

MODEL PEMBIAYAAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL
DAN RESPON NASABAH TERHADAP SISTIM SYARI'AH
(Studi Kasus Baitul Maal wat Tamwil Di Kabupaten Pematang)

Oleh : MOHAMAD SHOLICHIN
DONI ADI SUPRIYO
ELISABETH PUDYASTIWI
mochammadsolichin@unwiku.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui model-model pembiayaan yang ditawarkan oleh Baitul Maal wat Tamwil dan mendapatkan pengetahuan empiris tentang persepsi nasabah terhadap keunggulan-keunggulan yang dijanjikan oleh sistim ekonomi Sya'riah. Untuk mencapai tujuan tersebut penulis menggunakan metode penelitian Yuridis Sosiologis. Sasaran penelitian ini adalah manajer dan nasabah BMT. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder, sedangkan analisis yang digunakan adalah normatif kualitatif.

Kesimpulan : Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa model-model pembiayaan yang ditawarkan ketiga BMT kasus, telah disesuaikan dengan kebutuhan usaha mikro, yaitu sebagai sarana pemupukan modal sendiri untuk meningkatkan kegiatan produksinya. Ketiga BMT kasus tersebut sebagai salah satu jenis lembaga keuangan mikro telah dapat diterima dengan baik oleh kelompok masyarakat yang menjadi nasabahnya. Walaupun penerimaan nasabah belum karena esensi sistim bagi hasil, tetapi lebih karena kemudahan prosedur. Hal ini terlihat terutama dalam penggunaan akad pinjaman.

Keywords : Model Pembiayaan, Respon Nasabah, Sistim Syari'ah

A. PENDAHULUAN

Salah satu jenis lembaga keuangan mikro yang berkembang pesat di Indonesia adalah Baitul Maal wat Tamwil/BMT, yaitu lembaga keuangan mikro yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip Syari'ah. Istilah Syari'ah sendiri berasal dari bahasa arab yang secara harfiah berarti jalan yang ditempuh atau garis yang semestinya dilalui. Secara terminologi, dfinisi Syari'ah adalah peraturan-peraturan dan hukum yang telah digariskan oleh Allah, atau telah digariskan pokok-pokoknya dan dibebankan kepada kaum muslimin supaya mematuhiya dan melaksanakannya sebagai penghubung dengan Allah dan dengan sesama manusia. Dengan demikian singkatnya Syari'ah berarti hukum-hukum yang menentukan garis hidup yang harus dilalui oleh seorang muslim (Adiwarmam Karim : 2003 : 9).

Berkaitan dengan pengertian bank Syari'ah Dawam Rahardjo, dalam bukunya Islam dan Transformasi Sosial Ekonomi mengemukakan bahwa bank Islam adalah bank yang beroperasi dengan prinsip-prinsip yang ada dalam ajaran Islam, berfungsi sebagai badan usaha yang menyalurkan dana, dari dan kepada masyarakat atau sebagai lembaga perantara keuangan. Bank Islam merupakan unit ekonomi Islam yang beroperasi dengan doktrin dasar larangan terhadap praktek riba (Dawam Rahardjo : 3005 : 68)

Pada prinsipnya perbedaan antara Bank Syari'ah dengan Baitul Maal wat Tamwil mirip dengan perbedaan antara lembaga perbankan secara umum dengan lembaga keuangan mikro, yaitu jenis nasabah yang dilayaninya. Baitul Maal wat Tamwil sama halnya dengan institusi keuangan mikro lain, tegas-tegas melayani kelompok nasabah kecil/mikro yang tidak mampu berhubungan dengan lembaga perbankan.

Pembahasan mengenai riba mengacu kepada komponen bunga di dalam sistim keuangan konvensional, di mana di dalam sistim keuangan konvensional baik di dalam penghimpunan dana maupun penyaluran dana sebagai kontra prestasinya berupa bunga, yang berarti membungakan uang. Hal ini berbeda dengan operasional lembaga keuangan Syari'ah yang menjalankan usahanya dengan sistim yang sesuai dengan Syari'ah Islam yaitu sistim bagi hasil. Di dalam sistim bagi hasil pemberian dana kepada pelaku usaha dipandang

sebagai investasi terhadap usaha, sehingga resiko kegagalan usaha menjadi tanggung jawab bersama antara lembaga keuangan dengan pelaku usaha.

