

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di dalam system ekonomi manapun, uang dan perbankan memiliki peranan penting. Bahkan ada suatu tulisan yang menyatakan: “Kalau kita ingin menguasai secara total perekonomian suatu bangsa maka kuasailah system perbankannya” (Muhamad, 2004: xi).

Jadi antara uang dan bank merupakan dua hal penting yang tidak dapat dipisahkan dalam system ekonomi suatu bangsa.

Di Indonesia, bank Islam baru hadir pada tahun 1992, yaitu Bank Muamalat Indonesia. Sampai tahun 1998, Bank Muamalat masih menjadi pemain tunggal dalam belantika perbankan syari’ah di Indonesia, ditambah 78 BPR Syari’ah. Pada tahun 1997 terjadi krisis moneter yang membuat bank-bank konvensional yang saat itu berjumlah 240 mengalami *negative spread* yang berakibat pada likuiditas, kecuali bank Islam. (<http://www.pesantrenvirtual.com>.)

Ketika puluhan bank konvensional ambruk akibat badai krisis ekonomi dan moneter menimpa bangsa Indonesia menjelang dan pasca lengsernya Orde Baru, Bank Muamalat (BMI) sebagai Bank Umum Syariah (BUS) pertama di Indonesia tetap tegar dengan kukuh, termasuk Bank Perkreditan Syariah (BPRS) dan umumnya lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) yang dipresentasikan oleh BMT. Demikian dalam waktu singkat lahirlah kemudian BUS dan LKMS seperti; Bank Syariah

Mandiri, BNI Syariah dan seterusnya dan juga lahir ratusan BMT lainnya di berbagai penjuru tanah air.

Hadirnya bank syariah dan lembaga mikro keuangan syariah dewasa ini menunjukkan kecenderungan yang semakin baik. Produk-produk yang dikeluarkan bank syariah cukup variatif, sehingga mampu memberikan pilihan atau alternative bagi calon nasabah dalam untuk memanfaatkannya. Namun dari sekian banyak produk yang ada di bank syariah, bank syariah lebih mengedepankan produk jual-beli yakni *murabahah* dan *bai'u bithaman ajil* (Muhammad2004:39).

Padahal menurut hemat penulis, *mudharabah* (dan juga *musyarakah*) adalah produk utama di Bank Syariah. Timbulnya masalah di atas kalau kita kaji lebih dalam, sesungguhnya bersumber dari dua permasalahan utama, yaitu *moral hazard* dan *adverse selection*. Moral hazard adalah tidak diindahkannya masalah moral dan etika dalam berbisnis, baik dilakukan oleh pengusaha maupun mungkin juga dilakukan oleh Bank Syariah itu sendiri. Pengusaha sering membuat *project proposal* yang tidak sesuai dengan kenyataan di lapangan, dan Bank Syariah misalnya menuntut bagi hasil yang sangat tinggi tanpa mempertimbangkan sisi keadilan bagi pengusaha. Moral hazard sebenarnya merupakan cerita lama dari permasalahan yang sering timbul dalam pembiayaan di dunia perbankan. Masalah ini bisa diminimalisir atau bahkan dihilangkan, kalau ada niatan dan perilaku yang dilandasi oleh kejujuran dan tanggung jawab diantara kedua belah pihak.

Masalah kedua adalah *adverse selection*. Adverse Selection adalah masa'ah ketidakseimbangan informasi yang dilakukan oleh salah satu pihak, yang

menyebabkan pihak lain tidak mengetahui kondisi yang sebenarnya terhadap suatu usaha. Sehingga pilihan yang ditetapkan hanya menguntungkan satu pihak saja, dan merugikan pihak yang lain. Masalah ini sebenarnya bisa dipecahkan dengan adanya pihak independen yang amanah dan mampu memberikan gambaran nyata terhadap usaha yang akan dijalankan. Pihak tersebut mengetahui gambaran yang nyata dan jelas terhadap usaha yang akan dijalankan, dan memberikan informasi yang tepat baik kepada pengusaha maupun Bank Syariah. Kedua masalah tersebutlah yang menyebabkan mengapa *mudharabah* bukanlah produk yang populer saat ini di Bank Syariah.

