

MODEL PEMBIAYAAN BAITUL MAAL WA TAMWIL DAN PERANANNYA DALAM PEMBINAAN KESEJAHTERAAN USAHA KECIL MENENGAH (UKM)

Azhar Muttaqin

Staf Pengajar Program Studi Ahwal Syakhshiyah, Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Malang
e-mail : elfarisazhar@gmail.com

ABSTRACT

Development of Small and Medium Enterprises (UKM) are often not accompanied by the required capital adequacy. Banks are often unable to provide these needs because it's complicated procedure. Baitul Maal wa Tamwil (BMT) as a financial institution of Sharia was designed from scratch as an institution in direct contact with the micro sector of the economy, be able to attract people to dynamically have cooperated with it. BMT will certainly play its role better so from time to time the number of users of financial services institutions is increasing.

Just how far the role of what is taken and the transaction is evolving to sustain the development of UKM, the researcher conducted an analysis of documents and interviews with one of the BMT in the city of Malang, that is Kanindo Sharia. The results are shown to be role Kanindo a place in the small and medium business community. In addition to filing procedure easier, as well as the supervision of the coaching. Model of financing the most interest is murabaha, because the proposed product is not only of individual UKM but also to the interests of the consumer. Measure of success only on the two products, namely mudaraba and musharaka. Both the product itself also received attention and the great appeal of the UKM business community.

Keywords : *Baitul Maal Wa Tamwil (BMT), Pembiayaan, Kanindo Syari'ah, Usaha Kecil Menengah (UKM).*

PENDAHULUAN

Lembaga sektor keuangan sangat dibutuhkan dalam mendukung permodalan dalam sektor riil, hal ini sudah dirasakan fungsinya sejak lama di Indonesia dengan konsep perbankan, baik yang berbentuk konvensional (berdasarkan kapitalis maupun sosialis) dan berprinsip syariah (Dwi Sunyikno, 2008). Akan tetapi dari pedagang kaki lima sampai pedagang-pedagang yang berada perbankan secara teknis di lapangan belum menyentuh usaha kecil Menengah (UKM) baik di pasar tradisional yang biasanya disebut sebagai ekonomi rakyat kecil. Hal ini disebabkan karena keterbatasan jenis usaha dan aset yang dimiliki oleh kelompok usaha tersebut. Padahal apabila diperhatikan secara

seksama justru prosentase UKM jauh lebih besar dari usaha-usaha menengah dan besar di pasar Indonesia, sehingga kebutuhan permodalan pada UKM tidak terpenuhi yang pada akhirnya apabila hal ini terus menerus berlanjut maka tidak dapat dielakkan lagi hilangnya secara simultan UKM itu sendiri di pasaran Indonesia, sehingga akan terjadi ketimpangan pasar dalam ekonomi.

Pada sisi lain di sektor keuangan mikro, sebenarnya ada kegiatan individu dari anggota masyarakat yang sudah memperhatikan hal tersebut sehingga kelompok individu tersebut memberikan permodalan yang dibutuhkan UKM. Individu tersebut sering dikenal di masyarakat umum sebagai rentenir (Sudarsono, 2007). Akan tetapi keberadaan rentenir itu sendiri tidak

membawa kemaslahatan bagi masyarakat banyak, karena justru ada beberapa permasalahan yang signifikan dalam bentuk kegiatan individu tersebut, diantaranya adalah bentuk permodalan yang dilakukan rentenir. Para rentenir biasanya meminjamkan uang mereka kepada peminjam dengan beberapa ketentuan yang mengikat penentuan bunga yang tinggi dan dengan jangka waktu relatif pendek, sehingga praktek ini secara tidak langsung belum memberikan solusi akan permasalahan ekonomi rakyat kecil, akan tetapi menambah masalah perekonomian mereka yang sudah kompleks. Oleh karena itu, dibutuhkan instansi keuangan mikro baru yang mempunyai kompetensi baik dalam profesionalitas dan material yang bisa memenuhi kebutuhan masyarakat akan hal itu, dan tidak menjerat mereka dalam lingkaran hutang yang berkepanjangan, sehingga mampu mendorong ekonomi rakyat kecil sebagai hasil akhirnya.

