

**ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA MIKRO
DAN KECIL SETELAH MEMPEROLEH
PEMBIAYAAN MUDHARABAH DARI BMT AT
TAQWA HALMAHERA DI KOTA SEMARANG**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi
Universitas Diponegoro

Disusun oleh:

**FITRA ANANDA
NIM. C2B606028**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2011**

PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Fitra Ananda

Nomor Induk Mahasiswa : C2B606028

Fakultas/ Jurusan : Ekonomi/ IESP

Judul Skripsi : **ANALISIS USAHA MIKRO DAN KECIL
SETELAH MEMPEROLEH PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DARI BMT AT TAQWA
HALMAHERA DI KOTA SEMARANG**

Dosen Pembimbing : Achma Hendra Setiawan, SE., M.Si

Semarang, 24 Januari 2011

Dosen Pembimbing

(Achma Hendra Setiawan, SE., M.Si)

NIP. 196905101997021001

PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN

Nama Mahasiswa : Fitra Ananda
Nomor Induk Mahasiswa : C2B606028
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/ IESP
Judul Skripsi : **ANALISIS PERKEMBANGAN USAHA
MIKRO DAN KECIL SETELAH
MEMPEROLEH PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DARI BMT AT TAQWA
HALMAHERA DI KOTA SEMARANG**

Telah dinyatakan lulus ujian pada tanggal 16 Februari 2011

Tim Penguji :

1. Achma Hendra Setiawan, SE., M.Si (.....)

2. Dra. Hj. Tri Wahyu Rejekiingsih, M.Si (.....)

3. Drs. H. Edy Yusuf AG, MSc,PhD (.....)

MOTTO

*Mohonlah pertolongan Allah dengan Sabar dan Sholat.
(Q.S Al-Baqarah 45)*

PERSEMBAHAN

Kepada ALLAH SUBHANA WATA'ALA

Yang telah Memberikan jalan dan Kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini

Papa dan Mamaku Tercinta untuk kasih sayang dari tiap tetes keringat yang telah keluar dan tidak akan pernah bisa tergantikan sampai kapanpun, dan Doa yang terus diberikan Siang Malam untuk Kesuksesan dan Kebahagiaanku.

Adek, saudara dan teman-temanku tersayang yang ikut member Andil dalam perjalanan hidupku dan terus memberiku Semangat.

Sahabat-sahatku Senasib seperjuangan.

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini saya, Fitra Ananda, menyatakan bahwa skripsi dengan judul: Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang adalah hasil tulisan saya sendiri. Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan/ atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan penulis aslinya.

Apabila saya melakukan tindakan yang bertentangan dengan hal tersebut di atas, baik disengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Semarang, 24 Januari 2011
Yang membuat pernyataan,

(Fitra Ananda)
NIM: C2B606028

ABSTRACT

Micro and Small Enterprises (MSEs) are the biggest players in the economic sector that engages in trading and services. In general, the problems faced by MSEs in the city of Semarang is the capital problem, in which micro entrepreneurs of small businesses do not have enough capital to do business.

The purpose of this study is to analyze the differences and the development of MSEs between before and after obtaining financing from BMT At-Taqwa Halmahera including venture capital, sales turnover and profit.

The object of research is MSEs that are members of At-Taqwa BMT sample is Halmahera with 75. Type of data collected is of primary data and secondary data. Methods of data analysis used in this research include test validity, reliability test and Wilcoxon sign rank test.

Based on calculation of Wilcoxon sign rank test to obtain capital variable p-value of 0.000 ($0.000 < 0.05$) which means that there are different capital variables before and after obtaining financing from BMT At-Taqwa Halmahera of Semarang or increase capital by 92% after catty financing of the At-Taqwa BMT Halmahera city of Semarang.

For sales turnover variables obtained p-value of 0.000 ($0.000 < 0.05$) which means that there are differences in variable sales turnover before and after obtaining financing from BMT At-Taqwa Halmahera city, which is an increase of 103% after obtaining financing from BMT At-Taqwa Halmahera city of Semarang.

For variable-p value of profits obtained by 0.000 ($0.000 < 0.05$) which means that there are differences in variable profits before and after obtaining financing from BMT At-Taqwa Halmahera city, which is an increase of 65% after obtaining financing from BMT At-Taqwa Halmahera City Semarang.

Thus with the financing of the At-Taqwa BMT Halmahera in the city of Semarang, the capital of business, sales turnover and profitability of Micro and Small Enterprises (MSEs) have increased significantly.

Keywords: Micro and small, Financing, Business Capital, Turnover of Sales, Profit.

ABSTRAKSI

Usaha Mikro dan Kecil (UMK) merupakan pelaku terbesar pada sektor ekonomi yang bergerak di bidang perdagangan maupun jasa. Pada umumnya masalah yang dihadapi oleh UMK di Kota Semarang adalah masalah permodalan, dimana pengusaha mikro kecil tidak memiliki modal usaha yang cukup untuk menjalankan usaha.

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis perbedaan dan perkembangan UMK antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera yang meliputi modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan.

Objek penelitiannya yaitu UMK yang menjadi anggota BMT At Taqwa Halmahera dengan sampel sebanyak 75. Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji validitas, uji reliabilitas dan uji pangkat tanda *wilcoxon*.

Berdasarkan perhitungan uji pangkat tanda *wilcoxon* untuk variabel modal didapatkan nilai -p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$) yang berarti ada beda variabel modal sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang atau terjadi peningkatan modal usaha sebesar 92% setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang.

Untuk variabel omzet penjualan didapat nilai -p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$) yang berarti ada perbedaan variabel omzet penjualan sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang, yaitu terjadi peningkatan sebesar 103% setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang.

Untuk variabel keuntungan didapat nilai -p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$) yang berarti ada perbedaan variabel keuntungan sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang, yaitu terjadi peningkatan sebesar 65% setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang. Dengan demikian dengan adanya pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang maka modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) mengalami peningkatan yang sangat berarti.

Kata Kunci : Usaha Mikro dan kecil, Pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang, Modal Usaha, Omzet Penjualan, Keuntungan.

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|---------|
| Halaman Judul..... | i |
| Halaman Persetujuan Skripsi | ii |
| Halaman Pengesahan Kelulusan Ujian..... | iii |
| Halaman Motto dan Persembahan | iv |
| Pernyataan Orisinalitas Skripsi | v |
| Abstract | vi |
| Abstraksi | vii |
| Kata Pengantar | ix |
| Daftar Tabel | xii |
| Daftar Gambar..... | xiii |
| Daftar Lampiran | xiv |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 13 |
| 1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian | 15 |
| 1.4 Sistematika Penulisan | 15 |
| | |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | |
| 2.1 Landasan Teori | 17 |
| 2.1.1 Usaha Mikro dan Kecil (UMK) | 17 |
| 2.1.1.1 Peran Usaha dan Kecil Mikro | 19 |
| 2.1.1.2 Masalah Yang Dihadapi Usaha Mikro dan Kecil | 22 |
| 2.1.2 Lembaga Keuangan Non Bank Syariah | 32 |
| 2.1.3 Baitul Maal Wattamwil (BMT)..... | 35 |
| 2.1.3.1 Ciri-Ciri Baitul Maal Wattamwil (BMT)..... | 36 |
| 2.1.3.2 Fungsi Baitul Maal Wattamwil (BMT)..... | 37 |
| 2.1.3.3 Tujuan Analisis dan Pembiayaan BMT | 39 |
| 2.1.3.4 Prinsip BMT | 43 |
| 2.1.3.5 Sistem Pembiayaan BMT..... | 44 |
| 2.1.3.6 Produk Pembiayaan BMT | 45 |
| 2.1.3.7 Kendala dan Hambatan Yang Dihadapi Oleh BMT | 54 |
| 2.2 Penelitian Terdahulu | 55 |
| 2.3 Kerangka Pemikiran..... | 57 |
| 2.4 Hipotesis..... | 58 |

| | |
|------------------------------------|--|
| BAB III METODE PENELITIAN | |
| 3.1 | Variabel Penelitian dan Definisi Operasional 59 |
| 3.2 | Populasi Penelitian 61 |
| 3.3 | Jenis dan Sumber Data 63 |
| 3.4 | Metode Pengumpulan Data 64 |
| 3.5 | Metode Analisis Data 65 |
| 3.5.1 | Uji Validitas dan Uji Reliabilitas 65 |
| 3.5.2 | Uji Statistik Pangkat Tanda Wilcoxon 67 |
| | |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | |
| 4.1 | Deskripsi Objek Penelitian 69 |
| 4.1.1 | Letak Geografis dan Wilayah Administratif 69 |
| 4.1.2 | Profil Pinjaman UMK Pada BMT Di Propinsi Jawa Tengah 70 |
| 4.1.3 | Profil Usaha Kecil dan Mikro Di Kota Semarang 73 |
| 4.1.4 | Sistem dan Produk Pembiayaan Yang Diberikan UKM.. 75 |
| 4.1.5 | Jenis Usaha yang Dibiayai BMT At Taqwa Halmahera . 77 |
| 4.2 | Analisis Data Penelitian 78 |
| 4.2.1 | Profil Responden 82 |
| 4.2.2 | Profil Usaha Mikro dan Kecil Binaan BMT At Taqwa Halmahera 82 |
| 4.3 | Uji Validitas dan Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian 85 |
| 4.3.1 | Uji Validitas 85 |
| 4.3.2 | Uji Reliabilitas 88 |
| 4.4 | Interpretasi Hasil 89 |
| | |
| BAB V PENUTUP | |
| 5.1 | Kesimpulan 94 |
| 5.3 | Saran 97 |
| Daftar Pustaka | |
| Lampiran | |

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan YME atas anugrah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Penulis menyadari bahwa bimbingan, bantuan dan dorongan tersebut sangat berarti dalam penulisan skripsi ini. Sehubungan dengan hal tersebut di atas penulis menyampaikan hormat dan terima kasih kepada :

1. Tuhan YME atas kasih dan anugrah-Nya kepada penulis.
2. Bapak Dr. H. M. Nasir, M.Si, Akt. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro.
3. Ibu Evi Yulianti Purwati, SE, M. Si, selaku ketua program reguler II Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan yang telah membantu memberi dosen pembimbing yang baik dan berkesan bagi penulis.
4. Bapak Achma Hendra Setiawan, SE, M.Si selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan segala kemudahan, nasehat dan saran yang tulus, dan pengarahan serta meluangkan waktunya untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

5. Bapak Drs. H Edy Yusuf Agung Gunanto, MSc. Ph.D., selaku dosen wali yang dengan tulus telah memberikan bimbingan dan kemudahan selama penulis menjalani studi di Universitas Diponegoro Semarang.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi khususnya jurusan IESP yang telah memberikan bekal ilmu dan pengetahuan kepada penulis.
7. Bapak Sumitro selaku manajer BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang, dan semua staffnya yang telah membantu dan memberikan informasi guna penelitian skripsi ini.
8. Papa dan mama tercinta atas doa, kasih sayang, dukungan dan segala pengorbananya selama ini yang sabar dan tidak pernah putus mengiringi setiap langkah kehidupanku dan keluarga besar tercinta yang selalu memberikan dorongan moral dan spiritual serta semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
9. Adik-adikku, Putra dan Nofi atas dukungan, cinta dan pengorbanan kalian, terimakasih semangat dan doanya buat ku.
10. Buat Abang Adit, Mas Alfi, Mas Putra, Mas Huda, Hans, Kak Wati, Mbak Ratna, Ika, Belia terimakasih buat semangat dan doanya.
11. Buat Yunan, Iqbal dan Yula. teman ku yang selalu siap buat mengantar ku untuk menyebarkan kuesioner untuk penelitian.
12. Buat Ayu, Intan, Firena, Kevin, Isti, Ratna, Riri, Farid Surya, Nugi yang selalu memberi dukungan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

13. Teman-teman jurusan IESP reguler 2 angkatan 2006.
14. Teman-teman KKN Bawen (Kelurahan Harjosari). Masa-masa yang tidak bisa terlupakan bersama kalian.
15. Segenap staf dan karyawan FE UNDIP atas bantuannya, dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang juga telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan dan menghargai setiap kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak demi penulisan yang lebih baik di masa mendatang. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Semarang, 16 Februari 2011

