

TUGAS AKHIR
PERAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT)
L-RISMA PEKALONGAN DALAM UPAYA
PEMBERDAYAAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

Oleh:

Robby Cahyadi

NPM:1295998



Progam Study : D3 Perbankan Syari'ah

Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)

JURAI SIWO METRO LAMPUNG

1437 H/2016 M

ABSTRAK
PERAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL (BMT L-RISMA)
PEKALONGAN DALAM UPAYA PEMBERDAYAAN USAHA
KECIL DAN MENENGAH
ROBBY CAHYADI
Npm : 1295998

Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT L-Risma) pekalongan dalam upaya pemberdayaan usaha kecil dan menengah adalah dengan memberikan pembinaan dan pembiayaan sesuai dengan produk-produk pembiayaan yang telah disediakan, sehingga anggota dapat memilih produk-produk pembiayaan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan. BMT L-Risma merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang terletak di Jl. Pahlawan Gantimulyo, Pekalongan Lampung Timur. Sebagaimana lembaga keuangan mikro syariah pada umumnya, Oleh karena itu, menarik untuk dikaji bagaimana upaya peningkatan aksesibilitas masyarakat terhadap pelayanan pada BMT L-Risma Pekalongan.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, yakni penelitian yang bertumpu pada data dilapangan. Adapun tehnik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada menejer, *marketing landing*, *Accounting Officer*, BMT L-Risma Pekalongan. Sedangkan dokumentasi dilakukan dengan mendokumentasikan dokumen dan literatur yang berhubungan dengan materi penelitian. Sifat penelitian ini adalah deskriptif, teknik ini digunakan untuk menganalisis data tentang beberapa fakta kongkrit yang bersifat khusus kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat umum. Semua hal ini merupakan upaya pemaparan bagaimana Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT L-Risma) Pekalongan dalam upaya pemberdayan usaha kecil dan menengah.

Setelah dilakukan penelitian, diketahui bahwa upaya yang dilakukan BMT L-Risma Pekalongan dalam pemberdayaan usaha kecil dan menengah sudah dinilai cukup baik, hal ini dapat dilihat dari pelayanan yang diberikan oleh *customer service* maupun *accounting officer* telah memenuhi kriteria dasar-dasar dan standar pelayanan. Hal ini juga dapat dirasakan oleh anggota BMT L-Risma bahwa pelayanan yang diberikan oleh BMT L-Risma telah memuaskan dan sesuai dengan harapan anggota.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Robby Cahyadi

NPM : 1295998

Jurusan : Syari'ah Dan Ekonomi Islam

Program : Diploma (D-III) Perbankan Syari'ah

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali, bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Maret 2016

Yang Menyatakan

Robby Cahyadi

NPM: 1295998

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta (Ibu Darmisah dan Bapak Cahyono Sudarjo) yang telah memberikan motivasi, bimbingan serta do'a demi keberhasilan penulis.
2. Kakak dan saudara-saudara yang telah memberikan semangat kepada penulis.
3. Teman-teman di D3 Perbankan Syari'ah
4. Sahabat-sahabat penulis.
5. Staf dan seluruh karyawan BMT L-Risma Pekalongan.
6. Almamater STAIN Jurai Siwo Metro

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, atas taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul “Peran Baitul Mal Waat Tamwil (BMT L-RISMA) Pekalongan Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah”. Sebagai bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Jurai Siwo Metro guna memperoleh gelar sarjana Amd,E.Sy.

Dalam penyelesaian penulisan tugas akhir ini, penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menghaturkan terima kasih kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Ketua STAIN Jurai Siwo Metro.
2. Ibu Siti Zulaikha, S.Ag, MH selaku Ketua Jurusan Syariah dan Ejeonomi Islam STAIN Jurai Siwo Metro.
3. Ibu Zumaroh, M.E.Sy selaku Ketua Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah.

4. Ibu Dr. Tobibatussa'adah, M.Ag selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak H. Azmi Sirajudjuddin. Lc, M.Hum selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberi dukungan, bantuan, perhatian dan bahan masukan yang bersifat membangun bagi kesempurnaan dalam menyusun laporan ini.
5. Bapak Sukiman selaku *Manager* BMT L-Risma Pekalongan yang memberikan izin kepada penulis untuk mengadakan penelitian dan Karyawan karyawan BMT L-Risma Pekalongan yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan informasi tentang penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam laporan penelitian ini, maka penulis sangat mengharapkan kritik dan saran positif yang dapat membantu memperbaiki hasil penelitian ini. Akhir kata penulis selalu berharap semoga hasil-hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat dalam pengembangan ilmu pendidikan Perbankan Syari'ah.

Metro, Febuari 2016

Penulis

Robby Cahyadi
NPM: 1295998

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	
i	
ABSTRAK.....	
ii	
HALAMAN PERSETUJUAN.....	
iii	
HALAMAN PENGESAHAN.....	
iv	
ORISINALITAS PENELITIAN.....	
v	
MOTTO.....	
vi	
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	
vii	

KATA PENGANTAR.....

viii

DAFTAR ISI.....

x

BAB I PENDAHULUAN.....

1

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
1. Tujuan Penelitian.....	5
2. Manfaat Penelitian.....	6
D. Metodologi Penelitian.....	6
1. Jenis Penelitian.....	6
2. Sifat Penelitian.....	6
3. Sumber Data.....	7
4. Teknik Pengumpulan Data.....	8
5. Teknik Analisa Data.....	9

BAB II LANDASAN TEORI.....

11

A.	11
B.	13
C.	16
D.	19
E.	21

BAB III PEMBAHASAN.....

35

A. Sejarah BMT L-Risma Pekalongan.....	35
--	----

B. Visi, Misi dan Tujuan BMT L-Risma Pekalongan.....	37
C. Struktur dan Tugas Pokok BMT L-Risma Pekalongan.....	39
D. <i>Job Discription</i> (Tugas dan Tanggung Jawab).....	40
E. Produk BMT L-Risma Pekalongan.....	44
a. Simpanan.....	45
b. Pembiayaan.....	47
c. Produk Jasa.....	48
F. Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT L-Risma) dalam Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah.....	48

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN 56

A. Kesimpulan.....	56
B. Saran.....	57

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembangunan di Indonesia dimaksud untuk membangun manusia seutuhnya, termasuk meningkatkan perannya di dalam pembangunan ekonomi. Oleh karena itu, juga pembangunan dimaksud untuk meningkatkan peran para pelaku ekonomi, yaitu untuk meningkatkan kemampuan di dalam dunia usaha, terutama usaha kecil dan menengah.

Disebutkan dalam pembukaan Undang-Undang Dasar 1945, bahwa pembangunan Nasional bertujuan untuk mewujudkan suatu masyarakat yang adil dan makmur yang merata, di mana untuk mewujudkannya maka keberadaan usaha kecil dan menengah memegang peran yang strategis. Hal ini meningkatnya jumlah cukup besar dan terdapat pada setiap sektor ekonomi, sehingga memiliki kemampuan untuk memanfaatkan bahan baku lokal, guna menghasilkan barang dan jasa yang di butuhkan oleh masyarakat luas dengan barga terjangkau.¹

Keberpihakan pemerintah terhadap koperasi, usaha kecil dan menengahj semakin

¹ Zainul Arifin, *Memahami Bank Syari'ah Lingkup, Peluang Tantangan dan Prospek*, (Jakarta: Alvabet, 1999) hal. 107

kelas ini, di mana pemerintah terus berupaya meningkatkan peran dan kontribusi pada lembaga keuangan usaha kecil dan menengah dalam perekonomian nasional. Upaya-upaya yang dilakukan adalah dengan menetapkan bahwa pemerintah hasil pembangunan harus mencangkup program memberikan kesempatan kepada usaha kecil dan menengah untuk memperluas dan mengatur usahanya, dan dengan jalan memperkuat pemodalannya.