Dalam sejarah perekonomian umat Islam, sebenarnya ada salah satu instansi yang telah memperhatikan aspek kebajikan pada kehidupan masyarakat, yaitu *baitul maal* yang memberikan kontribusi signifikan dalam menyeimbangkan perekonomian umat Islam pada masa itu dengan memberikan dana subsidi kepada umat Islam yang membutuhkan yang dalam Islam disebut sebagai *mustahiq*. Adapun sumber dana dari *baitul maal* tersebut adalah dari dana zakat, infak, pajak dan beberapa kebijakan yang telah ditentukan oleh khalifah (pemimpin) umat Islam pada waktu itu.

Dalam perkembangannya, di Indonesia, Bank Muamalat bekerjasama dengan MUI dan ICMI mendirikan Yayasan Inkubasi Usaha Kecil yang pada tahap pertama melalui pengembangan *Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)* dengan tujuan untuk menjangkau masyarakat Islam lapisan bawah, melalui usaha Simpan Pinjam. Masalahnya adalah hingga saat ini belum diperoleh data yang memberikan gambaran seberapa besar potensi masyarakat yang

menjadi sasaran utama bagi pemasaran produk perbankan Islam tersebut, yang memang memilih Lembaga Keuangan Syariah karena menganggap bunga bank itu riba, mengingat banyaknya nasabah dari Lembaga Keuangan Syariah tersebut yang tidak berbank tunggal. Disamping masalah Bagi Hasil masih perlu dikaji lagi faktor lain yang menjadi daya tarik Lembaga Keuangan Syariah seperti Produk Pembiayaan.

Terlepas dari fenomena di atas, secara dinamis BMT ini lebih dikelola oleh beberapa individu dan menjangkau sektor mikro dari perekonomian rakyat, terlepas dari fungsi *baitul maal* itu sendiri ada satu fungsi lagi dari lembaga itu yaitu *baitul tamwil* atau lembaga pendanaan, sehingga selain mempunyai dana untuk kegiatan konsumtif dari para mustahik ada juga instrumen pendanaan untuk kebutuhan produktif bagi UKM yang tentunya sesuai dengan prinsip yang ditentukan oleh Islam atau sering disebut dalam tulisan ini nantinya dengan prinsip syariah, sehingga pada akhirnya diharapkan BMT ini diharapkan dapat menjadi penyokong UKM dan menggantikan praktek rentenir (bank plecit) yang dianggap mencekik UKM dalam jeratan hutang yang berkepanjangan itu dan pada akhirnya menyeimbangkan pasaran Indonesia secara umum.

Fenomena yang demikian itulah yang kemudian mendorong penulis untuk melakukan penelitian secara spesifik terhadap model pembiayaan BMT dan peranannya dalam pemberdayaan ekonomi umat. Asumsinya BMT yang memang didesain dari awal sebagai lembaga yang bersentuhan langsung dengan sektor mikro dari perekonomian rakyat, akan mampu menarik minat umat secara dinamis untuk bermu'amalah dengan tawaran program pembiayaannya. BMT tentunya akan memainkan perannya dengan lebih baik sehingga dari waktu ke waktu jumlah pengguna jasa keuangan lembaga keuangan ini semakin meningkat.

Penelitian ini mengambil sebuah jenis penelitian kualitatif dengan suatu model studi lapangan (*field Research*). Oleh karenanya, maka penelitian ini akan ditekankan pada pemahaman (*understanding*) dan makna (*meaning*) dari setiap peristiwa dan fenomena. Adapun lokasi penelitian di BMT KANINDO Syari'ah Cabang Dau Jl. Raya Sengkaling No.293 Telp (0341) 464445 Malang. KANINDO Syari'ah terdaftar sebagai badan hukum di Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Malang dan sebagai anggota Pinbuk Kabupaten Malang.

Istilah BMT sebenarnya dapat dipilah sebagai *Baitul Maal* (BM) dan *Baitul Tamwil* (BT). Menurut fungsinya, BM bertugas menghimpun, mengelola dan menyalurkan dana ZIS (Zakat, Infak, Sedekah) sebagai bagian yang menitikberatkan pada aspek sosial. Sementara, BT merupakan lembaga komersial dengan pendanaan dari pihak ke tiga, bisa berupa pinjaman atau investasi (Hertanto, 1999).

