STRATEGI KJKS BMT AL-HIKMAH TABEK PATAH DALAM PENYALURAN PEMBIAYAAN KEPADA PENGUSAHA MIKRO

SKRIPSI

Diajukan kepada Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah sebagai Syarat Mencapai
Gelar sarjana Ekonomi Syariah

Oleh:

RATNA FITRI YANTI
NIM. 10 202 051

MAHASISWA PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)

BATUSANGKAR

2015

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	:Ratna Fitri Yanti
Nim	:10 202 026
Tempat/Tanggal lahir	:Andalas/11 Februari 1990
Jurusan	: Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi	:Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul " **STRATEGI KJKS BMT AL-HIKMAH TABEK PATAH DALAM PENYALURAN PEMBIAYAAN KEPADA PENGUSAHA MIKRO**" adalah **benar karya saya sendiri bukan plagiat** kecuali dicantumkan sumbernya

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang belaku. Demikian pernyataan ini saya buat sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, Februari 2015

Saya yang Menyatakan,

RATNA FITRI YANTI
NIM. 10 202 051

PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI

Pembimbing skripsi atas nama, **RATNA FITRI YANTI, NIM. 10 202 051,** dengan judul: **"STRATEGI KJKS BMT AL-HIKMAH TABEK PATAH DALAM PENYALURAN PEMBIAYAAN KEPADA PENGUSAHA MIKRO",** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang *munaqasyah.*

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 24 Februari 2015

Pembimbing I	**Pembimbing II**
Dr. H. Alimin, Lc, M.Ag	**Gampito, S.E., M.Si**
Tgl. 25 - 02 - 2015	**Tgl.** 25 - 02 - 2015

Mengetahui,
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
STAIN Batusangkar

Nasfizar Guspendri, S.E, M.Si
Tgl. 25 - 02 - 2015

PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi yang ditulis oleh **RATNA FITRI YANTI, NIM. 10 202 051**, berjudul: "**STRATEGI KJKS BMT AL-HIKMAH TABEK PATAH DALAM PENYALURAN PEMBIAYAAN KEPADA PENGUSAHA MIKRO**", telah diujikan dalam sidang *Munaqasyah* Skripsi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar pada hari *Rabu, tanggal 11 Februari 2015* dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy.) Program Strata Satu (S1) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

No	Nama Penguji	Jabatan	Tandatangan	Tanggal
1	Dr. H. Alimin, Lc., M.Ag	Ketua		25/02 - 2015
2	Gampito, S.E., M.Si	Sekretaris		25/02 - 2015
3	Dr. H. Syukri Iska, M. Ag	Anggota		25/02 - 2015
4	Inong Satriadi, S.Ag, M.A	Anggota		24/02 - 2015

Mengetahui
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
STAIN Batusangkar

Nasfizar Guspendri, S.E, M.Si
Tgl. 25 - 02 - 2015

KATA PENGANTAR

[redacted]

Alhamdullilah, segala puji bagi Allah SWT yang telah mencurahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelasaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada pemimpin umat, Rasullullah SAW, kepada keluarganya, para sahabat dan seluruh umatnya.

Alhamdullilah, akhirnya penulis bisa menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul "**Strategi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah Dalam Menyalurkan Pembiyaan Kepada Para Pengusaha Mikro**" dengan baik. Tentunya penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan-kekurangan yang harus diperbaiki. Sebagai manusia biasa, tentunya penulis memiliki keterbatasan kemampuan dan pengetahuan. Untuk itu, kiranya pembaca dapat memaklumi atas keterbatasan dan kekurangan yang ada pada skripsi ini.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua tercinta, yaitu Ayahanda Asri dan Ibunda Marliati, yang telah membantu dan memberikan dukungan secara moril dan materiil hingga skripsi ini terselesaikan dengan baik, serta kebersamaan dan memberikan semangat, motivasi, bimbingan serta doa. Untuk itu, tak lupa pada kesempatan ini penulis secara khusus mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kepada Ketua STAIN Batusangkar Bapak Dr. H. Kasmuri., MA
2. Kepada Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN) Batusangkar Bapak Nasfizar Guspendri, SE., M.Si.

3. Kepada Ketua Program Studi Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar Bapak Elfadhli, S.E.I, M.Si

4. Kepada Bapak Dr. H. Alimin, Lc. M.Ag selaku pembimbing I dan Bapak Gampito, SE, M.Si selaku pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktunya di tengah kesibukannya untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi ini.

5. Segenap dosen pengajar dan staff Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Negeri Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar., khususnya Program Studi Perbankan Syariah tempat penulis melakukan studi.

6. Kepada Kakanda Indra, Imel, Epi dan Depri, serta adik Rahmi yang telah memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. Kepada KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, yang telah membantu penulis sehingga dapat memperoleh data-data yang dibutuhkan pada penelitian ini.

8. Teman-teman Perbankan Syariah BP 2010, terimakasih atas dukungan dan kebersamaannya. Kita saling mengenal dan menjalin persahabatan yang tidak pernah terlupakan.

9. Seluruh keluarga besar yang telah mendukung dan memberikan motivasi penulis sehingga penulis dapat menyelasaikan skripsi ini dengan baik.

10. Semua pihak yang ikut serta membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis tuliskan satu persatu.

Mengakhiri kata pengantar ini, atas nama semua bantuan yang telah diberikan penulis hanya dapat memanjatkan doa kepada Allah SWT semoga kebaikan yang telah diberikan dapat bernilai ibadah dan dibalas oleh Allah SWT. Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat untuk kita semua amin.

Batusangkar, 25 Januari 2015

Penulis

RATNA FITRI YANTI

NIM. 10 202 051

ABSTRAK

RATNA FITRI YANTI, NIM. 10 202 051, dengan judul skripsi: **"Strategi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam Penyaluran Pembiayaan kepada Pengusaha Mikro"**. Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar, tahun akademik 2014/2015.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui lebih jauh mengenai bagaimana peranan BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro didaerah Tabek Patah.

Jenis penelitian ini adalah *field research* yaitu penelitian lapangan yang bersifat *deskriptif kualitatif*. Sebagai sumber data dalam penelitian ini adalah pihak-pihak KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, nasabah/masyarakat sekitar dan laporan keuangan lembaga BMT sebagai pendukung. Metode pengumpulan yang penulis gunakan adalah wawancara dengan alat pengumpulan data panduan wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan data-data tertulis dari KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah. Teknik pengolahan data dilakukan secara kualitatif melalui penguraian, pemahaman dengan membahas hasil-hasil wawancara dan dokumentasi dan selanjutnya ditarik kesimpulan.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa strategi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro sudah cukup fleksibel dan beragam. Baik dari segi ragam usaha yang dibiayai, serta memberikan pembinaan spiritual kepada nasabah/masyarakat. Faktor kendala yang terdapat di masyarakat dalam upaya KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang memiliki usaha mikro guna meningkatkan penghasilan usahanya adalah adanya persaingan antara lembaga keuangan dimana hadirnya Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang menawarkan skim/produk terbaru mereka yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan menawarkan bunga yang rendah sehingga menyebabkan masyarakat tertarik untuk melakukan tambahan modal pada bank tersebut. Sedangkan faktor pendukung KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah berperan serta dalam meningkatkan penghasilan pengusaha mikro adalah dengan melakukan pencairan pembiayaan lebih cepat. Syarat yang diajukan untuk memperoleh tambahan modal pun sangat mudah. Sehingga masyarakat lapisan bawah yang sulit untuk mendapatkan tambahan modal merasa terbantu dengan kehadiran KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.

DAFTAR ISI

Hal

HALAMAN JUDUL

PERNYATAAN KEASLIAN

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGESAHAN TIM PENGUJI

ABSTRAK v

KATA PENGANTAR vi

DAFTAR ISI ix

DAFTAR TABEL xii

DAFTAR GAMBAR xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah……... 1
B. Identifikasi Masalah……. 6
C. Batasan Masalah ……. 7
D. Rumusan Masalah…… 7
E. Kegunaan Penelitian…… 7

BAB II KAJIAN TEORITIK DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Kajian Teoritik
   1. Tinjauan umum
      a. Pengertian BMT…… 8
      b. Visi dan Misi BMT…….. 10
      c. Fungsi, Tujuan dan Prinsip-Prinsip BMT…… 13

d. Kebijakan dan Pembinaan BMT……... 19
2. Strategi
a. Pengertian Strategi……..... 22
b. Tipe-Tipe Strategi……. 22
c. Tujuan dan Fungsi Strategi…… 23
3. Pembiayaan
a. Pengertian Pembiayaan…….…….. 24
b. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan…… 25
c. Aspek dan Unsur-Unsur Pembiayaan……..… 26
d. Jenis-Jenis Pembiayaan pada BMT…… 27
e. Prosedur Pembiayaan…… 29
f. Tahap dan proses pembiayaan……. 30
g. Pengajuan Permohonan pembiayaan…….. 31
4. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)
a. Defenisi UMKM…… 32
b. Peluang UMKM…… 33
c. Ciri-ciri UMKM…….. 36
d. Kekuatan dan Kelemahan UMKM……..… 38
e. Tantangan UMKM…… 39
f. Undang-Undang Dan Peraturan Tentang UMKM 39
B. Penelitian yang Relevan…… 40
C. Defenisi Operasional…….. 42
D. Kerangka Berpikir…… 44

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pertanyaan Penelitian…… 46

B. Tujuan Penelitian…… 46

C. Waktu Penelitian…….. 47

D. Sumber Data……. 47

E. Teknik Pengumpulan Data…… 47

F. Analisis Data……. 47

G. Triangulasi Data…… 48

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum BMT Al-Hikmah Tabek Patah…… 49

1. Sejarah berdirinya BMT Al-Hikmah Tabek Patah… 49
2. Visi dan Misi BMT Al-Hikmah Tabek Patah…… 49
3. Produk-Produk BMT Al-Hikmah Tabek Patah…… 50
4. Struktur Organisasi BMT Al-Hikmah Tabek Patah.. 53

B. Strategi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro di daerah Tabek Patah.

1. Melihat ragam usaha yang dimiliki oleh nasabah usaha mikro…….. 55
2. Syarat-syarat pengajuan pembiayaan pada BMT Al-Hikmah Tabek Patah……. 56
3. Sistem pembukuan untuk usaha mikro yang diberikan pembiayaan oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah…… 57
4. Bentuk pembinaan yang dilakukan oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah…… 58
5. Ketersedian dana untuk penyaluran pembiayaan

oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah…… 59

6. Kebijakan yang dilakukan BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan kepada para pengusaha mikro……. 59

C. Faktor Pendukung dan Penghambat yang dihadapi BMT Al-Hikmah Tabek patah dalam peranannya untuk meningkatkan produktivitas usaha mikro…… 60

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 65

B. Saran 66

DAFTAR KEPUSTAKAAN

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Hal

Tabel 1.1: Jumlah pembiayaan Usaha Mikro Periode 2009-2013
KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah..... 5

DAFTAR GAMBAR

Hal

Gambar 2.1: Kerangka berpikir..... 44

Gambar 4.1: Struktur Organisasi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah..... 53

Gambar 4.2: Prosedur Pengajuan Pembiayaan..... 62

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha mikro merupakan bagian terpenting yang mencerminkan kemajuan dan kesejahteraan sebagian besar negara berkembang khususnya Indonesia. Dimana potensi usaha mikro mencangkup hampir semua lapangan usaha, serta tersebar di seluruh tanah air. Oleh karena itu pemberdayaan usaha mikro ini sangat strategis dalam upaya peningkatan penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro, penyediaan lapangan pekerjaan yang lebih luas dan peningkatan pendapatan bagi masyarakat miskin.

Namun ada beberapa permasalahan yang sering dihadapi oleh para pengusaha mikro tersebut meliputi:[1]

1. Aspek pemasaran

   Pengusaha mikro tidak memiliki perencanaan dan strategi pemasaran yang baik. Usahanya hanya dimulai dari coba-coba, bahkan tidak sedikit yang karena terpaksa. Jangkauan pemasarannya, sangat terbatas, sehingga informasi produknya tidak sampai kepada calon pembeli potensial.

2. Aspek manajemen

   Pengusaha mikro biasanya tidak memiliki pengetahuan yang baik tentang sistem manajemen pengelolaan usaha. Sehingga sulit dibedakan antara asset keluarga dan usaha.

[1] Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal. 25

3. Aspek teknis

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

4. Aspek keuangan

   Kendala yang sering mengemuka dalam setiap perbincangan usaha kecil adalah lemahnya bidang keuangan. Pengusaha mikro hampir tidak memiliki akses yang luas kepada sumber permodalan. Kebutuhan akan permodalan tidak dapat dipenuhi oleh lembaga keuangan modern, karena pengusaha kecil tidak dapat memenuhi prosedur yang ditetapkan.

Dalam meningkatkan produktivitas pengusaha mikro, salah satu faktor penunjang yang sangat mempengaruhi adalah ketersediaan modal yang cukup. Kendala permodalan tersebut tidak mampu dipenuhi oleh perbankan modern. Pada umumnya perbankan hanya bisa memberi permodalan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan.

Kondisi ini membuat semakin dibutuhkannya sistem pembiayaan yang mampu menjangkau masyarakat yang berada di lapisan bawah dan mampu mendorong pertumbuhan usaha mikro yang dimiliki. Oleh karena itu kebutuhan akan permodalan usaha menjadi suatu problem yang sangat mendesak. Tidak sedikit masyarakat lapisan bawah yang memiliki usaha melakukan pinjaman kepada "*rentenir*". Pola pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh *rentenir* sangat praktis dan sederhana. Hanya hubungan baik dan kepercayaanlah yang mendasari pengucuran kredit dari *rentenir* kepada pengusaha kecil.

Disinilah kehadiran lembaga keuangan syariah diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi serta menghindarkan masyarakat dari bahaya para rentenir tersebut. Pengembangan lembaga keuangan dibutuhkan untuk menjangkau para pengusaha kecil yang tersebar diseluruh pelosok tanah air, baik desa maupun dikota, disektor pertanian, perdagangan, industri maupun jasa. Salah satu lembaga keuangan syariah yang ada yaitu *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT).

Latar belakang belakang berdirinya BMT bersamaan dengan usaha pendirian Bank Syariah di Indonesia, yakni tepatnya 1990-an. BMT semakin berkembang tatkala pemerintah mengeluarkan kebijakan hukum ekonomi UU No. 7/1992 tentang Perbankan dan PP No. 72/1992 tentang Bank Perkreditan Rakyat berdasarkan Bagi Hasil.[2]

Tujuan dari pendirian BMT, antara lain :

1. Meningkatkan kualitas kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat terbanyak bangsa Indonesia, sehingga berkurang kesenjangan sosial dan ekonomi, yang mana mereka akan mampu membangun ekonomi nasional melalui peningkatan kualitas kegiatan usaha, membuka lapangan kerja baru serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat.
2. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam proses pengembangan, khususnya dibidang jasa keuangan yang saat ini masih banyak didominasi oleh lembaga keuangan konvensional.
3. Mengembangkan lembaga-lembaga keuangan berbasiskan syari'ah untuk mewujudkan keadilan, pemerataan dan kesejahteraan di bidang ekonomi. Dimana peran serta masyarakat terlibat langsung dalam pengembangan ekonomi syari'ah di Indonesia.
4. Pendirian BMT dan lembaga keuangan syari'ah tersebut, sekaligus akan mendorong masyarakat untuk memiliki semangat dalam melakukan kegiatan ekonomi dan bisnis, serta meningkatkan motivasi mereka untuk membangun ekonomi Negara.