Fitra Ananda

NIM. C2B606028

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|--|---------|
| Tabel 1.1 : Pertumbuhan Sektor UMK beberapa kecamatan..... | 9 |
| Tabel 1.2 : Dana Bantuan Alokasi Pembiayaan UMK BMT At Taqwa Halmahera Tahun 2007-2009..... | 12 |
| Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu | 56 |
| Tabel 4.1 : Posisi Pinjaman yang Diberikan BMT | 71 |
| Tabel 4.2 : Jumlah Pinjaman BMT Menurut Sektor Ekonomi | 72 |
| Tabel 4.3 : Jumlah Usaha Dirinci Per Kecamatan dan Skala Usaha..... | 73 |
| Tabel 4.4 : Penyerapan Tenaga Kerja Dirinci Per Kecamatan & Skala Usaha | 74 |
| Tabel 4.5 : Posisi kredit Berdasarkan Jenis Pembiayaan Syariah..... | 77 |
| Tabel 4.6 : Karakteristik Responden..... | 79 |
| Tabel 4.7 : Pengujian Validitas Instrumen Pembiayaan | 86 |
| Tabel 4.8 : Pengujian Validitas Instrumen Modal Usaha | 86 |
| Tabel 4.9 : Pengujian Validitas Instrumen Omzet Penjualan | 87 |
| Tabel 4.10: Pengujian Validitas Instrumen Keuntungan | 87 |
| Tabel 4.11: Hasil Uji Reabilitas Instrumen Penelitian..... | 88 |
| Tabel 4.12: Hasil Uji Pangkat Tanda Wilcoxon Modal Usaha | 89 |
| Tabel 4.13: Hasil Pangkat Tanda Wilcoxon Omzet Penjualan..... | 91 |
| Tabel 4.14: Hasil Pangkat Tanda Wilcoxon Omzet Keuntungan | 92 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---|---------|
| Gambar 2.1 : Klasifikasi Pembagian Lembaga Keuangan Mikro..... | 30 |
| Gambar 2.2 : Akad Musyarakah | 47 |
| Gambar 2.3 : Akad Mudharabah..... | 48 |
| Gambar 2.4 : Akad Murabahah..... | 49 |
| Gambar 2.5 : Akad Istishna' | 51 |
| Gambar 2.6 : Kerangka Pemikiran..... | 57 |
| Gambar 4.2 : Besarnya Persentase Jenis Usaha | 80 |
| Gambar 4.3 : Besarnya Persentase Jenis Kelamin | 80 |
| Gambar 4.4 : Besarnya Persentase Pendidikan | 81 |
| Gambar 4.5 : Besarnya Persentase Lama Usaha..... | 82 |
| Gambar 4.6 : Rata-rata Modal Usaha UMK Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera | 83 |
| Gambar 4.7 : Rata-rata Omzet Penjualan Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera | 84 |
| Gambar 4.8 : Rata-rata Keuntungan Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera..... | 85 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|--|---------|
| Lampiran 1 : Bentuk Kuesioner | 101 |
| Lampiran 2 : Data Responden..... | 107 |
| Lampiran 3 : Hasil Kuesioner Responden | 109 |
| Lampiran 4 : Hasil Uji Validitas | 111 |
| Lampiran 5 : Hasil Uji Reliabilitas | 114 |
| Lampiran 6 : Hasil Uji Pangkat Tanda <i>Wilcoxon</i> | 116 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting di dalam perekonomian suatu negara sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Dilihat dari segi imbalan maupun jasa atas penggunaan dana, baik simpanan maupun pinjaman, menurut peraturan Bank Indonesia No. 9/7/PBI/2007 yang dikutip (Totok Budisantoso dan Sigit Triandaru, 2006) bank dibedakan menjadi dua yaitu:

- a. Bank konvensional yaitu bank yang dalam aktivitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya, memberikan dan mengenakan imbalan berupa bunga atau sejumlah imbalan dalam persentase tertentu dari dana untuk suatu periode tertentu.
- b. Bank Syariah yaitu bank yang dalam aktivitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip Syariah yaitu jual beli dan bagi hasil.

Menurut Muhammad (2005) hal mendasar yang membedakan antara lembaga keuangan konvensional dengan Syariah adalah terletak pada pengembalian dan

pembagian keuntungan yang diberikan oleh nasabah kepada lembaga keuangan dan/ atau yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah.

Pertumbuhan dan perkembangan perbankan Syariah di Indonesia tumbuh makin pesat secara fantastis. Krisis keuangan global di satu sisi telah membawa hikmah bagi perkembangan perbankan Syariah. Prospek perbankan Syariah di Indonesia makin cerah dan menjanjikan. Bank Syariah di Indonesia diyakini akan terus tumbuh dan berkembang. Perkembangan industri lembaga Syariah ini diharapkan mampu memperkuat stabilitas sistem keuangan Nasional.

Bank Syariah tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan maupun membebaskan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman karena bunga merupakan riba yang diharamkan. Kegiatan operasional yang dilakukan oleh bank Syariah menggunakan prinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*). Keberadaan perbankan Islam sudah diakui secara yuridis normatif dalam UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan. Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia tentang Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Tahun 1999 dilengkapi dengan Bank Umum berdasarkan prinsip Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) berdasarkan prinsip Syariah yang diatur dalam Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 32/34/KEP/DIR. Undang-undang perbankan dapat mendorong tumbuh dan berkembangnya lembaga perkembangan di Indonesia.

Bank Islam di Indonesia sudah dikenal oleh masyarakat dengan berdirinya Bank Muamalat sebagai bank umum Syariah yang pertama kali muncul di Indonesia. Konsep perbankan Syariah bersumber dari Al-Qur'an dan Hadist Rasulullah SAW,

serta Ijtihad/Qiyas para ulama. Hal ini bertujuan untuk menegakkan keadilan dan kesejahteraan sosial sesuai dengan perintah Allah SWT. Al-Ghazali menyatakan bahwa tujuan Syariah adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan menjamin kepercayaan, kehidupan, kecerdasan, keturunan dan kesejahteraan (Triyuwono dan As'udi, 2001 dikutip oleh Muhammad, 2004).

Ibadah merupakan hubungan vertikal antara Allah dengan manusia sebagai hambanya sedangkan mu'amalah sendiri merupakan hubungan horizontal antar manusia termasuk di dalamnya hubungan secara sosial ekonomi seperti jual beli perdagangan, sewa-menyewa, pinjam-meminjam dan sebagainya. Hubungan mu'amalah disesuaikan dengan syariat Islam sebagaimana firman Allah dalam surat Ali Imron ayat 130 yang artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu makan hasil riba yang berlipat ganda. Takutlah kepada Allah agar kamu memperoleh kebahagiaan”.

Dalam menjalankan perekonomian baik investasi maupun perdagangan umat Islam tidak diijinkan untuk memakan riba. Investasi dalam bank Islam diartikan sebagai suatu kewajiban bagi pihak yang kelebihan dana untuk menyalurkan hartanya ke dalam kegiatan yang bersifat produktif dan memberikan kesempatan kerja baru serta memperlancar arus barang dan jasa. Falsafah ini dianut oleh perbankan Syariah yang diyakini oleh para ulama dan pemikir islam akan mendorong terjadinya kebersamaan dan gotong royong dalam mencapai kesejahteraan lahir dan batin.

Sejak diberlakukannya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, landasan hukum bank Syariah sudah cukup baik dari segi kelembagaannya maupun landasan operasionalnya. Perkembangan ilmu dan pengetahuan menjadikan berkembangnya inovasi-inovasi dan sistem yang mengatur hidup di segala aspek. Dengan perkembangan ilmu pengetahuan, maka mendorong untuk adanya perubahan pada sistem ekonomi di masyarakat. Ekonomi Syariah yang telah berkembang di Indonesia diterapkan pula pada lembaga-lembaga keuangan bank maupun keuangan bukan bank. BMT termasuk pada kategori lembaga keuangan mikro non bank yang bersifat informal, disebut informal karena keberadaan BMT tidak memerlukan legitimasi formal karena keberadaan BMT tidak memerlukan legitimasi formal dari pemerintah / instansi terkait. Kinerja *baitul maal wat tamwil* hampir sama dengan koperasi dimana di dalamnya terdapat pula berbagai produk baik untuk pengumpulan dana maupun penyaluran dana. Untuk operasionalnya sendiri hampir sama dengan operasional bank Syariah yaitu dengan penerapan sistem bagi hasil.

Dengan semakin bertambahnya jaman, sudah banyak lembaga keuangan baru berbentuk BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) bermunculan yang berbasis Syariah serta kemunculan sebagai organisasi yang relatif baru. BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) merupakan lembaga swadaya masyarakat, yang didirikan dan dikembangkan oleh masyarakat. BMT didirikan dengan menggunakan modal dari masyarakat yang bertempat di lokasi yang sama dimana BMT itu berdiri. Pendirian dari BMT bukan hanya dari masyarakat yang bertempat tinggal di lokasi berdirinya BMT tetapi mendapatkan bantuan dari luar.

BMT pada awalnya berdiri sebagai suatu lembaga ekonomi rakyat yang membantu masyarakat yang kekurangan, yang miskin dan nyaris miskin (poor and near poor). Kegiatan utama yang dilakukan dalam BMT ini adalah pengembangan usaha mikro dan usaha kecil, terutama mengenai bantuan permodalan. Untuk melancarkan usaha pembiayaan (*financing*) tersebut, BMT berupaya menghimpun dana sebanyak-banyaknya yang berasal dari masyarakat lokal di sekitarnya. Sebagai lembaga keuangan Syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip Syariah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mampu tumbuh dan berkembang. Hampir semua BMT yang ada memilih koperasi sebagai badan hukum, atau dipakai sebagai konsep pengorganisasiannya.

Baitul Maal Wattamwil (BMT) melakukan jenis kegiatan, yaitu *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. Sebagai *Baitul Maal*, BMT menerima titipan zakat, infaq, dan *shadaqah* serta menyalurkan (*tasaruf*) sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan sebagai *Baitul Tamwil*, BMT mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan pengusaha kecil bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan ekonomi dan BMT berfungsi sebagai suatu lembaga keuangan Syariah. Lembaga ini berfungsi sebagai lembaga keuangan Syariah yang menghimpun dan penyaluran dana menurut prinsip Syariah. Prinsip Syariah yang sering digunakan dalam BMT adalah sistem bagi hasil yang adil, baik dalam hal penghimpunan maupun penyaluran dana.

Dengan berdirinya BMT akan memberikan kemudahan pelayanan jasa semi perbankan, terutama bagi pengusaha atau pedagang golongan ekonomi lemah

sehingga akan mampu menggali potensi, meningkatkan produktivitas, meningkatkan pendapatan serta mengembangkan perekonomian di Indonesia. Upaya meningkatkan profesionalisme membawa BMT kepada berbagai inovasi kegiatan usaha dan produk usaha. Keberadaan BMT diharapkan mampu mempunyai efek yang sangat kuat dalam menjalankan misi dan dapat mengurangi ketergantungan pengusaha kecil dari lembaga-lembaga keuangan informal yang bunganya relatif terlalu tinggi. Pemberian pembiayaan diharapkan dapat memajukan ekonomi pengusaha kecil.

Salah satu ciri umum yang melekat pada masyarakat pedesaan di Indonesia adalah permodalan yang lemah. Padahal modal merupakan unsur yang sangat penting dalam mendukung peningkatan produksi dan taraf hidup masyarakat pedesaan itu sendiri, terlebih bagi pengusaha atau pedagang golongan ekonomi lemah (usaha kecil). Golongan ekonomi lemah umumnya kekurangan modal, sehingga sering mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Pengusaha atau pedagang ekonomi lemah khususnya pengusaha kecil yang biasanya terdesak kebutuhan permodalan biasanya mengambil jalan pragmatis dengan mencari permodalan dari rentenir. Banyak pengusaha kecil yang tidak memperhitungkan akibat yang akan terjadi sehingga terjebak hutang yang makin lama makin bertambah dan lama kelamaan akan mematikan usahanya. Pemberian pinjaman modal usaha sifatnya sementara dan sebagai rangsangan untuk mendorong produksi sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha kecil. Dengan meningkatnya pendapatan maka kesejahteraan dan keadilan masyarakat dapat terwujud dan tercapai. Dengan berdirinya BMT akan memberikan kemudahan pelayanan jasa semi perbankan,

terutama bagi pengusaha atau pedagang golongan ekonomi lemah sehingga akan mampu menggali potensi, meningkatkan produktivitas, meningkatkan pendapatan serta mengembangkan perekonomian di pedesaan.

Saat ini banyak sekali dijumpai lembaga pembiayaan yang ditawarkan di pedesaan hanya saja hasil kerja lembaga pembiayaan desa dengan berbagai pelayanan yang ditawarkan belum begitu mencapai sasaran seperti yang diharapkan. Pentingnya permodalan bagi masyarakat pedesaan dan kota kecil sementara lembaga pembiayaan yang ada belum begitu sukses mengatasinya maka sangat perlu dipikirkan lembaga dan pola pembiayaan yang mampu menyentuh golongan ekonomi lemah di pedesaan dan kota kecil yang benar-benar membutuhkan tambahan modal untuk meningkatkan usaha dan pendapatan mereka. Dengan adanya BMT saat ini diharapkan mampu mempunyai efek yang sangat kuat dalam menjalankan misinya dan dapat mengurangi ketergantungan pengusaha kecil dari lembaga-lembaga keuangan informal yang bunganya relatif terlalu tinggi. Pemberian pembiayaan sedapat mungkin dapat memandirikan ekonomi pengusaha kecil.