Sebagian besar umat islam berhati-hati dalam menjalankan perintah dan ajaran agamanya menolak menjalin hubungan bisnis dengan perbankan konvensional yang beroperasi dengan system bunga, kendati mereka tahu bahwa lembaga ini berperan besar dalam perjalanan panjang pembangunan ekonomi bangsa. Indikasinya dapat dilihat dari sekitar 210 juta penduduk Indonesia dengan 84% pemeluk islam, terdapat sedikit saja yang mau memanfaatkan fasilitas kredit berbunga dari bank konvensional. Sebaliknya mereka lebih suka mencari jalan lain di luar lembaga perbankan untuk segala keperluan bisnisnya. (Makhalul Ilmi, 2002: 2)

Lahirnya lembaga keuangan syariah termasuk “*Baitul Maal Wat Tamwil*” yang sering disebut BMT, sesungguhnya dilatarbelakangi oleh pelarangan riba secara tegas dalam al-Quran.

الرِّبَا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ الَّذِي وَأَحَلَّ

Artinya: “Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (Al-Baqarah :275)

Realitas di atas merupakan factor penting yang melatarbelakangi lahirnya lembaga keuangan syariah termasuk BMT Al-Ishlah Bobos yang merupakan cabang dari BMT Al-Ishlah Bobos. Tujuan yang ingin dicapai oleh para pengagasnya tidak lain untuk menampung dana umat islam yang begitu besar dan menyalurkannya kembali kepada umat islam terutama pengusaha-pengusaha muslim yang membutuhkan bantuan modal untuk pengembangan bisnisnya dalam bentuk pemberian fasilitas pembiayaan kepada para nasabah berdasarkan prinsip syariah, seperti; *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *qard* dan lain-lain.

Kehadiran sektor Usaha Mikro dan Kecil (UMK), merupakan fakta adanya semangat kewirausahaan sejati di tengah masyarakat kita. Menyadari realitas ini, memfokuskan pengembangan ekonomi rakyat, melalui UMK, merupakan hal yang sangat strategis dan masuk akal guna mewujudkan pemerataan ekonomi dan pengentasan kemiskinan.

Tumbuhnya lembaga keuangan mikro syariah dengan system bagi hasil diharapkan akan mendorong kegiatan investasi dan dengan jangkauannya, masyarakat lemah akan mampu meningkatkan usahanya. Karena memang pada umumnya, kesulitan yang dihadapi para pengusaha kecil dalam mengembangkan usahanya disebabkan oleh sulitnya mendapatkan modal yang dibutuhkan.

Sehingga dalam hal ini produk pembiayaan *mudharabah* sangat berperan penting bagi para pengusaha kecil dan menengah dalam meningkatkan usaha dan

khususnya dalam pemenuhan modal untuk usaha. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis maka penulis tuangkan dalam suatu penelitian dengan judul “Peran Pembiayaan dalam Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah”.

1.2 Perumusan Masalah

1. Bagaimana gambaran pengelolaan produk pembiayaan yang ada di BMT Al-Ishlah Bobos?
2. Bagaimana gambaran pengelolaan produk pembiayaan di BMT al-Ishlah Bobos?
3. Bagaimana pengaruh pembiayaan terhadap pemberdayaan usah kecil menengah?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui gambaran pengelolaan produk pembiayaan yang ada di BMT Al-Ishlah Bobos.
2. Untuk mengetahui gambaran pemberdayaan usha kecil dan menengah pada nasabah di BMT Al-Ishlah.bobos
3. Untuk mengetahui gambaran pengaruh pembiayaan terhadap pemberdayaan usaha kecil dan menengah.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dalam penelitian ini adalah:

1. Kegunaan Ilmiah

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perkembangan kajian keilmuan Akuntansi Ekonomi Perbankan Islam.

2. Kegunaan Praktis

- a. Untuk pihak BMT Al-Ishlah Bobos diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan masukan dan dijadikan bahan kajian demi perkembangan dan kemajuan system operasional BMT Al-Ishlah Bobos dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat/nasabah serta dapat dijadikan bahan pembandingan bagi para pengelola BMT Al-Ishlah Bobos dalam meningkatkan produktivitas usaha kecil dan menengah
- b. Untuk para nasabah BMT Al-Ishlah Bobos dapat dijadikan bahan masukan dan pertimbangan dalam penggunaan pembiayaan mudharabah yang akan menjadikan alternative untuk mengatasi kekurangan modal untuk produktivitas usahanya.