Pada zaman modern ini kegiatan perekonomian tidak akan sempurna tanpa adanya lembaga keuangan, maka lembaga keuangan ini wajib diadakan.[3] Dengan mendirikan lembaga-lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan

---

[2]Ahmad Hasan Ridwan, *BMT dan Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), hal. 28

[3]Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan Edisi dua,* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 15

syariah islam adalah salah satu upaya nyata merealisasikan nilai- nilai ekonomi Islam dalam aktivitas nyata masyarakat.[4]

Lembaga keuangan ini terdiri dari lembaga keuangan bank dan non bank. Kedua lembaga keuangan ini dalam operasionalnya sama-sama menggunakan syariat islam. Namun produk dan manajemen lembaga keuangan non bank sedikit berbeda dengan lembaga keuangan bank. Lembaga keuangan non bank ini diantaranya adalah asuransi syariah, reksadana syariah, serta *Baitul Maal Wa Tamwil*.[5]

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) merupakan balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *Bait Al Mal Wa Al-Tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi usaha kecil dan menengah.[6]

Salah satunya adalah BMT Al-Hikmah Tabek Patah yang terdapat di kenagarian Tabek Patah. BMT Al-Hikmah Tabek Patah merupakan sebuah lembaga keuangan syariah yang hadir sejak tahun 2009 di kenagarian Tabek Patah dengan modal awal sebesar Rp 15.000.000. BMT Al-Hikmah Tabek Patah ini berada tidak jauh dari pasar tradisional. Disini hanya terdapat perbankkan yang berasal dari konvensional. Sehingga keberadaan BMT Al-Hikmah merupakan sebuah lembaga keuangan syariah satu-satunya di kenagarian Tabek Patah dan bergerak dalam kegiatan pembiayaan usaha mikro .

Untuk akses BMT Al-Hikmah Tabek Patah berada tepat di tepi jalan raya, sehingga menjadikannya sangat mudah untuk diakses oleh masyarakat yang memiliki usaha kecil. Berdasarkan hasil survei yang penulis lakukan pada BMT Al-Hikmah didapatkan data nasabah yang melakukan pembiayaan

---

[4]Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah,* (Jakarta: Djambatan, 2002), hal. 20

[5] M. Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT), (Yogyakarta:UII Press, 2004), hal. 72

[6] Andri Soemitra, *Bank dan lembaga keuangan syariah*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 452

untuk usaha mikro dengan rincian pembiayaan peningkatan pembiayaan setiap tahun sebagai berikut:

Tabel. 1.1
Jumlah Pembiayaan Usaha Kecil Periode 2009-2013
Pada BMT Al-Hikmah Tabek Patah

No	Tahun	Jumlah pembiayaan	Jumlah peningkatan pembiayaan	Presentase peningkatan pembiayaan
1.	2009	Rp 87.488.300	Rp 87.488.300	_
2.	2010	Rp 84.798.300	Rp -2.690.00	-3%
3.	2011	Rp 100. 377.652	Rp 15.579.352	18%
4.	2012	Rp 279. 947.658	RP 179.570.006	178%
5.	2013	Rp 584. 063.671	Rp 304.116.013	108%

Sumber: *Data olahan BMT Al-Hikmah Tabek Patah periode 2009-2013*

Dari tabel di atas, bisa dilihat bahwa jumlah pembiayaan pada tahun 2009 yang disalurkan untuk usaha mikro adalah sebesar Rp 87.488.300. Namun pada tahun 2010 mengalami penurunan jumah pembiayaan sebesar Rp 2.690.000. Tahun 2011 mengalami peningkatan sebesar Rp 15.579.352, ditahun 2012 jumlah pembiayaan juga mengalami peningkatan sebesar Rp 179.570.006 dan untuk tahun 2013 meningkat hingga sebesar Rp 304.116.013.

Berdasarkan tabel mengenai presentase pembiayaan peningkatan jumlah nasabah usaha mikro pada KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah mengalami penurunan dari tahun 2009 ke- 2010 sebesar 3%. Namun pada tahun 2011 mengalami peningkatan sebesar 15% dan tahun 2012 mengalami peningkatan yang sangat signifikan sebesar 160% dan tahun 2013 mengalami penurunan sebesar 70%. Disini terlihat bahwasanya kinerja dari KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah sangat baik dibuktikan dengan kenaikan presentase pembiayaan usaha mikro yang signifikan diajukan oleh nasabah pada tahun 2012.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka penulis tertarik untuk membahas mengenai **"Bagaimana Strategi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam Penyaluran Pembiayaan Kepada Pengusaha Mikro".**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Apa strategi yang dilakukan oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro di daerah Tabek Patah.
2. Apa faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro.
3. Apa bentuk perhatian dan kebijakan BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam penyaluran pembiayaan terhadap usaha mikro.
4. Apa bentuk pembinaan dan pendampingan yang dilakukan oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah setelah penyaluran pembiayaan terhadap usaha mikro dikenagarian Tabek Patah.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang dipaparkan sebelumnya, maka yang menjadi batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa strategi yang dilakukan oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro di daerah Tabek Patah?
2. Apa faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro?

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas maka perumusan masalah yang akan diteliti adalah "Bagaimana Strategi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam Penyaluran Pembiayaan kepada Pengusaha Mikro".

E. Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Dapat menambah wawasan tentang bagaimana strategi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam penyaluran pembiayaan kepada para pengusaha mikro di daerah Tabek Patah.
b. Sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.Sy.) pada program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.
c. Sebagai penerapan bagi penulis terhadap ilmu yang telah dipelajari dan sebagai acuan bagi penelitian selanjutnya.

BAB II
LANDASAN TEORITIS DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Kajian Teoritik

1. Tinjauan Umum Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)

a. Pengertian BMT

Baitul Maal wat tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil. Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti : *zakat, infak*, dan *shodaqoh*. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil yang berlandaskan syariah.[7]

Menurut M. Ridwan BMT Merupakan kependekan dari *baitul maal Wa tamwil* secara harfiah *baitul maal* bearti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. Baitul maal dikembangakn berdasarkan sejarah perkembangannya. Dimana *Baitul maal* berfungsi untuk menggumpulkan dan menyalurkan dana sekaligus menyalurkan dana sosial.

Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang juga berperan sosial, perannya terlihat dari definisi baitul maal, sementara itu peran bisnis terlihat dari definisi *baitul tamwil*.[8]

---

[7] Heri sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yokyakata:Ekonisia, 2004). hal 96

[8] Muhammad. Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT), (Yogyakarta:UII Press, 2004), hal. 126

Menurut Muhammad *baitul maal wa tamwil* (BMT) adalah suatu lembaga yang didalamnya mencakup dua jenis kegiatan sekaligus yaitu:

a) Kegiatan menggumpulkan dana dari berbagai sumber, seperti zakat, infak dan sedekah yang dapat dibagikan atau disalukan kepada yang berhak menerimanya untuk mengatasi kemiskinan.
b) Kegiatan produktif dalam rangka menciptakan nilai tambah baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi yan bersumber daya manusia.[9]

Menurut Syukri iska dan Rizal, *Baitul maal wa tamwil* yang disingkat dengan BMT terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang *non profit*. Seperti, zakat, sedekah,infak. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan suatu wadah yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dana dan penyaluran dana yang bersifat *profit* dengan memakai sistim *profit and loss sharing,* seperti pemberian pembiayaan *murabahah*, *mudharabah* dan lain sebagianya.

Bila digabung kedua istilah tersebut maka dapat dijelaska bahwa *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-maal wa at-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dan meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.[10]

---

[9] Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer,* (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal 106

[10] Syukri Iska dan Rizal, *Lembaga Keuangan Syariah*. (Batusangkar:STAIN Batusangkar Press, 2005), hal. 12

b. Visi dan Misi BMT

a) Visi

Visi BMT adalah menengakan salah satu aturan allah dalam perekonomiaan sebagai wujud ibadah dan kewakilan manusia untuk meningkatkan dan menyeberkan kesejateraan materi, mental dan spritual bagi umat manusia melalai jalinan jaringan kerja dan persaudaraan yang luas atas daser keadilan, kemaslahatan, usaha dan imbalan jasa, yang dikemas denagn akhlak manusia.[11]

Hal ini berarti bahwa organisasi menaruh perhatian pada aspek peribadatan dan kewakilan manusia, sebagai dasar motivasi bergerak untuk mengentaskan ummat manusia dari lembaga kemiskinan ekonomi, mental (ilmu pengetahuan usaha kecil, etika usaha atau etika syariah) dan spritual dengan landasan prinsip dan karakteristik ekonomi islam.

Visi BMT harus mengarah pada upaya mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota, sehingga mampu berperan sebagai wakil Allah SWT di muka bumi, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.[12]

Titik tolak perumusan visi BMT adalah mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Ibadah harus dipahami dalam arti luas, yakni tidak saja mencakup aspek ritual peribadatan seperti sholat, tetapi lebih luas mencakup segala aspek kehidupan. Sehingga setiap kegiatan BMT harus berorientasi pada upaya mewujudkan ekonomi yang adil dan makmur.

Masing-masing BMT dapat saja merumuskan visinya sendiri, karena visi sangat di pengaruhi oleh lingkungan bisnisnya, latar belakang masyarakat serta visi pada pendirinya. Namun demikian

---

[11] Jamal Lulail Yunus, *Manajemen Bank Syariah Mikro* ,(Malang: Uin-Malang, 2009). hal. 114

[12] M Ridwan, ..., hal.127

prinsip perumusan visi harus harus sama dan tetap dipegang teguh. Karena visi sifatnya jangka panjang, maka perumusannya harus dilakukan dengan sungguh-sungguh.

Dalam hal itu *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) pun hendak mempertegas visinya yaitu sebagai berikut:[13]

1) Mengusahakan pengelolaan modal yang berasal dari simpanan-simpanan anggota dengan sistim syariah dan usaha lain yang tidak bertentangan dengan misi BMT.
2) Memberikan pelayanan pembiayaan kepada para anggota untuk tujuan-tujuan produktif dengan sistim pelayanan yang cepat layak dan tepat sasaran.
3) mengusahakan program pendidikan secara intensif dan teratur bagi anggota uuntuk menambah pengetahuan dan keterampilan para kewirausahaan anggota.
4) Melakukan program pembinaan keagamaan kepada para anggota BMT.
5) Usaha-usaha lain yang bermanfaat bagi anggota dan tidak bertentangan dengan misi BMT.

b) Misi

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran dan berkemajuan, makmur serta berkeadilan berlandasan Syariah dan ridho Allah SWT.[14]

Dari pengertian di atas dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan pengumpulan laba pada segolongan orang kaya saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba yang merata dan adil, sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Masyarakat ekonomi kecil harus didorong

---

[13] Hendi Suhendi dkk, *BMT dan Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah,* (Bandung: Pustaka Bani Quraysy), hal.35

[14]M. Ridwan,….. hal. 127

untuk berpaartisipasi dalam modal melalui simpanan penyertaan modal, sehingga mereka dapat menikmati hasil-hasil BMT.

Sruktur masyarakat madaniyang adil merupakan cerminan dari stuktur masyarakat yang dibangun pada masa nabi muhammad SAW dimadinah. Pada masa ini kehidupan umat (islam dan non islam) dapat berjalan secara damai. Hubungan masyarakat berjalan dibawah kendali nabi, dan perekonomiannya berkembang.

BMT juga harus mempertegas misinya yaitu:

1) Meningkatkan kesejahteraan dikalangan anggota pada khususnya dan kemajuan ekonomi di lingkungan kerja pada umumnya.
2) Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah.
3) Mengembangkan sikap hemat dari kegiatan menyimpang
4) Memperkuat posisi, sikap amanah dan jaringan komunikasi bisnis yang lebih kuat dengan anggota dan masyarakat dan lingkungannya.
5) Menumbuh kembangkan uasha-usaha yang produktif di masyarakat dan anggota di lingkungannya.

Sedangkan menurut Jamal Lulail Yunus BMT mempunyai beberapa misi sebagai berikut:[15]

1) Menyebarkan pemahaman kepeda umat mengenai tugas dan kedudukan manusia dibumi, serta akan kesadaran akan kewajiban menjujung tinggi ajaran islam yang bersifat integral dalam seluruh aspek kehidupan.
2) Menumbuhkan dan membudayakan kesadran masyarakat untuk berzakat, berinfak, dan bersadaqah, serat akan kesadaran akan pentingnya menabung dan memiliki etos kerja yang tinggi dan profesional.

[15] Jamal Lulai Yunus, …., hal. 116

3) Membudayakan umat pada aspek sosial, ekonomi dan ilmu pengetahuan baik yang tergolong pengetahuan *qauniah* (pengetahuan manajemen bisnis dan keterampilan) maupun *qauliah* (peningkatan pemahaman dinul islam).
4) Mengembangkan jaringan kerja dan informasi baik secara internal antara BMT maupun dengan institusi lainnya.

c. Fungsi, Tujuan dan Prinsip-Prinsip *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT)

1) Fungsi *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

BMT memiliki beberapa fungsi, yaitu:

a) Penghimpun dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit *surplus* (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit *defisit* (pihak yang kekurangan dana).
b) Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.
c) Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.
d) Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai resiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
e) Sebagai satu lembaga keuangan mikro Islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi nasabah.

Sedangkan fungsi dari BMT di masyarakat adalah:

a) Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.

b) Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat termanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
c) Mengembangkan kesempatan kerja.
d) Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak.[16]

Selain itu BMT juga memiliki beberapa peranan, diantaranya adalah:

a) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islami. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen dan sebagainya.
b) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif dalam menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.
c) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana, dan lain sebagainya.
d) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks

[16] Nurul Huda dan Muhamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), .hal. 363

dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.

Selain itu BMT juga berperan di masyarakat, diantaranya:

a) Motor penggerak ekonomi dan sosial masyarakat banyak.
b) Ujung tombak pelaksanaan sistem ekonomi Islam.
c) Penghubung antara kaum *aghnia* (kaya) dan kaum *dhu'afa*(miskin)
d) Sarana pendidikan informal untuk mewujudkan prinsip hidup yang *barakah*, *ahsanu'amala*, dan *salaam* melalui *spiritual communication* dengan *dzikir qalbiyah ilahiah.*[17]

2) Tujuan *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

Tujuan BMT, yaitu meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.[18]

Dari tujuan BMT di atas dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri.Dengan sendirinya, tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung pada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.