Arti kata *Baitul Tamwil* (BT) dari sudut etimologi adalah tempat pengembangan harta/kekayaan. Dari sudut ekonomi *Baitul Tamwil* (BT) adalah Lembaga Keuangan Islam yang usaha pokoknya menghimpun dana dari pihak lain (anggota/deposan) dan menyalurkannya kepada yang memerlukan melalui pembiayaan (kredit/pinjaman) untuk usaha produktif dan investasi dengan sistem syariah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengambil sebuah jenis penelitian kualitatif dengan suatu model studi lapangan (*field Research*). Oleh karenanya, maka penelitian ini akan ditekankan pada pemahaman (*understanding*) dan makna (*meaning*) dari setiap peristiwa dan fenomena. Adapun lokasi penelitian di BMT KANINDO Syari'ah Cabang Dau Jl. Raya Sengkaling No.293 Telp (0341) 464445

Malang. KANINDO Syari'ah terdaftar sebagai badan hukum di Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Malang dan sebagai anggota Pinbuk Kabupaten Malang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian Terdahulu Tentang BMT

Adapun beberapa penelitian dan studi yang sebelumnya telah membahas tentang problematika UKM dan peluang pengembangan BMT sebagai salah satu sektor keuangan mikro, sehingga apabila disinergiskan akan terbentuk kesimpulan sementara bahwa potensi pengembangan UKM melalui BMT memang sangat besar.

Penelitian tentang UKM

- a. Mudrajad Kuncoro (2007) menyebutkan dalam penelitiannya menyatakan bahwa ada beberapa kendala dalam pengembangan UKM di Indonesia, diantaranya:
 - 1) Adanya Pungutan Liar (PUNGLI) mulai dari proses perizinan sampai pengadaan barang dan ekspor barang tersebut.
 - 2) Kebijakan makro pemerintahan yang kurang mendukung.
 - 3) Permasalahan kredit yang membebankan usaha kepada pengusaha UKM, antara lain: proses kredit lama dan bunga tinggi dari perbankan dan lembaga keuangan lainnya.
- b. Agunan P. Samosir, dalam studi kasusnya menjelaskan tentang hambatan ekspor produksi UM (2000), adapun beberapa faktor penghambat diantaranya:
 - 1) Faktor Internal
 - Kurang likuiditas (tambahan modal)
 - Naiknya upah

2) Faktor eksternal

- Melemahnya nilai tukar rupiah
- Kurangnya akses informasi pasar dalam dan luar negeri
- Turunnya daya beli masyarakat, sebagai akibat dari turunnya pendapatan riil masyarakat
- Menurunnya permintaan pasar e) Kenaikan harga bahan baku
- Kurangnya dukungan pemerintah kepada UKM yang berorientasi pada ekspor.
- Tingginya pungutan

Penelitian tentang BMT

- a. Sholihin (2003), meneliti tentang perilaku konsumen terhadap produk BMT di BMT Kharisma, Magelang, Jawa Tengah. Dalam temuannya di lapangan menyatakan bahwa ada beberapa motif yang mempengaruhi konsumen dalam memilih BMT sebagai mitra usaha. Di antaranya:
- Motif konsumen yang cenderung menghindari dari riba (alasan syariah).
 - Adanya hubungan perilaku antara tingkat pendidikan konsumen dengan umur konsumen.
- b. Sri Sumarni (2001), dalam penelitiannya menitik beratkan pada faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah. Ada tujuh faktor, yakni sistem operasional BMT, lokasi BMT, pelayanan BMT, tingkat keuntungan yang diterima oleh nasabah, produk BMT, informasi yang diperoleh dan pemahaman nasabah tentang riba.
- c. Jannes Situmorang, dalam penelitiannya tentang aspek kelembagaan dan keuangan usaha BMT di 9 (sembilan) propinsi yang meliputi : Sumatera Selatan, Lampung, Jawa Barat, Jawa Tengah, D.I. Yogyakarta, Jawa Timur, Bali, NTB dan Sulawesi Selatan menyatakan bahwa Angka-angka pertumbuhan dapat mencerminkan tingkat perkembangan BMT yang sesungguhnya.

Tabel 1. BMT sampel menurut nilai assetnya

No.	Nilai Asset BMT	Distribusi Sampel	
		Jumlah	Persentase
1	<Rp. 10 jt	9	15
2	>Rp. 10 jt – Rp 30 jt	31	51
3	>Rp. 30 jt – Rp. 60 jt	10	17
4	>Rp. 60 jt – Rp. 100 jt	6	10
5	>Rp. 100 jt	3	5
Total		59	100

Pembahasan

Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur yang berdomisili di Kabupaten Malang dirintis pendiriannya sejak bulan september pada tahun 1998 oleh beberapa aktifis gerakan koperasi, LSM dan tokoh masyarakat yang peduli dengan pemberdayaan ekonomi rakyat.