Terdapat perbedaan mendasar antara investasi dengan membungakan uang, yaitu investasi adalah kegiatan usaha yang mengandung resiko karena berhadapan dengan unsur ketidak pastian, dengan demikian perolehan kembaliannya tidak pasti dan tidak tetap, sedangkan pada membungakan uang adalah kegiatan yang kurang mengandung resiko karena perolehan kembaliannya berupa bunga yang relatif pasti dan tetap (Muhamad Syafii Antonio : 54). Lebih lanjut beliau membedakan antara bunga dengan bagi hasil sebagai berikut :

BUNGA	BAGI HASIL
a. Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung	a. Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi
b. Besarnya prosentase berdasarkan pada jumlah uang (modal yang dipinjamkan)	b. Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh
c. Pembayaran bunga tetap seperti yang diperjanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh nasabah untung atau rugi	c. Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama kedua belah pihak.
d. Jumlah pemabayarn bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat	d. Jumlah pembagian keuntungan meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan
e. Eksistensi bunga diragukan	e. Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.

Dari uraian tersebut di atas mengisyaratkan bahwa penyaluran modal dengan sistim bagi hasil seharusnya lebih menguntungkan usaha mikro serta

dapat memberikan dampak positif bagi usaha mikro sehingga logikanya lebih diminati oleh pengusaha mikro dari pada sistem bunga.

B. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan pada uraian pendahuluan di atas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimanakah model pembiayaan yang dilakukan di Baitul Maal wat Tamwil / BMT ?
2. Bagaimanakah respon nasabah terhadap konsep dan sistem bagi hasil yang dijalankan Baitul Maal wat Tamwil / BMT ?

C. PEMBAHASAN

Sesuai dengan permasalahan dalam penelitian ini, maka sasaran penelitian ini adalah informasi terkini mengenai konsep sistem ekonomi Syariah, informasi ini diperoleh dari literatur-literatur dan dokumen pendukung lainnya, dan informasi persepsi nasabah tentang pelayanan BMT dan sistem bagi hasil yang digunakannya diperoleh dari nasabah dan Manajer ke 3 (tiga) BMT kasus. Kerangka sampelnya adalah nasabah dari ke tiga BMT yang ada dalam data base MAP. Teknik pencarian responden dengan cara *random sampling*. Jumlah responden dari ketiga BMT sebanyak 39 responden. Jumlah nasabah dan sampel yang diambil dari masing-masing BMT dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 1.

Jumlah Nasabah dan Sampel Responden Masing-masing BMT

NO.	BMT	Jumlah Nasabah	Jumlah Sampel
1.	BMT Anisa	146	15
2.	BT Muhammadiyah	157	16
3.	BMT Darul Fallah	77	8
	JUMLAH	380	39

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa secara umum, pelayanan BMT dinilai baik oleh nasabahnya. Pelayanan ini mencakup :

- a. Kemudahan prosedur dan administrasinya;
- b. Lama waktu pengurusan permohonan di BMT;

c. Besarnya plafon pinjaman yang dapat dipenuhi BMT.

