusaha mikro. Hal ini dilakukan agar usaha yang dijalankan oleh pengusaha mikro berjalan dengan transparan dan adil. Sedangkan tidak semua mendapat sistem komputer karena kalau diterapkan ke semua pengusaha mikro akan mengalami kesulitan. Pengusaha mikro yang mendapatkan strategi pendampingan dengan sistem komputer adalah Bapak Ifrosim Habibi. Sedangkan pengusaha mikro yang mendapatkan pendampingan tanpa sistem komputer adalah Bapak Wasino dan Bapak Taufiqurrohman<sup>146</sup>

---

<sup>146</sup> Wawancara kepada Bapak Tahrir Selaku Manajer BTM Amanah Bangunrejo Pada tanggal 7 Maret 2017

**BAB IV**  
**ANALISIS DATA**

**A. Strategi Pembiayaan Mudharabah Pada BTM Amanah Bangunrejo**

Adapun strategi pembiayaan mudharabah pada BTM Amanah Bangunrejo adalah sebagai berikut :

**Tabel 1.7**  
**Deskripsi Strategi Pembiayaan Mudharabah**  
**Di BTM Amanah Bangunrejo Tahun 2016-2017**

No	Nama	Modal, Jangka Waktu dan Jenis Usaha	Deskripsi Strategi Pembiayaan Mudharabah BTM Amanah Bangunrejo
1	Badenan	Rp 20.000.000, (4 Bulan), Perdagangan sepeda motor	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi Perjanjian dan pemberian modal
2	Ifrosim Habibi	Rp 165.000.000, (1 Tahun), Perdagangan sepeda motor bekas	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal 3. Strategi pendampingan
3	Ngadenan	Rp 13.000.000 (1 Tahun), Peternakan Sapi	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi Perjanjian dan pemberian modal
4	Wasino	Rp 25.900.000, (1 Tahun), Peternakan sapi	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal 3. Strategi pendampingan
5	Sulastri	Rp 1.500.000 (6 Bulan), Pertanian Padi	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal
6	Basir	Rp 5.000.000, (4 Bulan), Pertanian padi	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal
7	Bambang Indra Wahyudi	Rp 13.000.000 (4 Bulan), Pertanian semangka	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal
8	Taufikqurrohman	Rp 10.700.000, (1 Tahun), Pertanian Semangka	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal 3. Strategi pendampingan

Sumber : Data Pembiayaan mudharabah BTM Amanah Bangunrejo yang sudah diolah tahun 2016-2017.

Dari data di atas terlihat bahwa ada 3 strategi yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo yaitu strategi analisa usaha, strategi pemberian modal dan strategi

perjanjian, dan strategi pendampingan. Adapun penjabarannya adalah sebagai berikut :

Pertama strategi analisa usaha. BTM Amanah Bangunrejo menerapkan strategi prosedur pembiayaan di semua produk terutama pembiayaan mudharabah. Pengajuan pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan oleh pengusaha mikro harus produktif dan diaplikasikan ke usaha-usaha yang sesuai dengan prinsip ekonomi islam. Seperti contoh BTM tidak membiayai usaha berdagang miras, peternakan babi dan lain-lain yang dapat menghalangi untuk mendapatkan keuntungan yang halal.<sup>147</sup> Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan lembaga keuangan syariah kepada pihak lain untuk usaha yang produktif.<sup>148</sup>

BTM Amanah Bangunrejo menganalisa pengusaha mikro dengan cara menggunakan prinsip 5 C yaitu Character (Karakter), Capacity (Kapasitas), Capital (Modal), Condition (Kondisi), Collateral (Jaminan). Dalam menganalisa tentang karakter, BTM Amanah Bangunrejo melakukan wawancara kepada pengusaha mikro pembiayaan mudharabah. Dalam menganalisis kapasitas pengusaha mikro, BTM Amanah Bangunrejo menghitung pendapatan bersih yang tergantung jenis pekerjaan nasabah. Dalam menganalisis capital (modal) pengusaha mikro pembiayaan mudharabah, BTM Amanah Bangunrejo menanalisis usaha 6 bulan terakhir. Dalam menganalisis kondisi pengusaha mikro pembiayaan mudharabah, BTM Amanah Bangunrejo melihat umur dan pekerjaannya yang masih produktif. Usia muda biasanya lebih produktif dari umur lanjut. Dalam menganalisis kondisi nasabah pembiayaan *mudharabah*, Pada BTM

---

<sup>147</sup> Wawancara kepada Bapak Tahrir Selaku Manajer BTM Amanah Bangunrejo

<sup>148</sup> Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional, No.07/DSN-MUI/IV/2000, h. 40.