Pemberian modal pinjaman sedapat mungkin dapat memandirikan ekonomi para peminjam. Oleh sebab itu, sangat perlu dilakukan pendampingan. Dalam pelemparan pembiayaan,

---

[17] Nurul Huda dan Muhamad Heykal, *Lembaga* . . . .hal. 363

[18] Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2009), hal. 452

BMT harus dapat menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan yang timbul dari pembiayaan.Untuk mempermudah pendampingan pendekatan pola kelompok menjadi sangat penting. Anggota dikelompokkan berdasarkan usaha yang sejenis atau kedekatan tempat tinggal, sehingga BMT dapat dengan mudah melakukan pendampingan.

3) Prinsip- Prinsip *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

Dalam melaksanakan usahanya, BMT berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:[19]

a) Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah Swt dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
b) Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlak mulia.
c) Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi.
d) Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
e) Kemandirian, yakni mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri juga berarti tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan, tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
f) Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi, yakni dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang hanya tidak berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan

[19] Muhammad Ridwan, *Manajemen BMT*, . . . hal. 130

dan kepuasan rohani dan akhirat.Kerja keras dan cerdas yang dilandasi dengan bekal pengetahuan (*knowladge*) yang cukup, keterampilan yang terus ditingkatkan (*skill*) serta niat yang kuat.Semua itu dikenal dengan kecerdasan emosional, spiritual dan intelektual.Sikap profesionalisme dibangun dengan semangat untuk terus belajar demi mencapai tinggi standar kerja yang tertinggi.

g) Istiqomah, konsisten, konsekuen, kontinuitas/ berkelanjutan tanpa henti dan tanpa putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maka maju lagi ke tahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT kita berharap.

4) Produk-Produk *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

Secara fungsional, operasional BMT adalah hampir sama dengan BPR Syariah. Yang membedakan hanyalah pada sisi lingkup dan struktur. Dilihat dari fungsi pokok operasional BMT, ada dua fungsi pokok dalam kaitan dengan kegiatan perekonomian masyarakat. Kedua tersebut adalah:[20]

a) Fungsi pengumpulan dana (*funding*)
b) Fungsi penyaluran dana (*finacing*)

Pelayanan jasa yang diselenggarakan oleh BMT dalam bentuk penyaluran dana terdiri dari:

a) Simpanan Wadiah adalah titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota. Prinsip simpanan wadiah merupakan akad titipan barang atau uang pada BMT, oleh sebab itu BMT berkewajiban menjaga dan merawat barang tersebut dengan baik dan mengembalikan pada saat penitip menghendakinya. Simpanan wadiah ini terdiri dari wadiah amanah dan wadiah yad dhomanah.

[20] Muhammad, *Lembaga-Lembaga*. . . , hal. 118

b) Simpanan mudharabah adalah simpanan pemilik dana yang penyetorannya dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Pada simpanan mudharabah diberikan bagi hasil kepada nasabah. Contoh simpanan yang dikelola BMT dalam bentuk simpanan pendidikan, simpanan haji, simpanan kesehatan, simpanan qurban dan sebagainya.

Sedangkan pelayanan jasa yang diberikan BMT dalam bentuk penyaluran dana ada berbagai jenis dan sebenarnya hanya mengacu pada dua jenis akad yaitu akad syirkah dan akad jual beli. Yang kedua akad ini dikembangkan menjadi:[21]

a) Pembiayaan *Bai'u Bithaman Ajil* (BBA), adalah suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggotanya. Dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Disini BMT menggunakan akad jual beli.
b) Pembiayaan Murabahah (MBA), pembiayaan dengan akad jual beli. Pembiayaan murabahah pada dasarnya merupakan kesepakatan antara BMT sebagai pemberi modal dan anggota sebagai peminjam. Proses pengembaliannya dibayarkan pada saat jatuh tempo pengembalian.
c) Pembiayaan Mudharabah (MDA). Pembiayaan dengan akad syirkah adalah suatu perjanjian pembiayaan antara BMT dan anggota dimana BMT menyediakan dana untuk penyediaan modal kerja sedangkan peminjam berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya.

[21] Muhammad, *Lembaga-Lembaga* . . . , hal. 119

d) Pembiayaan musyarakah (MSA). Pembiayaan dengan akad syirkah adalah penyertaan BMT sebagai pemilik modal dalam suatu usaha yang mana antara resiko dan keuntungan ditanggung bersama secara berimbang dengan porsi penyertaan.
e) Pembiayaan al-Qordhul Hasan, pembiayaan ini hanya didasarkan pada konsep ibadah. Perjanjian pembiayaan antara BMT dengan anggotanya dan hanya anggota yang dianggap layak yang dapat diberi pinjaman ini.

d. Kebijakan dan Pembinaan BMT

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) memiliki strategi kebijakan yang mampu untuk membantu pemberdayaan usaha kecil dan menengah. Strategi kebijkan yang jitu yang dilakukan oleh BMT diantaranya:[22]

1) Sumber daya manusia yang kurang memadai kebanyakan berkorelasi dari tingkat pendidikan dan pengetahuan. BMT dituntun untuk meningkatkan sumber daya melalui pendidikan formal dan nonformal.
2) BMT dituntut untuk lebih meningkatkan strategi pemasaran guna untuk memperkenalkan eksitensi BMT ditengah-tengah masyarakat.
3) Perlunya inovasi untuk meningkatkan meningkatkan penawaran produk-produk BMT kepada masyarakat.
4) Peningkatan kualitas pelayanan untuk peningkatan profesionalisme BMT dibidang pelayanan.
5) Sesama BMT haruslah menjadi patner yang saling membantu begitu juga BMT dengan BPRS dalam tujuannya untuk menegakkan syariah Islam.

[22] Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan*. . . , hal. 109-110

6) Perlu adanya evaluasi bersama guna memberikan peluang bagi BMT untuk lebih kompetitif.

Dalam memberikan bantuan kredit kepada nasabah BMT perlu mempertimbangkan beberapa hal, diantaranya:[23]

1) Jenis Kredit/Pembiayaan, terbagi dua, yaitu:
   a) Kredit/pembiayaan konsumtif, yakni bantuan kredit yang semata-mata digunakan bagi kepentingan pemenuhan kebutuhan yang sifatnya pokok dan digunakan bagi hidup keseharian.
   b) Kredit/pembiayaan produktif, yakni bantuan kredit yang semata-mata digunakan bagi kepentingan modal usaha, baik untuk penambahan modal usaha maupun bagi si pemohon yang tidak memiliki modal.
2) Syarat-syarat pengajuan kredit, mencangkup aspek:[24]
   a) *Character*, yaitu penilaian selektif terhadap para calon debitur dan mengukur profitabilitas bagi pengembalian kredit.
   b) *Capacity*, yaitu kemampuan pemohonan (calon debitur) dalam pengelolaan menujukan prestasi, baik dari segi kegiatan bisnisnya maupun perilaku usahanya.
   c) *Capital*, yaitu penilaian terhadap modal yang diberikan kepada calon para calon debitur sesuai dengan kelayakan atas usaha yang akan atau sedang mereka laksanakan.
   d) *Conditional*, yaitu keadaan usaha calon debitur yang berkaitan dengan peluangan dan prospek usaha mereka dalam mengelola kredit yang diberikan oleh pihak BMT.
   e) *Colateral*, yaitu adanya jaminan yang diberikan oleh calon debitur kepada pihak BMT, baik dari segi kualitas maupun

[23] Ahmad Hasan Ridwan, *BMT dan Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung, Pustaka Bani Quraisy: 2004), hal 142-144

[24] Ismail, *Perbankan Syariah,* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grou, 2011), hal. 120

kuantitasnya. Keharusan adanya barang jaminan ini bersifat kondisional.

3) Penentuan besarnya bantuan kredit/pembiayaan:
   a) Penentuan bantuan kredit/prmbiayaan ditetapkan berdasarkan kelayakan proposal kelayakan proposal pemohon dan hasil survei BMT.
   b) Pencairan dana dilakukan dalam bentuk transaksi bagi hasil menurut prinsip syariah
4) Limit waktu pengembalian kredit/pembiayaan:
   a) Pengembalian dana kredit/pembiayaan ditetapkan berdasarkan kesepakatan pihak pemohon dan BMT.
   b) Mekanisme pembayaran dapat dilakukan secara tunai dan angsuran.
   c) Jika jatuh tempo, maka pihak BMT akan menawarkan opsi kedua berupa dispensasi waktu dan sita jaminan.
5) Pengawasan, mencangkup atas:
   a) Pengawasan *prefentif*, yaitu sikap kehati-hatian dan kecermatan pada tahap pembiayaan, pelaksanaan pembiayaan dan administrasi pembiayaan sebelum bantuan kredit dan pembiayaan dicairkan.
   b) Pengawasan *depresif*, yaitu pengawasan yang dilakukan oleh pihak BMT kepada debitur setelah bantuan kredit dan pembiayaan dicairkan.
6) Pembinaan dan evaluasi usaha, mencangkup atas:
   a) Memberikan penyuluhan teknis bagi kemajuan usaha si debitur
   b) Memberikan perhatian dan dorongan motivasi kepada si debitur dalam meningkatkan kemampuan usahanya.
   c) Memupuk ikatan kemitraan usaha yang lebih erat antar pihak BMT dengan debitur.

2. Strategi

a. Pengertian Strategi

Secara umum strategi mempunyai pengertian sebagai suatu rencana fundamental untuk mencapai tujuan perusahaan.

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku. Namun ada pula langkah yang relatif mudah. Di samping itu, banyak rintangan atau cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah.

b. Tipe-Tipe Strategi

Pada prinsipnya strategi dapat dikelompokan berdasarkan tiga tipe strategi yaitu:

1) Strategi manajemen, meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan strategi laiinya.
2) Strategi investasi, merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha melakukan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi investasi dan lainnya.
3) Strategi bisnis yang sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi dan operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, strategi promosidan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.

c. Tujuan Strategi dan Fungsi Strategi

Di antara strategi utama organisasi secara keseluruhan, kalangan eksekutif mendefenisikan strategi strategi yang eksplisit yang merupakan tindakan yang menggambarkan alokasi sumber daya dan kegiatan dalam menghadapi lingkungan dan mencapai tujuan organisasi. Esensi dari penyusunan strategi adalah memilih bagaimana organisasi menjadi berbeda. Strategi harus berubah dari waktu ke waktu agar sesuai dengan kondisi lingkungan, namun harus tetap kompetitif, perusahaan mengembangkan strategi yang berfokus pada kompetensi utama dalam mengembangkan strategi dan menciptakan nilai guna bagi pelanggan.[25]

Mengenai fungsi strategi adalah sebagai berikut:

1) Memberikan arahan jangka panjang yang akan dituju
2) Membantu organisasi beradaptasi pada perubahan yang terjadi
3) Membuat suatu organisasi menjadi lebih efektif
4) Mengidentifikasi keunggulan komperatif suatu organsasi dalam lingkungan yang semakin berisiko.
5) Keterlibatan karyawan dalam pembuatan strategi akan lebih memotivasi mereka pada tahap pelaksanaannya aktivitas yang tumpang tindih akan dikurangi
6) Keengganan untuk berubah dari karyawan dapat dikurangi.

   Jika sebuah perusahaan atau seorang manajer telah mencapai keunggulan dalam mengembangkan produk-produk yang dimiliki oleh perusahaan maka tujuan strategi sebuah perusahaan atau seorang manajer tersebut adalah untuk mempertahankan posisi keunggulan.[26] Organisasi yang bersangkutan masih meraih suatu keunggulan apabila ia dapat memanfaatkan peluang-peluang di dalam lingkungan yang memungkinkannya menarik keuntungan-keuntungan dari bidang kekuatan.

---

[25] Ricard L. Dft, *Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hal. 362

[26] David Hunger & Tomas L. Wheelen, *Manajemen Strategi*, (Yokyakrta: Penerbit Andi, 2001), hal. 16

3. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Secara harfiah, pembiayaan (financing atau marfum bih) diartikan sebagai dana rahn, yaitu yang diperoleh dari rahin (nasabah) setelah aplikasi rahn-nya diterima oleh murtahin (bank), dengan syarat setelah ada penyerahan marhum (jaminan) kepada pihak murtahin.[27]

Sedangkan menurut istilah, pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan anatara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.[28]

Menurut undang-undang perbankan No. 10 tahun 1998, pembiayaan adalah penyedian uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. [29]

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qard, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.

---

[27] Bank Indonesia, *Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan Syariah*, (Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah, 2006), hal. 39

[28] Ahmad Kamil dan M. Fauzan, *Kitab Undang-Undang Hukum Perbankan dan Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2007), hal. 31-32

[29] Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group , 2013), Hal.106

Pembiayaan merupakan penyaluran dana BMT kepada pihak ke tiga berdasarkan kesepakatan pembiayaan antara BMT dengan pihak lain dengan jangka waktu tertentu dan nisbah bagi hasil yang disepakati. [30]

Berdasarkan beberapa pengertian diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa pembiayaan adalah aktivitas perbankan syariah atau lembaga keuangan lainya dalam penyediaan dana dimana dana tersebut didapat dari pihak yang mempunyai kelebihan dana dan disalurkan kepada pihak yang kekurangan dana dengan kesepakatan pengembaliannya dalam jangka waktu tertentu dan nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

b. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Tujuan pembiayaan adalah untuk menigkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi. Pembiayaan tersebut harus bisa dinikmati oleh pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian dan perdagangan untuk menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup.

Pembiayaan juga merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah atau lembaga keuangan lainnya. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder*, yaitu:

1) Pemilik

   Dari sumber pendapatan tersebut maka para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank syariah atau lembaga keuangan lainnya.

2) Pegawai

   Para pegawai mengaharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

3) Pemerintah

[30]Hertanto Widodo Dkk, *Panduan Praktis Operasional Baitul Maal Wat Tamwil*, (Bandung: Mizan Anggota IKAPI, 2000) hal. 83

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

4) Bank

Bagi bank syariah atau lembaga keuangan lainnya yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

Sedangkan fungsi dari pembiayaan tersebut adalah:

1) Untuk mencari keuntungan dan meramaiakan bisnis perbankan di Indonesia
2) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu pendanaan usaha yang dilakukan.

c. Aspek dan Unsur-unsur pembiayaan

Supaya dapat memaksimalkan pembiayaan dana, maka manjemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan:[31]

1) Aman

Yakni keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, ssebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu harus melakukan survey usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak.

[31] Muhammad Ridwan, *Manajemen. . .* , hal. 164

2) Lancar

Yakni keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan BMT akan semakin baik.

3) Menguntungkan

Yakni perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan. Tepat dalam proyeksi usaha, kemungkinan besar gagal dapat diminimalisir.

Dalam pembiayaan mengandung berbagai maksud atau dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung unsur-unsur yang direkatkan menjadi satu.