Persepsi nasabah terhadap prosedur di BMT, mayoritas nasabah menyatakan tidak pernah mendapatkankesulitan dalam memenuhi prosedur pembiayaan di BMT. Dari sisi persyaratan administrasi yang harus dipenuhi adalah menyerahkan fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP), foto kopi kartu keluarga (KK), rekomendasi, status tempat usaha, status rumah dan jaminan. Pada persyaratan jaminan, 94% responden merasa tidak pernah kesulitan untuk memenuhi persyaratan jaminan. Waktu yang dibutuhkan untuk memperoleh pinjaman mulai dari permohonan diajukan sampai pencairan rata-rata 7 (tujuh) atau 3 (tiga) hari. Terdapat 40,67% (16 responden) menyatakan waktu yang dibutuhkan tujuh hari, 20,67 (8 responden) menyatakan waktu yang dibutuhkan tiga hari. Setelah dikonfirmasi kepada pihak BMT, pada pengajuan pertama dibutuhkan waktu tujuh hari sedangkan pada pengajuan selanjutnya rata-rata memakan waktu tiga hari. Mengenai besarnya pembiayaan yang dicairkan, sebanyak 26 responden (66,75%) menyatakan pembiayaan yang diberikan lebih kecil dari yang diajukan, dan sisanya 13 responden (33,3%) menyatakan pembiayaan yang dicairkan sama dengan yang diajukan. Sementara itu, keluhan-keluhan yang disampaikan oleh responden meliputi hal-hal sebagai berikut :

Tabel 5.
Keluhan Responden

NO.	KELUHAN	JUMLAH	PORSEN
1.	Komunikasi dan sikap pelayanan staf BMT	4	10,2
2.	Besarnya bagi hasil/Mark up	6	15,4
3.	Lamanya pengajuan	4	10,2
4.	Besarnya plafon	8	20,5
5.	Jangka waktu angsuran	3	7,7
6.	Proses wawancara	3	7,7
7.	Kunjungan lapangan staf BMT	1	2,5
8.	Transparasi	3	7,7
9.	Pembinaan	1	2,6
10.	Persepsi bunga dan sistim Syari'ah	2	5,1

11.	Cicilan	2	5,1
12.	Akad	1	2,6
13.	Jaminan	1	2,6
	J U M L A H	39	100

Dari tabel tersebut di atas terlihat bahwa besarnya plafon adalah keluhan yang paling banyak diajukan responden, terutama menyangkut hal pembiayaan yang dicairkan lebih kecil dari pengajuan dan plafon maksimal yang bisa diajukan masih kecil. Bahkan terdapat seorang responden yang ingin melengkapi usahanya akhirnya mengajukan ke BRI Unit Desa dengan alasan plafon pinjaman maksimal yang diajukan ke BMT lebih kecil dari kebutuhannya. Keluhan kedua yang diungkapkan responden adalah besarnya bagi hasil/mark up. Dalam hal ini hampir semua responden menyatakan rasio bagi hasil atau mark-up yang harus diserahkan ke BMT terlalu besar, bahkan bisa lebih besar dari pada angsuran ke bank. Seorang responden bahkan menyatakan bahwa bagi untung pembiayaan yang diberikan BMT adalah 50 : 50, pada saat usahanya sedang turun rasio tersebut dirasa memberatkan. Terlepas dari kekurangan yang masih ada di atas, sebenarnya BMT masih mempunyai peluang untuk mempertahankan nasabah yang ada sekarang serta menambah nadabahnya. Hal ini terlihat ketika responden ditanya apakah mereka akan berencana mengajukan pinjaman lagi ke BMT. Mayoritas responden masih akan mengajukan pinjaman ke BMT, sedangkan sisanya akan pindah ke institusi lain. Alasan yang dominan dari mereka yang bertahan adalah karena masih membutuhkan tambahan modal, prosedur dirasa mudah dan tidak memberatkan, serta sudah merasa dekat dengan petugas dan sistim BMT, sedangkan alasan dominan responden yang akan pindah ke institusi keuangan lain adalah untuk mendapatkan pinjaman yang lebih besar. Alasan selengkapnya dapat dilihat pada tabel 6 berikut ini :

Tabel 6.