Amanah Bangunrejo, yang dilakukan adalah tidak meminta jaminan apapun. Pihak BTM memegang prinsip saling percaya dengan usaha yang dijalankan atau akan dijalankan nasabah.<sup>149</sup>

Kedua, strategi Perjanjian dan strategi pemberian modal. Strategi perjanjian yang diterapkan BTM yaitu memberikan penawaran kepada pengusaha mikro untuk memilih usaha yang akan dijalankan menggunakan sistem pembiayaan mudharabah yang berdasarkan prinsip bagi hasil dari keuntungan atau memilih bagi hasil dari persentase modal yang diberikan. Setelah pengusaha mikro menyetujui salah satu jenis pembiayaan mudharabah maka BTM amanah bangunrejo menggunakan strategi perjanjian dengan cara tawar-menawar nisbah bagi hasil yang ditentukan di awal sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Pembiayaan *mudharabah* berdasarkan prinsip bagi hasil dari keuntungan, maka nisbahnya berbeda-beda antara jenis usaha yang dijalankan seperti dalam bidang pertanian, perdagangan dan peternakan. Dalam bidang perdagangan nisbahnya 30 : 70 ( BTM : pengusaha mikro), sedangkan dalam bidang pertanian 40 : 60 (BTM : pengusaha mikro), serta dalam bidang peternakan nisbahnya sebesar 50 : 50 (BTM : pengusaha mikro) dari keuntungan bersih yang didapat dalam menjalankan usahanya. Sedangkan pembiayaan mudharabah yang berdasarkan prinsip bagi hasil dari modal, besarnya tergantung jangka waktu yang dipilih pengusaha mikro apakah tempo atau. Jika tempo maka, pihak BTM mengambil bagi hasil sebesar 3 % dari modal, sedangkan jika angsuran per bulan besarnya 2-2,6 % per bulan dari modal yang diberikan. Adapun strategi pemberian modal

---

<sup>149</sup> Wawancara kepada Bapak Nur Amin selaku Account Officer BTM Amanah Bangunrejo Pada tanggal 7 Maret 2017

yaitu BTM Amanah Bangunrejo memberikan modal berupa uang yang diberikan kepada pengusaha mikro, untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan untuk usaha yang akan dijalankan. Setelah semua uang dibelanjakan nasabah, maka *accout officer* meminta bukti pembelian barang tersebut dengan cara mengecek barang-barang yang dibeli dan meminta notanya.<sup>150</sup>

Ketiga yaitu strategi pendampingan. BTM memberikan pendampingan terhadap pengusaha mikro dalam menjalankan usahanya. Pendampingan ini dilakukan dengan cara mendampingi pengusaha mikro setiap minggu atau harian. Selain itu pihak BTM memberikan sistem komputer kepada sebagian pengusaha mikro. Hal ini dilakukan agar usaha yang dijalankan oleh pengusaha mikro berjalan dengan transparan dan adil. Sedangkan tidak semua mendapat sistem komputer karena kalau diterapkan ke semua pengusaha mikro akan mengalami kesulitan. Pengusaha mikro yang mendapatkan strategi pendampingan dengan sistem komputer adalah Bapak Ifrosim Habibi. Sedangkan pengusaha mikro yang mendapatkan pendampingan tanpa sistem komputer adalah Bapak Wasino dan Bapak Taufiqurrohman<sup>151</sup>

Dari tabel dan deskripsi diatas, maka dapat dilihat bahwa strategi pembiayaan mudharabah yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo merupakan suatu manajemen berdasarkan nilai-nilai Islam yang tidak hanya bertujuan untuk materi saja, akan tetapi juga bertujuan non materi. Hal ini senada dengan manajemen islami yang berbeda dengan manajemen konvensional.

---

<sup>150</sup> Ibid

<sup>151</sup> Wawancara kepada Bapak Tahrir Selaku Manajer BTM Amanah Bangunrejo Pada tanggal 7 Maret 2017

Manajemen Islami memandang manajemen sebagai objek yang sangat berbeda dibanding konvensional. Dalam manajemen konvensional manusia dipandang sebagai makhluk ekonomi, sedangkan dalam Islam manusia merupakan makhluk spiritual, yang mengakui kebutuhan baik material (ekonomi) maupun immaterial.<sup>152</sup>

Teori manajemen Islami bersifat universal, komprehensif, dan memiliki karakteristik berikut :<sup>153</sup>

1. Manajemen dan masyarakat memiliki hubungan yang sangat erat, manajemen merupakan bagian dari sistem sosial yang dipenuhi dengan nilai, etika, akhlak dan keyakinan yang bersumber dari Islam.
2. Teori manajemen Islami menyelesaikan persoalan kekuasaan manajemen, tidak ada perbedaan antara pemimpin dan karyawan. Perbedaan level kepemimpinan hanya menunjukkan wewenang dan tanggung jawab atasan dan bawahan saling bekerja sama tanpa ada perbedaan kepentingan. Tujuan dan harapan mereka adalah sama dan akan diwujudkan bersama.
3. Karyawan bekerja dengan keikhlasan dan semangat profesionalisme, mereka berkontribusi dalam pengambilan keputusan, dan taat kepada atasan sepanjang mereka berpihak pada nilai-nilai syariah.
4. Kepemimpinan dalam Islam dibangun dengan nilai-nilai syariah dan saling menasehati, serta para atasan dapat menerima saran dan kritik demi kebaikan bersama.

