

**PERANAN BMT HIJRATUL MUNAWWARAH
DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN SEKTOR INFORMAL
DI PASAR TERONG MAKASSAR**

**THE ROLES BMT HIJRATUL MUNAWWARAH
TO INCREASE THE INFORMAL SECTORS' INCOME
IN TERONG MARKET MAKASSAR CITY**

LA KAMA WIYAKA



**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2005**

**PERANAN BMT HIJRATUL MUNAWWARAH
DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN SEKTOR INFORMAL
DI PASAR TERONG MAKASSAR**

T E S I S

Sebagai Salah Satu Syarat Mencapai Gelar Magister

**Program Magister Manajemen
Kekhususan Manajemen Sumber Daya Manusia**

Disusun dan diajukan oleh

LA KAMA WIYAKA

Kepada

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2005**

TESIS

PERANAN BMT HIJRATUL MUNAWWARAH DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN SEKTOR INFORMAL DI PASAR TERONG MAKASSAR

Disusun dan diajukan oleh:

LA KAMA WIYAKA

Nomor Pokok MM 99 143

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Tesis
Pada tanggal 30 Agustus 2005
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Menyetujui
Komisi Penasehat,

Dr. H. Osman Lewangka, MA
Ketua

Drs. Sumardi, M.Si
Anggota

Ketua Program Magister
Manajemen

Direktur Program Pascasarjana
Universitas Hasanuddin

Dr. H. Fattah Kadir, SE., SU

Prof. Dr. Ir. H. M. Natsir Nessa, MS

PRAKATA

Syukur Alhamdulillah, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena berkat limpahan rahmat dan karuniaNya, sehingga dapat menyelesaikan Tesis dengan judul "Peran BMT Hijratul Munawwarah Dalam Peningkatan Pendapatan Sektor Informal Di Pasar Terong Makassar" dengan baik.

Penulisan Tesis ini salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pada Program Magister Manajemen Pascasarjana Universitas Hasanuddin Makassar.

Dari mulai penyusunan sampai dengan terselesaikannya laporan tesis ini, penulis banyak mendapat bantuan dan bimbingan serta arahan dan berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya dan penghargaan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Halide selaku pembimbing pertama walau dalam perjalanan penulisan tesis ini beliau meminta untuk diganti karena kesibukan dalam banyak event dan posisi di universitas.
2. Bapak Dr. H. Osman Lewangka, SE, MA selaku pembimbing pengganti yang banyak memberikan petunjuknya dalam penyelesaian tesis ini.
3. Bapak Drs. Sumadi, M.Si selaku pembimbing yang banyak meluangkan waktunya untuk mengarahkan dan memberikan petunjuk serta saran sehingga tesis ini bisa diselesaikan penulisannya.

4. Pimpinan, Dosen dan staf Administrasi Program Magister Management Pasca Sarjana Universitas Hasanuddin Makassar, yang telah memberikan dorongan dan ilmu pengetahuan serta lancarnya layanan administrasi akademik.
5. Rekan-rekan mahasiswa se-angkatan maupun Mahasiswa Magister Manajemen Angkatan lainnya, khususnya yang tergabung dalam kelompok diskusi kami yang telah banyak bekerjasama sejak awal sampai dengan terselesaikannya laporan tesis ini.
6. Kepada Pimpinan dan seluruh staf Administrasi serta karyawan BMT Hijratul Munawwarah Pasar Terong Makassar, kami ucapkan banyak terima kasih atas segala kemudahan yang diberikan kepada penulis sehingga laporan ini dapat diselesaikan.
7. Secara khusus kepada keluarga khusus kedua putraku Muhammad Fauzulmubhin Wiyaka dan Muhammad Faqalats Wiyaka yang dengan penuh pengertian dan kesabarannya memahami posisi penulis sekaligus memberikan inspirasi dan semangat sampai terselesaikannya laporan tesis ini.

Penulis menyadari bahwa laporan tesis ini masih jauh dari harapan dan kesempurnaan, sehingga dengan segala kerendahan hati penulis bersedia

untuk menerima saran dan kritikan dari berbagai pihak untuk penyempurnaannya.

Akhir kata penulis mengharapkan semoga tulisan ini dapat memberikan manfaat, khususnya kepada pengelola BMT Hijratul Munawwarah Pasar Terong Makassar. Insya Allah. Amin.

Makassar, September 2005

Penulis

ABSTRAK

LA KAMA WIYAKA. Peranan BMT Hijratul Munawwarah Dalam Peningkatan Pendapatan Sektor Informal Di Pasar Terong Kota Makassar (Dibimbing oleh H. Osman Lewangka dan Sumardi).

Penelitian ini bertujuan untuk : a). Mengetahui peran BMT pada faktor bagi hasil keuntungan b). Mengetahui jaminan dari orang yang dipercaya c). Mengetahui administrasi pencatatan pembukuan d). Mengetahui informasi layanan bisnis dan layanan agama.

Metode analisis yang digunakan yaitu metode analisis deskriptif dan analisis regresi berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1). Secara serempak (Uji F) terbukti memiliki pengaruh 69,3 % terhadap peningkatan pendapatan sektor informal. Secara parsial (Uji T) faktor bagi hasil keuntungan memiliki pengaruh 20%. Jaminan 6,3%, administrasi pencatatan 0,5%, informasi layanan bisnis dan layanan spritual melalui pengajian mencapai 48%. Faktor jaminan dan administrasi kurang memiliki pengaruh yang signifikan. Layanan spritual agama melahirkan kesadaran sendiri untuk menepati jadwal penyetoran. Penyerahan hasil penjualan setelah dihitung dapat diketahui modal keuntungan pendapatan. Faktor bagi hasil, jaminan, administrasi dan informasi dapat dijadikan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil sebagai model pengembangan BMT yang dikelola ICMI terbukti sangat relevan dan signifikan dalam peningkatan pendapatan sektor informal yang dilandasi nilai agama.

ABSTRACT

LA KAMA WIYAKA. *The roles BMT Hijratul Munawwarah to Increase the Informal Sectors' Income in Terong Market Makassar City.* (Supervised by H.Osman Lewangka and Sumardi).

The purposes of this research are: a) to explore the roles of BMT especially in profit sharing; b) to explain the roles of the reliable persons; c) to describe business administration process and d) to describe business information services and religion services.

This research used descriptive analysis and the multiple regression analysis to analyze the collected data.

This research concludes the following results: 1) In simultaneous method (F test) shown that 69.3 per cent in the increase in informal sectors' income; (2) In partial method (t-test) indicated that factor contributed to the increase of income are the sharing profit contributed 20%, collateral 6.3%, administration procedure 0.5%, information business services and spiritual services by holy book learning 48%; 3) the collateral and administration did not contributed significantly, while the spiritual services by holy book learning created self awareness to pay the debt on time. The profit can be calculated based on sales. The methods of profit sharing, collateral, administration and information could be used as standard. Incubation of Small Business Centre organized by the Indonesian Intellectual Muslim Association (ICMI) in developing BMT could be recognized as standard method, this method is significant to increase informal sector income based on religious value.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGANTAR	ii
LEMBAGA PENGESAHAN	iii
PRAKATA	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Konsep Sektor Informal	6
B. Konsep Baitul Mal wat Tamwil (BMT)	10
1. Pengertian BMT	10
2. Ciri-ciri BMT	16
3. Peran BMT	19
4. Prinsip Bagi Hasil (<i>Profit Sharing</i>) BMT	23
5. Analisis Pembiayaan BMT	31
C. Kerangka Pemikiran	38
D. Hipotesis	42

BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Ruang Lingkup Wilayah dan Waktu Penelitian	43
	B. Metode Pengumpulan Data	43
	C. Jenis dan Sumber Data	44
	D. Populasi dan Sampel	45
	1. Populasi	45
	2. Sampel	45
	E. Metode Analisis	46
	1. Uji Serempak (Uji F)	47
	2. Uji Parsial (Uji t)	47
	F. Defenisi Operasional	48
BAB IV	HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
	1. Analisa Regresi	51
	a. Variabel Entered	52
	b. Model Summary	52
	c. ANOVA Coefficients	53
	2. Pembahasan	57
	a. Uji F (Uji Serempak)	57
	b. Uji Parsial	59
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan	63
	B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA		66
DAFTAR LAMP IRAN		69

DAFTAR TABEL

Tabel	Keterangan Tabel	Halaman
1.	Variables Entered/Removed	51
2.	Model Summary	51
3.	ANOVA	52
4.	Coefficients	54
5.	Uji Keberartian	58
6.	Sumbangan Relatif dan Efektif Tiap variable	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Keterangan Gambar	Halaman
1.	Sistem Bagi Hasil Antara BMT Dengan Sektor Informal	30
2.	Analisis Studi Kelayakan Usaha Pada BMT	37
3.	Kerangka Pikir	40

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sistem ekonomi bebas bunga muncul sejak Juni 1992 di Jakarta melalui lembaga keuangan yang dinamakan Baitul Mal Wal Tamwil (BMT) atau Bina Insan Kamil. Lembaga keuangan non bank ini mengenalkan konsep bagi hasil (*profit sharing*) yang berbentuk *mudharabah*, *murabahah*, *musyarakah* dan *bai'bitsaman ajil*. Di samping itu, BMT juga mengenalkan konsep *qardhul hasan*, yakni pinjaman tanpa beban apa pun, tanpa beban bunga dan beban bagi hasil. Modal pinjaman tersebut memfokuskan programnya kepada sektor Informal yang belum tersentuh kredit perbankan dan dikembalikan secara angsuran sesuai dengan kemampuan yang disepakati antara nasabah (*mudharib*) sebagai sektor informal dengan BMT.