3. Kegunaan Akademik

Sebagai bentuk perwujudan Tri Dharma Perguruan Tinggi di STAIN Cirebon, khususnya program studi Ekonomi Perbankan Islam Jurusan Syariah sebagai sumangan pikiran bagi perkembangan ilmu pengetahuan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank atau lembaga keuangan syariah yaitu memberikan fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*. (Mohammad Syafi'I Antonio, 2001: 160)

Menurut Undang-undang No. 10 Tahun 1998, bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang adapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pengertian BMT dapat dipahami melalui pola pengembangan yang diadopsi dari *baitul maal* yang sempat tumbuh dan berkembang pada masa Rasulullah SAW. BMT sebagai lembaga keuangan berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana yang terhimpun tersebut kepada masyarakat. BMT sebagai lembaga ekomoni, BMT juga berhak melakukan kegiatan ekonomi lainnya seperti perdagangan, industry, pertanian, dan kegiatan ekonomi lainnya.

Dari ciri-ciri BMT tersebut dapat dijelaskan bahwa BMT adalah suatu lembaga keuangan syariah non bank yang berorientasi bisnis dalam menjalankan fungsi keuangannya, tumbuh dan berkembang dari swadaya masyarakat dan dapat berfungsi sebagai Badan Amil Zakat, Infaq, Shadaqah (BAZIS) dari anggotanya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya.

Kehadiran sektor Usaha Mikro dan Kecil (UMK), me.upakan fakta adanya semangat kewirausahaan sejati di tengah masyarakat kita. Menyadari realitas ini,

BMT dalam kegiatannya memfokuskan pengembangan ekonomi rakyat, melalui UMK, merupakan hal yang sangat strategis dan masuk akal guna mewujudkan pemerataan ekonomi dan pengentasan kemiskinan.

Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibayar untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan (bunga) atau bagi hasil. (Kasmir, 1999 : 397).

Transaksi jual beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembiayaannya yaitu:

1. Pembiayaan Murabahah

Murabahah berasal dari kata *Cibhu* (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya, bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah menjadi pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan margin.

2. Pembiayaan Salam

Dalam pengertian sederhana, *salam* adalah pembelian barang yang diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayaran dimuka. Bank bertindak sebagai pembeli, sedangkan nasabah bertindak sebagai penjual.

3. Pembiayaan Istishna

Produk *Istishna* menyerupai salam, tapi dalam *Istishna* barang yang dipesan harus mempunyai persyaratan dan kriteria yang jelas yang disepakati

si penjual (nasabah) dan pembeli (bank), harga jual harus disepakati dan dicantumkan dalam akad *Istishna*

4. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Definisi *Ijarah* adalah akad pemindah hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau upah, tanpa diikuti dengan pemindah kepemilikan barang itu sendiri. Transaksi *Ijarah* sama dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada objek jual beli transaksinya adalah barang, pada *Ijarah* transaksinya adalah jasa.

5. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

a. Pembiayaan *Musyarakah*

Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*amal/expartise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko ditanggung bersama sesuai kesepakatan.

b. Pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih dimana pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan perjanjian pembagian keuntungan.

6. Akad Pelengkap

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditunjukkan untuk mencari keuntungan, tapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan.

a. *Hiwalah*

Tujuan fasilitas *hiwalah* adalah untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar mendapatkan melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti biaya atas pemindah piutang, untuk mengantisipasi resiko kerugian yang akan timbul, bank perlu melakukan penelitian (*survey*) atas kemampuan pihak yang berhutang dan kebenaran transaksi antara lain memindahkan piutang dengan yang berhutang.

b. *Rahn* (Gadai)

Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan itu harus memiliki nilai ekonomis, dengan demikian pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat memperoleh atau mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

c. *Qardh*

Qardh adalah pinjaman uang. Aplikasi *Qardh* dalam perbankan biasanya dalam empat hal; sebagai pinjaman talangan dana contohnya adalah dana talangan haji, sebagai fasilitas nasabah yang memerlukan dana cepat. Sedangkan ia tidak bisa menarik dananya karena misalnya

memiliki nilai ekonomis, dengan demikian pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat memperoleh atau mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

c. *Qardh*

Qardh adalah pinjaman uang. Aplikasi *Qardh* dalam perbankan biasanya dalam empat hal; sebagai pinjaman talangan dana contohnya adalah dana talangan haji, sebagai fasilitas nasabah yang memerlukan dana cepat. Sedangkan ia tidak bisa menarik dananya karena misalnya tersimpan dalam bentuk deposito sebagai produk untuk menyumbang usaha yang sangat kecil atau membantu sektor sosial, sebagai pinjaman kepada pengurus bank, dimana bank menyediakan fasilitas untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank, pengurus bank akan mengem