Keberadaan UMK hendaknya diharapkan dapat memberi kontribusi yang cukup baik terhadap upaya penanggulangan masalah-masalah yang sering dihadapi seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan dan segala aspek yang tidak baik. Peranan UKM di Indonesia yang dikaitkan oleh pemerintah hendaknya harus dapat mengurangi tingkat pengangguran yang semakin bertambah dari tiap tahun, menanggulangi kemiskinan dengan membantu masyarakat yang kurang mampu dan pemerataan pendapat yang

dapat memperbaiki kehidupan masyarakat yang memiliki keterbatasan dalam keuangan khususnya. Meningkatnya kemiskinan pada saat krisis ekonomi akan berdampak positif terhadap pertumbuhan output bagian UKM.

Pembangunan dan pertumbuhan UKM merupakan salah satu penggerak yang krusial bagi pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di banyak Negara di dunia. Karakteristik yang melekat pada UKM bisa merupakan kelebihan atau kekuatan yang justru menjadi penghambat perkembangan (*Growth constraints*). Kombinasi dari kekuatan dan kelemahan serta interaksi keduanya dengan situasi eksternal akan menentukan prospek perkembangan UKM.

Sektor ekonomi di Indonesia merupakan sektor yang paling banyak kontribusinya terhadap penciptaan kesempatan kerja dan sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan yang memiliki pendapatan yang rendah. Usaha Mikro Kecil Menengah (UKM) yang merupakan salah satu komponen dari sektor industri pengolahan, secara keseluruhan mempunyai andil yang sangat besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Disamping itu banyak potensi tersebut, banyak permasalahan yang dihadapi oleh UMK karena sifat usahanya yang kebanyakan masih bersifat transisi. Beberapa permasalahan utama yang sering dihadapi usaha ini antara lain masalah permodalan dan pemasaran. Permasalahan lain yang dihadapi adalah penguasaan teknologi yang rendah, kekurangan modal, akses pasar yang terbatas, kelemahan dalam pengelolaan usaha dan lain sebagainya. Kota Semarang mempunyai potensi industri yang cukup tinggi, sektor industri mempunyai

kontribusi terbesar kedua setelah sektor perdagangan, hotel dan restoran dalam perolehan produk domestik regional bruto (PDRB).

Linkage dari sektor tersebut ternyata mampu berpengaruh yang cukup besar bagi pertumbuhan sektor usaha mikro dan kecil di Semarang. Laju pertumbuhan sektor UMK tersebut dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi.

Tabel 1.1
Pertumbuhan Sektor UMK beberapa Kecamatan Di Kota Semarang
Tahun 2007-2009 (Unit)

| No. | Jenis Usaha | 2007 | 2008 | 2009 |
|---------------|--------------------|--------------|--------------|--------------|
| 1 | Kelontong | 382 | 336 | 981 |
| 2 | Konveksi | 1462 | 965 | 1487 |
| 3 | Elektronika | 197 | 231 | 229 |
| 4 | Tekstil | 141 | 145 | 150 |
| 5 | Beras/Bumbu | 2465 | 2973 | 2730 |
| 6 | Barang Pecah Belah | 382 | 410 | 432 |
| 7 | Daging | 990 | 906 | 976 |
| 8 | Produksi Konsumsi | 668 | 685 | 691 |
| 9 | Tanaman Hias | 2 | 50 | 48 |
| 10 | Sayur Mayur | 1385 | 1776 | 1824 |
| 11 | Buah | 776 | 776 | 911 |
| 12 | Warung Makan | 367 | 498 | 483 |
| 13 | Ikan Laut/Asin | 786 | 818 | 858 |
| 14 | Roti/Makanan | 564 | 692 | 702 |
| 15 | Jamu/Obat | 115 | 117 | 120 |
| 16 | Kerajinan Tangan | 204 | 537 | 628 |
| 17 | Lainnya | 3300 | 7600 | 7621 |
| Jumlah | | 14186 | 19497 | 20871 |

Sumber : Semarang dalam angka tahun 2009

Dari Tabel 1.1. dapat dilihat beberapa jenis usaha mikro dan kecil diatas beberapa usaha mengalami tingkat penurunan jumlahnya dari beberapa tahun namun dapat dipulihkan dengan baik sehingga pertumbuhannya menunjukkan angka yang positif. Jenis usaha yang mengalami pertumbuhan terbesar adalah kelontong pada

tahun 2007 sebesar 2,69% mengalami kenaikan pada tahun 2009 sebesar 4,70%. Selain kelontong jenis usaha sayur mayur juga mengalami kenaikan yang cukup pesat dari tahun 2007 sebesar 9,76% mengalami kenaikan pada tahun 2009 sebesar 8,74%. Jenis usaha daging dari tahun 2007 sebesar 6,98% mengalami penurunan di tahun 2009 sebesar 4,68%. Jenis usaha tanaman hias menarik untuk dibahas karena pada jenis usaha ini mengalami kenaikan yang sangat pesat yaitu pada tahun 2007 sebesar 0,01% dan pada tahun 2009 mengalami kenaikan sebesar 0,22%. Sedang jenis usaha lainnya mengalami peningkatan dari tiap tahunnya. Ada 16 jenis usaha yang mengalami pertumbuhan yang menunjukkan nilai positif. Hal ini mengindikasikan bahwa potensi Semarang akan usaha mikro dan kecil sangat potensial.

Namun seiring dengan perkembangan kota yang semakin maju, kendala terbesar yang dialami sektor usaha tersebut adalah minimnya kepemilikan modal. Dimana sebagian besar darinya hanya mengandalkan modal pribadi yang sangat minim sedang pangsa pasar ke depan semakin bertambah seiring dengan pertambahan laju pertumbuhan penduduk kota.

Permasalahan yang biasanya dihadapi oleh UMK adalah kredit macet. Sejak adanya Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) At Taqwa Halmahera di Semarang Tengah UMK yang menjadi anggotanya mendapatkan kemudahan untuk dapat mengembangkan usahanya. Berdirinya BMT ini mampu menggerakkan ekonomi di Kota Semarang. Sebelum adanya BMT At Taqwa Halmahera jumlah UKM di Kota Semarang belum cukup banyak. Dengan adanya BMT dapat membantu UKM untuk menambah modal untuk usahanya. Peran dari BMT mendapat sambutan yang baik

dari masyarakat yang menjadi anggota BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang, hal ini diungkapkan karena UMK yang merupakan anggota BMT At Taqwa Halmahera mendapatkan dana bergulir untuk penambahan modal usaha UMK yang terdiri dari sektor perdagangan dan sektor jasa.

Melihat fenomena tersebut, BMT menjadi salah satu lembaga keuangan alternatif yang dapat memberikan solusi bagi permasalahan tersebut. Dimana BMT merupakan lembaga swadaya masyarakat yang berbentuk koperasi dan berbasis Syariah sehingga proses birokrasi perbankan yang sangat prosedural dan administratif dapat diminimalkan sehingga kemudahan dalam mendapatkan pinjaman bagi sektor UMK dapat segera terpenuhi.

BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang terletak di Kecamatan Semarang Tengah. BMT ini sudah sangat dipercaya sekali oleh masyarakat karena tidak menggunakan prinsip bunga tetapi dengan prinsip bagi hasil yang tidak merugikan satu sama lain. Dengan adanya BMT At Taqwa Halmahera dapat membantu UMK yang tidak memiliki modal buat usaha untuk dapat membuka usaha. BMT At Taqwa Halmahera sejak pertama berdiri bertujuan untuk membantu masyarakat terutama untuk masyarakat ekonomi lemah supaya dapat tumbuh dan berkembang. Pembiayaan yang diberikan BMT At Taqwa Halmahera kepada anggotanya menurut jenis dari usahanya dan tiap jenis tidak memperoleh pembiayaan yang sama karena pembiayaan yang diberikan menurut jenis usahanya masing-masing yang dibedakan sektor perdagangan dan sektor jasa. Adapun dana yang diberikan BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang kepada UMK dilihat pada Tabel 1.2 di bawah ini:

Tabel 1.2
Dana Bantuan Alokasi Pembiayaan Usaha Mikro dan Kecil
BMT At Taqwa Halmahera Tahun 2007-2009 (Rupiah)

| Jenis Usaha | 2007 | 2008 | 2009 |
|---------------------------|------------|------------|-------------|
| Sektor Perdagangan | | | |
| Warung Makan | 8.000.000 | 10.000.000 | 15.000.000 |
| Pakaian | 10.000.000 | 15.000.000 | 20.000.000 |
| Ban dan Onderdil | 5.500.000 | 6.000.000 | 10.000.000 |
| Kaset, CD, VCD | | 1.500.000 | 3.000.000 |
| Alat Olahraga | | 10.000.000 | 15.000.000 |
| Toko Sembako | 5.000.000 | 7.000.000 | 10.000.000 |
| Sektor Jasa | | | |
| Bengkel | 4.000.000 | 5.000.000 | 6.000.000 |
| Salon | | 1.000.000 | 3.000.000 |
| Penjahit | 2.500.000 | 3.000.000 | 5.000.000 |
| Kontraktor | 5.000.000 | 7.000.000 | 10.000.000 |
| Percetakan | 10.000.000 | 12.000.000 | 15.000.000 |
| Warnet | | 8.000.000 | 12.000.000 |
| Jumlah | 50.000.000 | 85.500.000 | 124.000.000 |

Sumber : BMT At Taqwa Halmahera Tahun 2009

Dari Tabel 1.2 dapat dilihat bahwa dana alokasi yang diberikan kepada BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang kepada UMK tiap tahunnya mengalami kenaikan disetiap jenis usaha dan ada jenis usaha baru yang mendapatkan pembiayaan. Sektor perdagangan memperoleh pembiayaan paling besar dibandingkan sektor jasa karena pada sektor perdagangan dana yang diperoleh UMK lebih dapat dipastikan dibandingkan di sektor jasa. Pada sektor perdagangan jenis usaha pakaian yang memperoleh pembiayaan paling besar dari BMT At Taqwa Halmahera dari tahun 2007 sebesar 20% dan pada tahun 2009 meningkat sebesar 16,1%. Sedangkan pada sektor jasa jenis usaha percetakan yang memperoleh pembiayaan paling besar

pada tahun 2007 sebesar 20% meningkat pada tahun 2009 meningkat sebesar 12%. Tiap tahunnya jenis usaha yang dibiayai oleh BMT At Taqwa Halmahera semakin bertambah misalnya saja pada sektor perdagangan jenis usaha pedagang VCD dan alat olahraga pada tahun 2007 belum dibiayai dan pada tahun 2008 memperoleh pembiayaan dari BMT. Pada sektor jasa jenis usaha yang baru dibiayai oleh BMT At Taqwa Halmahera pada tahun 2008 yaitu jenis usaha salon dan warnet.

Melihat hubungan antar fenomena tersebut maka mendasari peneliti untuk melakukan penelitian ilmiah dengan judul : **“Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang”**.

Penelitian ini untuk melihat sejauh mana BMT dapat berperan sebagai *agent of development* bagi Kota Semarang dalam menumbuh kembangkan sektor UMK dan BMT dapat menjadi salah satu solusi alternatif dalam mengatasi masalah pembiayaan UMK agar UMK dapat semakin tumbuh dan berkembang, semakin kuat dan mandiri dalam menghadapi pangsa pasar yang lebih luas lagi.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang permasalahan tersebut dapat dirumuskan masalah yang dihadapi oleh Usaha Mikro Kecil (UMK) khususnya yang sering dihadapi oleh pengusaha kecil atau pedagang ekonomi lemah adalah permodalan lemah serta/kekurangan modal. Salah satu masalah klasik para pedagang enggan untuk datang ke bank dan lembaga formal lainnya dikarenakan banyaknya persyaratan yang

diperlukan untuk memperoleh fasilitas kredit (*not bankable*) atau pembiayaan untuk usahanya. Masalah yang dihadapi UMK tidak adanya pembukuan yang baik.

UMK di Kota Semarang terdiri dari berbagai macam jenis usaha dan sebagian UMK tersebut pernah mendapat bantuan dana untuk modal dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang dengan tujuan agar UMK yang menjadi anggota dapat berkembang dan menyerap tenaga kerja di Kota Semarang. Padahal modal merupakan unsur pertama dalam mendukung peningkatan produksi dan taraf hidup masyarakat itu sendiri, terlebih bagi pengusaha atau pedagang golongan ekonomi lemah khususnya pengusaha kecil.