Sektor informal tersebut melakukan pekerjaan tanpa harus memperoleh surat izin usaha dari pemerintah kota. Pola kegiatannya pun sangat tidak ketat dan tidak beraturan, baik dalam arti jam kerja (kapan pun) maupun tempat berjualan (dimanapun). Demikian pula, modal, peralatan, perlengkapan maupun omzet biasanya kecil sehingga skala operasi relatif

kecil. Sektor informal pun tidak memerlukan pendidikan formal (sekolah) yang memadai karena kemampuan dan keterampilan pengalaman sambil bekerja (*learning by doing*).

Pekerja pada sektor informal mengelola usaha sangat terbatas dalam segala aspeknya, sehingga dapat digolongkan sebagai masyarakat berpenghasilan rendah, kecil bahkan bisa disebut miskin. Kondisi yang melilit sektor informal ini disebabkan oleh banyaknya kendala yang dihadapi baik secara internal maupun eksternal. Kendala internal yaitu tingkat pendidikan yang rendah, ketidakmampuan meyakinkan lembaga keuangan baik bank maupun nonbank untuk mendapatkan bantuan modal usaha, manajemen usaha yang kurang diperhatikan, ketidakmampuan menangkap peluang usaha yang strategis, sebagian besar tidak melek teknologi, dilakukan dalam lingkup yang kecil, informasi pengembangan usaha tidak menjadi prioritas, dan lain-lain. Kendala eksternal adalah jeratan para rentenir. Kendala-kendala yang dihadapi sektor informal ini hampir dapat menjadi karakteristik sektor informal secara umum termasuk yang berada di Pasar Terong.

Guna menghadapi kendala-kendala yang dihadapi pekerja sektor informal ini sangat diperlukan keterlibatan seluruh lapisan masyarakat. Upaya bersama perlu dilakukan karena di samping menjadi kewajiban moral sebagai sesama hamba Allah juga sebagai upaya pengentasan kemiskinan.

Secara konseptual, BMT merumuskan bahwa langkah awal pengentasan dari kemiskinan perlu dilakukan upaya secara menyeluruh (*holistic*) bukan hanya pada kemiskinan materi tapi juga non-materi. Kemiskinan materi dapat berwujud ekonomi, sedangkan kemiskinan non-materi mengacu pada spiritualitas. Pada tingkat tertentu, bahkan kemiskinan spiritual jauh lebih penting penanganannya dalam masyarakat dari pada kemiskinan ekonomi. Untuk itu, langkah-langkah mengatasi kemiskinan ekonomi-spiritual ini harus dilakukan secara holistik dengan didasarkan pada prinsip-prinsip, sebagai berikut:

Pertama, kemiskinan non materil (spiritual) yang dimaksud menyangkut peningkatan kesadaran diri manusia mengenai keberadaannya di bumi sebagai makhluk Allah SWT. Dengan demikian, BMT harus berfungsi sebagai pusat pengajian, belajar, mengamalkan, dan mendalami ajaran-ajaran agama, selain fungsinya sebagai unit usaha ekonomi yang mengupayakan kesejahteraan materil bagi para anggotanya.

Kedua, kemiskinan bukanlah semata perbuatan orang miskin tetapi juga ada akibat dari tindakan orang yang tidak miskin. Oleh karena itu, orang yang tidak miskin perlu turun tangan menyumbangkan uang, waktu, ilmu dan keahlian bagi orang yang miskin.

Ketiga, prinsip organisasi terintegrasi. Artinya, semua bentuk sumbangan diorganisir secara terintegrasi dalam BMT sehingga para tokoh masyarakat, pengusaha, cendekiawan, dan ulama dalam suatu daerah berfungsi secara optimal untuk mengatasi kemiskinan. Prinsip terintegrasi ini juga berarti keterkaitan upaya mengatasi kemiskinan lewat BMT.

Keempat, prinsip kemandirian. Lembaga yang dibentuk untuk mengatasi kemiskinan adalah milik masyarakat sendiri. Sejak awal kebijakan diciptakan agar ketergantungan pada pihak luar dalam mengatasi kemiskinan yang dialami suatu kelompok masyarakat bisa diakhiri secepat mungkin. Prinsip percaya diri dikembangkan baik dari ajaran maupun pelaksanaan.

Kelima, manusia sebagai makhluk terbaik menganut ajaran bahwa manusia dalam memutuskan sesuatu harus juga yang terbaik. Dalam prinsip ekonomi keputusan terbaik diartikulasikan sebagai hubungan yang saling menguntungkan kedua belah pihak dalam hubungan dengan alam yaitu menjaga kelestarian fungsi ekologi, dalam hubungan manusia dengan Allah SWT, tentu terus meningkatkan keseimbangan hubungan dalam bentuk ketaatan ritual (ibadah).

Dengan demikian melalui konsep yang dikembangkan BMT tersebut, diharapkan semua pihak yang terlibat pengentasan dari kemiskinan akan memperoleh manfaat baik dalam bentuk materi maupun non-materi dan atau

baik di dunia maupun di akhirat. Dengan demikian untuk menunjang kelancaran kegiatan operasional BMT, beberapa faktor penting yang perlu mendapat perhatian khusus, yaitu faktor bagi hasil keuntungan usaha, jaminan dari orang yang berhasil memanfaatkan fasilitas pembiayaan BMT, administrasi seperti pencatatan, pembukuan, system angsuran dan informasi mengenai aspek spiritual dan kegiatan yang menyangkut pengelolaannya. Keempat faktor tersebut dimaksudkan untuk mempermudah para anggota untuk menikmati fasilitas yang disediakan oleh BMT dalam mengembangkan usahanya.

Prinsip pembangunan BMT tersebut sesuai dengan prinsip umum pengembangan sumber daya manusia di Indonesia, yaitu : (1) investasi manusia secara besar-besaran dengan terbukanya lapangan kerja yang meningkat, baik mutu maupun jumlahnya, (2) daya saing bangsa yang meningkat, (3) pengelolaan pembangunan secara holistik (menyeluruh), (4) akhlak mulia dan cerdas, serta (5) *Iqra* (membaca=belajar) yang tiada henti.

Prinsip umum pengembangan sumber daya manusia seperti *Iqra* diharapkan dapat diupayakan secara efektif. Untuk itu, setiap orang perlu belajar terus sebagaimana disabdakan Rasulullah Saw, yaitu : "tuntutlah ilmu dari ayunan sampai ke liang lahat" (Al-Hadits). Prinsip *Iqra* ini dapat

diterjemahkan, umpamanya, dari studi yang ada (walaupun terbatas), diketahui bahwa tingkat pendidikan pengelola BMT di Jawa Barat pada tahun 1997 adalah 68% sarjana, 14% Diploma 1,2, dan 3 serta 18% setingkat SLTA (Asmaldi, 1977:27). Akan tetapi mereka terus meningkatkan kemampuan bisnisnya, misalnya; pada tahap awal, berbagai jenis substansi ilmu yang diperlukan untuk mengupayakan visi masing-masing BMT.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan paparan mengenai BMT dengan sektor informal di atas, maka masalah yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah peran BMT HM berdasarkan factor bagi hasil jaminan, administrasi dan informasi mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap peningkatan pendapatan sektor informal di Pasar Terong Makassar?
2. Faktor manakah dari peran BMT HM yang memiliki pengaruh yang paling signifikan terhadap peningkatan pendapatan sektor informal di Pasar Terong Makassar?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan pelaksanaan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Pengaruh peran BMT HM berdasarkan factor bagi hasil, jaminan, administrasi dan informasi terhadap peningkatan pendapatan sektor informal di Pasar Terong Makassar.
2. Faktor-faktor dari peran BMT HM yang paling berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan sektor informal di Pasar Terong Makassar.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan sebagai manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Sebagai bahan masukan berbagai pihak sekaligus menjadi alternatif dalam upaya pengentasan kemiskinan umat, khususnya sektor informal menuju usaha yang lebih formal.
2. Sebagai salah satu bahan rujukan bagi peneliti lanjutan yang memilih BMT sebagai objek penelitian.
3. Sebagai salah satu bentuk partisipasi peneliti dalam mendorong lahirnya prakarsa menghimpun dana masukan sebagai cikal-bakal lahirnya banyak BPR berbasis syariah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Konsep Sektor Informal

Pemakaian istilah konsep sektor informal pertama kali digunakan oleh Keith Hart dalam penelitian di suatu kota di Ghana (1973: 14). Konsep informal lebih lanjut dikembangkan oleh International Labour Organization (ILO) dalam berbagai penelitian di dunia ketiga. Konsep tersebut digunakan sebagai alternatif dalam menangani masalah kemiskinan di dunia ketiga dalam hubungannya dengan pengangguran, migrasi, dan urbanisasi. Sejak itu, konsep ini dipandang sebagai sebuah strategi alternatif pemecahan masalah keterbatasan peluang kerja. Konsep ini menurut Efendi (1994: 73) dipandang sebagai “katup pengaman” yang dapat meredam ledakan sosial.