Salah satu aspek penting dari ciri kegiatan perekonomian yang menjadi titik tolak analisis dalam teori makro ekonomi adalah pandangan bahwa sistem pasar bebas tidak dapat mewujudkan pengguna tenaga kerja penuh, kestabilan harga-harga dan pertumbuhan ekonomi yang tangguh². Oleh karena itu, peran pengusaha kecil dan menengah masih relative kecil bila dibandingkan dengan peran perlu ekonomi lainnya.

² Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Makro Ekonomi*, (Jakarta PT Raja Grafindo Persada, 2007) hal. 27

Dalam pengembangan usaha kecil dan menengah ada beberapa kendala sering ditemui, yakni kelemahan sektor permodalan dan keterbatasan akses terhadap sumber-sumber permodalan dalam dan keterbatasan jaringan usaha maupun kerjasama usaha baik antara sesama pengusaha kecil maupun pelaku usaha ekonomi lainnya yang lebih maju.

Oleh karena itu, agar peluang yang ada dapat dimanfaatkan oleh para pengusaha kecil dan menengah, maka pembinaannya diarahkan kepada peningkatan kemampuan mereka agar dapat melakukan fungsi dan peranannya dalam perekonomian nasional. Pengusaha kecil dan menengah berada di hampir semua jenis usaha di seluruh plosok tanah air, di samping itu ketahanan usaha kecil dan menengah ini teruji, karena tidak rentan terhadap gelombang krisis yang menghancurkan usaha besar. Ketahanan yang prima tersebut antara lain disebabkan oleh rendahnya ketergantungan kelompok usaha ini

terhadap dunia perbankan dan sumber daya yang berkadar impor tinggi.

Berdasarkan hal diatas sektor usaha kecil dan menengah mendapatkan perhatian khusus dari pemerintah, pada program pemulihan ekonomi, salah satunya yaitu membuat strategi pemberdayaan usaha kecil dan menengah dengan meningkatkan alokasi pembiayaan ke kelompok usaha kecil dan menengah, karena kurangnya pemodalan menjadi kendala utama bagi para usha kecil dan menengah sehingga tidak jarang dari mereka gulung tikar akibat kurangnya pemodalan tersebut.

Oleh karena itu, dengan adanya BMT L-RISMA Pekalongan untuk memperoleh pembiayaan dengan prinsip syariah. Salah satu contoh BMT L-RISMA Pekalongan dalam memberdayakan usaha kecil dan menengah yaitu menyalurkan pembiayaan dengan menyediakan produk-produk pembiayaan antara lain Musyarakah, Mudharabah, Wakalah, Ijarah, dan hawalah, sehingga

nasabah dapat memilih produk-produk pembiayaan yang telah disediakan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan untuk perkembangan usahanya³.

Selanjutnya kegiatan lain BMT adalah kegiatan bisnis, yaitu menghimpun dana dari anggota atau calon anggota untuk disimpan dan disalurkan dengan bentukl pembiayaan syariah kedalam sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan khususnya usaha-usaha kecil dan menengah, serta sosialisasi untuk memberikan pengetahuan kepada para usaha kecil dan menengah. Dengan demikian, maka banyak nasabah yang meminjam untuk kebutuhan usahanya agar mendapatkan usha produktif.

Berdasarkan uraian tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengambil judul tentang “Peran Baitul Mal Waat Tamwil (BMT L-RISMA) Pekalongan dalam Upaya Pemberdayaan Usaha Kecil Dan Menengah”.

B. RUMUSAN MASALAH

³ Wawancara dengan AO (accounting officer) Ryan Widiharso, BMT L-RISMA Pekalongan.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka dapat dikeluarklan rumusan masalah sebagai berikut: Bagaimana Peran BMT L-RISMA Pekalongan dalam upaya pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah ?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang akan dicapai didalam penelitian ini adalah untuk mengetahui peran BMT L-RISMA Pekalongan dalam upaya pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah

2. Manfaat Penelitian

Adapun penelitian yang dilakukan ini, tentunya mempunyai manfaat-manfaat yang bisa menambah wawasan, baik untuk peneliti, maupun pihak lembaga keuangan syariah.

a. Secara teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khazanah serta wawasan tentang upaya pemberdayaan usaha kecil dan menengah.

b. Secara praktis

Penelitian ini di harapkan dapat dijadikan sebagai informasi kepada pembaca dan peneliti sendiri mengenai upaya pemberdayaan usaha kecil dan menengah.

D. Metode Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research). Penelitian lapangan yaitu metode untuk menemukan secara khusus dan realistis tentang apa yang tengah terjadi pada suatu saat di tengah masyarakat⁴. Objek penelitian ini adalah peran pemberian pembiayaan untuk usaha kecil dan menengah di BMT L-RISMA Pekalongan.

2. Sifat penelitian

Sifat penelitian dalam tugas akhir ini bersifat deskriptif kualitatif. Secara harafiah penelitian deskriptif adalah “penelitian yang bermaksud membuat pecandraan

⁴ Kartini Kartono, *Pengantar Meteologi riset sosial*. (Bandung: Alumni, 1986), hal. 32.

(deskripsi) mengenai situasi atau kejadian”⁵. Penelitian deskriptif pada umumnya dilakukan pada tujuan utama yaitu membuat pecandraan secara sistematis. Factual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat daerah tertentu.

Sedangkan penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat atau memiliki karakteristik bahwa datanya dinyatakan dalam keadaan kewajaran atau sebagaimana adanya (natural setting) dengan tindakan dirubah dalam bentuk simbol atau bilangan, sedangkan perkataan penelitian pada dasarnya berarti rangkaian kegiatan proses pengungkapan rahasia sesuatu yang belum diketahui dengan mempergunakan cara bekerja atau metode yang sistematis, terarah dan dapat dipertanggung jawabkan⁶.

Deskriptif kualitatif dalam penelitian ini memberikan gambaran dan keterangan-

⁵ Sumardi Suryabarata, *Meteorologi Penelitian*, (Jakarta: PT Grafindo Persada.2011) hal. 76

⁶ Mohh Kasiram, *Meteorologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, (Malang: UIN Maliki Press, 2010), hal. 176

keterangan mengenai peran BMT L-RISMA pekalongan dalam upaya pemberdayaan usaha kecil dan menengah.

E. Sumber data

Menurut Lexy j. Moleong, yang dimaksud sumber data penelitian adalah kata-kata dan tindakan dari orang-orang yang dimintai keterangan di wawancarai⁷. Dikarenakan sumber data merupakan suatu hal yang sangat menentukan keberhasilan suatu penelitian. Sumber data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Sumber data primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti (atau petugas-petugasnya) dari sumber pertamanya⁸. Adapun menurut Suharsimi Arikunto data primer adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik atau pelaku yang dilakukan oleh subyek

⁷ Lexy J.Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi* (Bandung: PT. Ramaja Rosdikarya, 2012)

⁸ Sumardi Surya Brata, *Metodologi Penelitia*, (Jakarta: Rajawali Press, 2003), hlm. 39

penelitian (informan) yang berkenaan dengan variabel yang diteliti⁹.

Adapun sumber informasi digali dari orang yang dianggap sangat mengetahui tentang konsep dan aplikasi pembiayaan BMT L-RISMA pekalongan, informasi tersebut didapat dari Manajer, *Marketing* dan *Accounting Officer* BMT L-RISMA yang secara konsep mengetahui dan memahami seluruh aktivitas BMT L-RISMA.

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder, yaitu sumber data yang diperoleh dari atau berasal dari bahan kepustakaan¹⁰. Sumber data yang diharapkan dapat menunjang penelitian didalam mengungkapkan data yang dibutuhkan didalam penelitian ini, sehingga sumber data primer menjadi lebih lengkap. Adapun yang menjadi acuan sumber data sekunder didalam penelitian

⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm. 130

¹⁰ Joko Subagyo, *Metodologi Penelitian Teori dan praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), hal. 88

ini adalah dokumentasi dari BMT L-RISMA Pekalongan.