Dengan hadirnya BMT, merupakan jalan alternatif untuk dapat memajukan sektor UMK ataupun pedagang golongan ekonomi lemah. Hal ini akan menarik untuk dikaji sehingga timbul penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana perbedaan modal UMK antara sebelum dan sesudah mendapat bantuan pembiayaan *mudharabah* dari BMT At Taqwa Halmahera ?
2. Bagaimana perbedaan omzet penjualan UMK antara sebelum dan sesudah mendapat bantuan pembiayaan *mudharabah* dari BMT At Taqwa Halmahera?
3. Bagaimana perbedaan keuntungan UMK antara sebelum dan sesudah mendapat bantuan pembiayaan *mudharabah* dari BMT At Taqwa Halmahera?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Menganalisis perbedaan modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan Usaha Mikro Kecil sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *mudharabah* dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang.
2. Menganalisis perkembangan modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan Usaha Mikro Kecil di Kota Semarang.

Kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan dan dapat digunakan sebagai masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian serupa.
2. Dapat dijadikan pertimbangan BMT dalam mengambil keputusan untuk pemberian pembiayaan.

1.4 Sistematika Penulisan

Untuk kejelasan dan ketetapan arah pembahasan dalam skripsi ini penulis menyusun sistematika sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Menguraikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian dan sistematika penelitian.

BAB II : Tinjauan Pustaka

Menguraikan tentang landasan teori yang berkaitan dengan topik penelitian, pembahasan hasil-hasil penelitian sebelumnya yang menjadi acuan dalam penyusunan skripsi ini, kerangka pemikiran yang menerangkan secara ringkas hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat yang akan diteliti, serta hipotesis penelitian yang menjadi pedoman dalam analisis data.

BAB III : Metode Penelitian

Menguraikan tentang variabel penelitian dan definisi operasional variabel, penentuan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, serta metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB IV : Hasil dan Analisis

Menguraikan tentang deskriptif objek penelitian yang menjelaskan secara umum obyek penelitian dan hal-hal yang berkaitan dengan penelitian ini, serta proses pengintepretasian data yang diperoleh untuk mencari makna dan implikasi dari hasil analisis.

BAB V : Penutup

Mencakup uraian yang berisi kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian serta saran-saran.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Usaha Mikro dan Kecil (UMK)

Menurut UU No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah disebutkan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Sedangkan Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

Usaha Mikro dan Kecil merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, usaha mikro dan kecil adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang

tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan usaha besar dan Badan Usaha Milik Negara.

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 1 ayat (1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Adapun kriteria usaha mikro dapat dilihat pada Pasal 6 ayat (1), disebutkan bahwa:

1. Usaha mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

Sedangkan dalam Pasal 1 ayat (2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini. Adapun kriteria Usaha Kecil dapat dilihat pada Pasal 6 ayat (1), disebutkan bahwa:

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan tempat usaha; atau

2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Ganewati (1997) menyatakan bahwa Usaha Mikro dan Kecil berdasarkan perdagangan dan investasi dapat dikelompokkan menjadi empat kelompok yaitu:

1. Usaha mikro dan kecil yang sudah *go global*, yaitu usaha mikro dan kecil yang telah menjalankan kegiatan internasional secara sangat luas, meliputi kawasan global seperti Asia, Eropa atau Amerika Utara.
2. Usaha mikro dan kecil yang sudah *internationalized*, yaitu usaha mikro dan kecil yang menjalankan satu kegiatan internasional, misalnya ekspor.
3. Usaha Mikro dan Kecil potensial, yaitu usaha mikro dan kecil yang memiliki potensi menjalankan kegiatan internasional.
4. Usaha Mikro dan Kecil yang berorientasi domestik, yaitu usaha mikro dan kecil yang menjalankan usaha secara domestik.

2.1.1.1 Peran Usaha Mikro dan Kecil (UMK)

Menurut Rudjito (2003: 40) setidaknya ada empat aspek utama yang menjadi alasan mengapa UMK memiliki peran strategis, yaitu:

- Aspek manajerial, yaitu meliputi: peningkatan produktivitas/omzet/tingkat utilisasi/tingkat hunian, meningkatkan kemampuan pemasaran dan pengembangan sumber daya manusia.

- Aspek permodalan, yaitu meliputi: bantuan modal (penyisihan 1-5% keuntungan BUMN dan kewajiban untuk menyalurkan kredit bagi usaha kecil minimum 20%) dari portofolio kredit bank dan kemudahan kredit.
- Pengembangan program kemitraan dengan usaha besar baik lewat sistem. Bapak-Anak Angkat, PIR, keterkaitan hulu-hilir (*forward linkage*), keterkaitan hilir-hulu (*backward linkage*), modal ventura, atau subkontrak.
- Pengembangan sistem sentra industri kecil dalam suatu kawasan apakah berbentuk PIK (Permukiman Industri Kecil), LIK (Lingkungan Industri Kecil), SUIK (Sarana Usaha Industri Kecil) yang didukung UPT (Unit Pelayanan Teknis) dan TPI (Tenaga Penyuluh Industri).
- Pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat KUB (Kelompok Usaha Bersama), Kopinkra (Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan).

Menurut Lestari (2007) untuk memenuhi kebutuhan permodalan tersebut,

UMK paling tidak menghadapi empat masalah, yaitu:

- a. Masih rendahnya atau terbatasnya akses UMK terhadap berbagai informasi, layanan, fasilitas keuangan yang disediakan oleh keuangan formal, baik bank, maupun non bank misalnya dana BUMN, ventura.
- b. Prosedur dan persyaratan perbankan yang terlalu rumit sehingga pinjaman yang diperoleh tidak sesuai kebutuhan baik dalam hal jumlah maupun waktu, kebanyakan perbankan masih menempatkan agunan material sebagai salah satu persyaratan dan cenderung mengesampingkan kelayakan usaha.

- c. Tingkat bunga yang dibebankan dirasakan masih tinggi.
- d. Kurangnya pembinaan, khususnya dalam manajemen keuangan, seperti perencanaan keuangan, penyusunan proposal dan lain sebagainya.

UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pasal disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Usaha mikro dan kecil selain memiliki peran penting dalam penyerapan tenaga kerja, usaha mikro dan kecil juga sebagai mediasi proses industrialisasi suatu negara. Anderson (dikutip Sulistyastuti, 2004) membangun suatu tipologi untuk tahap-tahap industrialisasi suatu negara.

Keterkaitan antara UMK dengan usaha besar mendukung teori *Flexible Specialization* yang berkembang tahun 1980-an. Teori ini menentang teori yang dikembangkan Anderson yang bernada pesimis dengan memprediksi bahwa usaha mikro dan kecil makin menghilang ketika pembangunan ekonomi makin maju. Namun menurut teori *Flexible Specialization* justru beranggapan bahwa usaha mikro dan kecil makin penting dalam proses pembangunan ekonomi yang semakin maju (Tambunan, 2002).

Noer Soestrisno (2004) menjelaskan usaha mikro dan kecil memiliki peran penting dalam perkembangan ekonomi yang ditunjukkan oleh sejumlah indikator sebagai berikut:

1. Ketika pertumbuhan ekonomi mencapai 4,8 persen tahun 2000 dimana Usaha Besar (UB) belum bangkit, banyak pakar memperkirakan hal tersebut kontribusi dari usaha mikro dan kecil selain dari sektor ekonomi.
2. Hasil survei 1998 ketika awal krisis terhadap 225 ribu usaha mikro dan kecil di seluruh Indonesia menunjukkan bahwa hanya 4 persen saja usaha mikro dan kecil menghentikan bisnisnya, 64 persen tidak mengalami perubahan omzet, 31 persen omzetnya menurun, dan bahkan 1 persen justru berkembang.
3. *Technical Assistant* ADB pada tahun 2001 juga melakukan survei terhadap 500 usaha mikro dan kecil di Medan dan Semarang yang memberikan hasil bahwa 78 persen usaha mikro dan kecil menjawab tidak terkena dampak krisis moneter.

2.1.1.2 Masalah yang Dihadapi Usaha Mikro dan Kecil (UMK)

Perkembangan usaha mikro dan kecil di Indonesia tidak lepas dari berbagai macam masalah. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut tidak bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar wilayah atau lokasi, antar sentra, antar sektor atau subsektor atau jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan atau sektor yang sama (Tambunan, 2002). Meski demikian masalah yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil menurut Tambunan (2002) :

1. Kesulitan pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan usaha mikro dan kecil. Salah satu aspek yang terkait dengan

masalah pemasaran adalah tekanan-tekanan persaingan, baik pasar *domestic* dari produk serupa buatan usaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor.

2. Keterbatasan *Financial*

Usaha mikro dan kecil, khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek *financial* : mobilitas modal awal (*star-up capital*) dan akses ke modal kerja, *financial* jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan *output* jangka panjang.

3. Keterbatasan SDM

Keterbatasan SDM juga merupakan salah satu kendala serius bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek *enterpreunership*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, *data processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Keterbatasan ini menghambat usaha mikro dan kecil Indonesia untuk dapat bersaing di pasar domestik maupun pasar internasional.

4. Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku (dan input-input lainnya) juga sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan *output* atau kelangsungan produksi bagi banyak usaha mikro dan kecil di Indonesia. Keterbatasan ini dikarenakan harga baku yang terlampau tinggi sehingga tidak terjangkau atau jumlahnya terbatas.

5. Keterbatasan teknologi

Usaha mikro dan kecil di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya total *factor productivity* dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat.

Ganewati (1997) menyebutkan bahwa permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil dapat bersifat internal maupun eksternal. Secara internal kendala usaha mikro dan kecil adalah modal, teknologi, akses pasar, keterbatasan manajemen dan SDM serta informasi yang terbatas. Sedangkan faktor eksternal adalah kebijakan-kebijakan pemerintah yang tidak mendukung usaha mikro dan kecil seperti praktek monopoli dan proteksi terhadap beberapa industri besar.

Menurut Suhardjono (2003) permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro dan kecil meliputi:

1. Masalah *Financial*

- Kurangnya kesesuaian (terjadinya *mismmacth*) antara dan yang tersedia yang dapat diakses oleh usaha mikro dan kecil.
- Tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan usaha mikro dan kecil.

- Biaya transaksi yang tinggi, yang disebabkan oleh prosedur kredit yang cukup rumit sehingga menyita banyak waktu sementara jumlah kredit yang dikururkan kecil.
- Kurangnya akses ke sumber dana yang formal, baik disebabkan oleh ketiadaan bank di pelosok maupun tidak tersedianya informasi yang memadai.
- Bunga kredit untuk investasi maupun modal kerja yang cukup tinggi.
- Banyaknya usaha mikro dan kecil yang belum *bankable*, baik disebabkan belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan *manajerial* dan *financial*.

2. Masalah Non-finansial

- Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan *quality control* yang disebabkan oleh minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi serta kurangnya pendidikan dan pelatihan.
- Kurangnya pengetahuan pemasaran, yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh usaha mikro dan kecil mengenai pasar, selain karena keterbatasan kemampuan usaha mikro dan kecil untuk menyediakan produk atau jasa yang sesuai dengan keinginan pasar.
- Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) serta kurangnya sumber daya untuk mengembangkan SDM.
- Kurangnya pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi.

3. Masalah *linkage* dengan perusahaan

- Industri pendukung yang lemah
- Usaha mikro dan kecil yang memanfaatkan atau menggunakan sistem *closter* dalam bisnis belum banyak.

4. Masalah ekspor

- Kurangnya informasi mengenai pasar ekspor yang dapat dimanfaatkan.
- Kurangnya lembaga yang dapat membantu mengembangkan ekspor.
- Sulitnya mendapatkan sumber dana untuk ekspor.
- Pengurusan dokumen yang diperlukan untuk ekspor yang birokratis.

Menurut Ridwan (2004) permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro meliputi :

▪ 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. Mereka hampir tidak memperhitungkan tentang calon pembeli dan tidak mengerti bagaimana harus memasarkannya.

▪ Aspek Manajemen

Pengusaha mikro biasanya tidak memiliki pengetahuan yang baik tentang sistem manajemen pengelolaan usaha. Sehingga sulit dibedakan antar aset

keluarga dan usaha. Bahkan karena banyak di antara mereka yang memanfaatkan ruang keluarga untuk berproduksi. Perencanaan usaha tidak dilakukan, sehingga tidak jelas arah dan target usaha yang akan dijalankan dalam periode waktu tertentu.

- Aspek Teknis

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

- Aspek Keuangan

Kendala yang sering mengemukakan setiap perbincangan usaha kecil adalah lemahnya bidang keuangan. Pengusaha mikro hampir tidak memiliki akses yang luas kepada sumber permodalan. Kendala ini sesungguhnya dipengaruhi oleh tiga kendala diatas. Kebutuhan akan permodalan tidak dapat dipenuhi oleh lembaga keuangan modern, karena pengusaha kecil tidak dapat memenuhi prosedur yang ditetapkan.