Sehubungan dengan pemakaian konsep tersebut, Hidayat (1978: 18) memberikan ciri-ciri sektor informal sebagai berikut:

1. Kegiatan Usaha tidak terorganisir secara baik, karena unit usaha tidak mempergunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor informal.
2. Pada umumnya unit usaha tidak mempunyai izin usaha.

3. Pola kegiatan usaha tidak beraturan baik dalam arti lokasi maupun jam kerja.
4. Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini.
5. Unit usaha mundur ke luar masuk dari sub sektor ke lain sub sektor.
6. Teknologi yang digunakan sebagian besar bersifat tradisional.
7. Modal dan perputaran usaha relatif kecil sehingga skala operasi relatif kecil.
8. Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan pendidikan formal, karena pendidikan yang digunakan diperoleh dari pengalaman sambil bekerja.
9. Pada umumnya unit usaha termasuk golongan yang mengerjakan sendiri usahanya, dan buruh berasal dari keluarga.
10. Sumber dana usaha umumnya dari tabungan sendiri atau dari lembaga keuangan yang tidak resmi (non-bank).
11. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan kota atau desa yang berpenghasilan rendah tetapi kadang-kadang juga yang berpenghasilan menengah.

Sedangkan Widarti (1986: 57), menggunakan status pekerja dalam mengelompokkan sektor formal dan sektor informal. Sektor informal

dikelompokkan bila memiliki ciri-ciri: (1) berusaha dengan status bekerja sendiri tanpa bantuan orang lain, (2) bekerja dengan bantuan buruh tidak tetap, dan (3) bekerja dengan bantuan keluarga. Sebaliknya, mereka yang sebagai buruh atau karyawan tetap dimasukkan dalam kelompok sektor formal.

Wisarjono (1985: 27), mengindikasikan sektor informal dalam ruang lingkup yang lebih sederhana yaitu kegiatan usaha marginal (kecil-kecilan). Lebih lanjut, kegiatan marginal, bila memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Pola kegiatannya tidak teratur, baik dalam arti waktu, permodalan, maupun penerimaannya.
2. Tidak tersentuh oleh peraturan atau ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah.
3. Modal, peralatan, dan perlengkapan maupun omzetnya biasanya kecil dan diusahakan atas dasar hitung harian.
4. Umumnya tidak mempunyai tempat yang permanen dan terpisah dari tempat tinggalnya.
5. Tidak mempunyai keterkaitan (*linkages*) dengan usaha yang besar.
6. Umumnya dilakukan masyarakat yang berpenghasilan rendah.

7. Tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus sehingga secara luwes dapat menyerap bermacam- macam tingkat pendidikan tenaga kerja.
8. Umumnya tiap-tiap usaha memperkerjakan tenaga yang sedikit dari lingkungan keluarga atau kenalan dari daerah yang sama, dan
9. Tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, pengkreditan.

Pendapat lain mengenai sektor informal dikemukakan oleh Sethuraman (1991: 19) yaitu istilah 'sektor informal' biasanya digunakan untuk merujuk pada sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Namun demikian, Sethuraman mengingatkan bahwa ekonomi berskala kecil tidak identik dengan perusahaan berskala kecil. Tinjauan Sethuraman mengenai sektor informal dalam hal ini dianggap sebagai suatu manifestasi dari situasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara sedang berkembang, terutama bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan peningkatan pendapatan bukan mengejar upaya memperoleh keuntungan. Mereka yang terlibat dalam sektor ini pada umumnya miskin, tidak berpendidikan atau berpendidikan rendah, tidak terampil dan kebanyakan adalah para migran.

Konseptualisasi sektor informal tersebut di atas, walaupun bermanfaat namun belum dapat memecahkan masalah defenisi. Masih dibutuhkan beberapa definisi untuk menentukan batas sektor informal, baik dari sudut pandang operasional maupun penelitian. Jadi skala operasional adalah

karakteristik terpenting yang muncul besarnya modal, besarnya pendapatan, unit-unit usaha, dan pelibatan atau keterlibatan masyarakat di dalamnya (meskipun ada pengecualian).

Dalam proses pembangunan, ada konsep yang berkembang untuk menempatkan sektor informal ke dalam dua aspek. Aspek pertama adalah pemikiran yang menekankan bahwa kehadiran sektor informal sebagai gejala transisi dalam proses pembangunan yang merupakan tahapan sekaligus cikal bakal dalam menuju tahapan modern. Pandangan ini berpendapat bahwa sektor informal berangsur-angsur akan berkembang menjadi sektor formal seiring dengan meningkatnya pembangunan. Aspek kedua adalah pemikiran yang berpendapat bahwa hadirnya sektor formal merupakan gejala adanya ketidakseimbangan kebijakan pembangunan.

B. Konsep Baitul Mal wat Tamwil (BMT)

1. Pengertian BMT

Baitul Mal wat Tamwil (BMT) pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi dalam Islam terutama dalam bidang keuangan. Istilah BMT adalah penggabungan dari baitul mal dan baitul tamwil. Baitul mal adalah lembaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial). Sumber dana diperoleh dari zakat, infak, dan sadakah atau sumber lain yang halal. Dana-dana tersebut kemudian

disalurkan kepada mustahik (yang berhak) atau untuk kebaikan. Adapun baitul tamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat dan bersifat profit motive. Penghimpunan dan diperoleh melalui simpanan pihak ketiga dan penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembayaran atau investasi yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah.

BMT yang menggabungkan baitul mal dan baitul tamwil adalah dua kegiatan yang berbeda-beda sifatnya-laba dan sosial (nirlaba) dalam suatu lembaga. Namun, secara operasional BMT tetap merupakan entitas :adan) yang terpisah. Dalam perkembangan BMT selanjutnya, selain bergerak di bidang keuangan, juga melakukan kegiatan sektor riil. Sehubungan dengan kegiatannya sebagai lembaga keuangan. Sektor riil, tiga aktivitas yang dijalankan BMT yaitu: (1) jasa keuangan, (2) sosial (pengelolaan ZIS), dan (3) sektor riil. Kegiatan-kegiatan tersebut dikelola terpisah dan memiliki lembaga yang tidak bercampur satu sama Penilaian kinerjanya pun dipisahkan kemudian menilai kinerja BMT keseluruhan.

? **Jasa Keuangan**

Kegiatan jasa keuangan yang dikembangkan BMT berupa penghimpunan dana dan menyalurkan melalui pembiayaan dari dan untuk anggota atau non-anggota. Kegiatan ini dapat disamakan secara operasional

dengan kegiatan simpan pinjam dalam koperasi atau kegiatan perbankan secara umum. Namun demikian, karena lembaga keuangan Islam maka BMT dapat disamakan dengan sistem perbankan atau lembaga keuangan yang mendasarkan kegiatannya dengan syariat Islam, ini terlihat dari produk-produk jasanya yang kurang lebih sama dengan ada dalam perbankan Islam.

Penghimpunan dana diperoleh melalui simpanan, yaitu dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada BMT untuk disalurkan ke sektor produktif dalam bentuk pembiayaan usaha. Simpanan ini dapat berbentuk *wadi'ah* (tabungan), dan mudharabah (simpanan, semacam deposito) dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Simpanan mudharabah, terdiri atas; (1) Dapat dicairkan kapan saja dikehendaki nasabah. (2) Simpanan mudharabah pendidikan. Nasabah menabung untuk kepentingan pendidikan, dicairkan menjelang SPP atau pada saat akan membayar uang ujian, atau saat memasukkan putra-putrinya pada jelang sekolah tertentu. (3) Simpanan mudharabah haji. Dicairkan setelah dananya cukup untuk menunaikan ibadah haji. (4) Simpanan mudharabah qurban. Dicairkan saat memotong hewan qurban. (5) simpanan mudharabah idul fithri. (6) Simpanan mudharabah aqiqah. (8) Simpanan mudharabah perumahan (pembangunan dan persiapan). (9) Dan lain-lain bentuk simpanan yang dapat dikembangkan menurut lingkungan setempat.

Penyaluran dana kepada nasabah dilakukan dalam dua cara yaitu; Pertama, pembiayaan dengan sistem bagi hasil (bebas bunga), Kedua, jual beli dengan pembayaran ditangguhkan. Pembiayaan merupakan penyaluran dan BMT kepada pihak ketiga berdasarkan kesepakatan pembiayaan antara BMT dengan pihak lain dengan jangka waktu tertentu dan nisbah (akad, perjanjian kerjasama) dalam bentuk bagi hasil yang disepakati. Pembiayaan dibedakan menjadi pembiayaan musyarakah dan mudharabah. Penyaluran dana dalam bentuk jual beli celengan pembayaran ditangguhkan adalah penjualan barang BMT kepada nasabah dengan harga ditetapkan berdasarkan sebesar biaya perolehan barang ditambah margin keuntungan BMT. Bentuknya dapat berupa bai'itsaman ajil (angsuran) dan murabahah (pembayaran di akhir perjanjian).