Alasan Responden Tetap Bertahan di BMT

NO.	ALASAN	JUMLAH	PORSEN
1.	BMT menggunakan sistim Syari'ah	3	7,7
2.	Sudah dekat dengan petugas	6	15,3

3.	Angsuran ringan	2	5,1
4.	Prosedur dan persyaratan mudah	5	12,8
5.	Persyaratan jaminan ringan	3	7,7
6.	Waktu pengurusan dan pencairan cepat	4	10,3
7.	Masih membutuhkan modal	7	17,9
8.	Lokasi BMT dekat dengan usaha	2	5,1
9.	Ada tabungan	1	0,7
10.	Pelayanan jemput bola	4	10,3
11.	Lainnya	2	5,1
	Total	39	100

Meskipun model pembiayaan BMT secara umum dapat diterima cukup baik oleh nasabahnya, tetapi disisi lain, anggapan sistim bagi hasil yang secara teoritis lebih menguntungkan bagi usaha mikro, tidak terlihat dalam penelitian ini. Penerimaan nasabah terhadap model pembiayaan BMT terjadi karena kemudahan prosedur yang diterapkan BMT, meskipun tidak meninggalkan prinsip kehati-hatiannya, yang juga dapat dijalankan oleh lembaga dengan sistim bunga. Hal ini berarti pilihan nasabah terhadap BMT belum di dasarkan atas kesadaran bahwa sistim bagi hasil lebih menguntungkan dibandingkan sistim bunga, atau nasabah tidak mengetahui atau tidak merasakan secara tepat perbedaan antara sistim bagi hasil dengan sistim bunga. Hal ini terlihat dari hasil penelitian bahwa mayoritas responden ternyata belum memahami essensi bagi hasil yang digunakan BMT, sebanyak 13 responden (33,3%) menyatakan hanya tahu sedikit tentang syari'ah, 22 responden (56,4%) yang menyatakan tidak tahu, dan hanya 4 responden (10,2%) yang menyatakan tahu tentang sistim Syari'ah. Kurang pedulinya nasabah terhadap keunggulan dan kebaikan sistim Syari'ah dibandingkan dengan sistim bunga juga terlihat dari alasan memilih sumber permodalan, hal ini terlihat jelas pada hasil penelitian ini, di mana alasan kemudahan sistim mendominasi pilihan responden, antara lain dalam kemudahan prosedur, keringanan persyaratan, cepatnya pelayanan dan sistim jemput bola yang dilakukan BMT. Sementara responden yang secara tegas menyebutkan alasan agama hanya 3 (tiga) responden atau 7,7% dari total responden (lihat tabel 6). Padahal proses pengajuan pinjaman selama tiga

sampai tujuh hari memang relatif lebih cepat dibandingkan proses yang sama di institusi lain yang relatif lebih formal (bank atau kopearsi). Namun tetap lebih lambat dibandingkan dengan institusi keuangan informal seperti rentenir atau hubungan kekerabatan sebagaimana terlihat pada tabel berikut ini.

Tabel 7.

NO.	INSTITUSI	LAMA WAKTU
1.	Kerabat	1 hari
2.	Rentenir	1 hari
3.	BMT	3 sampai 7 hari
4.	Koperasi	Kurang lebih 30 hari
5.	BPR	Kurang lebih 15 hari
6.	BPR Syari'ah	Kurang lebih 15 hari
7.	B R I	Kurang lebih 30 hari
8.	Bank lain	Kurang lebih 30 hari

Kecepatan proses permohonan di BMT merupakan salah satu keunggulan BMT dibandingkan dengan institusi lain, terutama institusi perbankan. Kecepatan ini dimungkinkan karena skala pelayanan BMT yang relatif kecil dibandingkan dengan perbankan pada umumnya, sehingga memungkinkan BMT melakukan pengenalan karakter terhadap nasabah sebagaimana yang dilakukan rentenir. Pengenalan karakter merupakan pendekatan yang seharusnya paling utama dalam jasa kredit, baik di bank maupun di lembaga non perbankan. Dengan mengenali karakter nasabah, institusi keuangan dapat mengurangi pendekatan jaminan, dengan demikian memudahkan prosedur pelayanan. Namun demikian pengenalan karakter seperti rentenir masih sulit dilakukan oleh institusi keuangan lainnya, karena bagaimanapun sebuah institusi keuangan yang terorganisir masih membutuhkan sejumlah persyaratan administrasi.