---

<sup>152</sup> Ridwan Amin, *op.cit.*, h. 67.

<sup>153</sup> *Ibid.*

Segala sesuatu harus dilakukan secara rapi, benar tertib, dan teratur. Proses-prosesnya harus diikuti dengan baik. Sesuatu tidak boleh dilakukan secara asal-asalan. Hal ini merupakan prinsip utama dalam ajaran Islam.<sup>154</sup> Seperti sabda Rasulullah SAW dalam sebuah hadist yang berbunyi :<sup>155</sup>

Hal ini merupakan prinsip utama dalam ajaran Islam. Rasulullah shalallohu ‘alayhi wa sallam bersabda dalam sebuah hadits yang diriwayatkan oleh Imam Thabrani.

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ الْعَمَلَ أَنْ يُقِنَهُ

Artinya: “*Sesungguhnya Allah sangat mencintai jika seseorang melakukan suatu pekerjaan yang dilakukannya secara itqan (tepat, terarah, jelas, dan tuntas)*”. (HR. Thabrani)

Arah pekerjaan yang jelas, landasan yang mantap, dan cara-cara mendapatkannya yang transparan merupakan amal perbuatan yang dicintai Allah SWT. Sebenarnya manajemen dalam arti mengatur segala sesuatu agar dilakukan dengan baik, tepat, dan tuntas merupakan hal yang disyariatkan dalam ajaran Islam.<sup>156</sup>

Dalam hal ini pihak BTM telah menerapkan manajemen islami dalam mengatur pengusaha mikro dengan menggunakan prosedur yang sesuai dengan islami sebagai contoh pihak BTM tidak menerima atau tidak mencairkan pembiayaan mudharabah dalam bidang yang diharamkan oleh Islam. Selain itu manajemen yang diterapkan pihak BTM terukur, terarah dan jelas. Artinya terukur

---

<sup>154</sup> Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah Dalam Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), h. 156-157.

<sup>155</sup> Abu Kasim Sulaiman bin Ahmad Tabrani, *Al-Mu'jam Al Wusta*, (Kairo: Dar Harmin, 1415), h. 275.

<sup>156</sup> Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Op. Cit.*, h. 156-157.

kemampuan pengusaha mikro, terarah karena pihak BTM membantu pengusaha mikro dalam menjalankan usahanya dan jelas maksudnya yaitu usaha apa yang akan dijalankan apakah diperkirakan dapat memperoleh keuntungan atau tidaknya.

Jika strategi yang diterapkan BTM Amanah bangunrejo dibandingkan dengan strategi bisnis dalam Islam yang mencakup strategi bisnisnya Rasulullah SAW. Strategi bisnis yang dijalankan Rasulullah SAW Meliputi yaitu :

#### 1. Strategi Operasi

Strategi operasi merupakan strategi untuk mengubah masukan (bahan baku, bahan pendukung, mesin manusia) menjadi keluaran yang bernilai. Dalam menjalankan kegiatan operasi/produksinya, Rasulullah lebih mengutamakan produktivitas dari pada hanya sekedar pemilikan. Selain itu, Rasulullah juga menganjurkan untuk mempunyai keahlian, dan juga memberdayakan sumber daya seperti memberdayakan sapi untuk membajak, memberdayakan peralatan yang dimiliki untuk memperoleh rizki, maupun memberdayakan kendaraan. Rasulullah menganjurkan menggunakan kendaraan sesuai dengan fungsinya dan merawat kendaraan tersebut terlebih lagi dalam perjalanan jauh.<sup>157</sup>

BTM Amanah bangunrejo telah menerapkan strategi ini dengan cara menjalankan pembiayaan mudharabah yang diperuntukan untuk pengusaha mikro dalam menjalankan usahanya seperti dalam bidang perdagangan, pertanian dan peternakan. Sebagai contoh dalam bidang

---

<sup>157</sup> Muhammad Suyanto, *Muhammad Business Strategy and Ethics*, (Yogyakarta: ANDI, 2008), h. 219.

peternakan adalah menjalankan usaha peternakan sapi. Jadi BTM Amanah Bangunrejo lebih produktif dalam memberikan modal melalui pembiayaan mudharabah.