M. Amin Azis (2000: 179) membagi kegiatan memanfaatkan dana (pembiayaan mudharabah, musyarakah, murabahah, bai'u bithaman ajil, dan al qardhul hasari), misalnya, (1) pembiayaan al mudharabah, yaitu suatu perjanjian antara pihak shahibul maal (investor) atau penyedia dana mudharib atau pengusaha yang mengusahakan suatu kegiatan yang jenis, jangka waktu dan tempatnya disepakati oleh shahibul maal; (2) pembiayaan musyarakah, yaitu suatu perjanjian antara shahibul maal dengan mudharib yang masing-masing dapat menyediakan modal atau dana, shahibul maal

dapat ikut serta dalam manajemen proyek yang disepakati bersama beserta pembagian keuntungannya; (3) pembiayaan murabahah, yaitu suatu perjanjian jual beli antara shahibul maal yang suatu barang terlebih dahulu yang diperlukan oleh mudharib dan kemudian menjualnya kepada mudharib untuk dimanfaatkan bagi kegiatan usahanya. BMT yang mewakili/bertindak sebagai shahibul maal mendapat keuntungan dari harga penjualan barang tersebut; (4) pembiayaan *bai'u bithaman ajil*, yaitu suatu perjanjian jual beli melebihi satu tahun. *Bai'ubithaman ajil* mirip dengan kredit investasi pada sistem konvensional; dan (5) al qardhul hasan, berupa pinjaman lunak bagi pekerja sektor informal yang benar-benar kekurangan modal (*fuqara* dan *masaakin*) yang biasanya dimanfaatkan dari dana zakat, infaq dan sadaqah. Nasabah tidak perlu membagi keuntungan pada pihak BMT (*shahibul maal*) tetapi hanya biaya administrasi (termasuk membayar modal pinjaman, bisa sampai habis pinjaman pokok).

? **Nirlaba, Sosial (Zakat, Infak dan Zadakah)**

Pengelolaan pada sektor nirlaba (sosial) adalah perolehan dana ZIS yang diperoleh dari berbagai sumber yang tidak mengikat atau disimpulkan sendiri oleh BMT. Sektor ini merupakan satu kekuatan BMT karena juga berperan dalam pembinaan agama bagi para nasabah sektor jasa keuangan BMT. Dengan demikian, pemberdayaan yang dilakukan

BMT tidak terbatas pada sisi ekonomi, tetapi juga dalam hal agama. diharapkan pula para nasabah BMT akan turut memperkuat sektor sosial ini dengan menyalurkan ZIS kepada BMT.

? **Sektor Riil**

Pada dasarnya, kegiatan sektor riil merupakan bentuk penyaluran dana BMT. Namun, berbeda dengan kegiatan sektor jasa keuangan yang penyalurannya berjangka waktu tertentu, penyaluran dana sektor riil bersifat permanen atau jangka panjang dan terdapat unsur kepemilikan (saham) di dalamnya. Penyaluran dana ini selanjutnya disebut investasi atau penyertaan (sejenis usaha patungan). Investasi BMT dapat dengan mendirikan usaha baru dengan masuk ke usaha yang sudah ada dengan cara membeli saham.

Karena itu, kegiatan pokok BMT bertumpu pada, (1) upaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi, (2) menerima BAZIS dari dana zakat, infak dan sadaqah. Misi pelaksanaannya untuk mencapai, (1) peningkatan kesejahteraan anggota dan lingkungannya, (2) menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syari'ah, (3) mengembangkan sikap hemat dan mendorong kegiatan menyimpan, (4) menumbuhkan usaha-usaha produktif anggota, dan (5) memperkuat posisi tawar, sikap amanah dan jaringan komunikasi para anggota.

2. Ciri-ciri BMT

Dalam modul pelatihan yang diterbitkan PINBUK (1998) dijelaskan bahwa ciri BMT adalah (1) merupakan lembaga ekonomi bukan bank yang dapat dijangkau masyarakat kecil-bawah (mikro), beroperasi secara syariah prinsip jaminan dari dalam/sekitar lingkungannya sendiri, (2) gabungan kegiatan baitul tamwil dengan baitul maal, (3) untuk mengumpulkan dana anggota dan menyalurkannya kepada anggota untuk modal usaha produktif, (4) memiliki fungsi sebagai antara anggota yang memiliki kelebihan dana dengan anggota kekurangan biaya usaha.

Menurut Sidik Prawiranegara (2000: 21), ciri usaha BMT mengembangkan usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil-bawah dan kecil, sekaligus mendorong menabung untuk menunjang kegiatan ekonomi berikutnya. Ia menambahkan bahwa, BMT harus tumbuh dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat sekitar. Staf BMT bertindak aktif, dinamis, berpandangan proaktif, tidak menunggu tetapi menjemput anggota, nasabah.

Menurut M. Amin Azis, menyebut ciri BMT sebagai berikut; pertama, usaha yang dimaksud untuk mendorong sikap dan perilaku dari masyarakat banyak dengan menerima simpanan atas balas jasa bagi hasil. Yaitu memberi pembiayaan usaha-usaha kegiatan ekonomi dari Rp. 25.000 sampai

Rp. 1.000.000 atau lebih jika aset BMT sudah besar, jika kegiatan simpan pinjam telah mantap dan lembaganya telah bekerja dengan terkendali, maka dapat diperluas pada kegiatan pada sektor riil, seperti pemasaran, pengembangan teknologi tepat guna serta kegiatan lain yang sangat erat kaitannya dengan pengembangan usaha kecil-kecilan, menerima titipan dan pengelolaan zakat, infaq dan shadaqah.

Kedua, pengelolaan secara profesional persis mengikuti administrasi pembukuan dan prosedur perbankan dengan pengecualian tidak mengharuskan pakai jaminan uang atau harta benda untuk jumlah pinjaman kecil (misalnya di bawah Rp. 500.000); manajemen dilatih dari i dan mengenal calon lingkungan kerjanya; mengikuti sistem dan kerja yang telah dipersiapkan petunjuk pelaksanaannya. Sementara untuk pengetahuan praktis bisa didapat dengan mengikuti pelatihan yang diselenggarakan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) minimal dua minggu untuk tahap awal. PINBUK adalah lembaga yang dibentuk KM, MUI, dan Muamalat, tanggal 13 Maret 1995 dengan strategi kerja mengembangkan BMT secara luas dan sehat.

Ketiga, modal awal mendirikan BMT lebih kurang Rp. 5 juta : tambah sejumlah sarana fasilitas.

Keempat, pendiri sebagai anggota inti. Terdapat sekelompok orang (20 – 40 orang) di sekitar lokasi pendirian dengan menitipkan dana awal sebagai modal kerja minimal Rp. 250.000 tiap anggota (dapat diangsur). Sekelompok anggota inti sebagai pendiri bertanggung jawab atas mati ran berkembangnya BMT tersebut.

Kelima, biaya operasional sangat rendah, antara lain karena staf dan beroperasi pada kondisi yang tidak mewah.

Keenam, jaminannya adalah dengan mengutamakan kepercayaan tokoh setempat dan atau tanggung renteng saling kenal karena daerah operasionalnya tidak terlalu luas.

Ketujuh, mitra operasi, terintegrasi dengan lembaga lokal, misalnya pengajian, lingkungan masjid dan pesantren. Dalam pengajian biasanya juga dibicarakan masalah muamalah termasuk pengembangan BMT dan usaha masing-masing nasabah (sektor informal).

Selanjutnya disebutkan, jika persiapan telah lengkap maka BMT dapat beroperasi sebagai KSM (kelompok swadaya masyarakat) dengan memanfaatkan sertifikat operasi dan PINBUK. Untuk beberapa waktu BMT berperan sebagai prakoperasi yang pada waktunya akan berbadan hukum. Karena itu, jika aset telah melebihi Rp. 200 juta, maka sebaiknya mempersiapkan diri menjadi sebuah BPR Syari'ah,

3. Peran BMT

Hasil penelitian Badan Penelitian dan Pengembangan Departemen Koperasi, Pengusaha Kecil dan Menengah di 9 propinsi, termasuk Sulsel dengan sampel 74 BMT, dikemukakan kembali Suhaji Lestadi (2000:15) antara lain: 1) BMT mempunyai pelayanan mudah, murah dan cepat. 2) pertumbuhan aset yang "ajaib" karena masih dapat tumbuh dengan cepat di masa krisis ekonomi. Hal ini dikarenakan mobilisasi dan pihak ketiga baik dan cepatnya perputaran pembiayaan anggota. Sebagian besar mempunyai aset rata-rata sebesar Rp. 30 juta. 3) BMT mampu membiayai BMT yang paling banyak adalah antara Rp. 150 ribu sampai Rp. 300 ribu, dan 4) dari hasil studi terlihat skala bantuan yang akan BMT bervariasi, tapi umumnya bantuan tersebut akan digunakan untuk memperbesar usaha kecil sektor informal.