Keterkaitan antara usaha mikro dengan usaha besar mendukung teori *Flexible Specialization* yang berkembang tahun 1980-an. Teori ini menentang teori yang dikembangkan Anderson yang bernada pesimis dengan memprediksi bahwa usaha mikro makin menghilang ketika pembangunan ekonomi makin maju. Namun menurut teori *Flexible Specialization* justru beranggapan bahwa usaha mikro penting dalam proses pembangunan ekonomi yang semakin maju (Tambunan, 2002). Selain

keunggulan dalam spesialisasi produksi, teori modern juga beranggapan bahwa usaha mikro sebagai salah satu penggerak motor ekspor.

Untuk pasar barang, usaha mikro melakukan transaksi dengan seluruh pelaku ekonomi, baik sesama usaha mikro, UKM, usaha besar, bahkan pelaku usaha internasional. Usaha mikro ikut berperan dalam memenuhi kebutuhan hidup masyarakat, sekaligus memberikan kontribusi terhadap ekspor negara. Usaha mikro juga berperan sebagai distributor sekaligus pangsa bagi berbagai produk yang dihasilkan oleh usaha besar. Bahkan bagi beberapa produsen besar produk konsumsi, seperti mie instan dan kosmetik, pasar usaha mikro sebagian besar merupakan pangsa konsumsinya, baik sebagai konsumen langsung maupun perantara (Krisnamurthi dalam Yustika).

(Dalam Yustika, 2006) Lembaga keuangan mikro, menurut Budiantoro berfungsi memberikan dukungan modal bagi pengusaha mikro (*micro enterprises*) untuk meningkatkan usahanya. Ismawan (2003: 5-7) menunjukkan bahwa pengalaman mengembangkan keuangan mikro untuk melayani masyarakat miskin dalam lingkup dunia telah mendapatkan momentum baru, yaitu dengan adanya *Micro credit Summit (MS)* yang diselenggarakan di Washington tanggal 2-4 Februari 1997. Dengan demikian, terdapat beberapa alternatif yang bisa dilakukan.

1. *Banking of the poor*. Bentuk ini mendasarkan diri pada *saving led microfinance*, ketika mobilisasi keuangan mendasarkan diri pada kemampuan yang dimiliki oleh masyarakat miskin. Bentuk ini juga mendasarkan pula atas *membership base*, keanggotaan dan partisipasinya terhadap kelembagaan

mempunyai makna yang penting. Bentuk-bentuk yang telah terlembaga di masyarakat, antara lain Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM), Kelompok Usaha Bersama (KUB), *Credit Union (CU)*, Koperasi Simpan Pinjam (KSP), dan lain-lain.

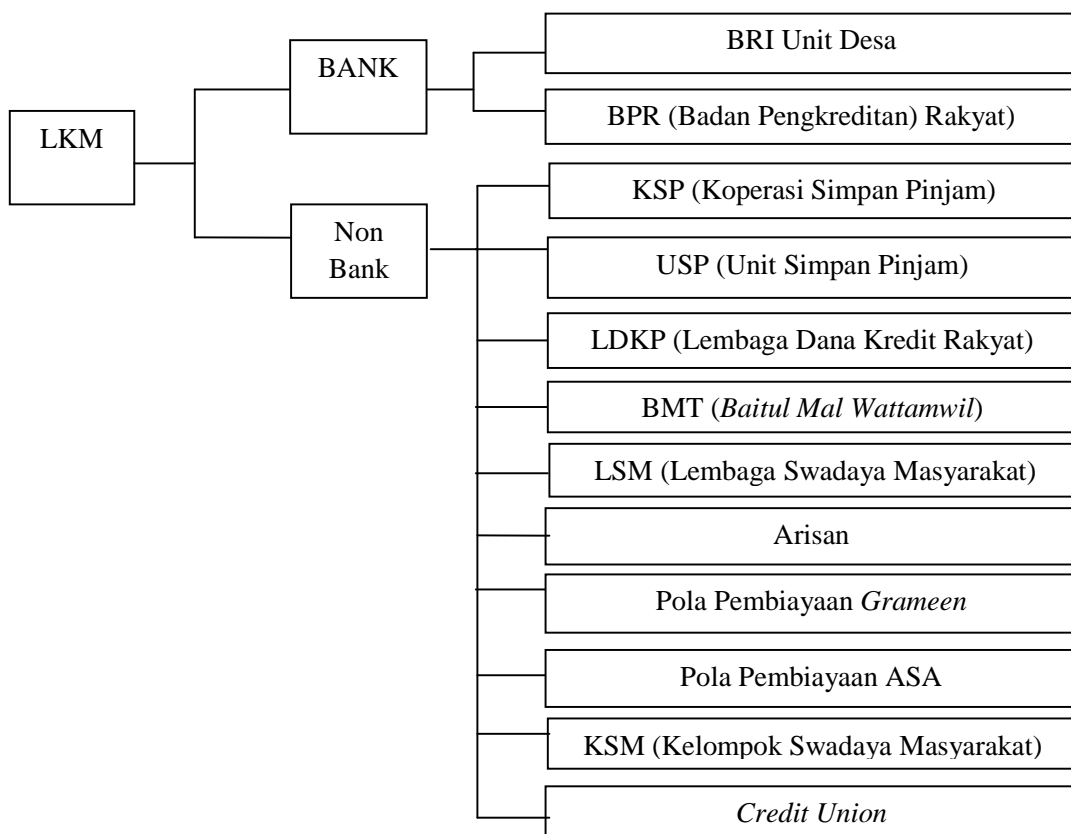
2. *Banking with the poor*. Bentuk ini mendasarkan diri dari memanfaatkan kelembagaan yang telah ada, baik kelembagaan (organisasi) sosial masyarakat yang mayoritas bersifat informal atau yang sering disebut Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM), serta lembaga keuangan formal (bank). Kedua lembaga yang *nature*-nya berbeda itu, diupayakan untuk diorganisasikan dan dihubungkan atas dasar semangat simbiosis mutualisme. Pihak bank akan mendapat nasabah yang makin banyak (*outreaching*), sementara masyarakat miskin akan mendapat akses untuk mendapatkan *financial support*. Di Indonesia, hal ini dikenal dengan pola yang sering disebut Pola Hubungan Bank dan Kelompok Swadaya Masyarakat (PHBKSM).
3. *Banking for the poor*. Bentuk ini mendasarkan diri atas *credit-led institution*, yakni sumber *financial support* (terutama) bukan diperoleh dari mobilisasi tabungan masyarakat miskin, namun memperoleh dari sumber lain yang memang ditujukan untuk masyarakat miskin. Dengan demikian tersedia dana cukup besar yang memang ditujukan kepada masyarakat miskin melalui kredit. Contohnya yakni Badan Kredit Desa (BKD), Lembaga Dana Kredit Perdesaan (LDKP), Grameen Bank (yang ada di Indonesia seperti Lembaga Keuangan Mikro/ LKM), dan yang lainnya.

Lembaga keuangan mikro merupakan lembaga yang melakukan kegiatan kegiatan penyedia jasa keuangan kepada pengusaha kecil dan mikro serta masyarakat berpenghasilan rendah yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal dan yang telah berorientasi pasar untuk tujuan bisnis (Rudjito, 2003).

Lembaga Keuangan Mikro di Indonesia menurut Bank Indonesia diklasifikasikan seperti pada gambar di bawah ini (Gambar 2.1) :

Gambar 2.1

Klasifikasi Pembagian Lembaga Keuangan Mikro



(Sumber : Wiloejo Wirjo Wijono, 2005)

BRI Unit Desa dan BPR merupakan lembaga keuangan mikro, yang persyaratan peminjaman menggunakan metode bank konvensional, pengusaha mikro kebanyakan masih kesulitan mengaksesnya. Lembaga keuangan mikro dengan sendirinya menuntut pelakunya menjalankan manajemen secara profesional, melakukan pendekatan dengan pengelolaan *stakeholder*, dikelola dengan prinsip usaha modern, dan mengacu pada prioritas pembangunan di daerah masing-masing, baik dari sisi wilayah, sektor maupun manusianya. Dengan prinsip utama, dari, oleh dan untuk masyarakat itu sendiri.

Kelemahan keuangan mikro menurut (A. Luluk Widyawan, 2010) yaitu:

- Kurang mampu menjalankan usaha
- Lemah dalam pengelolaan
- Cara hidup yang konsumtif
- Cepat merasa puas dengan hasil yang dicapai
- Sangat tergantung kepada fasilitas
- Rendahnya profesionalisme
- Kesadaran akan kualitas produksi masih rendah
- Bersifat *trial* dan *error*
- Masih percaya pada hal-hal yang bersifat tahayul

Usaha kecil dan mikro membutuhkan dukungan banyak pihak. Dukungan tersebut sangat diharapkan berasal dari pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, lembaga keuangan, lembaga akademi maupun lembaga donor.

Lembaga keuangan mikro dapat menjadi tempat penampung dan penyalur dana dan modal, membawa efek penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapat, mempercepat pembangunan tingkat desa, penggerak bisnis dan menyelamatkan usaha/ kegiatan yang dilanda krisis.

2.1.2 Lembaga Keuangan Non Bank Syariah

Lembaga keuangan non Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang lebih banyak jenisnya dari lembaga keuangan bank. Lembaga keuangan non bank secara operasional dibina dan diawasi oleh Departemen Keuangan yang dijalankan oleh Bapepam LK, sedangkan pembinaan dan pengawasan dari sisi pemenuhan prinsip-prinsip Syariah dilakukan oleh Dewan Syariah MUI. Lembaga keuangan non bank Syariah menurut (Andri Soemitra, 2009) meliputi:

1. Pasar Modal (*capital market*)

Pasar modal merupakan pasar tempat pertemuan dan melakukan transaksi antar para pencari dana (*emiten*) dengan para penanam modal (*investor*) dan modal yang ditawarkan berjangka waktu panjang.

2. Pasar Uang (*money market*)

Pasar uang yaitu pasar tempat memperoleh dana dan investasi dana dan modal yang ditawarkan berjangka waktu pendek.

3. Perusahaan Asuransi

Usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang/ pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan/ atau *tabarru'* yang

memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan Syariah.

4. Dana Pensiun

Dana pensiun merupakan perusahaan yang kegiatannya mengelola dana pensiun suatu perusahaan pemberi kerja atau perusahaan itu sendiri.

5. Perusahaan Modal Ventura

Perusahaan modal ventura merupakan pembiayaan oleh perusahaan-perusahaan yang usahanya mengandung resiko tinggi.

6. Lembaga Pembiayaan

Lembaga pembiayaan adalah badan usaha di luar bank dan lembaga keuangan bukan bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan. Lembaga yang termasuk didalam lembaga keuanagan antara lain :

a. Perusahaan Sewa Guna Usaha (*leasing*)

Kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*finance lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk digunakan oleh penyewa guna usaha (*lessee*) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara angsuran sesuai dengan prinsip Syariah.

b. Perusahaan Anjak Piutang (*factoring*)

Kegiatan pengalihan piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut sesuai dengan prinsip Syariah

anjak piutang (*factoring*) dilakukan berdasarkan akad *wakalah bil ujarah* adalah pelimpahan kuasa oleh satu pihak (*al muwakkil*) kepada pihak lain (*al wakil*) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan dengan pemberian keuntungan (*ujrah*).

c. Perusahaan kartu plastik

Salah satu kegiatan sistem pembayaran yang saat ini telah berkembang pesat adalah alat pembayaran dengan menggunakan kartu (APMK) atau disebut pula dengan kartu plastik.

d. Pembiayaan Konsumen (*consumer finance*)

Kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran sesuai dengan prinsip Syariah.

7. Perusahaan Pegadaian

Merupakan lembaga keuangan yang menyediakan fasilitas pinjaman dengan pinjaman tertentu. Jaminan nasabah tersebut digadaikan, kemudian ditaksir oleh pihak pegadaian untuk menilai besarnya nilai jaminan. Besarnya nilai jaminan akan mempengaruhi jumlah pinjaman.

8. Lembaga Keuangan Syariah Mikro

a. Lembaga Pengelola Zakat (BAZ dan LAZ)

Sesuai dengan Undang-Undang No. 38 Tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat diamanahkan untuk memberdayakan lembaga zakat melalui BAZ

(Badan Amil Zakat) yang dibentuk oleh Pemerintah dan LAZ (Lembaga Amil Zakat) yang dapat dibentuk oleh masyarakat.

b. Lembaga Pengelola Wakaf

Sesuai dengan amanah Undang-Undang No. 4 Tahun 2004 tentang *Wakaf* dibentuklah Badan *Wakaf* Indonesia sebagai lembaga independen untuk mengembangkan perwakafan di Indonesia.

c. BMT

Merupakan lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Syariah. *Baitul Maal Wat Tamwil* adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt almal wa al tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, *Baitul Maal Wat Tamwil* juga biasa menerima titipan zakat, infak, dan sedekah. Serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

2.1.3. *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)

Menurut (Andri Soemitra, 2009) BMT adalah kependekan dari kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Maal Wat Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Syariah.