Unsur-unsur dari pembiayaan tersebut dibedakan atas:

1) Dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan keduanya merupakan kerjasama yang saling menguntungkan yang diartikan pula sebagai kehidupan tolong menolong.
2) Kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi mudharib.
3) Persetujuan, berupa kesepakatan pihak *mudharib* kepada *shahibul maal* untuk berjanji membayar. Perjanjian tersebut dapat berupa janji lisan dan tertulis (akad pembiayaan).
4) Unsur waktu, merupakan unsure esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena adanya unsur waktu baik dilihat dari sisi *shahibul maal* dan *mudharib*.

d. Jenis-Jenis Pembiayaan pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)

Pembiayaan merupakan salah satu tugas Baitul Maal Wa Tamwil (BMT), yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Pembiayaan dapat dibedakan atas:

1) Pembiayaan dilihat dari tujuannya:
    a) Pembiayaan konsumtif, yaitu jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha usaha dan umumnya bersifat perorangan.[32] Pembiayaan konsumtif yang hanya dinikmati oleh pemohon pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah untuk keperluan konsumsi berupa barang dan jasa dengan cara membeli, menyewa atau dengan cara lainnya. Termasuk dalam pembiayaan konsumsi ini adalah pembiayaan kendaraan pribadi, pembiayaan perumahan, pembiayaan untuk pembayaran sewa atau kontrak rumah, pembelian alat-alat rumah tangga.
    b) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang dimanfaatkan untuk kegiatan produksi yang menghasilkan suatu barang dan jasa.
    c) Pembiayaan perdagangan, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk pembelian barang sebagai persediaan untuk dijual kembali.
2) Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya:
    a) Pembiayaan jangka pendek (*short term financing*), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu maksimal 1 tahun.
    b) Pembiayaan jangka menengah (*medium term financing*), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu 1-3 tahun.
    c) Pembiayaan jangka panjang (*long term financing*), yaitu pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari 3 tahun.
3) Pembiayaan dilihat dari penggunaannya:
    a) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk kebutuhan modal kerja yang digunakan untuk kebutuhan modal kerja bagi kelancaran kegiatan usaha, antara lain untuk pembelian bahan baku, bahan

[32] Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (PT RajaGrafindo Persada, Jakarta: 2010), hal. 244

penolong dan biaya produksi seperti: upah tenaga kerja, biaya administratif dan sebagainya.

b) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan jangka menengah dan jangka panjang melakukan investasi seperti pembelian barang modal, serta jasa yang diperlukan untuk rehabilitasi maupun ekspansi usaha yang sudah ada dengan pembelian mesin dan peralatan.

c) Pembiayaan multiguna, yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah bagi perorangan untuk memenuhi berbagai kebutuhan seperti: biaya pendidikan, biayan pernikahan, pembelian aneka peralatan rumah tangga dan sebagainya.

e. Prosedur Pembiayaan

1) Jenis Pembiayaan[33]

Secara umum ada 3 jenis dasar transaksi pembiayaan yaitu:

a) *Murabahah*, yaitu pembiayaan jual beli dimana penyerahan barang dilakukan diawal akad. Bank menetapkan harga jual barang yaitu harga pokok peroleh barang ditambah sejumlah margin keuntungan bank.

b) *Salam*, yaitu pembiayaan jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Pembayaran barang dilakukan secara tangguh karena memerlukan waktu untuk proses pengadaannya.

c) *Istishna*', yakni pembiayaan jual beli yang polanya sama dengan pembiayaan salam, namun berbeda dalam pola pembayarannya. Salam pembayarannya dilakukan di depan akad, maka dalam istishna' dapat dilakukan secara bertahap sesuai kesepakatan.

[33] Yusak laksaman, *Panduan praktis account officer bank syariah*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2009), hal. 23

2) Pembiayaan sewa-menyewa (ijarah dan upah)

   Terbagi atas 2, yaitu:

   a) Ijarah Murni, suatu transaksi sewa-menyewa objek tanpa adanya perpindahan kepemilikan yaitu objek tetap dimiliki oleh si pemilik.

   b) Ijarah Muntahia Bitamlik (IMBT), suatu transaksi sewa menyewa dimana dimana terdapat pilihan bagi si penyewa untuk memiliki barang yang disewa diakhir periode.

3) Pembiayaan bagi hasil

   a) Mudharabah (*Total Financing*), bila bank membiayai 100% kebutuhan dana untuk usaha. Sedangkan nasabah bertindak sebagai pelaksana usaha tersebut.

   b) Musyarakah (*Joint Financing*), bila komposisi pembiayaan bank kurang dari 100% . Artinya selain bertindak sebagai pelaksana usaha, nasabah juga memiliki dana sendiri (self financing) dalam usaha yang dibiayai bank.

f. Tahapan Proses Pembiayaan

Proses pembiayaan diperbankan melalui tahapan-tahapan, yaitu:[34]

1) Pengajuan permohonan pembiayaan oleh
2) Investigasi, adalah kegiatan untuk mengenali permohonan pembiayaan melalui beberapa sumber yaitu:
   a) Pengumpulan data melalui pemenuhan persyaratan oleh permohonan berupa dokumen-dokumen yang mendukung permohonan.
   b) Menggali informasi dari pihak lain.
3) Solistasi, adalah kegiatan menggali informasi lebih dalam melalui kunjungan langsung kepada nasabah.
4) Analisis pembiayaan, adalah usulan berbentuk proposal yang dibuat account Officer, berisikan analisis atas segala aspek

[34] Yusak Laksmana, *Panduan*….hal. 24

mengenai permohonan pembiayaan, untuk dimintakan persetujuan dari komite pembiayaan.

5) Pemutusan pembiayaan, adalah tahap diputuskannnya persetujuan suatu permohonan dari komite pmbiayaan.
6) Dokumentasi, adalah tahap pemenuhan dokumen-dokumen terkait pembiayaan secara menyeluru untuk disimpan oleh bank dibawah tanggung jawab bagian legal dan administrasi pembiayaan, yaitu dokumen-dokumen.
7) Realisasi pembiayaan, adalah tahap pencairan pembiayaan setelah seluruh persyaratan dipenuhi dan dokumen jaminan diserahkan kepada bank.
8) Pelaksanaan kewajiban, adalah tahapan dimana pemohon pembiayaan telah menjadi nasabah bank yang memmpunyai kewajiban untuk membayar angsuran atau bagi hasil sebagai konsekuensi atas pembiayaan yang diterimanya.

g. Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Agar rencana pengajuan dapat segera terealisasi, nasabah diminta untuk dapat segera memenuhi dokumen-dokumen yang dipersyaratkan, yang diperlukan untuk bahan analisis lebih lanjut.

1) Wawancara awal

   Informasi pokok yang harus digali oleh seorang Account Officer pada saat wawancara awal dengan calon nasabah adalah:

   a) Latar belakang pemohon, yang meliputi:
      (1) Status pemohon, yaitu mengetahui status pemohon apakah perorangan atau badan usaha.
      (2) Jenis usaha yang dijalankan, pertanyaan ini diajukan kepada calon nasabah yng memiliki usaha, baik nasabah perorangan maupun badan usaha.
      (3) Domisili calon nasabah, bagaimanapun bank mempunyai keterbatasan dalam melakukan pengawasan atas nasabah

yang dibiayai. Meskipun layak dibiayai, bila domisili calon nasabah diluar jangkauan wilayah kerja bank, maka bank akan mengakami kesulitan dalam melakukan monitoring pembiayaan.

(4) Repayment Capacity (kemampuan membayar), inti dari pertanyaan ini adalah untuk mengetahui kondisi keuangan nasabah saat ini dan perkiraan kemampuan membayarnya.

b) Jaminan yang diserahkan, meliputi:

(1) Jenis jaminan, apakah bentuk jaminan yang akan diserahkan, jaminan tunai atau berupa kebendaan seperti rumah atau mobil.

(2) Perkiraan harga pasar jaminan, dapat diketahui secara tepat setelah dilakukan taksasi dilapangan dan dicek harganya dipasaran.

(3) Status kepemilikan jaminan, jaminan yang dimiliki atas nama calon nasabah sendiri akan mempunyai nila goodwill yang lebih bila dibandingkan jaminan yang akan diserahkan atas nama orang lain.

2) Mereview berkas permohonan

a) Segera lakukan cheking atas kelengkapan dokumen sesuai dengan status pemohon sebagai subjek hukum.

b) Apabila terdapat dokumen yang belum lengkap, jangan tunda untuk segera member tahu nasabah.

c) Pastikan bahwa dokumen dan data yang diserahkan benar adanya dan diakui keabsahannya.

4. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Defenisi UMKM

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro

sebagaimana diatur dalam UU ini dengan aset maksimal 50 juta dan omzet 300 juta.[35]

Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan Usaha Kecil Menengah adalah perusahaan atau industri dengan pekerja antara 5-19 orang. Bank Indonesia (BI) mendefinisikan UKM adalah perusahaan atau industri dengan karakteristik berupa, modalnya kurang dari Rp 20 juta, untuk satu putaran dari usahanya hanya membutuhkan dana Rps 5 juta, memiliki asset maksimum Rp 600 juta diluar tanah dan bangunan, dan omzet tahunan ≤ Rp 1 miliar.

Departemen (sekarang Kantor Menteri Negara) Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UU No. 9 Tahun 1995) UKM adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional, dengan kekayaan bersih Rp 50 juta - Rp 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan omzet tahunan ≤ Rp 1 miliar dalam UU UMKM/2008 dengan kekayaan bersih Rp 50 juta – Rp 500 juta dan penjualan bersih tahunan Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar.[36]

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa UKM adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil menengah dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil menengah dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

b. Peluang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)[37]

Perhatian pemerintah terhadap UMKM yang sangat besar merupakan langkah strategis yang tepat dibutuhkan bangsa indoensia. Pembentukan Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil

---

[35] UU No. 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*

[36] Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), hal, 20-21

[37] Soni Warsono, dkk, *Akuntansi UMKM Ternyata Mudah Dipahami dan Dipraktikan,* (Jakarta: Asgar Chapter, 2010), hal, 6

Menengah merupakan cermin keseriusan dan kepedulian pemerintah terhadap UMKM. Beberapa kebijakan pemerintah tentang UMKM ini adalah:

1) Menteri negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) memasukkan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) sebagai salah satu agenda prioritas. Hal ini dimaksudkan untuk mendorong pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) serta menggerakan sektor riil.
2) Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UMKM) minta dilibatkan sebagai penilai UKM yang layak menerima bantuan dana bergulir dari pemerintah.
3) Lembaga pengelola dana bergulir hampir dipastikan hanya mampu merealisasikan Rp 400 miliar/ 47% dari anggaran yang tersedia.
4) Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) tengah mengevaluasi sekitar 400 Peraturan Daerah (PERDA) bermasalah yang dinilai membebani pelaku usaha.

Kebijakan Penunjang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM):[38]

1) Motivasi (Pola Pikir)

   Pemerintah harus mengeluarkan kebijakan yang dapat merubah pola pikir orang Indonesia terhadap kewirausahaan dan UMKM. Saat ini, masih banyak orang Indonesia berpikir kalau menjadi wirausaha atau pemilik bisnis UMKM adalah profesi yang kurang bergengsi dan beresiko. Bahkan ada yang berpikir kalau wirausahawan adalah orang - orang "gagal" yang tidak bisa mendapatkan pekerjaan sehingga mereka "terpaksa" menjadi wirausaha.

   Untuk menghilangkan stigma negatif ini, ada beberapa inisiatif yang bisa dilakukan oleh pemerintah seperti membuat Penghargaan Nasional untuk Wirausaha Berprestasi, memasukkan

[38] http//: www. Kompasiana.Com, *Kebijakan Pemerintah Untuk Memajukan Kewirausahaan Dan UMKM Di Indonesia*, (di unduh pada senin, 26 Januari 2015)

kewirausahaan kedalam kurikulum pendidikan sejak usia dini (sekolah dasar) atau menyediakan fasilitas perlindungan, bisa berupa asuransi atau tunjangan sosial, untuk wirausaha yang mengalami kebangkrutan.

2) Aset Kewirausahaan

Setelah menstimulasi motivasi dan pola pikir yang tepat tentang kewirausahaan, pemerintah juga harus mengeluarkan kebijakan untuk menunjang tumbuhnya aset kewirausahaan di Indonesia, melalui intervensi kebijakan di (1) Pembiayaan, baik melalui ekuitas atau hutang; (2) Kapabilitas dan Keahlian; dan (3) Infrastruktur Teknologi, bisa berupa riset atau infrastruktur fisik. Pemerintah dapat mempengaruhi 3 (tiga) hal diatas dengan mengeluarkan inisiatif seperti mendirikan lembaga pengelola dana investasi khusus untuk wirausaha yang prospektif, membuat sentra pelatihan dan pendidikan di universitas - universitas negeri di seluruh Indonesia untuk meningkatkan kapabilitas dan keahlian para wirausaha, atau mensubsidi proses komersialisasi hasil riset universitas menjadi produk bernilai tinggi.

3) Asistensi / Konsultasi Bisnis

Hal selanjutnya yang harus diperhatikan oleh pemerintah untuk dapat menunjang tumbuhnya wirausaha dan UMKM berkualitas tinggi adalah memastikan adanya pihak yang dapat memberikan asistensi atau konsultasi bisnis untuk wirausaha potensial yang ingin mengembangkan bisnis mereka lebih lanjut.

Pemerintah dapat melakukan ini dengan mendirikan lembaga yang fokus untuk memberikan konsultasi bisnis kepada wirausaha potensial atau memberikan subsidi kepada wirausaha yang memerlukan jasa konsultasi untuk mengembangkan bisnis mereka.

4) Akselerasi Bisnis

Hal terakhir dan mungkin yang paling penting untuk dilakukan pemerintah Jokowi adalah memastikan bisnis para wirausaha dan UMKM Indonesia dapat terakselerasi dengan cepat. Proses akselerasi ini bisa dilakukan dengan (1) memberikan insentif finansial, (2) membantu daya saing, dan (3) mempermudah administrasi.