Studi mengenai kinerja BMT juga ditemukan adanya peran yang dimainkan dalam peningkatan pendapatan masyarakat, khususnya nasabah (mudharib) pengusaha kecil-bawah. Dengan pinjaman Rp. 100 untuk usaha kecil-kecilan akan mampu meningkatkan pendapatan Rp. 50.000 dalam waktu kurang satu minggu, atau 100% dalam dua minggu atau 200% dalam waktu empat minggu (sebulan).

Jika 500 BMT secara rata-rata mampu memberikan pembiayaan Rp. 10.000.000 per bulan dari 300 nasabah (mudharib), dengan asumsi tiap

bulan akan menjadi peningkatan pendapatan $500 \times \text{Rp. } 10.000.000 = \text{Rp. } 500.000.000$ atau satu tahun menjadi $\text{Rp. } 60.000.000.000$ yang meliputi $12 \times 3000 \times 500 = 1.800.000$ mudharib/nasabah.

Jikalau dalam 2 tahun dikembangkan 2.000 BMT dan secara rata-rata mampu memberikan pembiayaan $\text{Rp. } 50.000.000$ per BMT, maka perannya akan sangat berarti dalam meningkatkan pendapatan usaha teal, sekaligus akan sangat konkrit dalam mengatasi ketimpangan sosial. Yaitu $200 \times 1.500 \times 12 = 36.000.000$ kali transaksi per tahun dari pengusaha kecil dan itu berkelanjutan terjadi setiap hari dan setiap bulan.

Berkaitan dengan itu, dengan demikian:

1. BMT akan berperan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan pendapatan masyarakat yang pada gilirannya membantu mengatasi ketimpangan ekonomi dan kesenjangan sosial.
2. BMT berperan pula dalam mencapai sasaran umum pembangunan lima tahunan ke depan pada upaya menumbuhkan sikap kemandirian dalam diri manusia dan masyarakat Indonesia melalui peningkatan peran serta, efisiensi dan produktivitas rakyat dalam rangka peningkatan taraf hidup, kecerdasan dan kesejahteraan lahir batin.

3. BMT akan berperan pula dalam membantu tercapainya sasaran bidang ekonomi dalam rangka penataan dan pemantapan industri nasional, keseluruhannya bersamaan dengan upaya peningkatan pemerataan yang meliputi peningkatan kesempatan usaha, lapangan kerja serta peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.
4. BMT akan terlibat penuh dalam program pemerintah dalam meningkatkan kemampuan dan peranan usaha kecil melalui peningkatan peranan sarana dan prasarana usaha sehingga mempermudah transaksi dalam memperoleh permodalan dan kesempatan usaha, memperoleh pendidikan, pelatihan dan bimbingan manajemen serta alih teknologi.
5. BMT akan mendukung program nasional dalam mengembangkan sektor informal dan tradisional sebagai bagian ekonomi rakyat yang tumbuh dan berkembang dari masyarakat serta merupakan kegiatan ekonomi yang andal, mandiri, maju serta mampu berperan dalam menciptakan kesempatan usaha dan lapangan kerja. BMT akan mampu berkembang menjadi usaha ekonomi rakyat melalui pengembangan kewiraswastaan, penyediaan permodalan agar mampu meningkatkan usaha sesuai perundang-undangan.
6. BMT akan mampu menjadi landasan pembangunan sebagai wadah ekonomi rakyat. BMT diharapkan akan meningkatkan mutu dan

kemampuan ekonomi rakyat sehingga peranannya lebih nyata dalam kehidupan ekonomi pengusaha kecil-bawah.

7. BMT akan mendukung program pencapaian peningkatan fungsi dan peran usaha kecil dan peningkatan manajemen yang profesional.
8. BMT akan berperan dan mendukung pembangunan keuangan yang diarahkan pada peningkatan kemampuan dan daya guna keseluruhan tatanan, perangkat, kelembagaan dan kebijaksanaan keuangan sehingga menunjang kesinambungan pembangunan serta peningkatan kemandirian bangsa.

Dengan peningkatan kemampuan keuangan yang makin andal, efisien dan mampu memenuhi kebutuhan pembangunan, penciptaan suasana yang mendorong tumbuhnya inisiatif dan kreativitas masyarakat meluasnya peran serta masyarakat dalam pembangunan melalui upaya untuk terus meningkatkan tabungan.

4. Prinsip Bagi Hasil (*Profit Sharing*) BMT

Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional BMT secara keseluruhan. Landasan syariah dari prinsip bagi hasil ini, yaitu:

Al Quran; (1) Surat Al Muzammil: 20 "... dan orang-orang yang melakukan dharab (perjalanan) di muka bumi ini mencari sebagian karunia

Allah...". (2) Surat Al Jum'ah: 10 "Maka apabila ditunaikan shalat, maka hendaklah kamu bertebaran di atas muka bumi dan Carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya supaya kamu beruntung". (3) Surat An-Nisaa: 12 "... Maka mereka berserikat pada sepertiga...". (4) Surat Shaad: 24 "Dan sesungguhnya kebanyakan dan' orang-orang yang bersikat ftu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh".

Surat Al Muzammil: 20 dan surat Al Jum'ah: 10 tampak bahwa terdapat anjuran pada kaum muslimin untuk melakukan perjalanan usaha. Sementara Surat An-Nisaa: 12 dan Surat Shaad: 24 menunjukkan perkenaan dan pengakuan Allah SWT akan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta. Hanya saja dalam Surat An-Nisaa: 12 perserikatan terjadi secara otomatis karena waris, sedangkan dalam Surat Shaad: 24 perserikatan terjadi atas dasar akad atau ikhtiar.

Hadist; (1) Dari Suhaib r.a bahwa Nabi Muhammad SAW bersabda; "Tiga perkara yang di dalamnya terdapat keberkahan; jual bell secara tangguh, muqaradhah (nama lain dari mudharabah), mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan bukan untuk dijual" (HR. Ibnu Majah No. 2280, Kitab At-Tljarah). (2) Hadits lain diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke

mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang n-bahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikan syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah Saw dan Rasulullah pun membolehkan. (HR. Thabrani). (3) Abu Hurairah, Rasulullah Saw bersabda, "sesungguhnya Allah Azza Wajalla berfirman, Aku pihak ketiga dari dua orang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati yang lainnya". (HR. Abu Dawud No. 2936, dalam kitab Al-Buyu, dan Hakim).

Ketiga Hadits tersebut menunjukkan kecintaan kepada hambahambanya melakukan usaha yang penuh keberkahan, syarat-syarat melakukan perniagaan, dan perserikatan selama saling menjunjung tinggi kebersamaan dan menjauhi pengkhianatan.

Dalam operasional BMT memakai Prinsip sebagaimana yang digunakan oleh lembaga perbankan Islam, yaitu :

1. Prinsip bagi hasil, merupakan tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana (shahibul maal) dengan pengelola dana (mudharib). Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antar BMT dengan anggota/mitra. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah dana musyarakah.

2. Prinsip jual-beli dengan margin keuntungan di mana BMT anggota sebagai agen yang diberi kuasa untuk melakukan barang atas nama BMT, kemudian BMT yang menjual kepada anggota/mitra. Bentuknya berdasarkan prinsip murabahah dan Bai'bitsaman Ajil.

3. Prinsip non-profit, merupakan pembiayaan kebajikan, lebih bersifat sosial dan tidak profit oriented. Lebih dirasakan sebagai pinjaman Vnak Bisnfs Usaha Kecil (BUK) yang benar-benar kekurangan modal.

- r-iota tidak perlu membagi keuntungan kepada BMT kecuali hanya intaydr biaya riil yang tidak dapat dihindari untuk terjadinya suatu

-trak, misalnya biaya administrasi pembiayaan.

Dalam modul IV yang diterbitkan PINBUL (1998) disebutkan produk ke dua golongan, yaitu; simpanan dan pembiayaan. Jenis-jenis simpanan ini adalah:

1. Simpanan pembiayaan, ini dikaitkan dengan pemberian pembayaran. Caranya, setiap kali anggota mengangsur pembiayaan ke BMT dia diwajibkan menabung sesuai kemampuan masing-masing. Dan pengembaliannya dapat dilakukan ketika angsuran pembiayaan usaha telah selesai.
2. Wadi'ah Dhamanah (Al 'Arfati), adalah akad titipan, di mana penitip wajib member! imbalan penitipan sebagai jasa atau bea atas (aminan (al kharaj

bidh dhamari). Namun, kalau titipan itu dipakai untuk berusaha oleh yang menerima titipan, maka berlaku hukum pinjaman (al 'anah) dan menjadilah harta tersebut menjadi utang yang harus bertanggung jawabkan. Maka bea penitipan batal, tetapi justru penerima jasa atas hasil usaha.