Anggota Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur dengan badan hukum Propinsi tersebar di

wilayah Malang Raya. Untuk menunjang pelayanan anggota dan calon anggota agar lebih optimal Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur telah membuka 12 Kantor Cabang/ Layanan yang tersebar di Kabupaten Malang 10 kantor, Kota Malang 1 kantor dan Kota Batu 1 kantor.

Melalui berbagai ujian dan tempaan Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur merupakan salah satu pelopor berdirinya

koperasi syari'ah di Malang Raya. Dengan perkembangan usahanya yang sangat pesat.

Ditopang oleh 12 (dua belas) kantor layanan yang meliputi : Dau, Pujon, Wajak, Wonosari, Wagir, kepanjen, Singosari, Batu Slorok, Turen, Merjosari, Pakisaji, dan akan terus dikembangkan kantor layanan lain di tempat-tempat yang strategis.

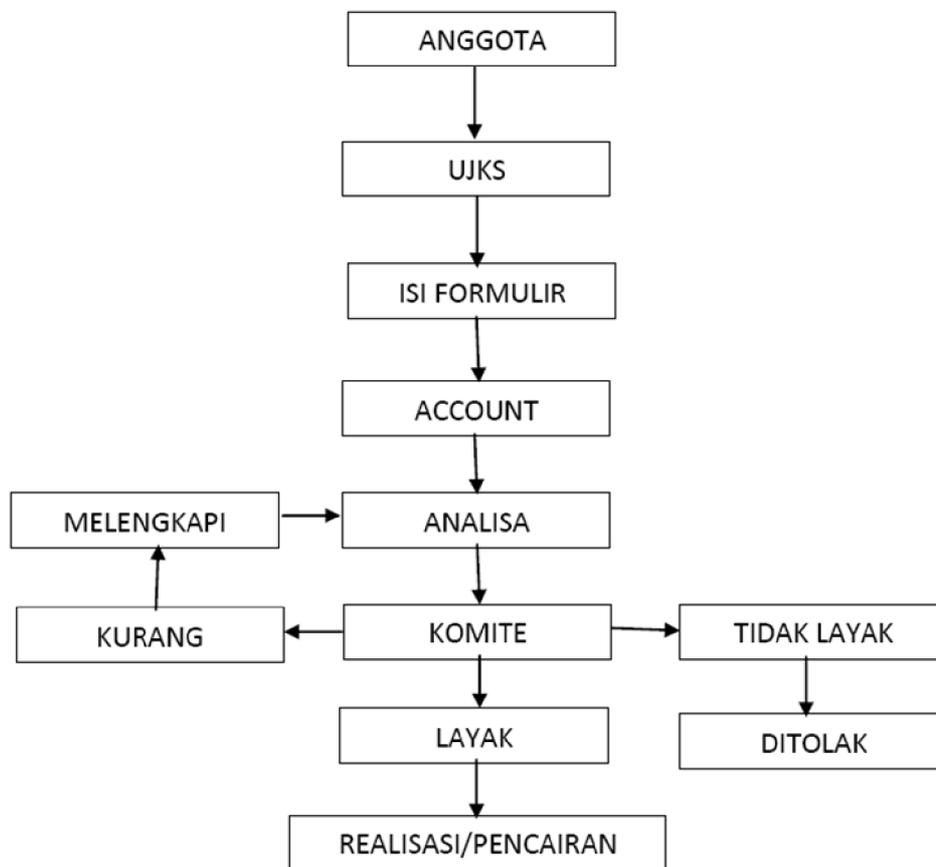
Produk- produk simpanan yang dikelola terdiri dari:

- Simpanan Wadi'ah
- Simpanan Berjangka
- Simpanan Pendidikan (Sipintar)
- Simpanan Qurban dan Idul Fitri (Qori)
- Simpanan Haji (Arofah)
- Simpanan Aqiqoh dan Walimah (IQOMAH)
- Simpanan Walisongo
- Simpanan Rumah sehat

Produk-produk Pembiayaan yang dikelola antara lain :

- Pembiayaan *Murabahah* Pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan pihak KANINDO sebagai penjual dan anggota selaku pembeli. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama.
- Pembiayaan *Mudharabah* Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dengan nisbah sesuai dengan kesepakatan.
- Pembiayaan *Musyarakah* Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang persinya disesuaikan dengan porsi penyertaan modal.
- Pembiayaan Qordul Hasan Pembiayaan yang diberikan KANINDO dengan pertimbangan dan syarat- syarat khusus untuk kepentingan Da'wah, Darurat, Du'afa dll.