Menurut Izza (2002) BMT terdiri dari dua istilah yaitu :

- *Baitul Maal* adalah lembaga keuangan islam yang usaha pokoknya adalah menerima dan menyalurkan dana umat islam. Sumber dana *Baitul Maal* berasal dari zakat, *infaq*, *shodaqoh* dan hibah serta sumbangan lainnya.
- *Baitut Tamwil* adalah lembaga keuangan islam yang usaha pokoknya adalah menghimpun dana dari pihak ketiga (deposan) dan memberikan pembiayaan pada usaha-usaha produktif dengan imbalan bagi hasil.

Sedangkan menurut Muhammad (2004), *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa yang tidak menggunakan bunga tetapi menggunakan sistem bagi hasil yang produknya sendiri berlandaskan pada Al-Qura'an dan Hadits Nabi SAW.

2.1.3.1 Ciri-ciri BMT

Baitul Maal mempunyai ciri-ciri sebagai berikut :

1. visi dan misinya sosial
2. mempunyai fungsi sebagai mediator
3. tidak boleh mengambil profit apapun
4. pembiayaan operasi diambil 12,5 persen dari total zakat yang diterima, yang merupakan bagian amil zakat.
5. Penyalurannya dialokasikan pada mereka yang berhak menerima atau disebut *Mustahik*.

Sedangkan Baitut Tamwil mempunyai ciri-ciri sebagai berikut :

1. Visi dan misinya ekonomi dan profit motif
2. Dijalankan dengan prinsip ekonomi islam
3. Berfungsi sebagai mediator atau *financial intermediary* antar pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana.
4. Merupakan wajib zakat.

2.1.3.2 Fungsi BMT

Menurut Izza (2002) BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu:

- a. *Baitul Tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antar lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
- b. *Baitul Maal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

Menurut (Muhammad, 2005) dalam rangka mencapai tujuannya, BMT berfungsi sebagai:

1. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota.
2. Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.

3. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
4. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana dengan *dhuafa* terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, hibah dan lain-lain.
5. Menjadi perantara keuangan antara pemilik dana, baik sebagai pemodal maupun sebagai penyimpan dengan pengguna dana untuk usaha pengembangan produktif.

Sedangkan menurut (Andri Soemitra, 2009), fungsi dari BMT yaitu sebagai :

1. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok usaha anggota muamalat (Pokusma) dan kerjanya.
2. Mempertinggi kualitas SDM anggota dan Pokusma menjadi lebih professional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global.
3. Menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.

Pengembangan BMT merupakan hasil prakarsa dari Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil dan Menengah (PINBUK) yang merupakan badan pekerja yang dibentuk oleh Yayasan Inkubasi Usaha Kecil dan Menengah (YINBUK). Menurut (A. Djazuli dan Yandi janwari, 2002) yang dikutip oleh (Andri Soemitra, 2009) PINBUK didirikan memiliki fungsi sebagai berikut:

1. Mensupervisi dan membina teknis, administrasi, pembukuan, dan *financial* BMT-BMT yang terbentuk.
2. Mengembangkan sumber daya manusia dengan melakukan inkubasi bisnis pengusaha baru dan penyuburan pengusaha yang ada.
3. Mengembangkan teknologi maju untuk para nasabah BMT sehingga meningkat nilai tambahnya.
4. Memberikan penyuluhan dan latihan
5. Melakukan promosi, pemasaran hasil dan mengembangkan jaringan perdagangan usaha kecil.
6. Memfasilitasi alat-alat yang tidak mampu dimiliki oleh pengusaha secara perorangan, seperti faks alat-alat promosi dan alat-alat pendukung lainnya.

Sebagaimana umumnya lembaga keuangan Islami lainnya, BMT merupakan lembaga mediasi keuangan yang bertujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT dalam upayanya merealisasikan konsep tersebut maka dikembangkan sejumlah usaha bisnis yang dikembangkan secara swadaya dan professional.

2.1.3.3 Tujuan dan Analisis Pembiayaan BMT

Pembiayaan yang diberikan BMT kepada pengusaha mikro dan kecil dalam (Muhammad, 2004), diberikan dalam rangka untuk :

1. Upaya memaksimalkan laba

Artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai

laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

2. Upaya meminimalkan resiko

Artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

3. Pendayagunaan sumber ekonomi

Artinya: sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.

4. Penyaluran kelebihan dana

Artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.

Sehubungan dengan aktivitas BMT, maka pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi BMT. Oleh karena itu, tujuan pembiayaan yang dilaksanakan BMT adalah untuk memenuhi kepentingan *stakeholder* menurut (Muhammad, 2005), yaitu:

1. Pemilik

Dari sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada BMT tersebut.

2. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari BMT yang dikelolanya.

3. Masyarakat

- a. Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

- b. Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif)

- c. Masyarakat umumnya atau konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

4. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak

penghasilan atas keuntungan yang diperoleh BMT dan juga perusahaan-perusahaan).

5. BMT

Bagi BMT yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan BMT dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

Menurut Muhammad (2005) pendekatan analisis pembiayaan yang diterapkan oleh para pengelola BMT yaitu:

1. Pendekatan jaminan, artinya BMT dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
2. Pendekatan karakter, artinya BMT mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter anggota.
3. Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya BMT menganalisis kemampuan anggota untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
4. Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya BMT memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh anggota peminjam.
5. Pendekatan fungsi-fungsi BMT, artinya BMT memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

2.1.3.4 Prinsip BMT

Menurut Ridwan (2004) dalam melaksanakan usahanya BMT, berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

1. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip Syariah dan *mu'amalah* Islam kedalam kehidupan nyata.
2. Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlak mulia.
3. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi.
4. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT.
5. Kemandirian, yakni mandiri diatas semua golongan politik, tidak tergantung pada dana-dana pinjaman tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
6. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi, dengan bekal pengetahuan, dan keterampilan yang senantiasa ditingkatkan yang dilandasi keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akherat.
7. *Istiqomah*, yakni konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa.

Prinsip analisis pembiayaan BMT didasarkan pada rumus 5C, yaitu :

1. *Character* artinya sifat atau karakter anggota pengambil pinjaman.
2. *Capacity* artinya kemampuan anggota untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
3. *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam.
4. *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada BMT.
5. *Condition* artinya keadaan usaha atau anggota prospek atau tidak.

2.1.3.5 Sistem pembiayaan BMT

Menurut Antonio (2001) pembiayaan merupakan salah satu tugas BMT, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal yaitu :

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

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut :

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan :

- b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

2.1.3.6 Produk Pembiayaan BMT

Dalam pembiayaan produktif, baik yang diperuntukkan sebagai modal kerja maupun investasi, masyarakat dapat memilih empat model pembiayaan BMT. Pola pembiayaan ini merupakan kontrak yang mendasari berbagai produk layanan masyarakat BMT dalam usahanya. Dan secara umum pembiayaan BMT tersebut dapat diklasifikasikan kepada empat kategori umum, yaitu:

1. Prinsip bagi hasil (*syirkah*)

Syirkah dalam bahasa Arab berarti pencampuran atau interaksi atau membagi sesuatu antara dua orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Prinsip *syirkah* untuk produk pembiayaan BMT dapat dioperasikan dengan pola-pola sebagai berikut :

- a. *Musyarakah*

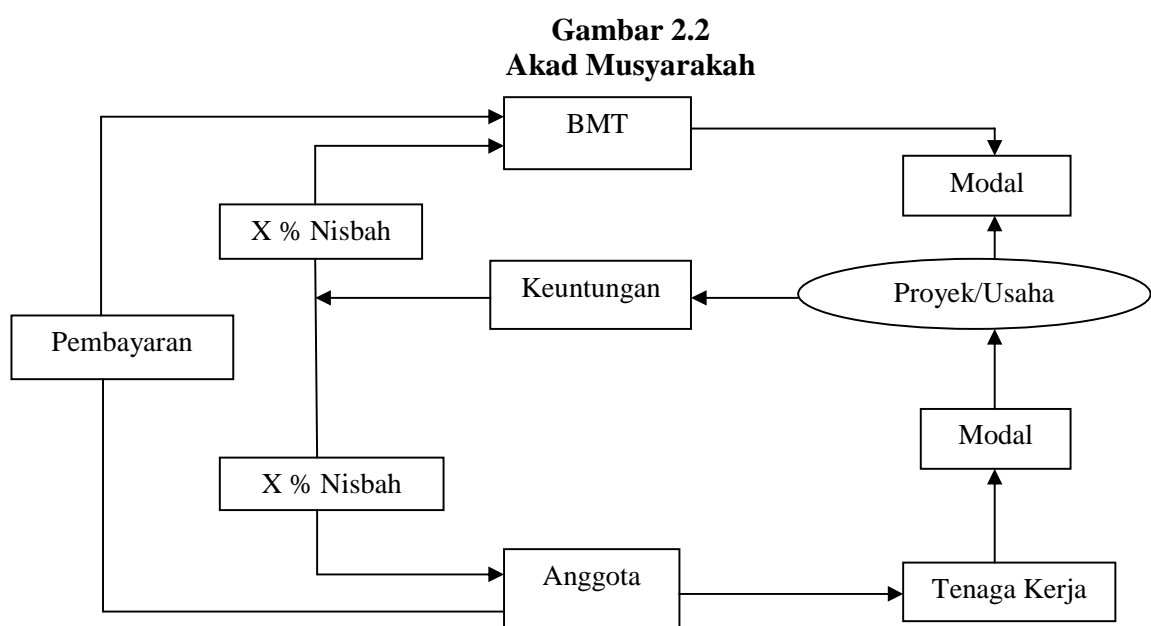
Merupakan kerjasama dalam usaha oleh dua pihak. Ketentuan umum dalam akad *musyarakah* adalah sebagai berikut :

- Semua modal disatukan untuk menjadi modal proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama.
- Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana usaha.

- Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah dengan tidak boleh melakukan tindakan seperti; seperti menggabungkan dana proyek dengan dana pribadi, menjalankan proyek dengan pihak lain tanpa seizin pemilik modal lainnya, memberi pinjaman kepada pihak lain.
- Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain.
- Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama bila; menarik diri dari perserikatan, meninggal dunia, menjadi tidak cakap hukum.

Biaya yang timbul dari pelaksanaan proyek jangka waktu proyek harus diketahui bersama dan proyek yang dijalankan harus disebutkan dalam akad.

Akad *musyarakah* dapat dilihat pada Gambar 2.2:



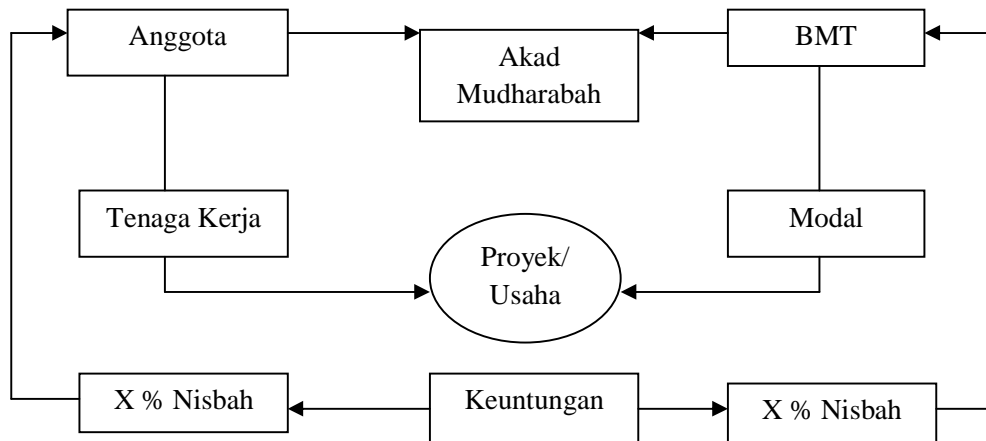
(Sumber : Ahmad Sumiyanto, 2008)

b. *Mudharabah*

Yaitu kerjasama di mana *shahibul maal* memberikan dana 100% kepada *mudharib* yang adalah :

- Jumlah modal yang diserahkan kepada anggota selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang.
- Apabila uang diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.
- Hasil dari pengelolaan pembiayaan *mudharabah* dapat diperhitungkan dengan dua cara yaitu : pertama; hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada bulan atau waktu yang ditentukan. BMT selaku pemilik modal menanggung seluruh kegiatan kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak pengusaha. Kedua; BMT berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan anggota. Jika anggota cidera janji dengan sengaja misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda kewajiban, maka dapat dikenakan sanksi administrasi. Akad *Mudharabah* dapat dilihat pada gambar 2.3

Gambar 2.3
Akad Mudharabah



(Sumber : Ahmad Sumiyanto, 2008)