Untuk mewujudkan akselerasi ini, pemerintah dapat mengeluarkan kebijakan pajak usaha yang lebih kecil untuk wirausaha dan UMKM, membuat Zona Ekonomi Khusus untuk wirausaha dan UMKM yang prospektif dan mempersingkat proses administrasi bisnis dengan layanan online satu pintu.

c. **Ciri-Ciri Usaha mikro, Kecil dan Menengah**

Dalam perspektif perkembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 (empat) kelompok yaitu :

a) *Livelihood Activities*, merupakan usaha kecil dan menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohya adalah pedagang kaki lima.
b) *Micro Enterprise*, merupakan usaha kecil dan menengah yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan
c) *Small Dynamic Enterprise*, merupakan usaha kecil dan menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
d) *Fast Moving Enterprise*, merupakam usaha kecil dan menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB)

Ciri-ciri usaha kecil menurut UU No. 9 tahun 1995 adalah sebagai berikut:

a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (Dua Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (Satu Milyar Rupiah)
c) Milik Warga Negara Indonesia
d) Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar
e) Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Ciri-ciri usaha menurut Badan Pusat Statistik (BPS), sebagai berikut :

a) Usaha Mikro jumlah tenaga kerjanya ≤ 4 orang
b) Usaha Kecil jumlah tenaga kerjanya 5 – 19 orang
c) Usaha Menengah jumlah tenaga kerjanya 20 – 99 orang
d) Usaha Besar jumlah tenaga kerjanya ≥ 100 orang

Sedangkan ciri-ciri usaha kecil menurut komisi untuk perkembangan ekonomi (*Committee For Economic Development*-CED) mengemukakan sebagai berikut:[39]

a) Manajemen yang berdiri sendiri, menejernya adalah pemilik
b) Modal disediakan oleh pemilik/ sekelompok kecil
c) Daerah operasi bersifat lokal
d) Ukuran dari keseluruhan relatif kecil

Ciri-ciri lain dari UMKM ini adalah:[40]

---

[39] Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hal. 120

[40] Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT Rinekan Cipta, 2004), hal. 46

a) Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar.
b) Margin usaha yang sangat tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
c) Modal terbatas.
d) Pengelaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
e) Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya.
f) Kemampuan peamasaran dan negosiasi pasar sangat terbatas.
g) Kemampuan dalam memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya.

d. Kekuatan dan Kelemahan UMKM

Usaha yang akan dilakukan diharapkan dapat memberikan penghasilan sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Pencapaian tujuan usaha harus memenuhi beberapa kriteria kelayakan usaha. Artinya, jika dilihat dari segi bisnis, suatu usaha sebelum dijalankan harus dinilai pantas atau tidak untuk dijalankan. Pantas artinya layak atau akan memberikan keuntungan dan manfaat yang maksimal.[41]

Namun pada dasarnya usaha yang dibentuk khususnya yang berkaitan dengan usaha mikro, kecil dan menengah juga memiliki kekuatan dan kelemahan. Kekuatan dari usaha kecil menengah adalah:

a) Kebebasan untuk bertindak
b) Menyesuaikan kepada kebutuhan setempat
c) Peran serta dalam melakukan tindakan/usaha

Sedangkan kelemahan dari usaha kecil tersebut adalah:

a) Relatif lemah dalam spesialisasi
b) Modal dalam pengembangan terbatas

[41] Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), hal. 241

c) Sulit untuk mendapatkan karyawan yang cakap.

e. Tantangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Meskipun dukungan pemerintah Indonesia sangat besar, menjadikan UMKM berhasil bukan berarti tanpa kendala. Berikut kendala/tantangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM):[42]

1) Ketiadaan pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Karena pada umumnya usaha ini hanya dikelola sendiri.
2) Rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri, keluarga, kerabat, pedagang, perantara, bahkan rentenir.
3) Kekurangan jelasan status hukum sebagian besar Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

f. **Undang-Undang Dan Peraturan Tentang UMKM**

Berikut ini adalah beberapa peraturan tentang Usaha Kecil dan Menengah:

a) UU No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil
b) PP No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan
c) PP No. 32 Tahun 1998 tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil.
d) Inpres No. 10 Tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah
e) Keppres No. 127 Tahun 2001 tentang Bidang/Jenis Usaha Yang Dicadangkan Untuk Usaha Kecil dan Bidang/Jenis Usaha Yang Terbuka Untuk Usaha Menengah atau Besar Dengan Syarat Kemitraan

[42] Soni Warsono, dkk, ..., hal, 7

f) Keppres No. 56 Tahun 2002 tentang Restrukturisasi Kredit Usaha Kecil dan Menengah.
g) Permenneg BUMN Per-05/MBU/2007 tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan.
h) Permenneg BUMN Per-05/MBU/2007 tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara
i) Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

B. Penelitian yang Relevan

Sejauh pengamatan yang penulis lakukan dengan merujuk hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang penulis teliti, ada beberapa penelitian penulis lain yang searah dengan apa yang penulis teliti diantaranya:

Ety Ihdah Falihah, mahasiswi UIN Malang (penelitian tahun 2007) dengan judul *"Peranan Baitul Maal Wa Tamwil dalam upaya Pemberdayaan Usaha Mikro (Di Koperasi BMT-MMU Kraton Sidogiri Pasuruan.* Hasil penelitian penulis menyebutkan bahwa keberadaan BMT-MMU sangat strategis, demi terangakatnya ekonomi masyarakat kelas bawah. BMT-MMU menerapkan pola pembiayaan produktif, dikarenakan untuk memperkenalkan kepada masyarakat bagaimana sebenarnya sistem ekonomi syariah dan perbedaannya dengan ekonomi konvensional. Terdapat beberapa faktor yang menjadi kesuksesan BMT-MMU dalam menyalurkan dananya seperti adanya peran pondok pesantren dan adanya peran ustadz serta membudayakan STAF (*shiddiq, tablik, amanah* dan *fathonah*). Sedangkan kendala yang masih dihadapi oleh BMT-MMU adalah masih banyaknya kredit macet dan sulitnya untuk menemukan nasabah produktif.[43]

[43] Ety Ihdah Falihah, *Peranan Baitul Maal Wa Tamwil dalam upaya Pemberdayaan Usaha Mikro (Di Koperasi BMT-MMU Kraton Sidogiri Pasuruan,* (Skripsi Mahasiswi Program Studi Ekonomi, UIN Malang, 2007).

Ayu Wandira, mahasiswi UIN Syarif Hidayatullah (penelitian tahun 2011) dengan judul "*Peran BMT Mesjid Al-Azhar Cabang Kunciran Ciledug Dalam Mengembangkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah*" hasil penelitiannya menyatakan peran dari BMT mesjid Al-Azhar sangat dibutuhkan oleh UKM karena bank-bank konvensional yang tidak dapat menjamin kesejahteraan mereka, karena bank konvensional sangat menekankan kepada riba atau bunga. Berbeda dengan BMT yang menggunakan sistem bagi hasil karena BMT beroperasional dengan sistem syariah. Apabila nasabah mengalami kerugian dalam usahanya maka pihak BMT akan menambah dana atau pinjaman kepada nasabah serta memperpanjang jangka waktu pengemabalian piutangnya. Metode yang digunakan peneliti adalah metode kualitatif. [44]

Era Ikhtiani Rois, mahasiswi UIN Sunan Kalijaga Yokyakarta (penelitian tahun 2010) dengan judul, "*Peran BMT Barokah Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil Di Pasar Gesikan, Ngluwar, Magelang*" hasil penelitiannya menyatakan BMT Barokah dalam melakukan proses pemberdayaan terhadap usaha kecil dipasar gresikan, ngluwar dengan memberikan pinjaman dana kepada para pelaku usaha kecil. Setelah memperoleh pinjaman maka BMT Barokah akan melakukan peninjauan dan pengawasan atas dana yang diberikan tersebut agar dana tersebut dapat digunakan sesuai dengan harapkan dan melihat bagaimana tingkat perkembangan yang dialami usaha kecil tersebut. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif. [45]

Sedangkan penelitian yang penulis lakukan adalah "*Strategi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam Penyaluran Pembiayaan kepada Pengusaha Mikro".* Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang

---

[44] Ayu Wandira, *Peran BMT Mesjid Al-Azhar Cabang Kunciran Ciledug Dalam Mengembangkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah*, (Skripsi Mahasiswi program studi Komunikasi Islam, UIN Syarif Hidayatullah, 2011).

[45] Era Ikhtiani Rois, *Peran BMT Barokah Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil Di Pasar Gesikan, Ngluwar, Magelang,* (Skripsi Mahasiswi Pengembangan Masyarakat Islam Konsentrasi Kesejahteraan Sosial UIN Sunan Kalijaga Yokyakarta, 2010)

terletak pada objek, waktu dan tempat penelitian. Perbedaan lainnya adalah penulis lebih menitik beratkan kepada KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah yang menyalurkan pembiayaan kepada para pengusaha mikro dan penulis ingin mengetahui bagaimana strategi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah terletak pada lembaga keuangan yang diteliti yaitu BMT.

C. Definisi Operasional

Agar tidak terjadi kesalahan dalam memahami judul skripsi ini, maka penulis akan menjelaskan beberapa istilah yang terdapat dalam judul skripsi ini.

Strategi adalah suatu rencana yang fundamental untuk mencapai tujuan perusahaan.[46] Sedangkan strategi yang penulis maksud adalah strategi atau rencana apa yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam menyalurkan pembiayaan kepada para pengusaha mikro di daerah Tabek Patah.

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) adalah lembaga usaha ekonomi kerakyatan yang dapat dan mampu melayani nasabah usaha kecil ke bawah berdasarkan sistem bagi hasil dan jual beli dengan memanfaatkan potensi jaminan dalam lingkungannya sendiri.[47] BMT yang penulis maksud disini adalah BMT KJKS Al-Hikmah Tabek Patah yang ada di Nagari Tabek Patah.

Produktivitas adalah secara umum diartikan sebagai hubungan antara hasil nyata maupun fisik (barang dan jasa) dengan maksud yang sebenarnya dengan ukuran efisiensi produktif atau merupakan suatu perbandingan antara hasil keluaran (output) dan masuk (input).[48] Dalam Kamus Besar Bahasa

---

[46] Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2004), hal. 99

[47] Syukri Iska dan Rizal, *Lembaga Keuangan* . . ., hal 82

[48] Muchdarsya Sinaungan, …. , hal. 12

Indonesia Produktivitas adalah kemampuan untuk menghasilkan suatu daya produksi.[49]

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), dengan aset maksimal 50 juta dan omset 300 juta.[50]

Jadi, yang penulis maksud dari judul skripsi ini adalah keikutsertaan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam menyalurkan pembiayaan kepada para pengusaha mikro serta usaha mikro yang dimiliki oleh masyarakat sehingga mempermudah masyarakat yang memiliki usaha mikro dalam melakukan penambahan modal untuk menjalankan usaha.

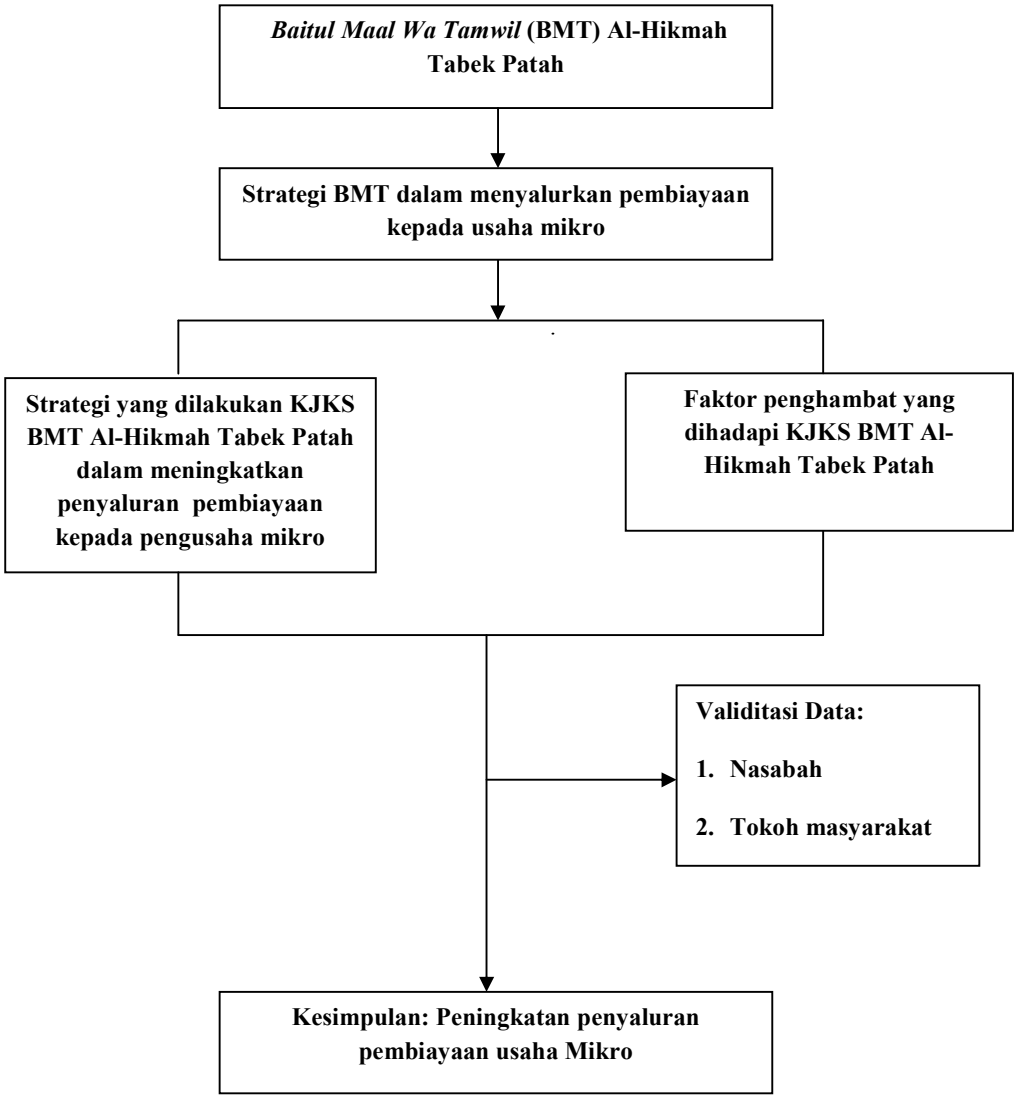
---

[49] Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar*…, hal. 789

[50] Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*

D. Kerangka Berpikir

Berdasarkan pada kajian teori dapat disajikan kerangka berpikir sebagai berikut :



Gambar. 2.1

Kerangka Berpikir

Keterangan:

Gambar 2.1 menggambarkan bahwa KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam menyalurkan pembiayaan kepada para pengusaha mikro dilihat dari strategi yang dilakukan serta faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi dalam upaya penyaluran pembiayaan kepada penguasaha mikro. Yang menjadi validitas data (regulasi data) dalam penelitian ini adalah nasabah dan tokoh masyarakat. Dan hasil yang ingin dicapai adalah peningkatan dari penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro setelah dilakukan penyaluran pembiayaan.

BAB III
METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang penulis lakukan dalam penelitian ini adalah *field Research*/penelitian lapangan. *Field research* yaitu penelitian yang dilakukan di suatu lokasi, ruang yang luas atau ditengah-tengah masyarakat. Dalam hal ini, penulis melakukan penelitian pada lembaga KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.

Penelitian ini bersifat *deskriptif kualitatif* yaitu suatu penelitian yang menggambarkan tentang peranan pembiayaan yang disalurkan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam upaya meningkatkan produktivitas usaha mikro yang dimiliki oleh masyarakat di daerah Tabek Patah.

A. Pertanyaan Penelitian

Pertanyaan yang berhubungan dengan penelitian, yaitu: bagaimana strategi yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam rangka mengembangkan dan meningkatkan penyaluran pembiayaan kepada para pengusaha mikro dan apa saja faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro didaerah Tabek Patah?

B. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dan menjelaskan tentang:

1. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam penyaluran pembiayaan kepada para pengusaha mikro di daerah Tabek Patah.