Bagi sebagian, BMT masih menjadi "makhluk asing", karena keberadaannya yang tidak terpublikasi, gedung yang sederhana serta sisi legalitas yang juga tak kunjung jelas, namun ketika berbicara peran yang dilakukan dalam bentuk pemberdayaan pengusaha kecil dan menengah, maka peran BMT sungguh tidak diragukan lagi.

Sisi lain yang patut menjadi catatan, pengusaha kecil umumnya mereka adalah pekerja keras, ulet dan mandiri. Kemampuan mereka untuk bertahan hidup dengan kondisi yang ada menjadi catatan penting yang harus menjadi perhatian. Keinginan besar mereka untuk mengoptimalkan jiwa kewirausahaan dengan kondisi yang ada

haruslah didukung oleh pihak lain, dalam hal ini lembaga keuangan. Upaya membesarkan usaha tentu membutuhkan suntikan permodalan, namun karena keterbatasan mereka, kondisinya tidak mengalami perubahan, karena daya dukung yang terbatas dari sisi permodalan (pengarang: tahun: halaman cari ya coozzz.....!).

Keinginan mereka untuk menambah permodalan, tentu harus didukung, namun infrastruktur yang ada tidak serta merta memudahkan urusan permodalan ini, sehingga keterbatasan mereka dimanfaatkan oleh para pelepas uang liar (rentenir) yang berbunga sangat besar walau dengan prosedur yang lebih sederhana.

Ada dua jenis usaha UKM yaitu dilihat dari perorangan atau dari segi permodalan menurut biro pusat statistik usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga, DPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya yaitu:

1. Industri rumah tangga dengan pekerja 1 – 4 orang
2. Industri kecil dengan pekerja 5 – 19 orang
3. industri menengah dengan pekerja 20 – 99 orang
4. industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih

Sektor usaha mikro melalui Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah) per tahun. Usaha mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah)(Adler Haymans Manurung: 2008: 7).

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak 200 juta tidak termasuk tanah bangunan dan tempat usaha.
2. Usaha yang memiliki penjualan tahunan paling banyak 1 milyar
3. Usaha yang berdiri sendiri bukan perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki dikuasai atau terafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau skala besar
4. Berbentuk usaha yang dimiliki orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Usaha menengah adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari 200 juta sampai paling banyak 10 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan usaha.
2. Usaha yang berdiri sendiri bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki dikuasai atau terafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau skala besar
3. Berbentuk usaha yang dimiliki orang perorangan badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

Beragam produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT Al-Ishlah Bobos seperti pembiayaan *mudharabah*, *murabahah*, *musyarakah* dan sebagainya dapat diambil/dimanfaatkan oleh pedagang/pengusaha yang memiliki modal sedikit.

Sebagai lembaga keuangan, BMT Al-Ishlah Bobos sangat berperan dalam pengembangan industry-industri kecil dan menengah yakni melalui produk-produk pembiayaan yang dimiliki.

1.6 Hipotesis

Hipotesis dari penelitian ini “Peran pembiayaan memiliki hubungan terhadap pemberdayaan usaha kecil dan menengah”.

1.7 Sistematika Penulisan

Bab I pendahuluan: dalam bab ini, dijelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka penelitian, kerangka pemikiran dan hipotesis.

Bab II Landasan Teori: dalam bab ini diuraikan tentang definisi dari pembiayaan, jenis-jenis dan definisi usaha kecil dan menengah beserta cirri-cirinya.

Bab III Metodologi Penelitian: dalam bab ini diuraikan metode penelitian, teknik pengumpulan data, instrument penelitian, operasional variable, hipotesis dan teknik analisis data.

Bab IV Hasil Penelitian : dalam bab ini akan dibahas hasil dari penelitian yaitu profil BMT Al-Ishlah, jenis-jenis pembiayaan, struktur organisasi dan kinerja BMT Al-Ishlah, serta pembahasan meliputi gambaran pembiayaan di BMT Al-Ishlah, gambaran pemberdayaan usaha kecil dan menengah pada