## 2. Strategi Sumber Daya Manusia

Penarikan sumber daya manusia merupakan pencarian sejumlah calon karyawan yang memenuhi syarat tertentu dalam jumlah tertentu sehingga dari mereka dapat menyeleksi orang yang paling tepat untuk mengisi lowongan pekerjaan yang ada dan menyesuaikan seseorang dengan jabatan yang akan dipegangnya, berdasarkan pada kebutuhan jabatan dan pengetahuan, keterampilan, kemampuan, preferensi, dan kepribadian karyawan tersebut. Dalam melakukan recruitment maupun selection, Rasulullah menganjurkan untuk mementingkan profesionalisme.<sup>158</sup>

Dalam hal ini BTM Amanah Bangunrejo mempunyai tenaga atau karyawan yang handal dalam menjalankan pekerjaannya sesuai dengan kemampuannya khususnya dalam bidang pembiayaan *mudharabah*. Pembiayaan *mudharabah* merupakan proses yang tidak mudah dalam menjalankannya. SDM harus mempunyai ilmu perhitungan yang tepat terhadap suatu usaha yang akan dijalankan oleh pengusaha mikro. Selain itu, karyawan harus mempunyai ilmu ekonomi syariah yang sehingga mengetahui usaha apa yang akan dicairkannya.

---

<sup>158</sup> Djaelany Haluty, *Islam dan Sumber Daya Manusia yang Berkualitas*, Jurnal Irfani Vol.10 No.1, Gorontalo, IAIN Sultan Amai, 2014, h.71.

### 3. Strategi Keuangan

Strategi keuangan Nabi Muhammad SAW bertujuan pemanfaatan sumber daya keuangan untuk mendukung bisnis baik jangka panjang maupun jangka pendek. Strategi ini mencakup penghapusan riba, spekulasi (gharar) maupun perjudian (maisir dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera dibawah perlindungan Allah.<sup>159</sup> Muhammad Suyanto memaparkan bahwa transaksi bisnis menurut Islam terbagi menjadi lima prinsip :

- a. Prinsip bagi hasil, mencakup *musyarakah*, *mudharabah*, *muzarra'ah*, dan *musaqah*.
- b. Prinsip jual beli, mencakup *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*.
- c. Prinsip kepercayaan, mencakup wadi'ah, dan kafalah.
- d. Prinsip sewa, yaitu ijarah.
- e. Prinsip kesejahteraan sosial, mencakup qardh, dan waqaf.

Modal BTM Amanah diberikan kepada pengusaha mikro dalam produk pembiayaan mudharabah. Hal ini diterapkan agar modal yang diberikan BTM Amanah Bangunrejo kepada pengusaha mikro harus benar-benar diberikan kepada pembiayaan yang menghindari riba, gharar, dan dzalim. Terbukti ada kesungguha pihak BTM dalam memberikan modal ke pembiayaan yang jelas dan halal.

---

<sup>159</sup> Muhammad Suyanto, *Op. Cit.*, h. 24.

#### 4. Strategi Pemasaran

##### a. Strategi Produk

Produk meliputi kualitas, keistimewaan, desain, gaya, keanekaragaman bentuk, merk, kemasan maupun pelayanan. Dalam aturan jual beli Islam, barang (produk) yang menjadi obyek transaksi harus suci, harus jelas posisi dan ukurannya, barang (produk) merupakan hak milik.<sup>160</sup>

Produk pembiayaan *mudharabah* yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo mempunyai tujuan yang jelas yaitu tujuan, berapa jumlah modal yang dibutuhkan dan lain sebagainya yang berkaitan dengan usaha yang akan dibiayai.

##### b. Strategi harga

Strategi harga yang digunakan Nabi Muhammad berdasarkan prinsip suka sama suka, tidak diperkenankan menyaingi harga orang lain tetapi bersaing dalam hal lain seperti kualitas, pelayanan, maupun nilai tambah.<sup>161</sup>

Strategi dalam pembiayaan *mudharabah* di BTM Amanah Bangunrejo adalah dengan cara tawar-menawar porsi nisbah sampai kedua belah pihak sepakat. Penetapan nisbah yang diterapkan pihak BTM diharapkan dapat membuat nasabah pembiayaan *mudharabah* termotivasi dalam memilih dan menjalankan usahanya.

---

<sup>160</sup> Muhammad Saifullah, *Kajian Sejarah: Etika Bisnis dalam Praktik Mal Bisnis Muhammad*, (Jurnal Penelitian Dan Pemikiran Ekonomi Islam, Nomor II/Edisi IINovember 2010). h. 42-44

<sup>161</sup> Thorik Gunara dan Utus Hardiono Sudiby, *Marketing Muhammad*, Bandung MadaniA Prima, h. 63



c. Strategi distribusi

Dalam hal distribusi, Nabi Muhammad tidak memperkenankan untuk memotong jalur distribusi atau menyongsong (mencegat) pedagang sebelum tiba di pasar. Proses distribusi harus sesuai dengan peraturan yang telah disepakati bersama dan tidak ada pihak yang dirugikan baik produsen, distributor, agen, penjual eceran, maupun konsumen.<sup>162</sup>

Dalam strategi ini BTM Amanah banangunrejo dan pengusaha mikro tidak boleh melanggar aturan atau akad-akad yang telah disepakati pada pembiayaan mudharabah. Dibuatnya akad-akad bertujuan agar tidak ada kecurangan antara kedua belah pihak sehingga tidak ada yang saling dirugikan.