3. Mudharabah, yaitu penyerahan dan dari seseorang (shahibul kepada orang lain (mudhariti) untuk digunakan dalam usaha halal, keuntungan usaha akan dibagi sesuai dengan nisbah (akad) yang fctah disepakati kedua belah pihak.
4. Simpanan Mudharabah berjangka, untuk tujuan pemasaran, menarik anggota baru dan variatif, produk-produk penghimpunan dana simpanan ini dapat dikembangkan menjadi beberapa jenis seperti, pendidikan, kesehatan, walimah (pernikahan, khitanan dan lain sebagainya), simpanan aqiqah dan qurban serta simpanan berjangka, misalnya simpanan idul fitri, siswa, haji/umrah, kontrak rumah atau membeli rumah (dikembangkan sesuai kondisi masyarakat setempat).

Berikutnya, produk BMT adalah pembiayaan dengan tujuan untuk memberikan fasilitas kepada anggotanya dalam menambah pembiayaan usaha, sekaligus bermanfaat untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi timah tangga anggota sebagai bekal beribadah kepada Allah SWT.

pembiayaan ini juga diharapkan mampu meningkatkan ketaqwaan dan amal shaleh dalam kehidupan sehari-hari. Sasaran pembiayaan diarahkan kepada semua sektor ekonomi yang memungkinkan untuk dibiayai seperti pertanian, industri rumah tangga (home industry), perdagangan dan sektor Jasa lainnya. Jenis-jenis pembiayaan diproduksi dalam program terdiri dari :

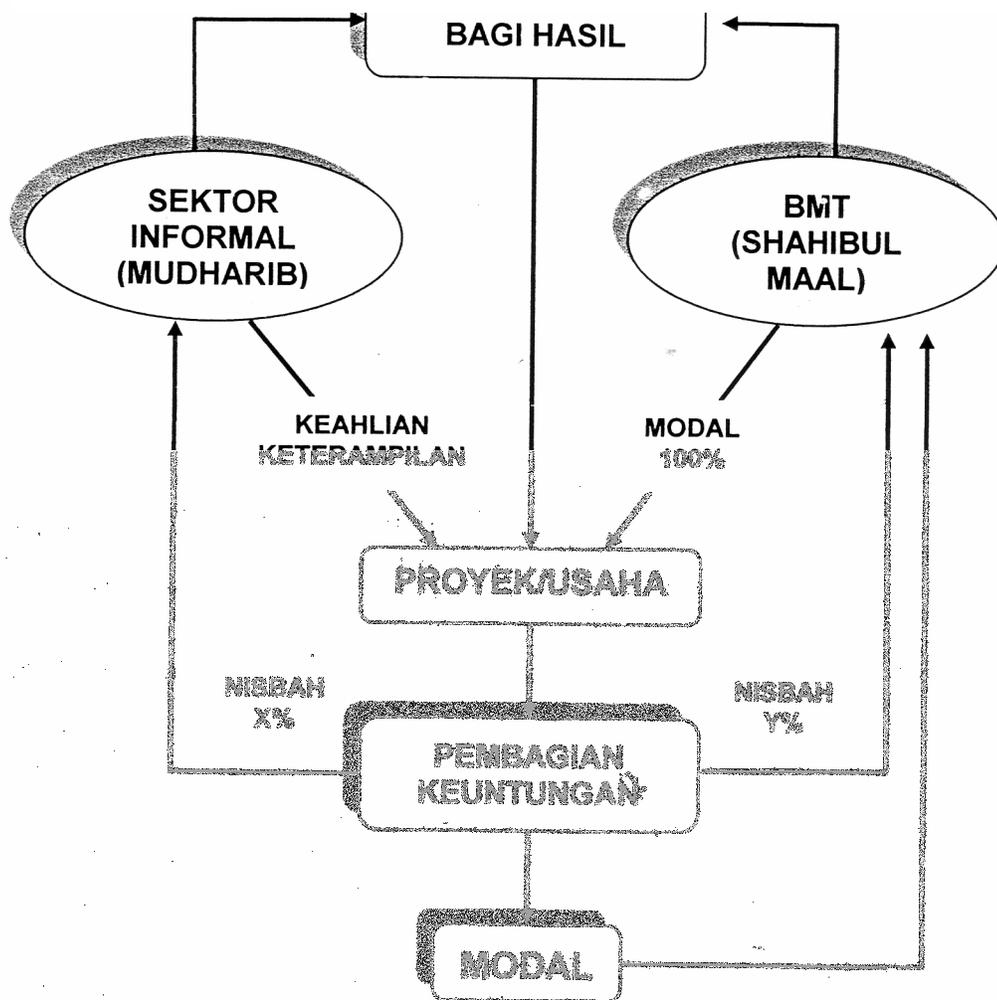
1. Bai Bi Isaman Ajil (BBA), yaitu hubungan nisbah-perjanjian (wangprestasi atau pembelian barang) dengan pembayaran ditangguhkan). Contoh, bila Bapak A ingin membeli gerobak dorong dengan Rp. 200.000, ia menyampaikan kepada BM-f. Maka 6Mt dihitung segala aspek yang terkait, maka disepakati harga itu dikembalikan Rp. 230.000 yang dicicil selama 10 minggu, yang disetor sekali seminggu.
2. Bai Al Murabahah, nisbah jual beli ini hampir sama BBA. Ibu Wahyu bermaksud membeli blender untuk memenuhi permintaan usaha minuman 'aneka juice buah' karena selama ini membuat secara sederhana (manual). Ia mengajukannya ke BMT untuk membeli 2 (dua) unit dengan harga @ Rp. 450.000. Sebelum BMT dan Ibu Wahyii membuat nisbah (akad/perjanjian), maka BMT mengajukan harga $g >$ Rp. 550.000 yang dibayar 3 bulan kemudian (akhir waktu yang disepakati), terhitung sejak diterfmanya barang pesanan tersebut. Ijama ufama

(landasan Syariah): dalam kitab, Fiqhus Sunnah mengenai jual-beli [tengan pembayaran ditangguhkan, sayyid sabiq mengatakan bahwa jika pembayaran ditangguhkan dan ada penambahan harga untuk pihak penjual, maka jual beli itu sah bila disepakati sebelum diterima barang, torena penangguhan itu adalah harga (mendapat hitungan nilai/harga). Menurut mazhab Hanafi, Asy Syafil, Zain bin AH, Al Muayyad Billah "i Jumah Ahli Rqih. Mereka melihat keumumdn dalil yang - memperbolehkannya. Pendapat ini di tarjih oleh Asy Syauckani. Sementara A/ Hadits, dari Rafi' bin Khudaij dikatakan bahwa wahai Rasulullah, apakah yang paling baik?. Rasulullah menjawab, Pekerjaan dengan tangannya sendiri (hasil karya, jerih payah atau keringat i) dan semua jual beli yang ma'ruf.

3. Bai Al Mudharabah, contohnya, Bapak A melihat ada peluang basah di kompleks perumahan. Ia bermaksud membeli ikan basah di dan menjualnya berkeliling pada pagi hari di kompleks perumahan a-sekitarnya. Niatnya itu mendapat sambutan dari BMT, lalu diberi modal Rp, 600.000 dengan perjanjian bagi hasil 70:30 dihitung setiap hari. Yaitu A mendapat keuntungan 70% sementara BMT 30% dengan sisa pengembalian 6 minggu.

4. Bai Al Qardul Hasan merupakan pembiayaan lunak yang ma anggota atas dasar kewajiban sosial semata, di mana anggota dituntut bagi hasil kecuali mengembalikan modal. Namun, peminjam memberi tambahan sukarela berdasarkan pada akhir pelunasan pokok. Landasan, Syariah, Al Quran --at Al Baqarah: 245 "Barang siapa yang memberikan pinjaman yang kepada Allah, maka Allah akan melipatgandakan pembayarannya berkali-kali lipat. Dan Allah menyempitkan rezki sebagian orang dan melapangkan sebagian orang yang lain. Dan kepada-Nyalah kamu.
5. Bai Al Musyarakah adaJah modal investasi atau modal kerja, contoh: Bapak B menjual minyak tanah kemudian mengajukan bahan modal ke BMT. Namun, kemudian BMT memutuskan berserikat si B. pihak pertama^ (B) menyediakan uang tunai sebesar Rp. 500.000 untuk membeli barang dagangan (minyak tanah) dengan bagi hasil 50:50 dan waktu berserikat selama 1 (satu) tahun. Bagi hasil sama dengan pola pembiayaan mudharabah. terletak pada besarnya musyarakah ini akan ditinjau dan dilanjutkan kemitraan usaha yang saling memberi keuntungan.

Bagan 1: Sistem Bagi Hasil antara BMT dengan Sektor Informal



5. Analisis Pembiayaan BMT

Pembiayaan memegang peranan penting utama dalam usaha baik komersil maupun syariah. Pembiayaan yang dimaksud di sebagai Modul Pelatihan pengelola BMT (1998) yaitu penyediaan uang yang dapat dipersamakan dengan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan simpan meminjam antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang diwajibkan meminjam pihak peminjam untuk melunasi utangnya dalam jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan, pembagian, keuntungan. BMT sebagai objek penelitian ini adalah lembaga yang menerapkan pembiayaan dengan sistem pembiayaan bagi hasil.