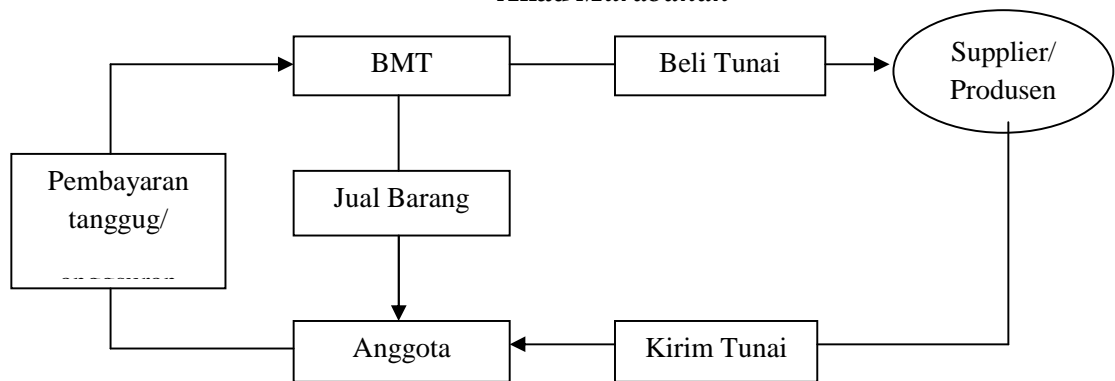
2. Prinsip jual beli (*tijarah*)

Jual beli secara etimologi berarti menukar harta dengan harta, sedangkan secara terminologis artinya adalah transaksi penukaran selain fasilitas dan kenikmatan. Sedangkan prinsip jual beli dapat dikembangkan menjadi bentuk-bentuk pembiayaan sebagai berikut :

a. Pembiayaan *Murabahah*

Menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas. Dalam penerapannya BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan anggota. Besarnya keuntungan yang diambil oleh BMT atas transaksi *murabahah* bersifat konstan. Keadaan ini berlangsung sampai akhir pelunasan utang oleh anggota kepada BMT. Akad *Murabahah* dapat dilihat pada gambar 2.4 :

Gambar 2.4
Akad Murabahah



(Sumber : Ahmad Sumiyanto, 2008)

Secara umum *murabahah* memiliki syarat-syarat :

- BMT memberitahu biaya modal (harga pokok) kepada anggota.
- Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- Kontrak harus bebas dari riba.
- Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.

b. Bai' As Salam

Akad pembelian barang yang mana barang yang dibeli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai di

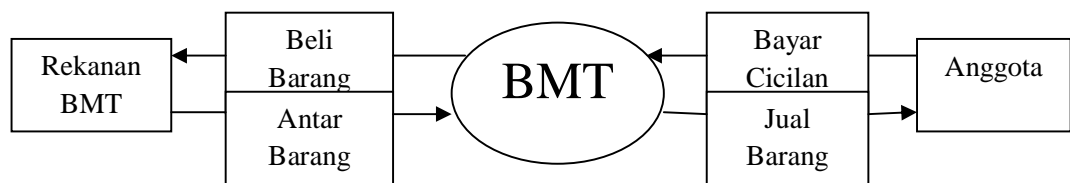
muka. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan. Ketentuan umum dalam *bai' as salam* adalah :

- Pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya.
- Apabila hasil produksi diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad, anggota harus bertanggung jawab.
- Mengingat BMT tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan, maka BMT dimungkinkan melakukan akad salam dengan pihak ketiga.

c. *Bai'i Al Istishna'*

Merupakan kontak penjualan antara pembeli dan BMT. Dalam kontak ini, BMT menerima pesanan dari pembeli kemudian berusaha melalui orang lain untuk mengadakan barang sesuai dengan pesanan. kedua belah pihak BMT dan pemesan bersepakat atas harga serta sistem pembayaran seperti pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai waktu pada masa yang akan datang. *Bai' al istishna'* merupakan suatu jenis khusus dari akad *bai' as salam*, sehingga ketentuan *bai' al istishna'* mengikuti ketentuan *bai' as salam*. Akad *Istishna* dapat dilihat pada gambar 2.5

Gambar 2.5
Akad Istishna'



(Sumber : Ahmad Sumiyanto, 2008)

3. Prinsip sewa (*ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya pemindahan manfaat. Objek transaksi dalam *ijarah* adalah jasa. Pada akhir masa sewa, BMT dapat saja menjual barang yang disewakan kepada anggota. Karena dalam kaidah Syariah dikenal dengan nama *ijarah mutahiyah bit tamlik* (sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

4. Prinsip jasa

Pembiayaan ini disebut jasa karena pada prinsipnya dasar akadnya adalah *ta'awuni* atau tolong-menolong. Berbagai pengembangan dalam akad ini meliputi :

a. *Al Wakalah*

Wakalah berarti BMT menerima amanah dari investor yang akan menanam modalnya kepada anggota, investor menjadi percaya kepada anggota karena adanya BMT yang akan mewakilinya dalam

penanaman investasi. Atas jasa ini, BMT dapat menerapkan *management fee* yang besarnya tergantung kesepakatan para pihak.

b. *Kafalah*

Kafalah berarti pengalihan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin. BMT dapat berperan sebagai penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya. Rekan bisnis anggota dapat semakin yakin atas kemampuan anggota BMT dalam memenuhi atau membayar sejumlah dana yang terhutang. Atas jasa ini, BMT dapat menerapkan *management fee* sesuai kesepakatan.

c. *Hawalah*

Hawalah atau *hiwalah* berarti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung. *Hawalah* dapat terjadi kepada :

- *Factoring* atau anjak piutang, yaitu anggota yang mempunyai piutang mengalihkan piutang tersebut kepada BMT dan BMT membayarnya kepada nasabah, lalu BMT akan menagih kepada orang yang berhutang.
- *Post date check*, yaitu BMT bertindak sebagai juru tagih atas piutang nasabah tanpa harus mengganti terlebih dahulu.
- *Bill discounting*, secara prinsip transaksi ini sama dengan hawalah pada umumnya.

d. Rahn

Rahn adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang ditahan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang ditetapkan. Dalam sistem ini orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga tetapi BMT dapat menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas pemeliharaan, penyimpanan dan administrasi. Besarnya *fee* sangat dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya masa gadai dan jenis barangnya.

2.1.3.7 Kendala dan Hambatan yang dihadapi oleh BMT

Menurut Izza (2002) sebagai lembaga keuangan mikro yang mempunyai keperpihakan pada masyarakat golongan ekonomi lemah, banyak tantangan dan permasalahan yang timbul dan dihadapi dalam perkembangan BMT baik yang bersifat intern maupun ekstern BMT. Kendala yang bersifat intern antara lain :

1. Misi sebagai lembaga sosial dan ekonomi menuntut pengelola BMT untuk teguh dalam membawa prinsip keadilan sesuai Syariat Islam. Pembiayaan dan simpanan yang dilakukan harus dijaga secara ketat agar halal, sementara di sisi lain BMT juga harus *profitable* sehingga bisa mengembangkan ekonomi masyarakat. Sehingga selain kejujuran dan tekad yang kuat maka profesionalisme pengelola harus mendapat penekanan.

2. *Istiqomah*. Sebagai lembaga yang baru maka masyarakat belum begitu mengetahui prinsip bagi hasil yang diterapkan, masyarakat terutama nasabah penyimpan masih lebih percaya pada bank konvensional yang memberikan bunga atau pendapatan atas modal mereka secara lebih pasti.
3. Likuiditas. Dengan modal yang terbatas dan sebagian besar ditanamkan pada pembiayaan maka likuiditas BMT menjadi sangat rentan.

Sementara kendala dan hambatan yang berasal dari faktor ekstern BMT yang muncul antara lain :

1. Masih adanya anggapan dari sebagian masyarakat bahwa sebenarnya sistem bagi hasil tidak ada bedanya dengan sistem bank bunga konvensional. Kedua hal ini mengakibatkan bank dengan prinsip-prinsip Syariah termasuk BMT masih belum bisa diterima secara luas oleh masyarakat di Indonesia.
2. Ketidakmampuan nasabah untuk menjalankan kewajiban-kewajiban kaitannya dengan pembiayaan.
3. Adanya pembiayaan yang bermasalah. Sebab utama pembiayaan yang bermasalah yaitu :
 - Faktor internal yang adalah dalam usah tersebut, penanganan awal yang dilakukan oleh BMT adalah ikut membantu dalam manajemen, karena usah kecil biasanya sangat lemah dalam manajerial. Untuk kemudian melakukan pengawasan secara rutin sehingga akan benar-benar mengetahui akar permasalahan yang ada.

- Faktor eksternal yaitu faktor yang berasal dari luar usaha misalnya bencana alam, krisis ekonomi secara nasional maupun perubahan kebijakan pemerintah yang merugikan usaha dan lain-lain.

2.2 Penelitian Terdahulu

Pelaksanaan penelitian terdahulu ini dimaksudkan untuk menggali informasi tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini. Dengan penelusuran penelitian ini akan dapat dipastikan sisi ruang yang akan diteliti yang dapat diteliti dalam ruangan ini, dengan harapan penelitian ini tidak tumpang tindih dan tidak terjadi penelitian ulang dengan penelitian terdahulu. Penelitian terdahulu yang berhasil dipilih untuk dikedepankan dapat dilihat pada Tabel 2.1:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

| No | Judul Penelitian/ Peneliti/ Tahun | Metode Penelitian dan Alat Analisis | Hasil |
|----|--|--|--|
| 1 | Dampak Pinjaman Dana Program Penanggulangan Kemiskinan Perkotaan (P2KP) Terhadap Pendapatan Anggota Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) Isra Fenny Simangunsong, 2008 | Uji Pangkat Tanda Wilcoxon dan Uji Chi-Square | Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa program pinjaman dana bergulir P2KP berpengaruh positif terhadap pendapatan anggota KSM di kelurahan Pleburan Kecamatan Semarang Selatan Kota Semarang |
| 2 | Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Binaan BKM Arta Kawula di kecamatan Semarang Barat Kota Semarang Hening Yustika | Analisis pangkat Tanda Wilcoxon dan Uji Chi-Square | Hasil penelitian adalah ada perbedaan modal, teknologi, mutu, total penjualan, jumlah pembeli sebelum dan sesudah adanya binaan dari BKM Arta Kawula, sedangkan keuntungan tidak memiliki |

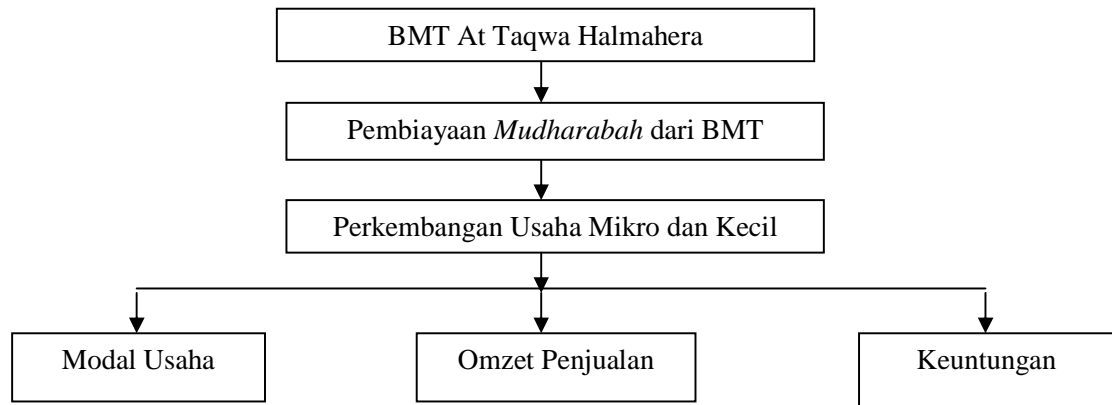
Tabel 2.1 (Lanjutan)

| | | | |
|----|--|--|--|
| | Pritariani, 2009 | | perbedaan bahkan mengalami penurunan sebelum dan sesudah adanya binaan dari BKM Arta Kawula. |
| 3. | Pendampingan Perempuan Pedagang Pasar Tradisional Melalui kredit Mikro (Studi kasus Koperasi Bagor Semarang), Piet Budiono, 2005 | Uji Normalitas, Uji pangkat tanda Wilcoxon, dan Uji Chi-Square | Hasil Penelitian menunjukkan bahwa program pendampingan bermakna secara statistik meningkatkan kesejahteraan keluarga, meningkatkan keuntungan usaha, dan meningkatkan kemandirian Perempuan Pedagang Pasar tradisional. |
| 4. | Analisis Usaha Mikro Monel Yang Memperoleh Kredit Dari Dinas UMKM Kabupaten Jepara (Studi Kasus : Kecamatan Kalinyamatan, Kabupaten Jepara Indah Yuliana Putri, 2010 | Analisis Pangkat Tanda Wilcoxon | Hasil penelitian adalah ada perbedaan modal, produksi, omset penjualan, jumlah tenaga kerja, keuntungan sebelum dan sesudah mendapatkan kredit dari Dinas UMKM. |

2.3. Kerangka Pemikiran Teoritis

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis usaha mikro di Kota Semarang sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *mudharabah* dari BMT At Taqwa Halmahera. Analisis tersebut akan dapat dilihat perbedaan besarnya modal usaha, omzet penjualan, dan keuntungan pada usaha mikro sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *mudharabah* dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang. Berikut dibawah ini gambar kerangka pemikiran penelitian.