d. Strategi Promosi

Strategi promosi yang dilakukan Nabi Muhammad, tidak pernah melebih-lebihkan produk untuk memikat pembeli. Nabi Muhammad juga melarang melakukan sumpah palsu.<sup>163</sup> Sedangkan M.Suyanto berpendapat bahwa promosi yang dilakukan Nabi Muhammad lebih menekankan pada hubungan dengan pelanggan, meliputi berpenampilan menawan, membangun relasi, mengutamakan keberkahan, memahami pelanggan, mendapatkan kepercayaan,

---

<sup>162</sup> Ibid, h. 64

<sup>163</sup> Ibid, h.59

memberikan pelayanan yang hebat, menjalin hubungan yang bersifat pribadi dan tanggap terhadap permasalahan.<sup>164</sup>

BTM Amanah Bangunrejo belum menerapkan strategi promosi dalam menjalankan pembiayaan mudharabah. Strategi promosi meliputi ikut memasarkan usaha yang dijalankan pengusaha mikro berupa peternakan, hasil pertanian, jual beli sepeda motor, jual beli sembako dan lain sebagainya. Hal ini menjadi tugas bukan hanya pengusaha mikro tetapi pihak BTM ikut terlibat di dalamnya.

## **B. Analisis Strategi Pembiayaan Mudharabah Pada BTM Amanah Bangunrejo Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Pengusaha Mikro**

Dalam tesis ini konsep yang digunakan adalah konsep masalah yaitu bagaimana pengusaha mikro mendapatkan manfaat dari pembiayaan *mudharabah* pada BTM Amanah Bangunrejo.

Menurut bahasa, kata '*masalahah*' berasal dari Bahasa Arab dan telah dibakukan ke dalam Bahasa Indonesia menjadi kata *masalahah*, yang berarti mendatangkan kebaikan atau yang membawa kemanfaatan dan menolak kerusakan. Menurut bahasa, '*masalahah*' berasal dari kata *salaha*, *yasluhu*, *salahan*, (*صلاح , يصلح , صلاح*) artinya sesuatu yang baik, patut, dan bermanfaat. Sedang kata

---

<sup>164</sup> Muhammad Saifullah, *Kajian Sejarah: Etika Bisnis dalam Praktik Mal Bisnis Muhammad*, (Jurnal Penelitian Dan Pemikiran Ekonomi Islam, Nomor II/Edisi IINovember 2010). h.273.

Mursalah artinya terlepas bebas, tidak terikat dengan dalil agama (al-Qur'an dan al-Hadits) yang membolehkan atau yang melarangnya.<sup>165</sup>

Adapun data yang akan dianalisis adalah sebagai berikut :

**Tabel 2.5**  
**Deskripsi Strategi dan Manfaat Pembiayaan Mudharabah**  
**Di BTM Amanah Bangunrejo**

No	Nama	Modal, Jangka Waktu dan Jenis Usaha	Deskripsi Strategi Pembiayaan Mudharabah BTM Amanah Bangunrejo	Deskripsi Manfaat Yang Diperoleh Pengusaha Mikro	Keuntungan dan Nisbah BTM : Pengusaha Mikro
1	Badenan	Rp 20.000.000, (4 Bulan), Jual beli motor	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi Perjanjian dan pemberian modal	1. Mendapatkan jenis usaha syariah dan produktif 2. Usaha meningkat	Keuntungan = Rp 8.000.000 Nisbah BTM 3 % dari Modal = Rp 2.400.000 Nisbah Pengusaha Mikro = Rp 5.600.000,-
2	Ifrosim Habibi	Rp 165.000.000 (1 Tahun), Jual beli sepeda motor bekas	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal 3. Strategi pendampingan	1. Mendapatkan jenis usaha syariah dan produktif 2. Usaha meningkat	Keuntungan = Rp 127.275.063 Nisbah BTM 30 % dari keuntungan = Rp 38.182.518 Nisbah Pengusaha Mikro 70 % dari keuntungan = Rp 76.365.037
3	Ngadenan	Rp 13.000.000 (1 Tahun), Ternak Sapi	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi Perjanjian dan pemberian modal	1. Mendapatkan jenis usaha syariah dan produktif 2. Usaha meningkat	Keuntungan = Rp 8.000.000 Nisbah BTM 2,6 % dari Modal = Rp 4.200.000 Nisbah Pengusaha Mikro = Rp 3.800.000,-
4	Wasino	Rp 25.900.000, (1 Tahun), peternakan sapi	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal	1. Mendapatkan jenis usaha syariah dan produktif 2. Usaha belum meningkat	Keuntungan = Belum Terjual Nisbah 50 BTM : 50 Pengusaha mikro dari keuntungan bersih

<sup>165</sup> Munawar Kholil, *Kembali Kepada al-Quran dan as-Sunnah*, (Semarang: Bulan Bintang, 1955), h. 43.