Rendahnya pengetahuan nasabah terhadap sistim bagi hasil juga terlihat dari proses pemilihan akad kerja sama. Di dalam menentukan jenis akad yang akan digunakan, mayoritas responden (22 responden) menjawab penentuan dilakukan setelah melakukan perundingan dengan BMT, 13 responden menyatakan akad ditentukan BMT, dan 4 responden menyatakan akan

ditentukan mereka. Meskipun demikian, kompilasi data MAP menunjukkan bahwa akad yang paling banyak digunakan adalah akad *Al-Murabahah*. Padahal akad *Al-Murabahah* merupakan akad jual beli yang bersifat jangka pendek, semestinya konsep bagi hasil yang paling penting seharusnya terletak di dalam akad kerja sama, yaitu akad *Al-Musyarakah* atau *Al-Mudharabah*. Kerja sama dalam bentuk *Al-Murabahah* adalah kerja sama dalam jangka pendek, sehingga kerja sama tersebut seharusnya tidak diulang secara terus menerus. Terhadap fenomena tersebut di atas BMT sendiri belum melakukan upaya sosialisasi konsep secara maksimal. Salah seorang manajer BMT menyatakan kesulitan untuk menjelaskan secara detail konsep Syari'ah adalah karena kesibukan dari nasabah dan tingkat pemahaman nasabah yang terbatas. Lebih lanjut menurut beliau banyak nasabah yang menyerahkan keputusan tentang akad yang akan digunakan kepada BMT dan tidak tertarik untuk bertanya lebih lanjut. Nasabah yang tertarik adalah nasabah lama atau nasabah yang menjadi tokoh masyarakat.

Berkaitan dengan keluhan nasabah yang paling dominan yaitu tentang besarnya plafon sebagaimana terlihat pada hasil penelitian (tabel 4) dari sisi BMT sendiri, pencairan plafon yang disetujui merupakan hasil perhitungan kemampuan menabung (*saving power*) sekaligus cerminan kemampuan nasabah mengangsur pinjaman. Jika pinjaman terlalu besar padahal kemampuan membayar rendah, maka pinjaman berpotensi macet. Batas maksimal pinjaman yang diberikan BMT sesuai dengan BMPK yang dihitung 30% dari laba BMT atau 2,5% dari total nilai asset. Sebenarnya BMT dapat mengadakan kerja sama dengan pihak lain untuk pengajuan yang melebihi BMPK tetapi hal ini belum pernah dilakukan.

Banyak responden yang menyatakan keluhan terhadap rasio bagi hasil/*mark up* menguatkan dugaan masih banyak nasabah yang belum mengetahui esensi sistim bagi hasil. Pada sistim bagi hasil, rasio bagi hasil/*mark up* bisa melebihi bunga pasar, tetapi apabila pinjaman macet, rasio tersebut tidak berubah. Idealnya dalam menentukan bagi hasil/*mark up* nasabah dapat mengajukan keberatan bila keuntungan tidak sebesar yang diperkirakan BMT. Hal lainnya, jika usaha nasabah mengalami kerugian di luar faktor kelalaian nasabah, maka