Berdasarkan paparan di atas, selanjutnya dapat dirumuskan prinsip-prinsip analisis pembiayaan pada BMT. Prinsip-prinsip analisis pembiayaan pada BMT sebagaimana lembaga perbankan memakai prinsip 5C yaitu:

1. Character. Penilaian terhadap karakter calon debitur. Hal ini dimaksudkan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa nasabah pengguna dana atau anggota BMT yang mengajukan pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.
2. Capacity. Penilaian secara subjektif tentang kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran. Kemampuan ini diukur dengan catatan prestasi

debitur di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas usaha nasabah, cara berusaha ataupun tempat usaha.

3. Capital: Penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki calon debitur, yang diukur dengan posisi usahanya secara keseluruhan melalui ratio finansial dan penekanan pada komposisi modalnya.
4. Coletaral: Jaminan milik calon debitur. Coletaral pada BMT lebih ditekankan pada sektor kepercayaan, kedekatan dengan hubungan dengan pengusaha dan kegiatan usahanya, dan saling mengenal karena daerah usahanya tidak luas melalui tanggung renteng atau tokoh setempat yang diiringi dengan pengajian bersama.
5. Conditions: Bagian pembiayaan BMT harus melihat kondisi perekonomian secara umum khususnya yang terkait jenis usaha calon debitur. Hal ini disebabkan keadaan eksternal usaha yang dibiayai memiliki peranan yang sangat besar dalam memperlancar usaha yang dibiayai.

Sebelum melakukan analisa pembiayaan, ada beberapa hal yang perlu dipersiapkan, yaitu: (1) pendekatan karakter, yaitu proses pemberian dana pembiayaan didasarkan atas kepercayaan terhadap reputasi karakter usaha dan perilaku dari calon debitur. Hal ini dinamakan pendekatan yang paling murni, sehingga dibutuhkan kejelian dan oekaan analis; (2) pendekatan kemampuan pelunasan, yaitu menekankan pada

kemampuan nasabah mengembalikan pokok pembiayaan. Penilaian pelunasan dapat dicermati dengan melihat cash w serta mengembalikan pula dengan estimasi dari source dan use of fund calon debitur apabila yang bersangkutan memiliki administrasi ^angan yang cukup baik dan dapat dipercaya; (3) pendekatan kelayakan, yaitu mencermati pada baik atau tidaknya pelaksanaan suatu 2 sesuai dengan norma-norma bisnis yang berlaku; (4) pendekatan jaminan, yaitu menekankan analisisnya pada kondisi ekonomi dan jaminan. Pendekatan ini biasanya dilakukan pada rumah-rumah gadai. Pada BMT lebih ditekankan pada kepercayaan, kedekatan hubungan, dan mengenal karena daerah usahanya tidak luas melalui tanggung renteng dan atau tokoh setempat yang diiringi dengan pengajian bersama; dan (5) pendekatan fungsi BMT, yaitu menempatkan dirinya sebagai lembaga ekonomi untuk menyalurkan dana yang bersifat profit non komersil. Profit saat BMT berfungsi sebagai mediator antara maal dengan mudharib, non komersil saat sebagai mediator pemberi zakat dengan penerima zakat.

Setelah mencermati prinsip-prinsip dan pendekatan yang dilakukan, lebih lanjut dilakukan anallsis pembiayaan dengan memfokuskan pada analisis setiap aspek yang berkaitan dengan usaha calon debitur tersebut. Analisis aspek pembiayaan dapat berupa studi kelayakan usaha terhadap BMT meliputi:

1. Analisis Aspek Yuridis; analisis ini memfokuskan sasarannya, yaitu pada;
 - a) kecakapan calon debitur pada BMT setidaknya memahami "akad pembiayaan" yang sedang dibuat;
 - b) status badan usaha debitur memenuhi syarat yuridis, calon debitur pada BMT setidaknya melakukan ketentuan/aturan di wilayahnya, misalnya membayar iuran keamanan, retribusi sampah dan lain-lain.

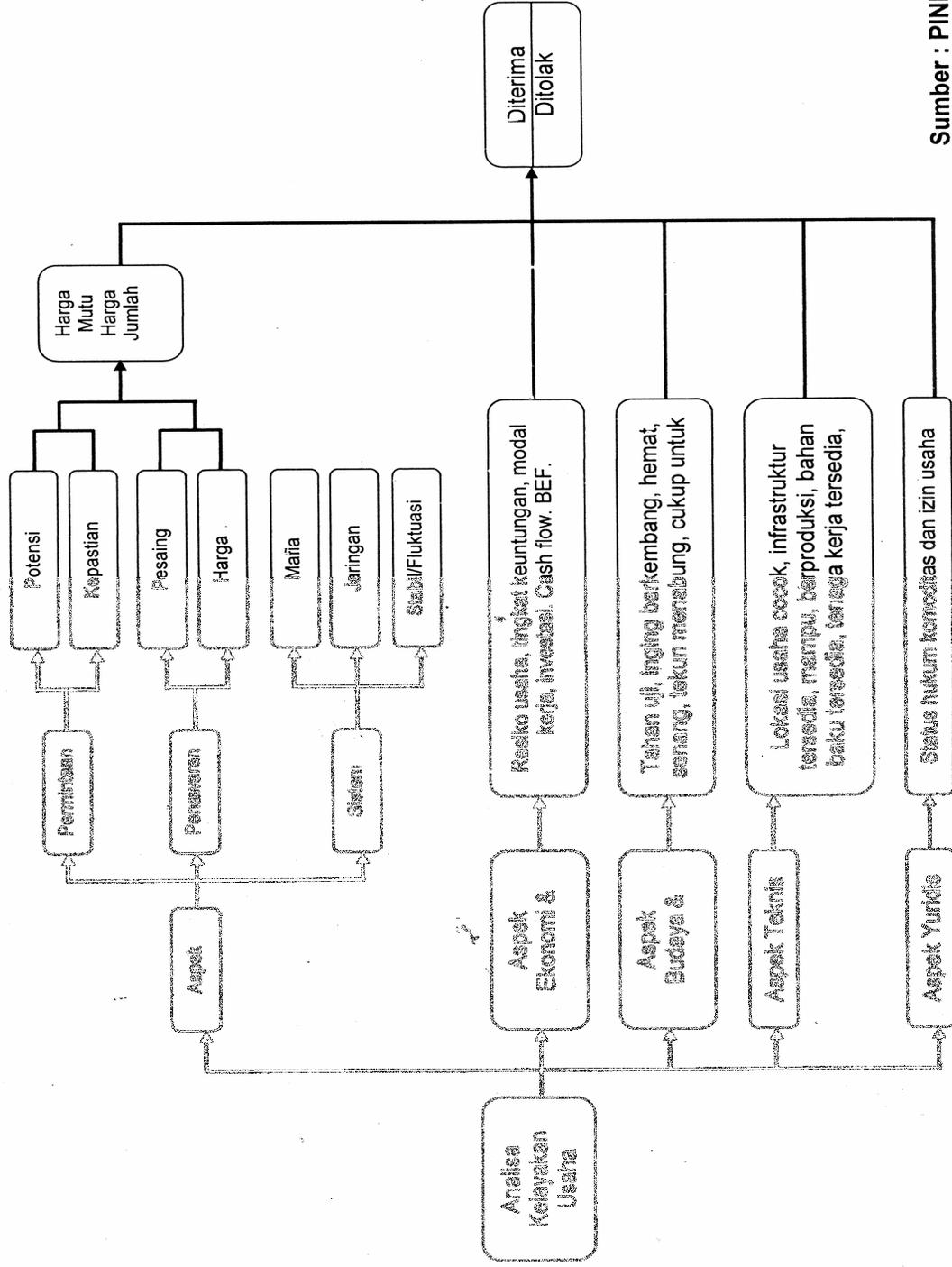
2. Analisis Aspek Pemasaran; analisis ini berfokus pada beberapa faktor, yaitu
 - a) siklus hidup produk, yaitu memperhatikan suatu produk masih taraf pengenalan atau pematangan;
 - b) produk substitusi, yaitu mengidentifikasi kelayakan produk yang diajukan pembiayaannya dapat mengatasi produk pengganti;
 - c) perusahaan pesaing, yaitu kemampuan memprediksi market share dari produk jasa yang akan dipasarkan calon debitur;
 - d) tingkat kemampuan daya beli masyarakat, yaitu kemampuan mengetahui daya beli masyarakat;
 - e) program promosi, yaitu mengetahui program calon debitur untuk mempromosikan produk/usahanya;
 - f) daerah pemasaran, yaitu menafsir kuantitas produk yang di jual dihubungkan dengan target market dalam suatu wilayah;
 - g) faktor musim, mengungkapkan hubungan antara produk dengan musim serta pola konsumsi atas produk tersebut;
 - h) manajemen pemasaran, yaitu mencermati organisasi, strategi sarana pemasaran, jalur distribusi,

anggaran biaya yang disediakan, pengalaman para salesman, dan tingkat harga, dan kontrak penjualan jika dibutuhkan.