2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam penyaluran pembiayaan kepada para pengusaha mikro.

C. Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu tanggal 4 Desember 2014 sampai tanggal 24 Januari 2015. Sedangkan tempat penelitian yang penulis lakukan dalam penelitian ini adalah di KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.

D. Sumber Data

a. Sumber data primer, yaitu Manajer serta Karyawan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.

b. Sumber data sekunder, yaitu Nasabah KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah yang memiliki usaha mikro, dokumen serta data-data tertulis lainnya yang terdapat pada KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dan berkaitan dengan permasalahan yang penulis teliti.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang penulis lakukan dalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara, yaitu mewawancarai secara langsung Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dan Nasabah KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah yang memiliki Usaha Mikro.
b. Dokumentasi, yaitu mengumpulkan data yang bersumber dari data tertulis yang dimiliki oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.

F. Analisis data

Adapun teknik analisis data yang penulis lakukan dalam penelitian ini yaitu mengumpulkan dan mengevaluasi data yang berkaitan dengan strategi BMT dalam menyalurkan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki usaha

mikro. Data yang terkumpul akan diolah dengan menyeleksi dan mengklasifikasikan secara kualitatif berdasarkan hasil wawancara dan data-data yang penulis peroleh dari narasumber pada KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah serta nasabah yang memiliki usaha mikro dan dianalisis dengan teori- teori tentang strategi BMT dalam menyalurkan pembiayaan kepada para pengusah mikro.

G. Triangulasi data

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatau yang lain. Di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya.[51]

Jadi triangulasi data yang penulis maksud disini adalah data yang penulis peroleh dari Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah yang kemudian dilakukan pengecekan kepada beberapa nasabah KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dan beberapa tokoh masyarakat yang penulis temui pada saat melakukan penelitian. Manfaatnya adalah untuk memperkuat hasil penelitian yang penulis lakukan.

[51] Lexi J. Maleong, Metodologi Penelitian Kualitatif edisi revisi, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006), hal. 330

BAB IV
HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah

1. Sejarah berdirinya KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah[52]

KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah didirikan oleh Alumni STAIN Batusangkar pada tanggal 7 januari 2008 yang ingin mengembangkan lembaga keuangan syariah dilingkungannya dan kabupaten Tanah Datar pada umumnya, serta kecamatan salimpaung dan sekitarnya yang mempunyai komitmen yang sama untuk mengembangkan ekonomi umat khususnya sektor ekonomi mikro dengan niat untuk membantu meningkatkan ekonomi masyarakat dikecamatan Salimpaung dengan mencoba menghapus ketergantungan masyarakat dari bunga bank dan rentenir.

KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah didirikan oleh 22 orang anggota pendiri/pemegang saham. Setoran untuk modal awal adalah Rp 15.000.000,- yang setiap anggota harus membayar sebesar Rp 200.000,- dan kelipatannya.

2. Visi dan Misi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah[53]

a. Visi

1) Menjadikan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah sebagai panutan atau rujukan BMT kabupaten Tanah datar yang dipercaya masyarakat dan berpartisipasi dalam mengembangkan usaha ekonomi mikro.
2) Operasionalnya berlandaskan syariah
3) Menjadikan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah yang prudent, handal dan professional.

[52] Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Selasa 14 Januari 2015)

[53] Brosur KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah

4) Mengembangkan masyarakat berdasarkan SDM dan SDA yang dimiliki masyarakat minang *"Adat Basandi Syarak'Syarak Basandi Kitabullah*".

b. Misi

1) Misi spiritual dengan beroperasi berlandaskan syariah Islam.
2) Misi usaha dengan beroperasi dengan berlandaskan system bisnis.
3) Meningkatkan peran serta usaha mikro dan kecil dalam pengembangan ekonomi masyarakat Tabek Patah dan sekitarnya serta masyarakat luas pada umumnya sebagai penyangga aktivitas usaha perdagangan dan penyediaan jasa serta usaha lainnya yang bersifat produktif. Maka KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah senantiasa mengembangkan diri sebagai BMT yang mendukung segala aktivitas yang bersifat produktif dan bermanfaat untuk peningkatan ekonomi masyarakat (umat).

3. Produk-Produk KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah[54]

a. Produk Penghimpunan dana

1) Tabungan *Mudharabah*

Adalah simpanan dana masyarakat (DPK) dengan adanya imbalan berupa bagi hasil baik bagi nasabah maupun kepada pihak BMT.

Bentuk-bentuk tabungan mudharabah adalah sebagai berikut:

a) Tabungan Mudharabah Umum

Merupakan simpanan dana masyarakat yang diperuntukan untuk umum (seluruh kalangan nasabah). Nasabah dapat menabung kapan saja dan menarik tabungan tersebut pada waktu yang dibutuhkan. Dengan ketentuan

[54] Brosur KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah

setoran awal minimal Rp 10.000,- dan setoran sejumlah Rp 5.000,-.

b) Tabungan pelajar

Merupakan simpanan dana masyarakat yang diperuntukkan bagi para pelajar mulai dari TK sampai Sekolah Tingkat Atas. Setoran awal minimal Rp 5.000,- dan setoran sejumlah minimum Rp 3.000,-.

2) Tabungan dengan Prinsip Wadiah

Tabungan Wadiah adalah akad penitipan barang/uang antara pihak yang mempunyai barang/uang dengan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan serta keutuhan barang/uang.

Bentuk-bentuk tabungan wadiah:

a) Tabungan Qurban

Adalah simpanan dana masyarakat yang berupa titipan murni yang diperlukan untuk keperluan qurban dengan jangka waktu satu tahun.

b) Tabungan Aqiqah

Adalah titipan dana masyarakat yang diperlukan untuk keperluan aqiqah.

c) Tabungan Haji

Adalah simpanan dana masyarakat yang diperlukan untuk ibadah haji.

b. Produk Penyaluran Dana

1) Pembiayaan mudharabah

Adalah akad kerja sama antara shobul maal dengan mudharib dengan keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati bersama.

2) Pembiayaan murabahah

Adalah akad jual beli yang dilakukan oleh pihak penjual dan nasabah pada harga asal dengan tambahan margin keuntungan yang telah disepakati bersama.

3) Pembiayaan Qardhul Hasan

Adalah akadpembiayaan yang diperuntukan kepada nasabah yang kurang mampu tanpa adanya imbalan, karena akadnya murni tolong menolong (tabbaru').

c. Produk Jasa

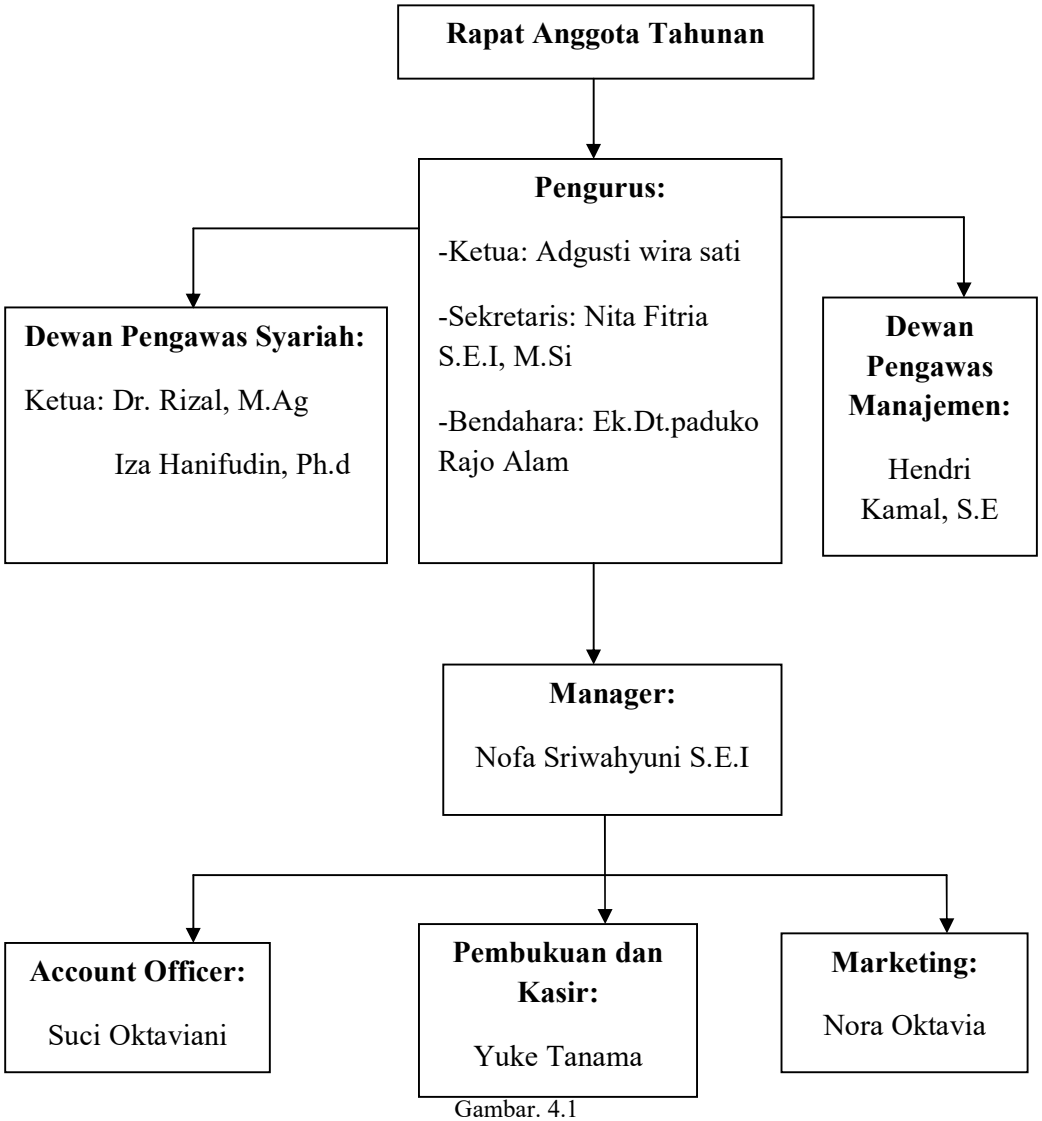
1) Pembayaran tagihan listrik
2) Pembayaran tagihan telepon
3) Pembayaran speedy

Dari beberapa produk penyaluran dana yang ditawarkan KJKS BMT Al-Hikmah, jumlah nasabah pembiayaan murabahah cenderung lebih banyak dibandingkan yang lain. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang khusus ditawarkan untuk masyarakat yang memiliki usaha mikro.

4. Struktur Organisasi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah:[55]

Struktur Organisasi

KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah



Gambar. 4.1

Struktur Organisasi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah

[55]Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (senin 14 Januari 2015)

Keterangan:

Berdasarkan Rapat Anggota Tahunan, terpilih pengurus dari KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah yaitu Ketua: Adgusti Wira Sati, Sekretaris: Nita Fitria S.E.I, M.Si, Bendahara: Ek. Dt. Paduko Rajo Alam. Dengan Dewan Pengawas Syariah Dr. Rizal, M.Ag dan Iza Hanifudin, Ph.d dan Dewan Pengawas Manajemen Hendri Kamal, S.E. Manajer Nofa Sriwahyuni S.E.I dengan anggota dibagian Accoun Officer Suci Oktaviani, kasir/pembukuan Yuke Tanama dan Marketing Nora Oktavia.

B. Strategi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam menyalurkan pembiayaan kepada para pengusaha mikro di daerah Tabek Patah.

Menurut KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah pembiayaan usaha mikro adalah pembiayaan yang diberikan kepada usaha kecil yang dikelola sendiri dan merupakan milik pribadi serta menjadi sumber pendapatan bagi si pemilik usaha.[56]

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan, KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah sudah melakukan berbagai usaha yang beragam dalam rangka meningkatkan dan mengembangkan usaha mikro diaerah Tabek Patah. Mulai dari proses penyaluran sampai pada pembinaan dan pelunasan pembiayaan.

Peranan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan kepada usaha mikro yang dimiliki oleh nasabah yaitu dengan memberikan kemudahan dalam proses penyaluran pembiayaan dan bantuan permodalan untuk kelangsungan usahanya. Adapun jenis usaha yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam strategi untuk meningkatkan penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro antara lain:[57]

---

[56]Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Selasa, 15 Januari 2015).

[57]Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (senin 14 Januari 2015)

a. Mempertimbangkan ragam usaha yang dimiliki oleh nasabah usaha mikro.

Ada beberapa jenis usaha mikro yang diberikan pembiayaan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah diantaranya:

1) Warung/kios kecil
2) Petani
3) Pengrajin/indusrti Rumah Tangga

Dalam proses pembayaran angsuran pembiayaan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek patah membedakan antara pemilik warung, petani, pengrajin/industri rumah tangga. Untuk angsuran pembiayaan jangka waktu pembayaran untuk petani sekali sebulan sedangkan untuk pemilik warung dan pengrajin/industri rumah tangga dilakukan sekali dalam seminggu.[58]

Dalam pembayaran angsuran KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah juga membuat kesepakatan dengan nasabah. Jika nasabah menginginkan pembayaran angsuran pembiayaannya dijemput maka pihak KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patahakan menjemputnya. Namun, jika nasabah bersedia mengantarkannya ke BMT maka pembayaran angsuran dilakukan pada BMT.[59]

Untuk jangka waktu pembiayaan ditentukan berdasarkan besarnya pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.Rata-rata jangka waktu pembiayaan antara 6 bulan hingga 3 tahun angsuran. Hal ini menyebabkan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah mampu untuk memutarkan dana tersebut secara cepat.

Menurut penulis dengan adanya kemudahan yang diberikan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah ini membuka peluang kepada nasabah mikro lain dalam melakukan pembiayaan, sehingga

[58] Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Senin, 19 Januari 2015)

[59] Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Senin, 19 Januari 2015)

jumlah penerima pembiayaan semakin banyak. Proses pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah sesuai dengan kebutuhan permodal untuk usaha mikro yang dimiliki.

Berdasarkan data diatas terdapat beberapa poin penting yang berkaitan dengan pembiayaan yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, diantaranya:

1) Mempertimbangkan ragam usaha mikro yang dibiayai
2) Jangka waktu pembiayaan berdasarkan ragam usaha yang dibiayai.
3) Metode pelunasan berdasarkan ragam usaha mikro yang dibiayai .
4) Mempercepat jangka waktu pembiayaan usaha mikro sehingga dana yang dimiliki akan lebih cepat bergulir.

Keempat poin di atas sangat membantu bagi nasabah usaha mikro yang terdapat di daerah Tabek Patah.Hal ini juga meningkatkan strategi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro.

b. Syarat-syarat pengajuan pembiayaan pada KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.

Syarat-syarat dalam pengajuan pembiayaan yang diberikan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patahsangat mudah sehingga masyarakat bisa memperoleh tambahan modal untuk usahanya.