Prosedur Pemberian dan Pengelolaan Pembiayaan



Gambar 1. Flowcart Pembiayaan

Keterangan :

Anggota / calon anggota mengajukan pembiayaan ke UJKS KANINDO SYARI'AH kemudian diproses oleh AO (Account Oficer) dengan mengisi formulir untuk dianalisa, baik analisa kelayakan usaha maupun analisa kelayakan pembiayaan, dimana analisa usaha meliputi:

1. Jenis usaha yang dikembangkan
2. Teknis dan pengelolaan usaha serta perjalanan usaha
3. Usaha tidak menyalahi kaidah agama.

Analisa kelayakan pembiayaan terdiri dari :

1. Kesanggupan anggota / calon anggota untuk mengangsur
2. Pendapatan bersih dikali 40% kali jangka waktu yang disepakati, ketemu angka layak untuk dibiayai.

Setelah itu dikomitekan, anggota komite terdiri dari Manager, Ka.Cabang dan AO. untuk pembiayaan lebih dari Rp.5.000.000,-. Sedangkan untuk pembiayaan kurang dari Rp. 5.000.000,- dikomitekan oleh Ka. Cabang dan AO. Pembiayaan lebih dari Rp. 5.000.000,- Notariil, sedangkan untuk pembiayaan kurang dari Rp.5.000.000,- di bawah tangan dan bermaterai.

Akad perjanjian disesuaikan dengan jenis aqad yang telah disepakati baik itu *murabahah*, *Musyarakah* atau *Mudhorobah*, dan keputusan disetujui atau tidak akan disampaikan kepada anggota / calon anggota, apabila keputusannya disetujui diadakan pengikatan akad pembiayaan.

Adapun usaha dan jenis usaha kecil menengah dalam yang ada di Kanindo Syari'ah adalah :

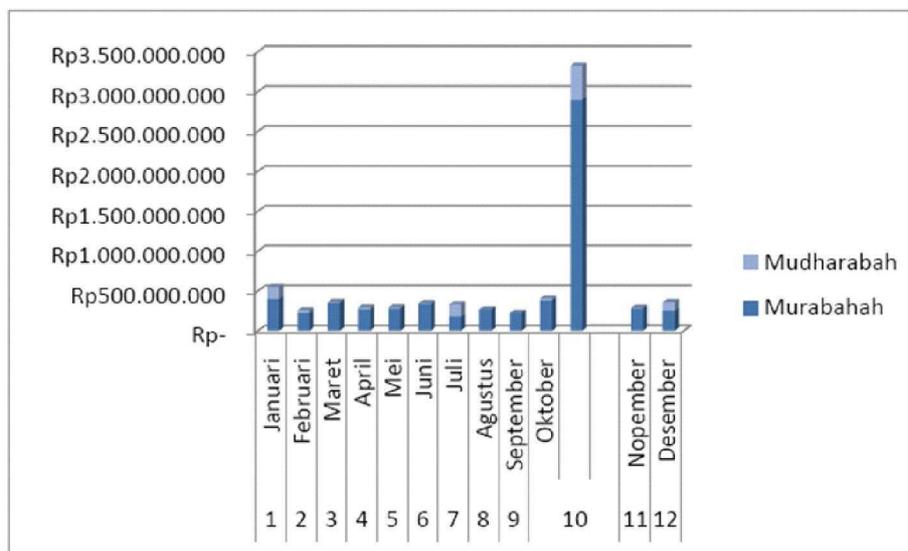
Tabel 2. jenis usaha kecil menengah dalam yang ada di Kanindo Syari'ah

Sektor Usaha	Jenis Usaha
1. Perdagangan	Pedagang pada umumnya Padang Kaki Lima Alat-alat rumah tangga Toko Ban Material Bangunan Counter HP
2. Peternakan	Kambing Ayam Bebek
3. Pertanian	Pupuk Bibit Obat-Obatan Jasa Pengairan Swadaya