BMT dapat memberikan keringanan, minimal membayar pinjaman pokoknya saja. Namun hal ini tidak diketahui nasabah. Sebaliknya jika keuntungan usaha lebih besar dibandingkan dengan perkiraan semula, kebanyakan nasabah juga tidak akan menambahkan keuntungan tersebut pada bagi hasil bagi BMT. Jadi nasabah menganggap rasio bagi hasil tersebut sama dengan bunga, yang nilainya tetap sama. Hal ini sesuai dengan ketentuan akad *Al-Musyarakah* dan *Al-Mudharabah* bahwa apabila ternyata pada masa akhir akad terjadi kerugian, yang tidak disebabkan kelalaian, kesalahan manajemen, atau pelanggaran pihak patner terhadap ketentuan akad, maka kerugian tersebut dapat dibagi antara kedua belah pihak menurut tingkat persentase modal yang disertakan dalam akad, sebaliknya apabila kerugian tersebut akibat dari kelalaian, kesalahan manajemen atau pelanggaran pihak patner terhadap ketentuan akad, maka patnerlah yang harus bertanggung jawab (Abdullah Seed : 124). Hal ini disebabkan di dalam sistem Syari'ah pemberian dana kepada nasabah dipandang sebagai investasi terhadap usaha, sehingga resiko kegagalan usaha menjadi tanggung jawab kedua belah pihak. Untuk mengetahui besar kecilnya resiko maupun keuntungan yang dapat diterima oleh pemberi modal, maka diperlukan pencatatan aliran uang yang cukup rapi. Kemampuan ini membutuhkan pencatatan yang baik dari kedua belah pihak yang terlibat, kemampuan untuk melihat aliran uang di usahanya pada usaha mikro masih rendah, karena kebanyakan usaha mikro tidak melakukan pencatatan atas usahanya dengan berbagai alasan, sehingga sulit untuk mengetahui keuntungan dan kerugian usaha. Hal-hal inilah yang menyebabkan pihak BMT kesulitan untuk menerapkan model pembiayaan yang tepat pada usaha-usaha nasabah. Disamping itu kerja sama dengan bagi hasil juga menuntut adanya perjanjian yang jelas antara usaha mikro dengan BMT tentang kesepakatan rasio bagi hasil antara pemberi modal dengan nasabah. Dengan demikian, kesepakatan ini membuka peluang bagi usaha mikro untuk dapat melakukan negosiasi terhadap pihak BMT. Pencatatan atas perjanjian kerja sama tersebut juga menjadi komponen penting di dalam perjanjian antara BMT dengan nasabah. Perjanjian tertulis ini menjamin keadilan bagi kedua belah pihak, karena dengan adanya perjanjian ini dimungkinkan salah satu pihak berbuat curang dapat diperkecil.

D. KESIMPULAN

1. Model-model pembiayaan yang ditawarkan ke 3 (tiga) BMT kasus, telah disesuaikan dengan kebutuhan usaha mikro, yaitu sebagai suatu sarana pemupukan modal sendiri untuk meningkatkan kegiatan produksinya.
2. Ke 3 (tiga) BMT kasus sebagai salah satu jenis lembaga keuangan mikro telah dapat diterima dengan baik oleh kelompok masyarakat yang menjadi nasabahnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi Warman Karim. 2003. *Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta. Cetakan Pertama. The International Institute of Islamic thought (HT) Indonesia. Jakarta
- Ahmad Aiyub. 2004. *Transaksi Ekonomi Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam*. Banda Aceh. Cetakan Pertama. Kiswah.
- Algaoud Lativa M. Dan Mervyn K. Lewis. 2001. *Perbankan Syari'ah Prinsip Praktek Prospek*. Jakarta. PT Serambi Ilmu.
- Al-Muslih Abdullah dan Ash-Shawi, Salah. 2003. *Bunga Bank Haram ? Menyikapi Fatwa MUI Menuntaskan Kegamangan Umat*. Jakarta. Darul Haq.
- Arifin, Zainul. 2000. *Memahami Bank Syari'ah Lingkup Peluang Tantangan dan Prospek*. Jakarta Selatan. PT Alva Bet.
- Gozali Ahmad. *Jangan Ada Bunga Diantara Kita*. Jakarta. PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia.
- Hilman, Iman, dkk. 2003. *Perbankan Syariah*. Jakarta Selatan. Sebayan Abadi Publishing.
- Muslimin H. Kara. 2005. *Bank Syari'ah di Indonesia Analisa Kebijakan Pemerintah Indonesia Terhadap Perbankan Syariah*. Yogyakarta. UII Pres.
- Seed Abdullah. *Bank Islam Dan Bunga*. Jakarta. Cetakan Pertama. Pustaka Pelajar.
- Syafi'i Antonio Muhammad. 1999. *Bank Syar'iah Dari Teori ke Praktek*. Tazkia Institute.
- Sumitro Warkum. 1996. *Azas-azas Perbankan Islam Dan Lembaga Terkait, BMUI dan Tafakul di Indonesia*. Jakarta. PT Grafindo Persada