3. Teknik pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan langsung dengan mendekati para responden baik dengan melakukan interview (wawancara) maupun dengan observasi¹¹. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut :

a. Wawancara/interview

Wawancara yaitu suatu percakapan tanya jawab lisan antar dua orang atau lebih yang duduk berhadapan secara fisik dan diarahkan pada sesuatu masalah tertentu¹². Wawancara dengan menggunakan interview bebas terpimpin, karena untuk menghindari pembicaraan yang menyimpang dari permasalahan yang diteliti.

¹¹ J Supranto, *Metode Riset Aplikasinya dalam pemasaran*, (Jakarta: Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, 1981, hal. 10

¹² Kartini kartono, *Pengantar Meteologi riset sosial*, hal. 187

Untuk memperoleh data yang ada kaitannya dengan penelitian ini, maka peneliti mencari informasi yang diperlukan tentang peran BMT L-RISMA Pekalongan didalam upaya pemberdayaan usaha kecil dan menengah, serta dengan wawancara kepada Manajer, Marketing, dan Accounting Officer.

b. Dokumentasi

Digunakan untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip-transkrip, buku-buku, surat kabar-surat kabar, majalah-majalah, prasasti-prasasti, natulen rapat, lengger-lengger, agenda-agenda, dan sebagainya¹³.

Didalam penelitian ini, data yang dicari berbentuk dokumentasi dari BMT L-RISMA, hasil wawancara dengan

¹³ Suharsimi Arikonto, *Proses Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, hal 274

karyawan BMT L-RISMA, serta brosur dari BMT L-RISMA.

4. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data adalah “ Proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang harus dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami baik oleh diri sendiri maupun orang lain”¹⁴

BAB II LANDASAN TEORI

A. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. (Bandung: alfabeta, 2012) hal. 9

1. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

Menurut Heri Sudarsono Baitul Maal Waat Tamwil (BMT) terdiri dari istilah, yakni: “Baitul Maal dan Baitul Tamwil. Baitul Maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti: zakat, infaq, dan shodaqah. Sedangkan baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dana penyalur dana komersial. Usaha-usaha tersebut mendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaska syariah”.¹⁵

Menurut Buchari Alma dan Donni Juni Priansa secara konseptual BMT memiliki dua fungsi utama yaitu berkaitan dengan baitul maal dan baitul tamwil, yaitu sebagai berikut : “Secara harfiah, bait adalah rumah sedangkan maal maksudnya harta. Kegiatan baitul maal menyangkut kegiatan didalam menerima titipan dan zakat, infaq dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Kedua, terkait dengan baitul tamwil, secara harfiah bait adalah rumah dan at-tamwil adalah pengembangan produktif dan investasi dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha mikro melalui kegiatan pembiayaan dan menabung (berinvestasi)”.¹⁶

Menurut Ahmad Hasan Ridwan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) adalah “balai usah mandiri terpadu yang isinya berintikan lembaga baitul al-mal wa al-tamwil, yakni lembaga usaha masyarakat yang mengembangkan aspek-aspek produksi dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi didalam skala kecil dan menengah”.¹⁷

¹⁵ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi, Ekonosia*, (Yogyakarta, 2008). Hal. 107

¹⁶ Buhari Alma & Donni Juni priansa, *Manajemen bisnis Syari'ah*, (Alfabet, Bandung, 2009). Hal. 18

¹⁷ Ahmad Hasan Ridwan, *BMT Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Pustaka Bani Quraisy, Bandung, 2004). Hal. 29

Berikut beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa BMT menggabungkan kegiatan yang beda sifatnya, yaitu laba dan nirlaba didalam suatu lembaga. Namun secara operasional BMT adalah suatu entitas yang terpisah.

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah didalam kehidupan ekonomi masyarakat sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan ataupun materi, maka BMT mempunyai tugas penting didalam mengemban misi keislaman didalam segala aspek kehidupan masyarakat.

2. Prinsip-Prinsip BMT

Meurut Buchari Alma dan Donni Juni Priansa bahwa prinsip-prinsip didalam Baitul Maal WAt Tamwil (BMT) ada lima yaitu :

- a. Prinsip bagi hasil
Prinsip ini dengan, pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT, yang dengan konsep Al-Mudharabah, Al-Musyarakah, Al-muzaraah, dan Al-Musaqah.
- b. Sistem balas jasa
Sistem ini merupakan suatu tata cara jua beli yang pada pelaksanaannya BMT mengangkat seorang nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang dibelinya dengan ditambah mark up. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana. Sistem balas yang dipakai antara lain berperinsip pada ba Al-Murobahah, Ba as-salam, ba al-istishna dan ba bitsaman ajil.
- c. Sistem profit

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan kebijakan ini merupakan pelayanan yang bersifat sosial dan non-komersial . Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjaman saja.

d. Akad bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua belah pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal (didalam berbagai bentuk) dengan perjanjian pembagian keuntungan/kerugian yang disepakati. Konsep yang digunakan, yaitu al-Musyarakah dan al-Mudharabah.

e. Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam di antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu. Pembiayaan tersebut yakni pembiayaan Al-Murabahah (MBA), pembiayaan Al- Bai' Bitsaman Aji (BBA) pembiayaan al-Mudharaba (MDA), dan pembiayaan al- Musyarakah (MSA)¹⁸.

Berdasarkan keterangan tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa prinsip-prinsip BMT meliputi pertama, prinsip bagi hasil yaitu berupa mudharabah, musyarakah dan musaqah. Kedua, sistem bagi hasil berupa murabahah, ba as-salam, ba abistaman ajil. Ketiga, sistem profit yaitu pembiayaan pelayanan yang bersifat sosial dan non-komersial. Keempat, akad bersyarikat yaitu berupa musyarakah dan mudharabah. Kelima produk pembiayaan yaitu berupa murabahah, pembiayaan al-Bai' Bitsaman Ajil dan sebagainya.

3. Tujuan dan Fungsi BMT

a. Tujuan BMT

¹⁸ Ibid, hal. 18-19

- 1) Meningkatkan dan mengembangkan potensi umat didalam program pengentasan kemiskinan, khususnya pengusaha kecil/lemah.
- 2) Memberikan sumbangan aktif terhadap upaya pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan umat.
- 3) Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah.
- 4) Mendorong sifat hemat dan gemar menabung.
- 5) Menumbuhkan usaha-usah produktif.
- 6) Membantu peran pengusaha lemah untuk mendapatkan modal pinjaman dan membebaskan dari sistem riba.
- 7) Menjadi lembaga keuangan alternatif yang dapat menompang percepatan pertumbuhan ekonomi nasional.
- 8) Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usaha, disamping meningkatkan kesempatan kerja dan penghasilan umat.¹⁹

¹⁹ Ahmad Rodoni, Abdul Hamid, *Lembaga keuangan syariah*, (Jakarta, Zikrul Hakim, 2008).Hal. 63

b. Fungsi BMT

Adapun fungsi BMT dimasyarakat :²⁰

- 1) Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, salam (selamat, damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh didalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.
- 2) Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat termanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat.
- 3) Mengembangkan kesempatan kerja.

BMT tidak hanya sebagai lembaga sosial saja tetapi juga sebagai lembaga ekonomi umat yang dibangun secara swadaya oleh masyarakat unuk membantu ekonomi masyarakat kecil.

4. Peran BMT dalam pemberdayaan usaha kecil dan menengah

1. “Adanya kemudahan bagi pendirian lembaga-lembaga keuangan sejenis BMT. Lembaga-lembaga tersebut hendaknya hendaknya cukup sederhana, dapat ditangani secara mudah, praktis dan dimengerti oleh para pengusaha yang sebagian besar berpendidikan dasar atau yang setingkatnya.
2. Semua pihak yang terlibat dalam pengelolaan BMT hendaknya mempunyai motivasi yang tinggi bukan saja dalam mendirikan, tetapi juga membina dan mengembangkan lebih lanjut BMT tersebut.

²⁰ Nurul Huda, Mohamad Haykal, *LEMBAGA KEUANGAN ISLAM, Tinjauan Teoritis dan praktis edisi pertama*, (Jakarta, PERNADA Media Group, 2010). Hal. 363

Sehingga lembaga tersebut dapat berfungsi efektif bagi kepentingan masyarakat banyak, khususnya kalangan usaha kecil dan menengah.

3. Banyak ditunjuk untuk melayani keperluan bisnis para pengusaha kecil dan menengah yang berkelanjutan, sehingga lembaga keuangan syariah yang demikian seharusnya memiliki aturan-aturan kerja yang efektif dan efisien.
4. BMT memiliki karakteristik dan ciri yang khas sebagai lembaga keuangan syariah non bank yang menawarkan transaksi-transaksi bisnis dan semuanya dilakukan atas dasar bagi hasil.
5. Pengurus dan anggota BMT perlu melaksanakan “IKRAQ” dan membenahan internal dengan sungguh-sungguh, agar BMT mampu bertahan menjadi instrument lembaga keuangan syariah yang dapat dipertanggung jawabkan.
6. Untuk dapat melaksanakan system bagi hasil sebagai salah satu bentuk kerjasama yang berkelanjutan, diperlukan sikap amanah dan saling percaya mempercayai. Sikap amanah dan saling percaya ini dapat terus dikembangkan dan dipupuk bilamana kegiatan-kegiatan ekonomi diikuti dengan kegiatan-kegiatan keagamaan yang mengingatkan dan menanamkan kepada para anggota BMT tentang prinsip-prinsip moral, intelektual, keagamaan dan ekonomi²¹.

B. PEMBERDAYAAN

1. Pengertian pemberdayaan

Pemberdayaan berarti sebagai “proses, cara , perbuatan, memberdayakan”.²² Sementara itu dalam pengertian lain pemberdayaan adalah :

upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah , dunia usaha, dan masyarakat secara senergis didalam menumbuhkan iklim dan mengembangkan usaha terhadap

²¹ Ahmad Hassan Ridwan, BMT & Bank Islam Instrumen Lembaga syari'ah, (pustakaBani Quraisy, Bandung, 2002) hal. 180-131

²² Depatemen Pendidikan nasional, *Kamus besar Bahasa Indonesia* ,(PT. Gramedia pustaka utama, Jakarta, 2008) . Hal. 300

usaha mikro, dan menengah sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri”²³

Sedangkan menurut Randy R. Wirihatnolo dan Riant Nugroho Dwidjowijoto pemberdayaan adalah “ sebuah proses menjadi, bukan sebuah proses instan. Sebagai proses, pemberdayaan mempunyai tiga tahapan : kesadaran, pengkapasitasan dan pendayaan.”²⁴

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan merupakan upaya untuk membangun daya itu sendiri, dengan mendorong, motivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta berupaya untuk mengembangkan. Selanjutnya, upaya tersebut diikuti dengan memperkuat potensi yang dimiliki oleh masyarakat itu sendiri. Didalam konteks ini diperlukan langkah-langkah yang lebih positif, selain dari hanya menciptakan iklim dan suasana kondusif. perkuatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (input), serta pembukaan akses kepada berbagai peluang yang membuat masyarakat makin berdaya.

2. Prinsip dan Tujuan Pemberdayaan

²³ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia, LP3ES*, (Jakarta, 2012). Hal. 15

²⁴ Randy R. Wirihatnolo dan Riant Nugroho Dwidjowijoto, *Manajemen Pemberdayaan Sebuah Pengantar Untuk Pemberdayaan Masyarakat*, (PT. Gramedia, Jakarta). Hal. 2

Adapun prinsip pemberdayaan usaha mikro, dan menengah yaitu sebagai berikut :

- a. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan Usaha Mikro, dan Menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri.
- b. Perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
- c. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi usaha mikro, kecil dan menengah.
- d. Peningkatan daya saing usaha mikro, dan menengah.
- e. Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian secara terpadu.²⁵

Tujuan pemberdayaan usaha mikro, dan menengah yaitu sebagai berikut :

- a. Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan.
- b. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha mikro, kecil dan menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.
- c. Meningkatkan peran usaha mikro, dan menengah didalam membangun daerah, menciptakan lapangan kerja

²⁵ Ibid, Hal. 17

didalam bentuk pemerataan, pendapatan, pertumbuhan, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.²⁶

C. USAHA KECIL DAN MENENGAH

1. Pengertian Usaha Kecil Dan Menengah

Menurut Marzuki Lacia (1999) Ekonomi Rakyat adalah kegiatan ekonomi atau usaha yang dilakukan oleh rakyat kebanyakan yang dengan secara swadaya mengelola sumber daya ekonomi apa saja yang dapat diusahakan dan dikuasainya, selanjutnya disebut sebagai Usaha Kecil Menengah (UKM) terutama meliputi sector pertanian, peternakan, kerajinan, makanan dan lain sebagainya yang ditunjukan terutama untuk memeuhi kebutuhan dasar dan keluarganya tanpa harus mengorbankan kepentingan masyarakat lain.²⁷

Usaha mikro kecil sering juga disebut ekonomi rakyat. Ekonomi kerakyatan pada dasarnya merupakan ekonomi yang dikembangkan bertumpu pada sektor riil, mampu menyerap potensi dan sumber daya yang ada di masyarakat setempat secara swadatnya, dan hasilnya ditunjukan untuk kemakmuran seluruh anggota masyarakat.²⁸

Sementara itu didalam pengertian lain usaha mikro adalah “usaha produktif milik orang perorangan atau suatu

²⁶ Ibid, Hal 17-18

²⁷ Muhammad, *Bank Syari'ah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), Hal. 115

²⁸ Zainal Arifin, *Memahami Bank syariah Lingkup, Peluang, Tantangan dan prospek*, (Jakarta, ALVABET,1999), Hal. 99

badan usaha perorangan yang memenuhi kreteria usaha mikro sebagaimana yang diatur didalam undang-undang”.²⁹ Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa usaha mikro, dan menengah adalah bagian dari kelompok kecil yang bergerak disektor informal, dalam Undang-Undang. Nomer. 9 Tahun 1995 tersebut diatas, dikenal dengan pedagang kaki lima.

Di Indonesia usaha mikro termasuk didalam kategori usaha kecil dan menengah didefinisikan sebagai aktivitas bisnis, di bidang industri, pertanian atau jasa, baik yang dimiliki oleh individu atau keluarga, kerjasama antara pihak, dan koperasi, di mana maksimum asetnya mencapai Rp. 50 juta, tidak termasuk nilai tanah dan bangunan, penjualan akhir tahun kurang dari Rp. 300 juta dan menerapkan teknologi sederhana. Contoh usaha kecil dan menengah antara lain:

- a. Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya.
- b. Industry makanan dan minuman, industri meubel, pengelohan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat.
- c. Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang pasar dll.
- d. Peternak ayam, itik dan perikanan.

²⁹ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, Hal. 14

- e. Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, objek dan penjahit (konveksi).

Berdasarkan definisi tersebut di atas, maka secara operasional dapat dikatakan bahwa ekonomi rakyat atau Usaha Kecil Menengah (UKM) pada dasarnya merupakan kegiatan yang bertumpu pada sektor riil yang mampu menyerap potensi dan sumber daya yang ada dan tersedia di masyarakat, dan hasilnya ditunjukkan untuk kemakmuran seluruh masyarakat, bukan untuk seseorang atau suatu kelompok tertentu.

2. Kendala Usaha Kecil dan Menengah

Meskipun Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menjanjikan bagi masa depan ekonomi nasional, namun pada perkembangannya sering kali di hadapkan oleh berbagai dilema atau kendala. Persoalan pendanaan merupakan salah satu kendala yang sangat krusial bagi kelanjutan usaha kecil dan menengah (UKM)³⁰. Di dalam mengembangkan Usaha Kecil dan Menengah juga ada beberapa kendala yang harus dihadapi, yaitu :

a. Faktor Internal

- 1) Kurangnya permodalan merupakan faktor utama yang kerap dihadapi oleh para usaha kecil dan

³⁰ Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek di Indonesia*. Hal. 18

menengah, karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup.

- 2) Sumber daya manusia yang terbatas. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sebagai berpengaruh pada manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut untuk berkembang secara optimal.
 - 3) Lembaga jaringan usaha dan kemampuan pemilik usaha kecil. Jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi rendah maka produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang komprentif.
- b. Faktor Eksternal
- 1) Iklim usaha belum sepenuhnya kondusif dengan kebijaksanaan pemerintah untuk menumbuh kembangkan usaha kecil dan menengah (UKM). Terlihat dari masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil maupun pengusaha-pengusaha besar.
 - 2) Terbatasnya sarana dan prasarana usaha, kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu

pengetahuan dan teknologi menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usaha.

3) Terbatasnya akses pasar dan menyebabkan produk yang dihasilkan.

c. Asas dan Tujuan Usaha Kecil Menengah

Asas usaha mikro, yaitu “kekeluargaan, demokrasi ekonomi, kebersamaan, efisien berkeadilan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional”.³¹

Tujuan usaha mikro, kecil dan menengah yaitu “menumbuhkan dan mengembangkan usahanya didalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan”.³²

Berdasarkan keterangan tersebut di atas bahwa asas dan tujuan usaha mikro kecil menengah yaitu menciptakan rasa kekeluargaan, kebersamaan dan membangun perekonomian nasional berdasarkan keadilan bagi masyarakat.

BAB III

³¹ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*. Hal16-17

³² Ibid, Hal. 17

PEMBAHASAN

A. Sejarah BMT L-RISMA Pekalongan

BMT L-RISMA adalah unit usaha dari koperasi serba usaha (KSU) yang bergerak dalam simpan pinjam syariah yang mempunyai dua kegiatan utama yaitu:

1. Menghimpun dan menyalurkan dana zakat, infaq, sedekah, dan wakaf tunai yang bersifat *social oriented (non profit)*
2. Kegiatan yang kedua adalah menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat yang bersifat bisnis yang berlandaskan syariat agama Islam.³³

BMT L-Risma berdiri dan memulai operasional pada tanggal 28 Juli 2009 dengan modal awal operasional Rp. 150.000,- dengan ijin operasional dari pemerintah desa setempat.³⁴ Adapun beberapa anggota pendiri BMT L-Risma adalah sebagai berikut M.Ahkamuddin Arofi, Agus Hardiansyah, Ryan Wibowo, Ahmad Hamdani,

³³ Dokumentasi BMT L-Risma Pusat dikutip pada tanggal 29 febuari 2016

³⁴www.bmt-Lrisma.com, dikutip pada tanggal 29 febuari 2016

M.Nurkholis, Badaruddin, Eko Arifianto, Neneng Kusmiati dan Vicky Ferri Susanti.³⁵

BMT L-Risma didirikan berdasarkan kondisi masyarakat yang lebih mengenal sistem bunga dibandingkan dengan sistem bagi hasil secara syariah. Serta masih banyaknya rentenir yang dipercaya masyarakat sebagai solusi permasalahan mereka walaupun pada akhirnya justru menyengsarakan mereka sendiri, disisi lain banyaknya tenaga muda Remaja Islam Masjid (RISMA) yang masih belum memiliki pekerjaan. BMT L-Risma sesuai dengan namanya pada awal berdirinya adalah anggota dari para RISMA masjid Al-I'annah. Berangkat dari itu BMT L-Risma mempunyai tujuan untuk memajukan dan berdakwah dalam segi ekonomi yang bernafaskan Islami.

Berpijak dari kondisi tersebut BMT L-Risma mengajak orang yang ada disekitar untuk menjadi anggota pendiri sesuai

³⁵www.bmt-Lrisma.com, dikutip pada tanggal 29 febuari 2016

dengan aturan dasar perkoperasian dan berfikir untuk membentuk lembaga yang mampu menjadi perantara antara orang kaya dengan orang yang tidak mampu sehingga harta tidak hanya berputar pada kalangan orang kaya saja. Untuk itu dibentuklah lembaga yang bertujuan untuk menegakkan nilai-nilai syariah dengan cara *da'wah* melalui lembaga keuangan syariah walaupun tidak mungkin untuk memenuhi kebutuhan keseluruhan akan modal para pengusaha mikro, dan menengah.³⁶

Pada awal Januari tepat 14 Januari 2010 mulailah mendapatkan izin dari Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia dan Berbadan hukum dengan Nomor 01/BH/X.7/I/2010 BMT L-Risma dapat beroperasi mendirikan *baitul maal wa tamwil* berbasis syariah yang dapat membantu perekonomian masyarakat.³⁷

Dengan dasar tersebut *Baitul Maal L-Risma* merupakan bagian dari BMT L-Risma

³⁶www.bmt-Lrisma.com, dikutip pada tanggal 29 febuari 2016

³⁷www.bmt-Lrisma.com, dikutip pada tanggal 29 febuari 2016

yang kegiatan utamanya berlandaskan sosial bukan bersifat bisnis. Jaringan *Baitul Maal* L-Risma sebagai lembaga amil zakat, infaq, shodaqoh dan wakaf tunai, mengemban fungsi perantara memiliki dana dengan kaum dhuafa penerima bantuan. Sebagai mediator *Baitul Maal* L-Risma berharap kiprah dan aktifitasnya dapat turut serta mengembangkan ekonomi kecil terkhusus masyarakat yang kurang mampu yang selama ini kurang mendapat perhatian dari lembaga amil lainnya.

Sejak beberapa tahun terakhir ini keberadaan dan perkembangan lembaga keuangan syariah di tengah masyarakat sedemikian pesat. Hal ini ditandai oleh semakin banyaknya lembaga-lembaga keuangan syariah maupun *baitul maal wa tamwil*. Apresiasi serta respon masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah cukup menggembirakan, meskipun belum secara menyeluruh.

A. Visi, Misi dan Tujuan BMT L-Risma Pekalongan

Adapun visi dan misi yang ada di BMT L-Risma pekalongna yaitu sebagai berikut:³⁸

Visi :“Menjadi lembaga keuangan syari’ah yang profesional, terbesar dan terpercaya”

Misi:

- 1. Memberdayakan** dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah dan kecil.
- 2. Menjadikan** BMT L-Risma sebagai lembaga keuangan alternatif bagi masyarakat dalam melakukan transaksi yang bebas dari riba.

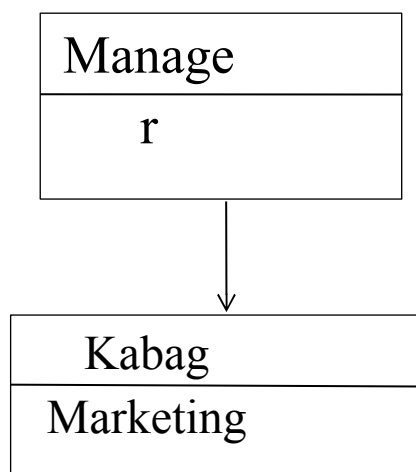
Tujuan:

³⁸Dokumentasi BMT L-Risma pusat dikutip pada tanggal 29 febuari 2016

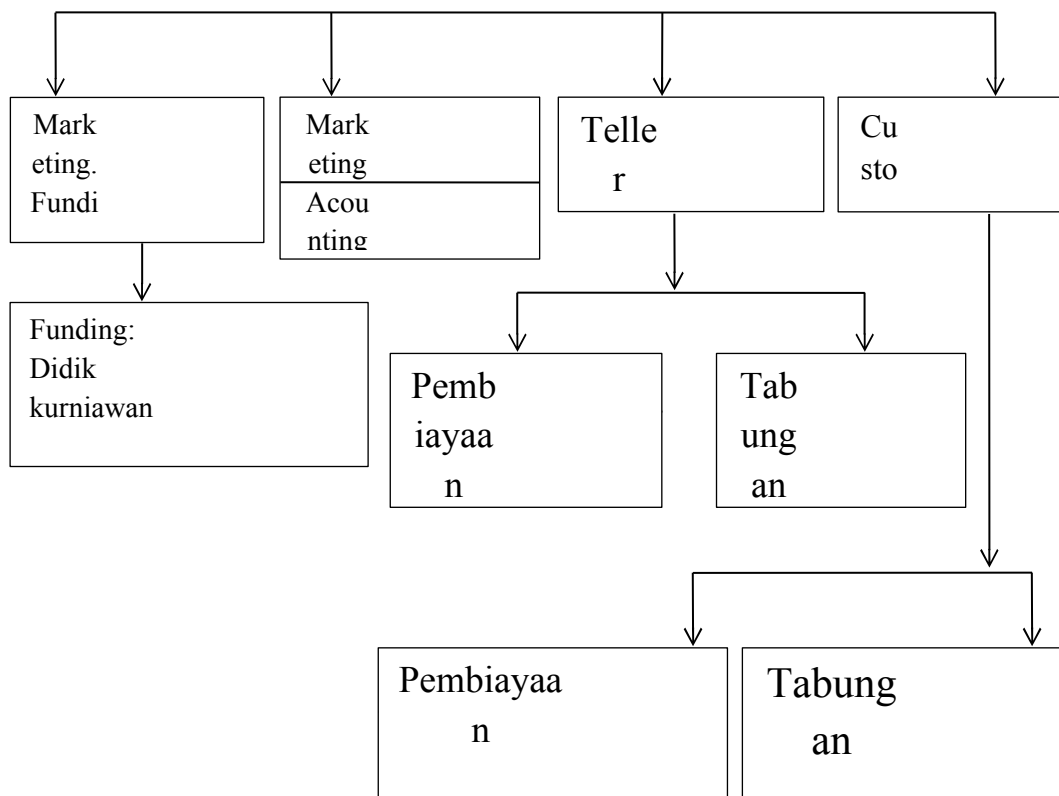
Meningkatkan Kesejahteraan anggota serta ikut membangun ekonomi umat dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju dan makmur berdasarkan syari'at Islam.

B. Struktur BMT L-RISMA Pekalongan.

Adapun struktur yang ada di BMT L-Risma kantor pusat pekalongan adalah sebagai berikut:³⁹



³⁹Dokumentasi BMT L-Risma pusat dikutip pada tanggal 29 febuari 2016



C. Job Discription (Tugas Dan Tanggung Jawab)

Berikut adalah **tugas** dan tanggung jawab dari masing-masing bagian (*Job Description*) yang ada di BMT L-Risma:⁴⁰

a. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Dewan Pengawas Syariah bertugas melakukan penilaian dan pengawasan atas sebuah kegiatan operasional perusahaan yang akan ditawarkan dalam rangka menghimpun dana dari bank untuk masyarakat agar berjalan

⁴⁰www.bmt-Lrisma.com, dikutip pada tanggal 29 febuari 2016

sesuai dengan prinsip syariah yang dituangkan dalam bentuk keputusan fatwa Dewan Pengawas Nasional (DPN). Dewan Pengawas Syariah (DPS) bertanggung jawab langsung kepada pemegang saham pada saat dilaksanakan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

b. Dewan Komisaris

Dewan Komisaris bertugas dalam pengawasan intern bank dan memberikan arahan dalam melakukan tugas direksi agar tetap mengikuti kebijakan Perseroan Terbatas, ketentuan yang berlaku dan tanggung jawab langsung kepada pemegang saham saat Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

c. Dewan Direksi

Dewan Direksi merupakan manajemen puncak yang bertanggung jawab dalam pengelolaan perusahaan secara menyeluruh sebagaimana yang diamanatkan oleh Dewan Komisaris berdasarkan RUPS dan melakukan fungsi operasional manajemen. Direksi bertanggung

jawab langsung kepada Komisaris dan Rapat Umum Pemegang Saham(RUPS).⁴¹

d. Internal Audit

Internal Audit merupakan unit kerja pelaksanaan fungsi pengawasan. Pengawasan dan pemeriksaan yang dilakukan meliputi seluruh pelaksanaan kegiatan perusahaan guna untuk melindungi kekayaan perusahaan dari segala kemungkinan resiko. Internal Audit bertanggung jawab kepada Direksi.

e. Manager

Manager adalah seseorang yang berwenang dan bertanggung jawab membuat rencana, mengatur, memimpin, dan mengendalikan pelaksanaannya untuk mencapai sasaran tertentu.

f. Kabag Marketing

Marketing merupakan lapisan kedua dari manajemen, marketing bertanggung jawab atas pengolahan dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran dan pembiayaan kepada nasabah. Sejak proses sosialisasi nasabah, proses

⁴¹www.bmt-Lrisma.com, dikutip pada tanggal 29 febuari 2016

permohonan analisis pengikatan, pencairan sampai dengan pembinaan dan pengawasan serta pelunasannya. Fungsi ini juga termasuk fungsi tata laksana administrasi dan pelaporan peminjaman atau fasilitas lain yang diberikan oleh perusahaan. Marketing bertanggung jawab langsung dengan Direktur Marketing.

g. Marketing

Marketing merupakan lapisan kedua dari manajemen, marketing bertanggung jawab atas pengolahan dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran dan pembiayaan kepada nasabah. Sejak proses sosialisasi nasabah, proses permohonan analisis pengikatan, pencairan sampai dengan pembinaan dan pengawasan serta pelunasannya. Fungsi ini juga termasuk fungsi tata laksana administrasi dan pelaporan peminjaman atau fasilitas lain yang diberikan oleh perusahaan. Marketing bertanggung jawab langsung dengan Direktur Marketing.

h. *Funding Officer* (FO) atau *Lending Officer* (LO)

Funding Officer (FO) atau *Lending Officer* (LO) memiliki tugas bertanggung jawab atas

kegiatan penghimpunan dana masyarakat sejak proses pencairan nasabah potensial sampai dengan pembinaan hubungan nasabah. FO atau LO bertanggung jawab langsung kepada Divisi Marketing.

i. *Account Officer (AO)*

Account Officer (AO) memiliki tanggung jawab atas pelaksanaan pembiayaan sejak pencairan nasabah potensial, soliditas nasabah, proses permohonan, analisa sampai dengan pembinaan dan pengawasan serta pelunasannya. AO bertanggung jawab langsung kepada Divisi Marketing.⁴²

j. *Administrasi Pembiayaan dan Legal*

Administrasi Pembiayaan dan Legal merupakan unit yang bertanggung jawab atas pelaksanaan proses pembiayaan khususnya dari aspek *legal* pembiayaan, kelengkapan dan keabsahan surat-surat nasabah, kondisi fisik jaminan, penilaian jaminan, administrasi

⁴²www.bmt-Lrisma.com, dikutip pada tanggal 29 februari 2016

pembiayaan, filterisasi dan pengamanan proses pembiayaan dari aspek *legal*.

k. Remedial

Remedial merupakan unit kerja yang bertanggung jawab atas pelaksanaan kegiatan penyelesaian pembiayaan, menjaga tingkat kemacetan pembiayaan perusahaan pada tahapan wajar dan tetap mengupayakan dalam kondisi sehat.

l. Teller

Teller memiliki tanggung jawab atas pelaksanaan penerimaan setoran dan pembiayaan tunai atau pemindah bukuan nasabah dan bertanggung jawab atas penyimpanan kas dan pengadministrasian.

m. Customer Service

Customer Service memiliki tanggung jawab atas nasabah dan kepentingan pembukuan tabungan, deposito serta memberikan informasi berkaitan dengan produk yang dimiliki oleh perusahaan dengan

mengutamakan kualitas pelayanan dan kepuasan nasabah.⁴³

n. *Accounting*

Merupakan unit yang melaksanakan pencatatan transaksi, melakukan proses jurnal pegadministrasian dan penyimpanan laporan keuangan setiap kegiatan operasional perusahaan yang menjadi tanggung jawab unit akuntansi.

o. *Personalia*

Personalia merupakan unit yang berfungsi dalam melaksanakan dan pelayanan kepegawaian meliputi kegiatan sejak proses perencanaan, kebutuhan pegawai, proses rekrutmen, penempatan dan kesejahteraan pegawai. Peningkatan kualitas pegawai melalui pendidikan dan pelatihan serta hal-hal yang berkaitan dengan layanan dan permasalahan kepegawaian termasuk pemutusan hubungan kerja dan akibat hukumnya.

⁴³www.bmt-Lrisma.com, dikutip pada tanggal 29 febuari 2016

p. Umum

Bagian Umum merupakan unit kerja yang berfungsi dalam melaksanakan penyediaan kebutuhan sarana dan prasarana pendukung kegiatan operasional perusahaan.

D.Produk-Produk BMT L-Risma

Adapun produk-produk yang dikeluarkan oleh BMT L-Risma adalah sebagai berikut:⁴⁴

1. Produk Simpanan (*funding*)

Adapun produk simpanan (*funding*) adalah sebagai berikut:

a) Si Ari (Simpanan Arisan)

peserta harus mengisi formulir permohonan simpanan dan membayar administrasi Rp.5.000, Membayar setoran Rp.100.000,-

⁴⁴Dokumentasi BMT L-Risma pusat dikutip pada tanggal 29 febuari 2016

atau Rp.50.000,- perbulan Pembayaran dapat dilakukan dengan cara angsuran atau cicilan Arisan ini menggunakan sistem gugur Satu group atau kelompok 300 orang

b) Si Fitri (Simpanan Idhul Fitri)

simpanan yang hanya dapat diambil menjelang hari raya idhul fitri Pembukaan rekening atas nama perorangan atau lembaga dengan setoran awal Rp. 20.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,- Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) 30:70 Saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp.20.000,- Ada juga program menarik “Si Fitri Berbagi Rejeki” dengan menggunakan system poin berlaku kelipatan Rp.100.000 dan akan dibagikan setiap tahunnya.

c) Si Hanum (Simpanan Haji Dan Umrah)

membuka rekening Si Hanum dengan setoran awal Rp.250.000, Setoran selanjutnya minimal Rp.50.000,- Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan

diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) 40:60 Saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp.50.000,- BMT L-Risma juga bekerja sama dengan Bank Syariah dengan program Talangan Haji.

d) Si Jangka (Simpanan Berjangka)

simpanan yang hanya bisa diambil dan ditambah dalam jangka waktu tertentu Minimal saldo Rp.1.000.000,- Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan. *Nisbah* bagi hasil antara Nasabah dengan BMT L- Risma Jangka waktu 1 bulan 25:75, Jangka waktu 3 bulan 30:70, Jangka waktu 6 bulan 35:65, Jangka waktu 12 bulan 40:60, Jangka waktu 24 bulan 50:50, Memiliki rekening Si Suka Fasilitas ARO (*Automatic Roll Over*)

e) Si Qurban (Simpanan Qurban Dan Aqiqah)

simpanan yang hanya bisa diambil menjelang hari raya qurban atau aqiqah Pembukaan rekening atas nama perorangan atau lembaga dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,-

Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) 30:70 Saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp.25.000.

f) Si Suka (Simpanan Suka Rela)

Simpanan yang dapat ditambah dan diambil setiap saat Mudah, praktis dan aman Pembukaan rekening atas nama perorangan atau lembaga dengan setoran awal Rp. 10.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,- Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) 22:78 Saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp.10.000.

g) Si Tama (Simpanan Tamasya)

Simpanan yang hanya bisa diambil akhir tahun atau menjelang tahun baru Pembukaan rekening atas nama perorangan atau lembaga dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,-

Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) 30:70. Saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp.25.000.

2. Produk Pembiayaan (*financing*)

Produk pembiayaan (*financing*) yang ada di BMT L-Risma adalah sebagai berikut:⁴⁵

a) *Musyarakah*

Musyarakah adalah pembiayaan kerja sama untuk usaha produktif dengan nisbah modal dan bagi hasil yang ditawarkan antara 50:50.

b) *Mudharabah*

Mudharabah adalah pembiayaan kerjasama untuk usaha *produktif* dimana BMT sebagai pemodal dan anggota sebagai pihak yang memutar modal dengan *nisbah* modal dan bagi hasil yang ditawarkan antara 35:65.

c) *Murabahah*

⁴⁵ Dokumentasi BMT L-Risma pusat dikutip pada tanggal 29 februari 2016

Murabahah adalah pembiayaan BMT untuk keperluan konsumtif anggota dengan perlakuan margin keuntungan yang disepakati.

d) *Wakalah*

Wakalah adalah jasa BMT untuk membayarkan sesuatu yang diperlukan anggota dengan pemberlakuan upah atau fee yang disepakati.

e) *Ijarah*

Ijarah adalah Pemberian sewa kepada nasabah dengan pemberlakuan *ujrah* atau upah.

f) *Hiwalah*

Hiwalah adalah Talangan yang diberikan untuk membantu dengan pemberlakuan fee atau upah.

3. Produk Jasa

Adapun produk layanan jasa yang diberikan oleh BMT L-Risma adalah sebagai berikut:⁴⁶

- 1) Pembayaran PLN, angsuran kredit, dan telkom
- 2) Transfer online (terima dan kirim).

E. Peran BMT L-RISMA dalam Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah

Dalam melakukan pemberdayaan usaha kecil dan menengah, perlu memperhatikan klasifikasi dan tingkat perkembangan pengusaha kecil dan menengah, dengan tetap menerapkan kemudahan dan pembinaan bagi anggotanya, sehingga tidak menghambat proses pemberdayaan usaha kecil dan menengah yang dilakukan oleh BMT L-RISMA Pekalongan⁴⁷.

1. Pembardayaan UKM pada BMT L-RISMA

Pemberdayaan yang dilakukan oleh BMT L-RISMA kepada usaha kecil dan menengah

⁴⁶ Dokumentasi BMT L-Risma pusat dikutip pada tanggal 29 febuari 2016

⁴⁷ Sukiman, Manajer BMT L-Risma Pekalongan, *wawancara*. 29 febuari 2016.

terdapat 2 cara, dengan cara pembiayaan diantaranya menyediakan Produk-produk sebagai berikut:⁴⁸

a. Musyarakah

BMT L-RISMA merupakan pembiayaan kerjasama untuk usaha produktif dengan nisbah modal dan bagi hasil yang ditawarkan antara 50:50

b. Mudharabah

BMT L-RISMA mudharabah merupakan pembiayaan kerjasama untuk usaha produktif dimana BMT sebagai pemodal dan anggota sebagai pihak yang memutar modal dengan nisbah dan bagi hasil yang ditawarkan antara 35:65.

c. Murabahah

Pembiayaan Murabahah di BMT L-RISMA adalah pembiayaan BMT untuk keperluan

⁴⁸ Sukiman, Manajer BMT L-Risma Pekalongan, *wawancara*. 29 febuari 2016.

konsumtif anggota dengan perlakuan margin keuntungan yang disepakati.

d. Wakalah

BMT L-RISMA wakalah merupakan jasa BMT untuk membayarkan sesuatu yang diperlukan anggota dengan pemberlakuan upah/fee yang disepakati

e. Ijarah

Ijarah di BMT L-RISMA merupakan pemberian sewa kepada nasabah dengan pemberlakuan yang disepakati.

Dengan demikian para anggota dapat memilih dan menentukan produk-produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan usaha kecil dan menengah dalam menegembangkan usahanya. Adapun peran lain yang dilakukan BMT L-RISMA dalam memberdayakan usaha kecil menengah dengan meleakukan pembinaan.