Syarat-syarat tersebut diantaranya:[60]

1) Pas foto 3x4 suami/istri
2) Foto copy KTP
3) Foto copy kartu keluarga
4) Foto copy jaminan 1 lembar (surat keterangan hak milik elektronik, sertifikat tanah BPKB mobil/sepeda motor +foto copy STNK). Untuk surat keterangan hak milik elektronik

[60]Brosur KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah

diperoleh oleh nasabah dengan melakukan pengurusan surat-suratnya pada kantor Wali Nagari di daerah Tabek Patah.

5) Formulir permohonan

Berdasarkan wawancara dengan nasabah menyatakan bahwa KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam proses pencairan pembiayaan usaha mikro tergolong lebih cepat. Hal ini disebabkan karena syarat-syarat yang diajukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah yang lebih mudah untuk dipenuhi ketimbang dari bank-bank yang ada.[61]

Menurut penulis dengan syarat-syarat tersebut KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah sudah berupaya untuk memberikan bantuan kepada nasabah/masyarakat dalam memberikan tambahan modal untuk usahanya.Sehingga nasabah/masyarakat bisa melakukan kegiatan usahanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

c. Monitoring manajemen usaha mikro yang diberikan pembiayaan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.

Untuk melihat kemajuan suatu usaha maka diperlukan sistem pembukuan namun, karena usaha mikro merupakan usaha yang masih bersifat tradisional maka usaha ini belum memiliki sistem pembukuan. Oleh karena itu KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah menilainya dengan cara melakukan survei berkala dan juga melihat kwitansi-kwitansi belanja barang nasabah jika ada.[62]

Menurut penulis, usaha yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah dalam memonitoring dengan melakukan survei kegiatan usaha mikro nasabah sangat bermanfaat baik bagi nasabah sendiri maupun

[61] Wawancara dengan Armayulinda, Nasabah KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Senin, 19 Januari 2015)

[62]Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (senin 19 Januari 2015)

bagi BMT.Sehingga penggunaan pembiayaan yang disalurkan mampu dipantau oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah secara berkala.

d. Bentuk pembinaan yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.

Bentuk pembinaan yang diberikan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah adalah dengan melakukan survei kepada usaha nasabah hal ini bertujuan untuk memberikan kontrol kepada usaha mikro nasabah yang dibiayai oleh BMT.Selain itu KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah sesekali juga memberikan pemahaman spiritual kepada nasabah agar nasabah memahami tentang lembaga keuangan syariah sebenarnya.

Banyak masyarakat yang masih memahami bahwa melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah sama dengan melakukan kredit pada lembaga keuangan konvensional. Banyak masyarakat yang tidak memahami apa itu margin dan bagi hasil. Sehingga mereka beranggapan bahwa margin dan bagi hasil tersebut sama halnya dengan bunga.[63]

Menurut penulis, KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah sudah berupaya memperkenalkan lembaga keuangan syariah kepada masyarakat.Melalui penyuluhan-penyuluhan spiritual yang dijelaskan kepada masyarakat. Sehingga pembiayaan usaha mikro yang disalurkan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah mampu membantu nasabah usaha mikro lain untuk menikatkan pendapatan usahanya.

[63] Wawancara dengan Armayulinda, Nasabah BMT Al-Hikmah Tabek Patah (19 Januari 2015)

e. Ketersedian dana untuk penyaluran pembiayaan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.

Dilihat dari segi ketersediaan dana untuk pembiayaan pada KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah ini masih sangat terbatas. Hal ini akan mengakibatkan adanya usaha mikro yang tidak mampu diberiakan pembiayaan oleh BMT. Namun solusi untuk meningkatkan jumlah permodalan KJKS BMT Al-Hikmah bekerjasama dengan pihak lain BMT yaitu BPRS Haji Miskin, Lembaga Penyaluran Dana Bergulir (LDPB) dari Kementrian Koperasi dan BMT-BMT se Kabupaten Tanah Datar.[64]

Menurut penulis, dengan adanya bantuan dana yang diberikan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah maka diharap BMT akan lebih mampu meningkatkan kinerjanya dalam upaya meningkatkan peranannya ditengah-tengah masyarakat.

f. Kebijakan yang dilakukan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan kepada para pengusaha mikro.

Dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan pada usaha mikro yang dimiliki oleh nasabah maka KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah memberikan kemudahan dengan memberikan pencairan yang lebih cepat yaitu dalam waktu satu minggu. Dalam proses penambahan modal bisa dilakukan dalam waktu 3 sampai 4 hari.Pemberian modal juga disesuaikan dengan kebutuhan nasabah KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah agar usaha mikro nasabah terus berjalan.[65]

KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah bisa lebih cepat dalam penyaluran pembiayaannya karena syarat-syarat yang diberikan

[64]Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (senin 19 Januari 2015)

[65]Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (senin 12 Januari 2015)

sangat mudah dipenuhi oleh masyarakat.Hubungan baik antara pihak BMT dengan masyarakat juga terjalin dengan harmonis. Letak dari BMT yang mudah dijangkau oleh masyarakat disekitar Tabek Patah yang membutuhkan pembiayaan untuk usaha mikro[66]

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan dengan BMT, BMT juga memiliki dana qard yang siap untuk disalurkan kepada masyarakat. Namun kendala yang dihadapi adalah dana qard ini hanya dikhususkan bagi masyarakat secara umum dan bukan untuk kegiatan usaha mikro. Masa pembiayaan dengan dana qard ini hanya maksimal satu bulan.[67]

Menurut penulis, dengan adanya kebijakan pembiayaan yang diberikan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah secara tidak langsung akan memberikan dampak positif bagi kelangsungan usaha mikro nasabah. Namun, KJKS BMT Al-Hikmah perlu meningkatkan kembali kinerjanya agar masyarakat memahami keberadaan dan peran BMT ditengah-tengah masyarakat.

C. Faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro

Ada beberapa faktor yang mendasari keberhasilan KJKS BMT Al-Hikmah ini dalam menyalurkan pembiayaan untuk usaha mikro ini, diantaranya:

a. Faktor pendukung yang dihadapi oleh KJKS BMT Al-Hikmah untuk menyalurkan pembiayaan dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan kepada pengusaha mikro:[68]

---

[66] Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (senin, 12 Januari 2015)

[67] Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (senin, 9 Februari 2015)

[68]Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Senin 12 Januari 2015)

1) Keberadaan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek patah.

Keberadaan KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah yang strategis berada dekat dengan pasar sehingga masyarakat yang melakukan kegiatan usaha sangat mudah untuk mengakses KJKS BMT Al-Hikmah untuk melakukan tambahan modal bagi usahanya.

KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah berada tepat di tepi Jalan Raya Batusangkar-Bukittinggi KM 16 Tabek Patah.KJKS BMT Al-Hikmah juga telah memiliki plang yang cukup besar dan bisa dilihat oleh masyarakat sekitar daerah Tabek Patah.[69]

Menurut penulis, keberadaan KJKS BMT Al-Hikmah yang strategis ini memberikan keuntungan tersendiri bagi masyarakat disekitar daerah Tabek Patah dalam melakukan tambahan modal usaha mikro yang dimiliki.Sehingga keberadaan BMT ikut berperan serta membantu meningkatkan penghasilan usaha mikro yang dimiliki oleh masyarakat.

2) Tokoh-tokoh masyarakat.

Tokoh-tokoh masyarakatpun ikut serta baik itu dalam menjalankan kegiatan maupun sebagai memantau dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah ini sendiri.Hal ini dibuktikan dengan struktur organisasi KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah yang terdiri dari *alim ulama, cadiak pandai*dan masyarakat.[70]

Menurut penulis, keikut sertaan tokoh-tokoh masyarakat dalam kegiatan usaha KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah memberikan kontrol tersendiri untuk meningkatkan kepercayaan dan pemahaman masyarakat tentang lembaga keungan syariah ditengah-tengah masyarakat.

---

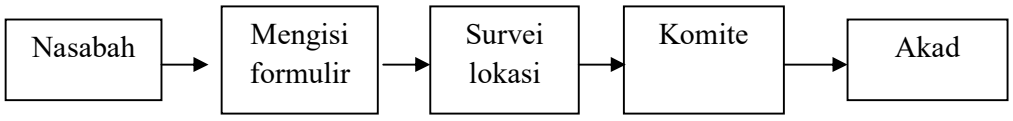
[69]Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Rabu 14 Januari 2015)

[70]Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Rabu 14 Januari 2015)

3) Kemudahan pembiayaan usaha mikro

KJKS BMT Al-Hikmah juga memberikan kemudahan dalam memberikan pembiayaan bagi nasabah yang memiliki usaha mikro dengan syarat yang mudah.Bagi masyarakat yang belum paham tentang bagaimana melakukan pembiayaan pada KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah maka BMT selalu terbuka untuk memberikan penjelasan kepada masyarakat. Dilihat dari proses pembiyaan pun sangat mudah, digambarkan sebagai berikut:[71]

Prosedur pengajuan pembiayaan
pada BMT Al-Hikmah Tabek Patah



Gambar 4.2
Prosedur Pengajuan Pembiayaan

Pencairan pembiayaan usaha mikro yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah setelah dilakukan survei usaha nasabah maksimal satu minggu dan untuk nasaba yang ingin melakukan penambahan modal bisa dicairkan dalam jangka waktu yang lebih cepat.[72]

Menurut penulis, dengan syarat yang mudah KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah telah berupaya untuk membantu nasabah yang membutuhkan pembiayaan.Sehingga kegiatan usaha mikro nasabah mampu berjalan dan nasabah bisa memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

[71]Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Rabu 14 Januari 2015)

[72] Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Senin, 19 Januari 2015)

b. Faktor kendala yang dihadapi KJKS BMT Al-Hikmah dalam tujuannya untuk menyalurkan pembiayaan kepada usaha mikro:[73]

1) Keterbatasan sumber dana yang dimiliki.

Tidak semua pembiayaan bisa direalisasikan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah karena BMT juga memiliki keterbatasan sumber dana. Hal ini dikarenakan BMT memiliki stok dana untuk membayarkan kewajiban jangka pendeknya seperti nasabah yang melakukan penarikan tabungannya.

2) Keterbatasan keterampilan berkomunikasi dengan masyarakat.

Biasanya dalam berkomunikasi dengan masyarakat KJKS BMT Al-Hikmah sedikit mengalami kesulitan.Mereka merasa sulit dalam memberikan penjelasan kepada masyarakat sehingga cenderung komunikasi yang dilakukan tidak menghasilkan apa-apa.

Menurut penulis, komunikasi seorang marketer sangatlah dibutuhkan. Karena dengan adanya komunikasi diantara nasabah dengan marketer sehingga akan mampu menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan usahanya. Sehingga nasabah bisa melakukan pembiayaan usaha mikro yang dimiliki dan nasabah pun bisa melanjutkan usahanya.

3) Persaingan usaha lembaga keuangan.

Persaingan usaha antar lembaga keuangan di sekitar KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.Seperti adanya peluncuran Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang dilakukan oleh sebuah lembaga keuangan konvensional seperti Bank Rakyat Indonesia (BRI) dengan menawarkan bunga yang rendah kepada masyarakat. Hal ini tentunya akan membuat masyarakat menjadi tergiur untuk melakukan penambahan modal pada bank konvensional

[73]Wawancara dengan Nofa Sriwahyuni, Manajer KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Senin 19 Januari 2015)

tersebut.Hal ini merupakam fenomena hari ini yang dihadapi oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.

4) Pemahaman Masyarakat

Pemahaman masyarakat tentang pembiayaan usaha mikro yang dialurkan oleh BMT masih sangat rendah.Perbedaan antara prinsip lembaga keuangan syariah dan konvensional masih sulit untuk dipahami oleh masyarakat.

Menurut masyarakat keberadaan lembaga keuangan seperti BMT ini sebenarnya sangat membantu dalam kegiatan usaha yang dimiliki.Namun dari survei yang penulis lakukan pemahaman masyarakat tentang keberadaan BMT ini masih sangat rendah terbukti dengan masih banyak masyarakat yang menanyakan perbedaan antara lembaga keuangan syariah dan konvensional kepada penulis.[74]

Menurut penulis, pada prinsipnya praktek yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah sudah jelas dan terbuka.Karena pada awal akad smua kesepakatan didasarkan pada keridhoan kedua belah pihak.Ketika nasabah tidak mampu memenuhi margin yang telah ditetapkan BMT, maka nasabah boleh melakukan tawar menawar dengan pihak BMT dan hal ini tidak terjadi pada bank konvensional.

5) Kepribadian nasabah KJKS BMT Al-Hikmah.

Kepribadian nasabah yang kadang kala berubah-ubah. Pada awal mengajukan pembiayaan menyetujui perjanjian namun pada akhirnya malah ingkar. Hal ini menyebabkan tingkat kepercayaan BMT pada nasabah semakin berkurang.

[74]Wawancara dengan Masyarakat Disekitar BMT Al-Hikmah Tabek Patah, (Rabu, 14 Januari, 2015).

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Usaha yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam meningkatkan penyaluran pembiayaan pada usaha mikro sudah cukup fleksibel dan beragam yaitu dengan cara: a. mempertimbangkan ragam usaha yang dimiliki, b. syarat-syarat pengajuan pembiayaan yang mudah, c. monitoring manajemen usaha mikro yang diberikan pembiayaan, d. pembinaan yang dilakukan oleh BMT kepada usaha mikro, e. ketersediaan dana untuk disalurkan, dan f. kebijakan yang dilakukan untuk meningkatkan produktivitas usaha mikro. Dengan demikian KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah sudah berupaya memberikan kemudahan kepada masyarakat. Baik dari segi ragam usaha yang dibiayai, memberikan pembinaan spiritual kepada nasabah/masyarakat dan memberikan kebijakan-kebijakan yang membantu bagi perkembangan usaha mikro nasabah.
2. Faktor kendala yang terdapat di masyarakat dalam upaya KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang memiliki usaha mikro adalah adanya persaingan antara lembaga keuangan dimana hadirnya Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang menawarkan skim terbaru mereka yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan menawarkan bunga yang rendah sehinnga menyebabkan masyarkat tertarik untuk melakukan tanbahan modal pada bank tersebut.
3. Faktor pendukung KJKS BMT Al-Hikmah berperan serta dalam meningkatkan produktivitas usaha mikro yang dimiliki oleh

masyarakat adalah dalam melakukan pencairan pembiayaan lebih cepat. Syarat yang diajukan untuk memperoleh tambahan modal pun sangat mudah. Masyarakat lapisan bawah yang sulit untuk mendapatkan tambahan modal merasa terbantu dengan kehadiran KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis memberikan beberapa sebagai berikut:

1. Penulis menyarankan pada KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah harus lebih meningkatkan untuk lebih meningkatkan lagi pemberian tambahan modal kepada masyarakat karena masih banyak usaha-usaha mikro yang masih sangat membutuhkan tambahan modal. Sehingga KJKS BMT Al-Hikmah Tabek Patah untuk jeli dalam mengetahui kebutuhan permodalan bagi masyarakat.
2. Peningkatan dari segi menberikan pemahaman kepada masyarakat tentang bagaimana ekonomi syariah tersebut sebenarnya sehingga sehingga masyarakat bisa memahami perbedaan ekonomi syariah dan ekonomi konvensional tersebut. Khususnya dari segi pemberian pembiayaan kepada masyarakat.
3. Disarankan untuk penelitian selanjutnya mencoba meneliti tentang persepsi kendala pembiayaan yang disalurkan lembaga keuangan syariah. Karena penulis menemukan beberapa fenomena yang terjadi di masyarakat yang membuat masyarakat kebingungan tentang perbedaan lembaga keuangan syariah dan konvensional.
4. Penulis menyadari bahwa penelitian yang penulis lakukan masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mohon kritikan dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Anoraga, Pandji. 2004. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT Rinekan Cipta.