Gambar 2.6
Kerangka Pemikiran Teoritis



2.4 Hipotesis

Berdasarkan tinjauan dan kajian terhadap penelitian dahulu yang relevan, maka hipotesis yang akan diujikan kebenarannya secara empiris adalah :

1. Diduga terdapat perbedaan modal usaha UMK antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *mudharabah* dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang.
2. Diduga terdapat perbedaan omzet penjualan usaha UMK antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *mudharabah* dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang.
3. Diduga terdapat perbedaan keuntungan usaha UMK antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *mudharabah* dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel

Menjelaskan cara tertentu yang digunakan oleh peneliti dalam mengukur variabel-variabel yang akan digunakan dalam penelitian. Menurut (Singgih Santoso, 2000) definisi operasional untuk masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi menurut :

1. Modal Usaha

Kemampuan finansial perusahaan dalam menjalankan operasional usaha untuk memproduksi barang dan jasa. Adapun satuan yang digunakan untuk mengukur modal usaha yaitu dalam bentuk nominal uang setiap bulannya (Rupiah).

Adapun pengukuran modal usaha yang diperoleh UMK apabila:

- Modal usaha dikatakan menurun apabila modal usaha yang dimiliki UMK kurang dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X < \text{rata-rata}$).
- Modal usaha yang dikatakan stabil apabila modal yang dimiliki UMK sama dengan jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X = \text{rata-rata}$).

- Modal usaha dikatakan berkembang apabila modal usaha yang dimiliki BMT lebih dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X >$ rata-rata).

2. Omzet Penjualan

Adalah jumlah jumlah total hasil produksi yang dapat dijual dalam sekali bakulan/ penjualan yang dihasilkan oleh pengusaha UMK. Adapun omzet penjualan ini dapat dihitung dengan mengalikan total jumlah yang terjual dengan harga.

Adapun pengukuran omzet penjualan yang diperoleh UMK apabila:

- Omzet penjualan dikatakan menurun apabila omzet penjualan yang dimiliki UMK kurang dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X <$ rata-rata).
- Omzet penjualan dikatakan stabil apabila omzet penjualan yang dimiliki UMK sama dengan jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X =$ rata-rata).
- Omzet penjualan dikatakan berkembang apabila omzet penjualan yang dimiliki UMK lebih dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X >$ rata-rata).

3. Keuntungan

Jumlah produk yang telah laku terjual, dibeli konsumen dan hasil penjualan di bagi dengan keuntungan penjualan yang ditawarkan. Adapun satuan untuk

keuntungan ditetapkan dalam bentuk nominal uang setiap bulannya (Rupiah).

Adapun pengukuran keuntungan yang diperoleh UMK apabila:

- Keuntungan dikatakan menurun apabila keuntungan yang dimiliki UMK kurang dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X < \text{rata-rata}$).
- Keuntungan dikatakan stabil apabila keuntungan yang dimiliki UMK sama dengan jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X = \text{rata-rata}$).
- Keuntungan dikatakan berkembang apabila keuntungan yang dimiliki UMK lebih dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pembiayaan dari BMT (nilai $X > \text{rata-rata}$).

3.2 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah usaha mikro dan kecil yang memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera di kota Semarang. Dipilihnya BMT ini karena banyak usaha mikro dan kecil yang telah berhasil menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat banyak. Metode sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Random Sampling*, dimana sampel diambil secara acak (Sutrisno Hadi, 1990).

Menurut Sutrisno Hadi, dalam menentukan besarnya sampel tidak ada ketentuan yang mutlak (dalam hal ini berapa %). Pengambilan sampel penelitian ini diambil secara *random* dengan menggunakan *Simple Random Sampling*, yaitu teknik

pengambilan sampel secara acak dimana setiap unit dalam sampel mempunyai peluang yang sama untuk dipilih sebagai unit sampel.

Adapun rumus yang digunakan untuk menentukan besarnya jumlah sampel dengan menggunakan rumus Slovin (Umar, 2000) sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N.d^2 + 1}$$

Dimana:

n = Jumlah sampel

N = banyaknya UKM anggota BMT At Taqwa Halmahera

d = Presentase kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan sampel yang masih dapat ditoleransi.

Dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah usaha mikro dan kecil yang memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang yang keseluruhan binaannya berjumlah 300 unit. Pemilihan sampel ini dipilih secara *simple random sampling* dengan karakteristiknya sebagai berikut:

- Tidak menjadikan semua binaannya sebagai sampel melainkan pemilihannya dilihat dari UMK yang tidak mengalami keterlambatan dalam pembayaran.
- Dipilihnya BMT ini dengan pertimbangan banyak UMK yang telah berhasil menjadi sumber pendapatan bagi warga masyarakat.
- Yang menjadi binaannya adalah mereka yang kekurangan modal untuk usaha dan dijadikan sebagai sample.

Perhitungan sampelnya dengan d = 10% adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N.d^2 + 1}$$

$$n = \frac{300}{300.(0,1)^2 + 1}$$

$$n = \frac{300}{4}$$

$$n = 75 \text{ sampel}$$

3.3 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini merupakan studi kasus di BMT Kota Semarang. Pengumpulan data dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan yang relevan dan akurat. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Untuk mendukung penelitian diperlukan data yang aktual. Berdasarkan sumbernya, data-data yang diperoleh dibedakan menjadi :

1. Data Primer

Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dengan memberikan kuesioner atau daftar pertanyaan kepada usaha mikro dan kecil anggota BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang. Kuesioner atau daftar pertanyaan yang diajukan disusun berdasarkan variabel yang diteliti dengan menyediakan jawaban alternatif yang dipilih oleh responden sesuai dengan kondisi riil atas persepsi, pendapat dan opini tersebut, sehingga diharapkan didapat data yang akurat atas penelitian ini.

2. Data Sekunder

Data ini dapat diperoleh dari dokumen dan laporan tahunan yang diperlukan dalam penelitian ini di BMT At Taqwa Halmahera Kota Semarang, sumber literatur, internet, dokumentasi dan data pendukung lainnya.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Banyak metode yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data dalam sebuah penelitian. Metode pengumpulan data pada prinsipnya berfungsi untuk mengungkapkan variabel yang akan diteliti. Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Kuesioner

Adalah metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dengan cara memberi daftar pertanyaan tertutup kepada obyek penelitian (responden) yang selanjutnya responden diminta untuk mengisi daftar pertanyaan tertutup tersebut. Daftar pertanyaan ini disusun berdasarkan acuan indikator-indikator yang telah ditetapkan.

2. Metode dokumentasi

Yaitu metode yang bertujuan untuk mendapatkan data terkait dengan variabel penelitian yaitu variabel pembiayaan, modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan. yang diperoleh langsung dari usaha mikro dan kecil di Kota Semarang.

3. Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada responden dan jawaban-jawaban responden dicatat secara sistematis (Hasan, 2002). Wawancara dilakukan secara berstruktur dimana peneliti menggunakan daftar pertanyaan sebagai pedoman saat melakukan wawancara.

3.5 Metode Analisis

Metode analisis data meliputi analisis kualitatif dimana digunakan untuk menilai objek penelitian berdasarkan sifat tertentu dimana dalam penilaian sifat dinyatakan tidak dalam angka-angka dan digunakan untuk menjelaskan analisis data yang diolah. Sebelum data di analisis, maka kuesioner (instrument penelitian) di uji terlebih dulu dengan Uji Validitas dan Reliabilitas. Setelah itu data dianalisis dengan Uji Statistik Pangkat Tanda *Wilcoxon* untuk mengetahui perbedaan antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan BMT At Taqwa Halmahera yang meliputi perkembangan UMK seperti modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan.

3.5.1 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

Sebelum pengambilan data dilakukan, terlebih dahulu dilakukan pengujian validitas dan reabilitas terhadap daftar pertanyaan yang digunakan.

1. Uji Validitas

Uji validitas dari penelitian ini digunakan untuk menguji kevalidan kuesioner.

Validitas menunjukkan sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur

dalam melakukan fungsi ukurnya (Saifudin Azwar, 2000). Perhitungan ini akan dilakukan dengan bantuan komputer program SPSS (*Statistical Package for Social Science*). Untuk menentukan nomor-nomor item yang valid dan yang gugur, perlu dikonsultasikan dengan tabel *product moment*. Kriteria penilaian uji validitas adalah:

- Apabila r hitung $>$ r table (pada taraf signifikansi 10%), maka dapat dikatakan item kuesioner tersebut valid.
- Apabila r hitung $<$ r table (pada taraf signifikansi 10%), maka dapat dikatakan item kuesioner tersebut tidak valid.

Menurut Singgih Santoso (2000), ada dua syarat penting yang berlaku pada sebuah angket, yaitu keharusan sebuah angket untuk valid dan reliabel. Suatu angket dikatakan valid jika pertanyaan pada suatu angket mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh angket tersebut. Sedangkan suatu angket dikatakan reliabel jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan konsisten dari waktu ke waktu. Di mana validitas data diukur dengan membandingkan r hasil dengan r table (r *product moment*), jika:

- r hasil $>$ r table, data valid
- r hasil $<$ r table, data tidak valid

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah suatu indeks yang menunjukkan sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya (Saifuddin Azwar, 2000). Hasil pengukuran

dapat dipercaya atau reliabel hanya apabila dalam beberapa kali pelaksanaan pengukuran terhadap kelompok subjek yang sama diperoleh hasil yang relatif sama, selama aspek yang diukur dalam diri subjek memang belum berubah. (Saifuddin Azwar, 2000). Cara yang digunakan untuk menguji reliabilitas kuesioner adalah dengan menggunakan Rumus Koefisien *Cronbach Alpha*: (Saifuddin Azwar, 2000)

Pengujian reliabilitas terhadap seluruh item atau pertanyaan pada penelitian ini akan menggunakan rumus koefisien *Cronbach Alpha*. Nilai *Cronbach Alpha* pada penelitian ini akan digunakan nilai 0.6 dengan asumsi bahwa daftar pertanyaan yang diuji akan dikatakan *reliable* bila nilai *Cronbach Alpha* ≥ 0.6 (Nunally, 1996 dalam Imam Ghozali, 2001).

3.5.2 Uji Statistik Pangkat *Wilcoxon*

Uji statistik pangkat tanda *Wilcoxon* menurut (Supranto, 2001), uji statistik ini termasuk jenis statistik non parametrik dipakai apabila peneliti tidak mengetahui karakteristik kelompok item yang menjadi sampelnya. Pengujian non parametrik bermanfaat untuk digunakan apabila sampelnya kecil dan lebih mudah dihitung daripada metode parametrik. Dalam *statistic non parametric*, kesimpulan dapat ditarik tanpa memperhatikan bentuk distribusi populasi (statistik yang bebas distribusi).

Uji pangkat *Wicolxon* digunakan sebagai uji beda dengan alasan data yang diteliti berasal dari sejumlah responden yang sama dan berkaitan dengan periode

waktu pengamatan yang berbeda (sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *mudharabah* dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang untuk UMK yang menjadi anggotanya).

Dengan uji ini, dijelaskan penelitian ini akan menguji apakah penelitian ini mengalami perubahan saat variabel ini diamati pada awal periode maupun pada akhir periode. Adapun variabel-variabel yang diamati dan diuji adalah pendapatan, modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan dalam UMK. Setelah uji tanda *Wilcoxon* dilakukan akan muncul nilai Z dan nilai probabilitas (p). Dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

H_0 = Tidak ada beda variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang.

H_1 = Ada beda variabel yang diuji antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera di Kota Semarang.

Jika probabilitas (p) $> 0,05$ H_0 diterima, jika probabilitas (p) $< 0,05$ maka H_a diterima.

Signifikansi penelitian ini akan membandingkan Z_{tabel} dan Z_{hitung} . Menurut Agoes Soehanie (2008) test statistik bagi rata-rata adalah nilai Z dari rata-rata, karena $\alpha=5\%$ maka nilai kritis yang bersesuaian dari tabel adalah $Z_{0,025} = 1.96$ dan $-Z_{0,025}$ (test 2 ekor). Daerah kritis adalah $Z > 1.96$ atau $Z < -1.96$.