Pemberdayaan yang dilakukan BMT L-RISMA dengan memberikan pembinaan yaitu dengan bentuk pelatihan atau seminar.

Sehingga para anggota mampu menambah wawasan atau keterampilan dan lebih mengembangkan usahanya. Sebelum mendapatkan pembiayaan pengusaha kecil dan menengah harus memenuhi prosedur yang diterapkan oleh BMT L-RISMA.

2. Prosedur Pembiayaan Pada BMT L-RISMA

Demi keefektifan dan efisiensinya suatu proses pemberian pembiayaan, maka perlu adanya suatu prosedur dalam pemberian pembiayaan yang layak, sehingga terjadi saling control antara satu dengan yang lainnya dan diharapkan tidak terjadi penyalagunaan tugas dan wewenang dalam menangani pembiayaan. Prosedur tersebut dibuat dengan melihat tingginya resiko terjadinya kredit macet yang kerap kali menjadi batu sandingan bagi BMT untuk tumbuh dan berkembang layaknya lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya⁴⁹.

⁴⁹ Didik Rusadi, *Accounting officer* BMT L-Risma Pekalongan, *wawancara*, 29 febuari 2016

Menurut Didik Rusadi selaku Marketing *Accounting officer* BMT L-Risma Pekalongan dalam menetapkan syarat-syarat pengajuan pembiayaan yang harus dipenuhi oleh setiap aggotanya dalam mengajukan pembiayaan di BMT L-Risma Pekalongan yaitu, memberikan foto copy identitas (KTP/SIM) anggota dan didampingi oleh foto copy kartu keluarga (KK), foto copy buku nikah, pas foto 3x4 atau 4x6 anggota dan di damping, No. Hp yang bias dihubungi⁵⁰. Setelah prosedur dipenuhi maka selanjutnya penerapan mekanisme pembiayaan.

Mekanisme dalam pembiayaan, setiap anggota yang mengajukan pembiayaan harus memenuhi semua syarat-syarat yang telah diberikan oleh BMT L-Risma, dengan melengkapi semua berkas-berkas, setelah semua berkas lengkap, selanjutnya anggota pengajuan pembiayaan dapat menitipkan berkas kepada marketing atau bisa langsung

⁵⁰ Didik Rusadi, *Accounting officer* BMT L-Risma Pekalongan, *wawancara*, 29 febuari 2016

diberikan ke kantor BMT L-Risma Pekalongan, marketing atau anggota kemudian akan memberikan berkas pembiayaan kepada *customer service*, dan *customer service* akan menginput data-data dari anggota pengajuan pembiayaan, setelah selesai berkas yang sudah diinput akan diberikan kembali oleh anggota atau marketing, kemudian marketing akan melakukan survei terhadap anggota yang akan mengajukan pembiayaan, setelah di survei kemudian akan dikomitekan kepada pihak manajer dan bagian pembiayaan, bahwa anggota yang mengajukan pembiayaan pada BMT L-Risma akan di cairkan atau tidak, jika anggota pengajuan pembiayaan sudah sesuai dengan syarat dan ketentuan, maka pengajuan pembiayaan akan langsung di kabulkan atau di cairkan oleh pihak BMT L-Risma.⁵¹ Dalam memberikan pembiayaan terdapat 2 faktor dalam memberdayakan usaha kecil dan

⁵¹ Didik Rusadi, *Accounting officer* BMT L-Risma Pekalongan, *wawancara*, 29 febuari 2016

menengah yaitu, faktor pendorong dan faktor penghambat.

3. Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Pemberdayaan di BMT L-RISMA Pekalongan

Dari hasil wawancara kepada Bapak Didik kurniawan, terdapat faktor pendorong yang sangat mempengaruhi BMT L-RISMA dalam melakukan suatu pemberdayaan antarlain⁵²:

- a.** Terbentuknya suatu kelompok para pelaku usaha, dengan adanya kelompok atau perkumpulan pelaku usaha dapat dijadikan sebagai wadah ataupun tempat bertukar informasi oleh anggota kelompok tersebut, sehingga dapat memudahkan pemberdayaan yang akan dilakukan oleh BMT L-RISMA Pekalongan.
- b.** Pemanfaatan teknologi, dalam hal pemanfaatan teknologi seperti website dapat juga di manfaatkan oleh pelaku usaha kecil dan menengah untuk mengembangkan usahanya sehingga masyarakat luas dapat mengetahui usahanya dan berdampak meningkatnya pendapatan.

⁵² Didik kurniawan, *Marketing Landing* BMT L-RISMA , wawancara pada 29 febuari 2016

Adapun faktor penghambat dalam melakukan pemberdayaan usaha kecil dan menengah yaitu:⁵³

- a. Permasalahan teknis, permasalahan teknis yang dihadapi oleh pelaku usaha adalah seputar teknik pemasaran, kurangnya diperhatikan usaha kecil dan menengah dalam melakukan proses pemasaran, mengakibatkan kurangnya perkembangan usaha kecil dan menengah dan menjadikan penghambat BMT L-RISMA dalam melakukan pemberdayaan, oleh karena itu harus lebih di maksimalkan pemberdayaan dengan melihat usaha kecil dan menengah berdasarkan keberdayaannya, agar dalam proses pemberdayaan tidak salah sasaran dan lebih terarah.
- b. Keterbatasan SDM, dalam perkembangan usaha kecil dan menengah keterbatasan sumber daya manusia sering kali menjadi penghambat dalam melakukan pemberdayaan, karena kurangnya SDM yang berkopeten, BMT L-RISMA harus menyediakan SDM yang berkopeten agar saat melakukan pemberdayaan kepada usaha kecil dan menengah dapat berjalan dengan baik.

⁵³ Didik kurniawan, *Marketing Landing BMT L-RISMA* , wawancara pada 29 febuari 2016

4. Tujuan Pemberdayaan di BMT L-RISMA Pekalongan

Dalam memberikan pemberdayaan kepada usaha kecil dan menengah BMT L-RISMA memiliki tujuan-tujuan. Adapun tujuan dari pemberdayaan usaha kecil menengah di BMT L-RISMA Pekalongan yaitu:⁵⁴

- a. Memberikan sumbangan aktif terhadap upaya pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan anggota.
- b. Membantu mengembangkan usaha-usaha yang produktif.
- c. Membantu para pelaku usaha kecil dan menengah dalam mendapatkan modal pinjaman.
- d. Meningkatkan kualitas usaha kecil dan menengah di masyarakat sekitar maupun masyarakat luas.

⁵⁴ Didik kurniawa, *Marketing Landing BMT L-RISMA* , wawancara pada 29 febuari 2016

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dan penelitian yang telah di lakukan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa, terdapat 2

cara yang dilakukan dalam memberdayakan usaha kecil dan menengah pada BMT L-RISMA pekalongan yaitu dengan menggunakan pembiayaan dan pembinaan.

Dalam melakukan pembiayaan BMT L-RISMA telah menyediakan produk-produk pembiayaan yaitu: Musyarakah, Mudharabah, Murabahah, Wakalah, dan Ijarah. Dengan melakukan pembinaan, di BMT L-RISMA pekalongan melakukan pembinaan kepada anggotanya dengan cara pelatihan dan seminar.

B. SARAN

Setelah peneliti mengambil kesimpulan mengenai peran BMT L-RISMA pekalongan dalam upaya pemberdayaan usaha kecil dan menengah maka peneliti memberikan beberapa saran yang mungkin dapat dipertimbangkan antara lain:

1. Bawasannya dalam memberikan pembiayaan selaku pemberi modal pinjaman harus lebih berhati-hati memilih calon nabah pembiayaan agar tidak terjadinya pembiayaan bermasalah
2. Lebih ditingkan peran pemberdayaan kepada usaha kecil dan menengah agar pemberdayaan yang dilakukan oleh BMT L-RISMA Pekalongan dapat berjalan efektif dan sesuai sasaran.