Ardana, I Komang Dkk, 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Ayu Wandira, *Peran BMT Mesjid Al-Azhar Cabang Kunciran Ciledug Dalam Mengembangkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah*, (Skripsi Mahasiswi program studi Komunikasi Islam, UIN Syarif Hidayatullah, 2011).

Era Ikhtiani Rois, *Peran BMT Barokah Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil Di Pasar Gesikan, Ngluwar, Magelang,* (Skripsi Mahasiswi Pengembangan Masyarakat Islam Konsentrasi Kesejahteraan Sosial UIN Sunan Kalijaga Yokyakarta, 2010).

Ety Ihdah Falihah, *Peranan Baitul Maal Wa Tamwil dalam upaya Pemberdayaan Usaha Mikro (Di Koperasi BMT-MMU Kraton Sidogiri Pasuruan,* (Skripsi Mahasiswi Program Studi Ekonomi, UIN Malang, 2007).

Hansen, Don R. dan Maryanne M.mowen. 2005. *Management Accounting (Akuntansi Manajemen Buku 2)*. Jakarta: Salemba Empat.

Huda, Nurul dan Muhamad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Hubeis, Musa. 2009. *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Iska, Syukri dan Rizal. 2005. *Lembaga Keuangan Syariah*. Batusangkar:STAIN Batusangkar Press.

Ismail. 2013. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Karim, Adiwarman. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan Edisi dua,* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

----------. 2010. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta:PT RajaGrafindo Persada.

Kasmir. 2007. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Muhammad. 2000. *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer.* Yogyakarta: UII Press.

Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa. 1991. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.

Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press

Ridwan, Ahmad Hasan. 2004. *BMT dan Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004.

Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia. 2002. *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah.* Jakarta: Djambatan.

Soemitra, Andri. 2010. *Bank dan lembaga keuangan syariah*. Jakarta: Kencana.

Sudarsono, Heri. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yokyakata:Ekonisia.

Suhendi, Hendi dkk, *BMT dan Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah.* Bandung: Pustaka Bani Quraysy.

Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta:Kencana Prenada Media Group.

Suryana. 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Sutrisno, Edy. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana.

UU No. 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).*

Widodo, Hertanto Dkk. 2000. *Panduan Praktis Operasional Baitul Maal Wat Tamwil*. Bandung: Mizan Anggota IKAPI.

Warsono, Soni dkk. 2010. *Akuntansi UMKM Ternyata Mudah Dipahami dan Dipraktikan.* Jakarta: Asgar Chapter.

Yunus, Jamal Lulail. 2009. *Manajemen Bank Syariah Mikro.* Malang: Uin-Malang.

http//: www. Kompasiana.Com, *Kebijakan Pemerintah Untuk Memajukan Kewirausahaan Dan UMKM Di Indonesia*, (di unduh pada senin, 26 Januari 2015).

http://www.pendidikan ekonomi. com/2012/12/ Produktivitas usaha kecil mikro UKM. Html, diakses pada tanggal 2 Juni 2014

.

Pedoman Wawancara

Peranan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil (Bmt) Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Mikro (Studi Kasus Pada Bmt Al-Hikmah Tabek Patah)

A. Pihak BMT Al-Hikmah Tabek Patah:

1. Bagaimana sejarah berdirinya BMT Al-Hikmah Tabek Patah?
2. Apa visi dan misi BMT Al-Hikmah Tabek Patah?
3. Seperti apa struktur organisasi BMT Al-Hikmah Tabek Patah?
4. Apa saja Produk yang dimiliki oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah?
5. Apa defenisi pembiayaan usaha mikro menurut BMT Al-Hikmah Tabek Patah/kriteria-kriteria usaha mikro?
6. Apa saja ragam usaha mikro yang diberikan pembiayaan BMT Al-Hikmah Tabek Patah serta bagaimana perbedaan perlakuan terhadap usaha mikro tersebut?
   a. Dari segi pembayaran angsuran
   b. Dari segi jangka waktu pembiayaan
   c. Dari segi kefleksibelan dalam melayani nasabah
7. Apakah BMT Al-Hikmah sudah menerapkan pembukuan pada usaha mikro yang dibiayai? Tidak ada
8. Apa saja bentuk pembinaan yang diberikan oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah pada nasabah yang memiliki usaha mikro?
9. Strategi apa saja yang dilakukan BMT Al-Hikmah dalam memasarkan pembiayaan usaha mikro?

10. Sejauh apa BMT Al-Hikmah berperan dalam membantu masyarakat yang memiliki usaha mikro?
11. Bagaimana usaha yang dilakukan oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah ketika terjadi kekurangan dana untuk disalurkan pada masyarakat/nasabah?
12. Faktor pendukung dan penghambat terhadap pembiayaan usaha mikro yang disalurkan oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam upaya meningkatkan produktivitas?
13. Bagaimana kebijakan BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam meningkatkan produktivitas usaha nasabah/masyarakat yang memiliki usaha mikro?
14. Bagaimana prosedur dan syarat-syarat mengajukan pembiayaan usaha mikro dan akad-akad yang digunakan?
15. Jika BMT Al-Hikmah menyetujui pembiayaan terhadap nasabah, maka apakah BMT akan melakukan survei pada usaha nasabah tersebut?
16. Berapa lama nasabah dapat menerima pembiayaan tersebut setelah BMT melakukan survei kelokasi usaha?
17. Untuk menyatakan kebenaran pembiayaan dialokasikan pada usaha nasabah, apakah BMT memerlukan suatu bukti?
18. Apa bentuk perhatian dan kebijakan BMT Al-Hikmah Tabek Patah dalam menyalurkan pembiayaan usaha mikro?
19. Bentuk pembinaan dan pendampingan yang dilakukan oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah setelah penyaluran pembiayaan usaha mikro kepada nasabah?

B. Nasabah BMT Al-Hikmah Tabek Patah

1. Dari mana bapak/ibu mendapatkan informasi tentang keberadaan BMT Al-Hikmah Tabek Patah?
2. Apa penyebab sehingga bapak/ibu tertarik untuk menjadi nasabah BMT Al-Hikmah Tabek Patah?
3. Sudah berapa lama bapak/ibu menjadi nasabah BMT Al-Hikmah Tabek Patah?
4. Bagaimana pendapat bapak/ibu tentang penyaluran pembiayaan usaha mikro yang dilakukan oleh BMT Al-Hikmah Tabek Patah?
5. Menurut bapak/Ibu apakah keberadaan BMT Al-Hikmah membantu pada usaha mikro yang dimiliki? Apa saja bentuk keuntungan yang diperoleh?
6. Bagaimana perkembangan usaha yang bapak/ibu jalankan setelah memperoleh pembiayaan dari BMT Al-Hikmah Tabek Patah?

C. Pendapat masyarakat/nasabah terhadap peranan BMT Al-Hikmah Tabek Patah

1. Salah seorang nasabah BMT Al-Hikmah Tabek Patah yaitu ibu Armayulinda (memiliki warung) menyatakan bahwa “ibu sudah melakukan penambahan modal di BMT sejak pertama kali BMT Al-Hikmah ini didirikan. Infomasi tentang pembiayaan yang di peroleh ibu peroleh dari mulut ke mulut, dalam prosesnya BMT lebih cepat mencairkan modal yang ibu butuhkan. Syarat yang diajukan dari BMT lebih mudah ibu penuhi ketimbang dari bank-bank yang ada. Setelah dilakukan penambahan modal dari BMT maka usaha ibu ini akan semakin berkembang”.
2. Pernyataan ini tidak berbeda jauh dengan pernyataan yang diungkapkan oleh ibu Nurhaidah (pedagang sayur) yang menyatakan bahwa “dulu ibu bingung mencari tambahan modal

untuk usaha ini. Dengan kehadiran BMT Al-HIkmah Tabek Patah yang ibu peroleh dari mulut ke mulut pada saat ibu berjualan dipasar maka ibu mencoba mengajukan pembiayaan dengan memberikan jaminan surat elektronik yang ibu miliki dan BMT Al-Hikmah memberikan tambahan modal sehingga usaha ibu bisa berjalan lagi. Ibu sangat bersyukur dengan kehadiran BMT Al-Hikmah ini karena sangat berperan dalam kegiatan usaha ibu".

3. Sedangkan menurut ibu Yusminar (memiliki warung), menurut ibu yusminar usahanya mampu berjalan dengan adanya bantuan tambahan modal dari BMT Al-Hikmah Tabek Patah. Dalam mengurus tambahan modal BMT memberikan dalam waktu seminggu sehingga ibu yusminar tidak perlu menuggu terlalu lama untuk menerima tambahan modal dari BMT dan ia mampu untuk menjalankan usahanya kembali.

JUMLAH PEMBIAYAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH
PERIODE 2009-2013
PADA KJKS BMT AL-HIKMAH TABEK PATAH

No	Tahun	Nasabah pembiayaan	Jumlah pembiayaan	Jumlah peningkatan pembiayaan
1.	2009	136	Rp 87.488.300	Rp 87.488.300
2.	2010	88	Rp 84.798.300	Rp -2.690.000
3.	2011	199	Rp 100. 377.652	Rp 15.579.352
4.	2012	200	Rp 279. 947.658	RP 179.570.006
5.	2013	180	Rp 584. 063.671	Rp 304.116.013

Diketahui Oleh Manajer KJKS
BMT Al-Hikmah Tabek Patah,

Nofa Sriwahyuni S.E.I

KJKS BMT AL-HIKMAH TABEK PATAH
BINAAN BPRS HAJI MISKIN PANDAI SIKEK
No : 61/BH/KPT-TD/KOP/VII/2009,TGL 21 JULI 2009
Jln. Raya Batusangkar-Bukittinggi km. 16 Tabek Patah Depan Kantor Camat Salimpaung
Kode Pos 27263 Telp. (0752) 561114

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

No : 45/BMT-AH/SKT/02/2015

Yang bertanda tangan dibawah ini manager KJKS BMT AL HIKMAH Tabek Patah menerangkan bahwa :

Nama	: Ratna Fitri Yanti
NIM	: 10 202 051
Jurusan	: Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi	: Perbankan Syariah
Judul Penelitian	: Peranan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dalam Meningkatkan Produktifitas Usaha Makro KJKS BMT AL HIKMAH TABEK PATAH.

Yang tersebut namanya diatas benar telah melakukan penelitian pada KJKS BMT AL HIKMAH TABEK PATAH dengan melakukan wawancara dengan pihak BMT dan Nasabah.

Demekianlah surat ini dibuat agar dapat digunakan oleh yang bersangkutan sebagaimana mestinya.

Tabek Patah, 09 Februari 2015
Manager

NOFA SRIWAHYUNI,S.E.I
NIK. 0701080001

KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
BATUSANGKAR

Jl. Sudirman No.137 Kuburajo Lima Kaum Batusangkar 27213, Telp. (0752) 71150, Ext 135, Fax. (0752) 71879
Website :www.stainbatusangkar.ac.id *e-mail : info@stainbatusangkar.ac.id*

Batusangkar, 14 Januari 2015

Nomor : Sti.02/IX/TL.00/ 73. c /2015
Lamp : 1 (satu) eksemplar
H a l : ***Mohon Izin Penelitian***

Kepada Yth.
Pimpinan BMT Al-Hikmah Tabek Patah
di
BMT Al-Hikmah Tabek Patah

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.
Dengan hormat,

Dengan ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa Mahasiswa yang namanya tersebut di bawah ini:

N a m a / NIM	:	**Ratna Fitri Yanti / 10 202 051**
Tempat/Tanggal Lahir	:	Baruh Bukit, 11 Februari 1990
Kartu Identitas	:	NIK: 1304075102900002
Jurusan	:	Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi	:	Perbankan Syariah
Alamat	:	Jorong Baruh Bukit Nagari Andaleh Baruah Bukik Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar

akan melakukan pengumpulan data untuk proses Penulisan Laporan Hasil Penelitiannya sebagai berikut:

J u d u l	:	**Peranan Pembiayaan *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Makro** *(Strudi Kasus pada BMT Al-Hikmah Tabek Patah)*.
Lokasi	:	BMT Al-Hikmah Tabek Patah
Waktu	:	15 Januari s/d 15 Maret 2015
Dosen Pembimbing 1	:	Dr. H. Alimin, Lc., M.Ag.
2	:	Gampito, SE., M.Si.

untuk itu, diharapkan kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi izin dalam rangka pelaksanaan penelitian mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terimakasih.

a.n. Ketua
Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat

Hj. Atsani, SH., M.Hum.
NIP. 197503031999031004

Tembusan disampaikan kepada Yth.
1. Ketua STAIN Batusangkar (Sebagai Laporan)
2. Wakil Ketua Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (Sebagai Laporan)
3. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Batusangkar.
4. Ketua Program Studi Perbankan Syariah STAIN Batusangkar.
5. Arsip.

KJKS BMT AL HIKMAH
BINAAN BPRS HAJI MISKIN
NO. BH : 61/BHI/KPT-TD/KOP/VII/2009
Jln. Raya Batusangkar - Bukittinggi KM 16 Tabek Patah
Produk KJKS BMT Al Hiknah
Simpanan :
- UMUM MUDHARABAH
- PELAJAR MUDHARABAH
- QURBAN WADI'AH
- HAJI WADI'AH
- AQIQAH
Pembiayaan :
- MURABAHAH (JUAL BELI)
- MUDHARABAH (BAGI HASIL)
- QARDH (TALANGAN)
Menerima :
Tagihan Listrik, Speedy, Telpon, dll

KJKS BMT AL HIKMAH
BMT
BINAAN BPRS HAJI MISKIN
NO. BH : 61/BH/KPT-TD/KOP/VIII/2009
Jln. Raya Batusangkar - Bukittinggi KM 16 Tabek Patah
Produk KJKS BMT Al Hikmah
Simpanan :
- UMUM MUDHARABAH
- PELAJAR MUDHARABAH
- QURBAN WADI'AH
- HAJI WADI'AH
- AQIQAH
Pembiayaan :
- MURABAHAH (JUAL BELI)
- MUDHARABAH (BAGI HASIL)
- QARDH (TALANGAN)
Menerima :
Tagihan Listrik, Speedy, Telpon, dll

KOMIX
BATUK REDA TANPA KANTUK