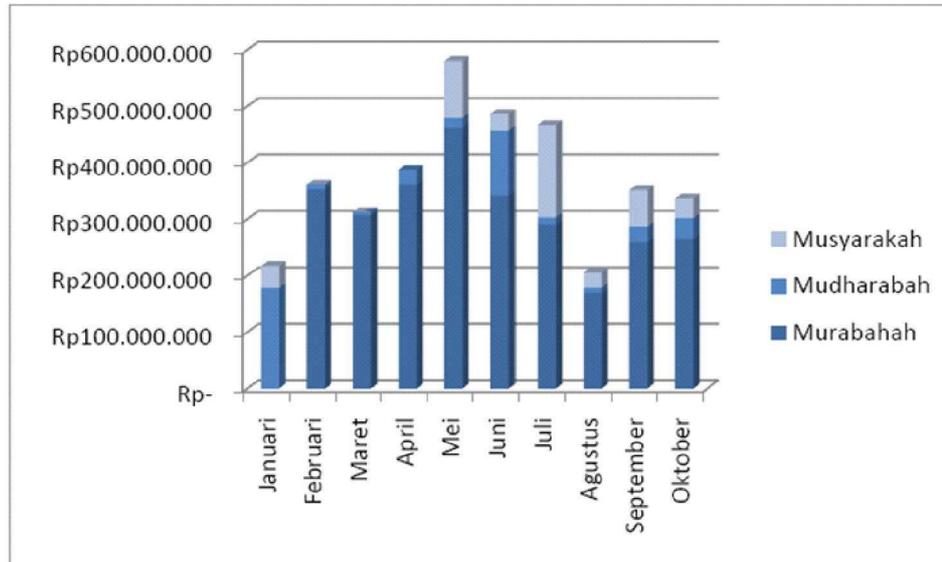
Tabel 3. Peran Pendampingan

NO	JOB FUNCTION	URAIAN TUGAS	KETERANGAN
1	Menganalisa kelayakan usaha calon nasabah	<ul style="list-style-type: none"> • Mengumpulkan data/informasi calon nasabah. 	<ul style="list-style-type: none"> • Survey dan investigasi langsung kelapangan

NO	JOB FUNCTION	URAIAN TUGAS	KETERANGAN
2	Menganalisa data-data calon nasabah	<ul style="list-style-type: none"> Menganalisa keabsahan surat dan data pribadi calon nasabah. 	<ul style="list-style-type: none"> Tanda pengenal dan data jaminan.
3	Kunjungan ke calon nasabah	<ul style="list-style-type: none"> Survey / investigasi untuk menganalisa kelayakan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluasi nilai pengajuan disesuaikan dgn kondisi calon nsbh
4	Menyiapkan aqad perjanjian kredit	<ul style="list-style-type: none"> Menyiapkan perjanjian kredit yang telah disahkan melalui komite kredit. 	<ul style="list-style-type: none"> Persiapan realisasi
5	Mengumpulkan data calon nasabah	<ul style="list-style-type: none"> Menyiapkan blangko pengajuan serta persyaratan pengajuan. 	<ul style="list-style-type: none"> Menjelaskan ke calon nasabah persyaratan dan ketentuan pengajuan kredit.
6	Kunjungan ke nasabah dan calon nasabah	<ul style="list-style-type: none"> Data-data usaha dan rencana pengembangan usaha. 	<ul style="list-style-type: none"> Investigasi dan survey RT/RW dan kelurahan dan kantor yang bersangkutan
7	Pembinaan ke nasabah	<ul style="list-style-type: none"> Bersama-sama dengan analis kredit melakukan Croscek kebenaran data calon nasabah. Konfirmasi ke Instansi terkait. Konfirmasi ke nasabah serta mengevaluasi perkembangan pengembalian kredit. 	<ul style="list-style-type: none"> Pendapatan sesuai dengan tanggal realisasi dan jatuh tempo.



Gambar 2. Diagram Chart perkembangan transaksi pembiayaan di Kanindo tahun 2010



Gambar 3. Diagram Chart perkembangan transaksi pembiayaan di Kanindo tahun 2011

Tabel 4. Perkembangan Pembiayaan dan permodalan di Kanindo Dau Tahun 2010

No	Bulan	Transaksi	
		<i>Murabahah</i>	<i>Mudharabah</i>
1	Januari	Rp 393.500.000	Rp 154.500.000
2	Februari	Rp 221.000.000	Rp 36.500.000
3	Maret	Rp 350.345.000	Rp 10.500.000
4	April	Rp 269.500.000	Rp 22.000.000
5	Mei	Rp 278.700.000	Rp 14.500.000
6	Juni	Rp 335.000.000	Rp 11.500.000
7	Juli	Rp 178.300.000	Rp 153.500.000
8	Agustus	Rp 269.600.000	Rp -
9	September	Rp 224.400.000	Rp -
10	Oktober	Rp 378.950.000	Rp 22.000.000
11	Nopember	Rp 280.300.000	Rp 6.000.000
12	Desember	Rp 249.800.000	Rp 106.500.000
Total		Rp 3.429.395.000	Rp 537.500.000