3. Analisis Aspek Teknis, yaitu a) lokasi usaha, yakni dengan memperhatikan kestrategisannya misalnya dekat dengan pasar, dekat dengan sumber bahan baku, dengan tenaga kerja, dekat dengan supplier peralatan, dekat dengan sumber permodalan, transportasi yang mudah, ada fasilitas penunjang yang memadai; b) fasilitas gedung bangunan tempat usaha yang memadai, yaitu dengan menganalisis pendirian gedung yang tidak melanggar IMB, dapat menampung kegiatan dan usaha, dan memenuhi persyaratan teknis; c) mesin-mesin yang dipakai, yaitu dengan menganalisis kesesuaiannya dengan rencana produksi, konfigurasi mesin yang lengkap, reputasi kemudahan reparasi, fleksibilitas mesin dengan mesin lain; dan d) proses produksi, yaitu dengan menilai tingkat efisiensi urutan proses produksi, standar-standar pengukuran, dan desain dan perencanaan produksi.
4. Analisis Aspek Keuangan; yaitu dengan mempertimbangkan kemampuan memperoleh keuntungan, sisa-sisa pembiayaan dengan pihak lain, beban rutin di luar kegiatan usaha, dan arus kas. Aspek-aspek yang perlu diperhatikan atas pertimbangan tersebut adalah a) kemampuan menabung, yaitu dengan asumsi bahwa dana pembiayaan dapat

bermanfaat jika kemampuan mengembalikan, dengan mengaplikasikan dari asumsi ini adalah melakukan analisa rugi-laba masa lalu, menghitung semua penerimaan di luar usaha, dan menghitung semua biaya di luar kegiatan usaha; b) pendekatan kebutuhan modal, yaitu dengan berangkat dari asumsi kegiatan usaha kecil sekalipun mampu dikembangkan jika tidak mampu menghitung secara tepat keuntungannya, kemandekan usaha kecil lebih banyak sebab karena kekurangan modal dan pengembangan di masa datang memiliki korelasi dengan masa lampau.

Bagan 2 : Analisis Studi Kelayakan Usaha Pada BMT



Sumber : PINBUD, 1998

C. Kerangka Pemikiran

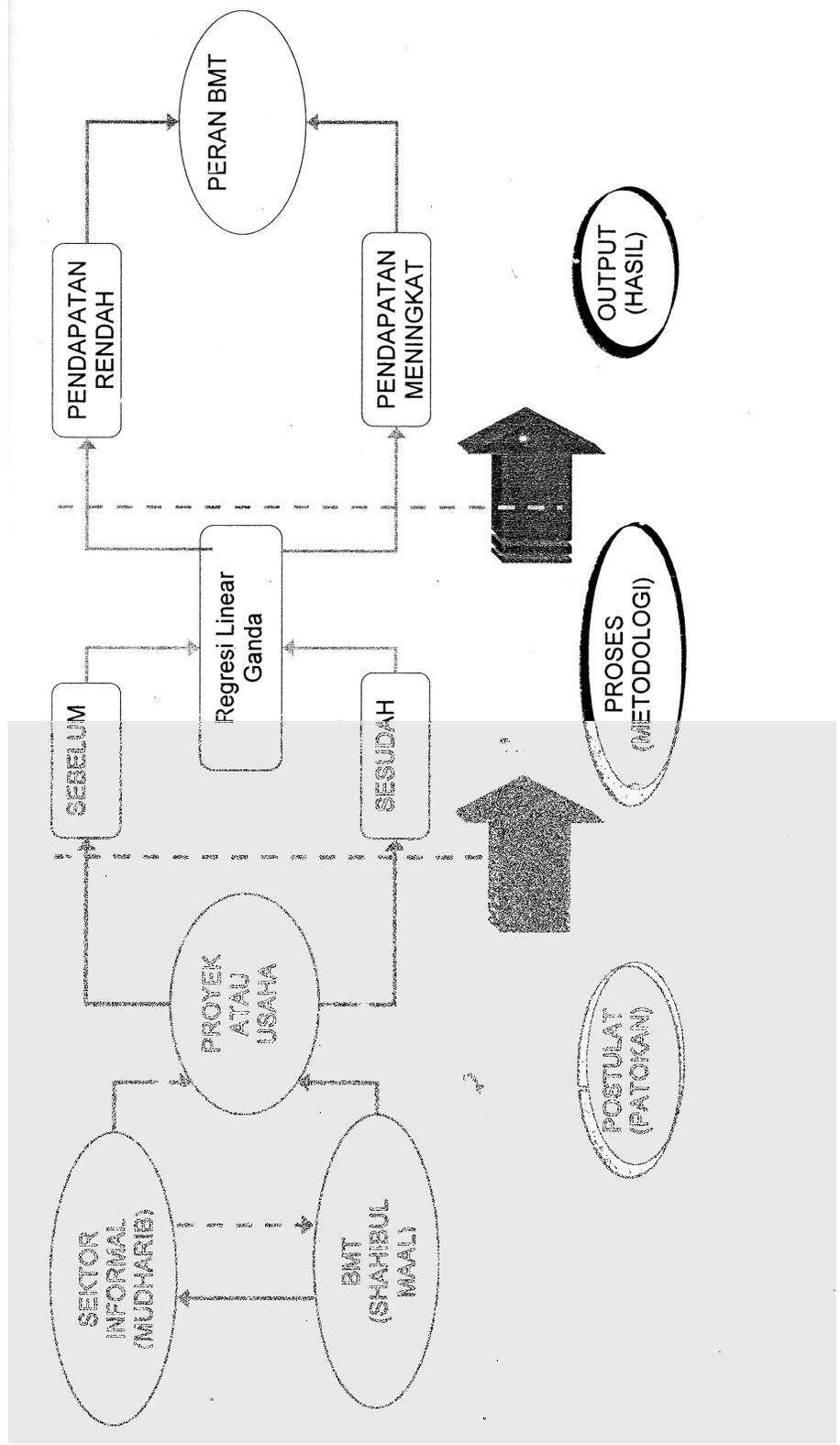
Sektor informal yang bergerak pada skala kecil-bawah (mikro) sangatlah sulit dikatakan sebagai tahapan transisi menuju usaha formal. Mereka terseok-ssok dan terus diuber-uber petugas Kantibmas Kota. Kalau tidak disentuh dengan bantuan yang sesuai dibutuhkan untuk maju dan berkembang sebagai usaha yang layak memperoleh pendapatan sekaligus memperkuat sistem ekonomi masyarakat.

Karena itu, maka kemunculan BMT sebagai mediator antara pemodal dengan peminjam yang bergerak pada Bisnis Usaha Kecil (BIJK) dalam satu wadah yang bersifat syariah, melahirkan harapan baru bagi sektor informal. BMT yang berciri fleksibel dengan mempersyaratkan peminjam sesuai kemampuan dan kepantasan berdasarkan kesepakatan, betul-betul bisa menjadi alternatif dan berperan dalam pengentasan kemiskinan.

Produk BMT yang bertumpu pada bagi hasil secara teoritik memang sangat pantas. Program bagi hasil adalah mudharabah, murabahah, musyarakah, dan bai bitzaman ajil. Selain itu, BMT juga masih menyisahkan sebuah produk yang ditujukan kepada sektor informal yang tak mampu bagi hasil tetapi secara ekonomis perlu dibantu, maka disediakanlah konsep qardhul hasan (pinjaman tanpa beban bunga dan tanpa bagi hasil). Akan tetapi bila akhir angsuran, bagi peminjam yang bersedia (sukarela) menyisikan keuntungan (kalau ada) kepada BMT sebagai dana pembiayaan administrasi.

Pada penelitian ini, program bagi hasil dari sisa hasil usaha, jaminan dari adanya kepercayaan dan dukungan orang dipercaya sekalipun tanpa agunan, administrasi dalam bentuk pencatatan, pembukuan, system angsuran dan informasi mengenai system usaha yang amanah dan halal sebagai bekal beribadah serta mampu meningkatkan ketaqwaan dari BMT HM yang ditujukan kepada sektor informal di Pasar Terong yang menjadi fokus penelitian ini. Bentuk kerja sama antara BMT HM dengan sektor informal di Pasar Terong dalam satu usaha/proyek dikaji berdasarkan teori statistik regresi linear ganda agar diketahui adakah pengaruh signifikan dalam peningkatan pendapatan. Jenis kajian inilah yang memperlihatkan peran BMT HM dalam meningkatkan pendapatan sektor informal di Pasar Terong sebelum (*before*) dan sesudah (*after*) adanya keterlibatan BMT HM. Fenomena ini dapat dicermati pada kerangka pikir penelitian.

Bagan 3 : Kerangka Pikir



D. Hipotesis

Berdasarkan hasil studi literatur di atas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

1. Diduga bahwa peran BMT HM berdasarkan faktor bagi hasil, jaminan, administrasi dan informasi mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif terhadap peningkatan pendapatan sektor informal di Pasar Terong Makassar.
2. Diduga bahwa peran BMT HM berdasarkan faktor informasi spritual dan pengelolaan usaha yang amanah, yang memiliki pengaruh yang paling signifikan terhadap peningkatan pendapatan sektor informal di Pasar Terong Makassar.