			3.Strategi pendampingan		
5	Sulastri	Rp 1.500.000 (6 Bulan), tanam Padi	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal	1. Mendapatkan usaha sesuai syariah dan produktif 2. Usaha meningkat	Keuntungan = Rp 750.000 Nisbah BTM (3 % dari Modal) = Rp 270.000 Nisbah Pengusaha Mikro = Rp 480.000,-
6	Basir	Rp 5.000.000, (4 Bulan), Pertanian padi	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal	1. Mendapatkan jenis usaha syariah dan produktif 2. Usaha meningkat	Keuntungan = Rp 2.500.000 Nisbah BTM (2,6 % dari Modal) = Rp 600.000 Nisbah Pengusaha Mikro = Rp 1.900.000,-
7	Bambang Indra Wahyudi	Rp 13.000.000 (4 Bulan), Tanam dan jual beli semangka	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal	1. Mendapatkan usaha sesuai syariah dan produktif 2. Usaha meningkat	Keuntungan = Rp 12.000.000 Nisbah BTM (3% dari modal) = Rp 1.560.000 Nisbah Pengusaha Mikro = Rp 10.440.000,-
8	Taufikqur rohman	Rp 10.700.000, (1 Tahun), pertanian Semangka	1. Strategi analisa usaha 2. Strategi perjanjian dan pemberian modal 3. Strategi pendampingan	1. Mendapatkan jenis usaha syariah dan produktif 2. Usaha tidak meningkat	Keuntungan = Mengalami kerugian modal habis. Nisbah 40 BTM : 60 Pengusaha mikro dari keuntungan bersih

Sumber : Wawancara kepada pihak BTM Amanah Bangunrejo dan Pengusaha Mikro pembiayaan mudharabah yang sudah diolah

Dari tabel di atas, terlihat bahwa strategi yang diterapkan BMT Amanah Bangunrejo pada pembiayaan mudharabah belum maksimal dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro. Adapun analisis dari strategi-strategi tersebut adalah sebagai berikut :

Pertama, strategi analisa usaha. BTM Amanah Bangunrejo berhasil menerapkan strategi analisa usaha yang dapat memberikan ke semua pengusaha mikro mendapatkan manfaat diantaranya usaha-usaha yang berjenis syariah seperti peternakan sapi, jual beli sepeda motor, sembako, pertanian dan lain

sebagainya yang tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam. Bukan hanya berjenis usaha syariah, akan tetapi juga usaha-usaha yang produktif yang diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan ekonominya. Seperti salah satu pengusaha mikro yang bernama Bapak Ngadenan. BTM Amanah Bangunrejo memberikan modal untuk usaha beternak sapi. Pemberian usaha ini sangat bermanfaat bagi Bapak Ngadenan karena dapat mendapat usaha yang sesuai dengan syariah dan produktif.

Kedua, Strategi perjanjian dan pemberian modal. Strategi ini memberikan manfaat kepada sebagian pengusaha mikro yang berdampak pada meningkatnya usaha yang dijalankannya dengan sistem pembiayaan *mudharabah*. Strategi perjanjian ada dua yaitu perjanjian pembagian keuntungan berdasarkan persentase dari modal, dan yang kedua perjanjian pembagian keuntungan berdasarkan keuntungan bersih. Dengan strategi perjanjian yang berbeda-beda maka akan berdampak kepada keuntungan yang berbeda-beda. Adapun perjanjian pembagian keuntungan dari modal seperti yang dipilih oleh Bapak Basir. Modal pembiayaan *mudharabah* yang diberikan BTM Amanah Bangunrejo sebesar Rp 5.000.000 untuk usaha pertanian dalam bentuk tanam padi dengan jangka waktu tempo 4 bulan. Dalam waktu tersebut, usaha yang dijalankan Bapak Basir mendapatkan keuntungan sebesar Rp 2.500.000,-. BTM Amanah Bangunrejo mendapatkan persentase 2,6 % dari modal sebesar Rp 600.000,-. Jadi keuntungan yang di dapat Ibu meiran Wulaningsih sebesar Rp 1.900.000,- selama 4 bulan.

Sementara pengusaha mikro yang memilih perjanjian keuntungan berdasarkan keuntungan bersih salah satunya adalah Bapak Ifrosim Habibi. Modal yang

diberikan BTM sebesar Rp 165.000.000 untuk usaha jual beli motor bekas dengan jangka waktu selama 1 tahun. Dalam waktu tersebut usaha yang dijalankan memperoleh keuntungan sebesar Rp 127.275.063 dengan perjanjian bagi hasil 30 untuk BTM dan 70 untuk pengusaha mikro dari modal. Adapun Nisbah BTM 30 % dari keuntungan Rp 38.182.518 dan nisbah pengusaha mikro 70 % dari keuntungan sebesar Rp 76.365.037 (Rp 6.363.753/bulan). Hal tersebut dapat meningkatkan usahanya sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan ekonominya.

Ketiga Strategi pendampingan. BTM Amanah Bangunrejo menerapkan strategi pendampingan baru sebagian dapat meningkatkan kesejahteraan. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya usaha Bapak Ifrosim Habibi dan Bapak Sumardi S.E. Akan tetapi yang keuntungannya tidak meningkat adalah bapak Wasino dan Bapak Taufiqurrohman. Adapun salah satu pengusaha mikro yang mengalami kerugian adalah Bapak Taufiqurrohman merupakan pengusaha mikro dalam bidang pertanian. Mengalami kerugian disebabkan faktor alam. Jadi ketika buah semangka belum panen, terjadilah kemarau sehingga menyebabkan kegagalan dan mengalami kerugian. Perjanjian bagi hasil dalam bidang pertanian adalah 40 % dari keuntungan untuk BTM dan 60 % dari keuntungan untuk pengusaha mikro. Jika terjadi kerugian, yang menanggung kerugian adalah dibagi kedua belah pihak BTM 40 % dan pengusaha mikro 60 %. Sedangkan Bapak Wasino juga mengalami kerugian disebabkan peternakan sapi yang dijalkannya belum siap untuk dijual. Kalau tetap dijual, tidak ada keuntungan. Perjanjian bagi hasil dalam bidang peternakan adalah 50 % dari keuntungan untuk BTM dan 50 % dari

keuntungan untuk pengusaha mikro. Jika terjadi kerugian, yang menanggung kerugian adalah dibagi kedua belah pihak BTM 50 % dan pengusaha mikro 50 %.

Dari uraian manfaat strategi-strategi di atas maka dapat dilihat bahwa semua strategi yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo dalam pembiayaan *mudharabah* belum maksimal dalam meningkatkan usaha yang dijalankan oleh pengusaha mikro. Hal ini disebabkan adanya keuntungan yang tidak maksimal dan adanya pengusaha mikro yang mengalami kerugian dalam menjalankan usahanya. Pembiayaan *mudharabah* haruslah mencapai keuntungan kedua belah pihak yaitu BTM Amanah Bangunrejo dan pengusaha mikro. Karena keuntungan merupakan salah satu manfaat yang diterima pengusaha mikro dalam menjalankan usahanya.

Pengusaha mikro yang mengalami kerugian merupakan suatu hal yang sangat bertentangan dengan pembiayaan *mudharabah* karena pihak BTM belum mampu meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka. Hal ini dikarenakan kurangnya pihak BTM dalam hal pendampingan usaha yang dijalankan oleh pengusaha mikro. Karena strategi pendampingan sangat penting bagi perkembangan usaha yang dijalankan pengusaha mikro.

Seperti Bapak Ifrosim Habibi dan Bapak Sumardi S.E itu BTM Amanah menerapkan strategi monitoring atau pendampingan dengan dibantu menggunakan sistem komputer dalam menjalankan usahanya.<sup>166</sup> Akan lebih baik apabila pihak BTM menggunakan strategi ini juga kepada seluruh pengusaha mikro. Strategi ini jika diterapkan kepada Bapak Wasino kemungkinan besar akan lebih

---

<sup>166</sup> Hasil wawancara kepada Bapak Ifrosim Habibi dan Bapak Sumardi S.E. pengusaha Mikro BMT Amanah Bangunrejo hari Selasa tanggal 7 maret 2017

membantunya. Pihak BTM membantu dengan cara membelikan pakan yang bergizi, penyuntikan sapi agar sehat, dan lain sebagainya yang berhubungan dengan pembesaran sapi. Sedangkan jika strategi ini diterapkan kepada bapak Taufiqurrohman, maka BTM dapat membantu dengan cara memberikan pengairan yang cukup kepada tanaman semangka di saat musim kemarau. Hal ini dilakukan agar dapat mencegah kerugian atau meminimalisir kerugian.

Menurut peneliti, strategi yang diterapkan pihak BTM Amanah Bangunrejo dapat meningkatkan kesejahteraan non materi pengusaha mikro. Akan tetapi belum maksimal dalam meningkatkan kesejahteraan materi pengusaha mikro. Bukti bahwa strategi pembiayaan mudharabah BTM Amanah Bangunrejo dapat meningkatkan kesejahteraan non materi adalah dengan diberikannya pembiayaan mudharabah ke jenis usaha yang halal dan produktif. Sedangkan bukti strategi pembiayaan mudharabah BTM Amanah Bangunrejo belum maksimal dalam meningkatkan kesejahteraan materi adalah belum maksimalnya keuntungan yang didapatkan dan adanya pengusaha mikro yang mengalami kerugian. Sementara kesejahteraan menurut Al-Ghazali adalah tercapainya kemaslahatan yaitu tercapainya kesejahteraan materi dan non materi.

Kesejahteraan menurut al-Ghazali adalah tercapainya kemaslahatan. Kemaslahatan sendiri merupakan terpeliharanya tujuan syara' (*Maqasid al-Shariah*). Manusia tidak dapat merasakan kebahagiaan dan kedamaian batin melainkan setelah tercapainya kesejahteraan yang sebenarnya dari seluruh umat manusia di dunia melalui pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ruhani dan materi. Untuk mencapai tujuan syara' agar dapat terealisasinya kemaslahatan, beliau



menjabarkan tentang sumber-sumber kesejahteraan, yakni terpeliharanya agama, jiwa, akal, keturunan dan harta.<sup>167</sup>

Dari konsep di atas menunjukkan bahwa kesejahteraan seseorang akan terpenuhi jika kebutuhan mereka tercukupi, kesejahteraan sendiri mempunyai beberapa aspek yang menjadi indikatornya, di mana salah satunya adalah terpenuhinya kebutuhan seseorang yang bersifat materi, kesejahteraan yang oleh Al-ghazali dikenal dengan istilah (*al-mashlahah*) yang diharapkan oleh manusia tidak bisa dipisahkan dengan unsur harta, karena harta merupakan salah satu unsur utama dalam memenuhi kebutuhan pokok, yaitu sandang, pangan dan papan.<sup>168</sup>

Oleh karena itu, BMT Amanah Bangunrejo dalam mensejahterakan ekonomi pengusaha mikro bertujuan untuk memperoleh harta. Harta tersebut diharapkan mampu mencukupi kebutuhan pokok pengusaha mikro yaitu sandang, pangan dan papan. Harta tersebut diperoleh dari modal yang dikembangkan dengan pembiayaan mudharabah dari BTM Amanah Bangunrejo. Agar harta yang diperoleh pengusaha mikro bertambah besar, seharusnya pihak BTM memberikan modal lebih besar. Dengan bertambahnya modal, maka diharapkan harta akan bertambah melalui usaha yang dijalankannya. Strategi yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo adalah bertujuan untuk mensejahterakan ekonomi pengusaha mikro. Tujuan ini sesuai konsep masalah al-Ghazali di atas yaitu untuk mencapai kemaslahatan materi.

---

<sup>167</sup> *Ibid.*, h. 84-86.

<sup>168</sup> Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Ekonomi Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 318.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas, peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi pembiayaan *mudharabah* yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo yaitu strategi analisa usaha, strategi perjanjian dan strategi pemberian modal, strategi pendampingan. Strategi tersebut terdapat kekurangan jika ditinjau dari strategi bisnis Islam yaitu belum diterapkannya strategi pemasaran pada BTM Amanah Bangunrejo. dalam hal ini pihak BTM Amanah Bangunejo tidak memasarkan hasil usaha yang dijalankan oleh pengusaha mikro. Pemasaran hasil usaha diserahkan kepada pengusaha mikro.
2. Strategi yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo melalui pembiayaan *mudharabah* belum maksimal dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro. Hal ini disebabkan karena strategi yang diterapkan BTM Amanah Bangunrejo belum sesuai dengan konsep masalah Al Ghazali yaitu terwujudnya kesejahteraan materi dan non materi. BTM Amanah Bangunrejo hanya dapat meningkatkan kesejahteraan non materi dan belum semua kesejahteraan materi pengusaha mikro terpenuhi. BTM Amanah Bangunrejo dalam meningkatkan kesejahteraan non materi pengusaha mikro dengan cara memberikan pembiayaan *mudharabah*

kepada pengusaha mikro dalam jenis-jenis usaha yang halal dan produktif. Sedangkan BTM Amanah Bangunrejo dalam meningkatkan kesejahteraan materi pengusaha mikro, dengan cara meningkatkan usahanya. Akan tetapi sebagian besar yang dapat ditingkatkan disebabkan adanya keuntungan dari usahanya tidak maksimal serta adanya pengusaha yang mengalami kerugian dalam menjalankan usahanya.

## **B. Saran**

Adapun saran-saran dari penulis dari semua analisa di atas adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya BTM Amanah Bangunrejo menerapkan strategi bisnis syariah kepada pengusaha mikro sehingga lebih meningkatkan usahanya yang berdampak positif bagi kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro.
2. Sebagai Lembaga Keuangan syariah yang berlandaskan prinsip-prinsip Islam, diharapkan mempunyai keberanian dalam menghadapi segala resiko yang akan terjadi pada pembiayaan *mudharabah*. Produk pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu produk syariah yang dapat membantu mensejahterakan ekonomi pengusaha mikro.
3. Pembahasan berkaitan dengan strategi pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi pengusaha mikro dalam tesis ini terdapat banyak kekurangan, sehingga kekurangan-kekurangan tersebut dapat digunakan peneliti-peneliti sebagai kajian berikutnya sehingga dapat melengkapi kekurangan yang berkaitan dengan Lembaga Keuangan Syariah.