Tabel 5. Daftar Transaksi tahun 2012 di Kanindo Dau

No	Bulan	Transaksi		
		<i>Murabahah</i>	<i>Mudharabah</i>	<i>Musyarakah</i>
1	Januari	Rp -	Rp 178.500.000	Rp 38.600.000
2	Februari	Rp 353.000.000	Rp 9.000.000	Rp -
3	Maret	Rp 307.000.000	Rp 5.500.000	Rp -
4	April	Rp 361.400.000	Rp 26.000.000	Rp -
5	Mei	Rp 461.750.000	Rp 18.500.000	Rp 100.000.000
6	Juni	Rp 342.250.000	Rp 114.500.000	Rp 30.000.000

7	Juli	Rp 290.750.000	Rp 12.500.000	Rp 163.600.000
8	Agustus	Rp 169.500.000	Rp 9.500.000	Rp 26.600.000
9	September	Rp 259.600.000	Rp 27.000.000	Rp 65.000.000
10	Oktober	Rp 264.500.000	Rp 37.500.000	Rp 35.000.000
Total		Rp 2.809.750.000	Rp 438.500.000	Rp 458.800.000

Dari tabel dan gambar di atas menunjukkan betapa transaksi pembiayaan di Kanindo Syari'ah Dau mengalami perkembangan yang signifikan. Dari data yang berhasil dihimpun, selain jumlah transaksi yang senantiasa besar tiap bulannya, jumlah nasabah yang bertransaksi juga beragam. Mulai dari UKM yang mengajukan pembiayaan untuk modal usaha, juga individu yang mengajukan pembiayaan untuk kepentingan konsumtif.

Untuk transaksi *Murabahah* memang menjadi yang paling besar pengajuannya oleh pengguna (nasabah). Skim inipun sulit untuk membedakan mana pembiayaan yang digunakan untuk modal usaha, dan mana yang untuk kepentingan konsumtif. Tetapi hal yang sangat mungkin dapat menjadi penilaian adalah skim *mudharabah* dan *musyarakah*. Karena dua model pembiayaan itu murni untuk permodalan usaha. Di tahun 2010 permodalan hanya terfokus pada *mudharabah* sedangkan pada tahun 2011 dibuka juga permodalan berupa *musyarakah*. Walaupun baru, tetapi transaksinya sudah melampaui *mudharabah*.

Dari hasil wawancara peneliti dengan kepada cabang Kanindo Dau, bapak Farhan, pihak Kanindo senantiasa melakukan pembinaan agar semakin banyak dunia usaha di sektor Makro yang memanfaatkan permodalan dan pembiayaan di Kanindo. Di antara program yang dilakukan adalah :

1. Silaturahmi ke masyarakat untuk melakukan sosialisasi program Kanindo
2. Menghadiri pelatihan-pelatihan kewirausahaan yang dilaksanakan baik oleh masyarakat maupun mahasiswa.
3. Melakukan pengawasan dan pembinaan kepada pengusaha (UKM) yang

sedang menjalankan usahanya dari modal yang didapat dari Kanindo. Hal itu untuk semakin meningkatkan pendapatan, juga menghindari adanya "kredit macet".

KESIMPULAN DAN SARAN

Sebagaimana *Idealisme dan profesionalisme* adalah pilar utama program pengembangan SDI (Sumber Daya Insani), Koperasi Agro Niaga Indonesia (KANINDO) Syariah Jawa Timur mengarahkan program-program pengembangan organisasi dan usaha untuk mewujudkan kesejahteraan bersama, khususnya UKM. Idealisme adalah upaya kepada syari'at Allah SWT termasuk dalam berekonomi (muamalat) sementara itu profesionalisme adalah upaya bersungguh-sungguh menjalankan fungsi khalifah untuk memakmurkan bumi, menebarkan kesejahteraan (rahmatan lil'alamina) bagi seluruh alam raya.

Peran BMT seperti Kanindo terbukti lebih mendapat tempat di masyarakat usaha kecil dan menengah. Selain prosedur pengajuan yang lebih mudah, juga adanya pengawasan sebagai bagian dari pembinaan.

Model pembiayaan yang paling banyak menarik minat adalah *murabahah*, karena yang mengajukan produk ini tidak saja dari UKM tetapi juga individu untuk kepentingan konsumtif. Ukuran keberhasilan hanya pada dua produk, yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*. Kedua produk itupun juga mendapat perhatian dan daya tarik yang besar dari kalangan dunia usaha UKM. Hal ini menunjukkan kepercayaan UKM akan mutu produk ini sudah diakui.

Ucapan Terima Kasih

Selama melakukan penelitian ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Universitas Muhammadiyah Malang yang melalui unit DP2M-nya memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian ini.
2. Fakultas Agama Islam sebagai lembaga tempat penulis mendedikasikan diri dalam pengajaran dan pembelajaran hukum Islam kepada para generasi bangsa ke depan, yaitu mahasiswa.
3. KANINDO Syari'ah Cabang Dau Jl. Raya Sengkaling No.293 Telp (0341) 464445 Malang yang telah memberi kesempatan kepada penulis untuk bisa meneliti di lembaga tersebut dan telah memberikan data-data yang dibutuhkan.
4. Keluargaku tercinta yang selalu mendukung dan mensupport penulis dalam menjalankan berbagai aktivitas, walaupun jadi jarang di rumah. Semoga keluarga kami menjadi keluarga yang selalu *sakinah, mawaddah wa rahmah*.
5. Dan kepada semua pihak yang terlibat selama penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agunan P. Samosir.2007. *“Analisis Faktor-Faktor Penghambat UKM Produsen Eksportir dan UKM Indirect Eksportir Di Subsektor Industri Keramik Dalam Melakukan Ekspor”*. Laporan penelitian Sentra Industri Kasongan, Kabupaten Bantul, Provinsi D.I. Yogyakarta, Tahun Anggaran 2000.
- Arifin, Zainul. 2005. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'ah*. Jakarta : Pustaka Alvabet.
- Bintari dan Suprihatin. 1984. *Ekonomi dan Koperasi*. Bandung: Ganesha Exact.Dwi Sunyikno. paper makalah berjudul: *“Rentenir VS BMT”*, disampaikan dalam Focus Group Discussion Temu Ilmiah Nasional Ekonomi Islam yang diselenggarakan oleh Sharia Economic Forum UGM di MMTC Jogja 2008.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. 2005. *Standar Operasi Manajemen & Standar Operasi Prosedur Lembaga Keuangan Syari'ah*. Jakarta: KSPS BMT X.Y.Z..
- Martokoesoemo, Soeksmono Besar. 1995. *Di Luar Batas Sektor Perbankan dan Keuangan Formal Indonesia (Perantaraan Keuangan Untuk Memobilisasi Potensi Wiraswastawan Kecil)*. Jakarta : Institut Bankir Indonesia.
- Rahman, Abdul & S.P, Tiktik.2002. *Ekonomi skala kecil/ menengah dan koperasi*. Jakarta : Gahalia Indonesia.
- Sholihin. 2003. *“Hasil penelitian tentang perilaku konsumen terhadap produk BMT di BMT Kharisma, Magelang, Jawa Tengah”*, ditulis untuk data penyelesaian tesis S2 MSI UII.
- Siswoyo, Bambang Banu. 2004. *“Pemberdayaan UKM Melalui Strategi Kemitraan & Klaster Industri”*. Disampaikan dalam Seminar Nasional Kemitraan Usaha Kecil Menengah di Malang pada Tanggal 28 September 2004
- Widodo, Hertanto.. 1999. *Panduan Praktis Operasional Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*, Dompot Duafa Republika.
- Widodo, Suseno Triyanto. 1990. *Indikator Ekonomi*. Yogyakarta : Kanisius.

Data Internet dan Dokumen:

<http://www.hidayatullah.com>. *Linnkage Program Bank Syariah, BPRS, dan BMT*. 01/09/09. 22.50 WIB.

<http://www.tazkiaonline.com>. *Menunggu Aturan Main Keuangan Syariah*. 03/09/09. 23.26 WIB.

<http://www.BMTlink.web.id>. *Pemberdayaan Ekonomi Rakyat di Pedesaan Melalui BMT dan Koperasi Syariah*. 12/10/09. 12.40 WIB.

<http://www.smeru.or.id>. *Peta Upaya Penguatan Usaha Mikro/Kecil di Tingkat Pusat Tahun 1997-2003*. 15/09/09. 23.09 WIB. <http://Republikaonline.com>. *Konsep Dasar BMT*. 15/09/09. 12.15 WIB. Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil