

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT – Bina Ihsanul Fikri (BIF) Yogyakarta

1. Sejarah BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF)

BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) merupakan lembaga keuangan syariah yang menitik beratkan pada pemberdayaan ekonomi kelas bawah yang didirikan dan dimiliki oleh masyarakat pada tahun 1996 di daerah Gedong Kuning Yogyakarta.

Munculnya ide untuk mendirikan BMT BIF ini karena melihat banyak pengusaha kecil potensial tetapi tidak terjangkau oleh bank, selain itu juga karena selama ini dakwah islam belum mampu menyentuh kebutuhan ekonomi umat. Sehingga seringkali kebutuhan modalnya dicukupi oleh rentenir dan lintah darat yang suku bunganya sangat besar dan juga merupakan praktek riba serta sangat memberatkan masyarakat, karena masyarakat diharuskan membayar bunga tambahan dari dana yang dipinjam. Keprihatinan ini mendorong untuk berdirinya BMT BIF.

Pembentukan BMT BIF diawali dengan dibentuknya panitia kecil yang diketuai oleh ir. Meidi Syaflan (ketua ICMI gedong kuning), dan beranggotakan M. Ridwan dan Irfan, panitia ini berfungsi mempersiapkan segala sesuatunya sampai BMT BIF ini dapat berdiri, salah satu tugas awalnya adalah survei tempat dan lokasi pasar gedong

kuning sebagai bahan untuk di teliti, kemudian untuk dijadikan Alternatif tempat atau lokasi BMT BIF.

Sehingga pada tanggal 1 maret 1996 ditetapkan sebagai tanggal operasional BMT BIF, tetapi pada tanggal tersebut ternyata BMT BIF belum dapat beroperasi seperti yang telah direncanakan, karena adanya sebab tertentu.

Akhirnya BMT BIF mendeklarasikan diri berdiri dan mulai beroperasi pada tanggal 11 maret 1996, kemudian pada tanggal 15 mei 1997, lembaga keuangan syariah ini memperoleh badan hukum No. 159/BH/KWK.12/V/1997.

Pada prinsipnya usaha BMT BIF dibagi menjadi dua yaitu *Baitul Maal* (usaha sosial) dan *Baitul Tamwil* (usaha bisnis). Usaha sosial ini bergerak dalam penghimpunan dana zakat, infak, dan shodaqoh (ZIS) serta menstasyarufkannya kepada delapan Ashnaf. Skala proritasnya dimaksud untuk mengentaskan kemiskinan melalui program ekonomi produktif dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang etika bisnis serta bantuan sosial, seperti beasiswa anak asuh, biaya bantuan kesehatan serta perlindungan kecelakaan diri dengan asuransi, karena BMT BIF mengadakan kerja sama dengan Asuransi *Takaful*.

Sedangkan usaha bisnisnya bergerak dalam pemberdayaan masyarakat ekonomi kelas bawah dilakukan dengan intensifikasi penarikan dan penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan

dan deposito berjangka, kemudian disalurkan dalam bentuk pembiayaan atau kredit kepada pengusaha kecil, dengan sistem bagi hasil (<http://bmt-bif.co.id>, diakses pada tanggal 10 Oktober 2016 pukul 20.45 WIB).

2. Visi dan Misi BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) Yogyakarta

VISI

Lembaga keuangan syariah yang sehat dan unggul dalam memberdayakan ummat

MISI

1. Menerapkan nilai syariah untuk kesejahteraan bersama
2. Memberikan pelayanan yang terbaik dalam jasa keuangan mikro syariah
3. Mewujudkan kehidupan ummat yang islami

TUJUAN :

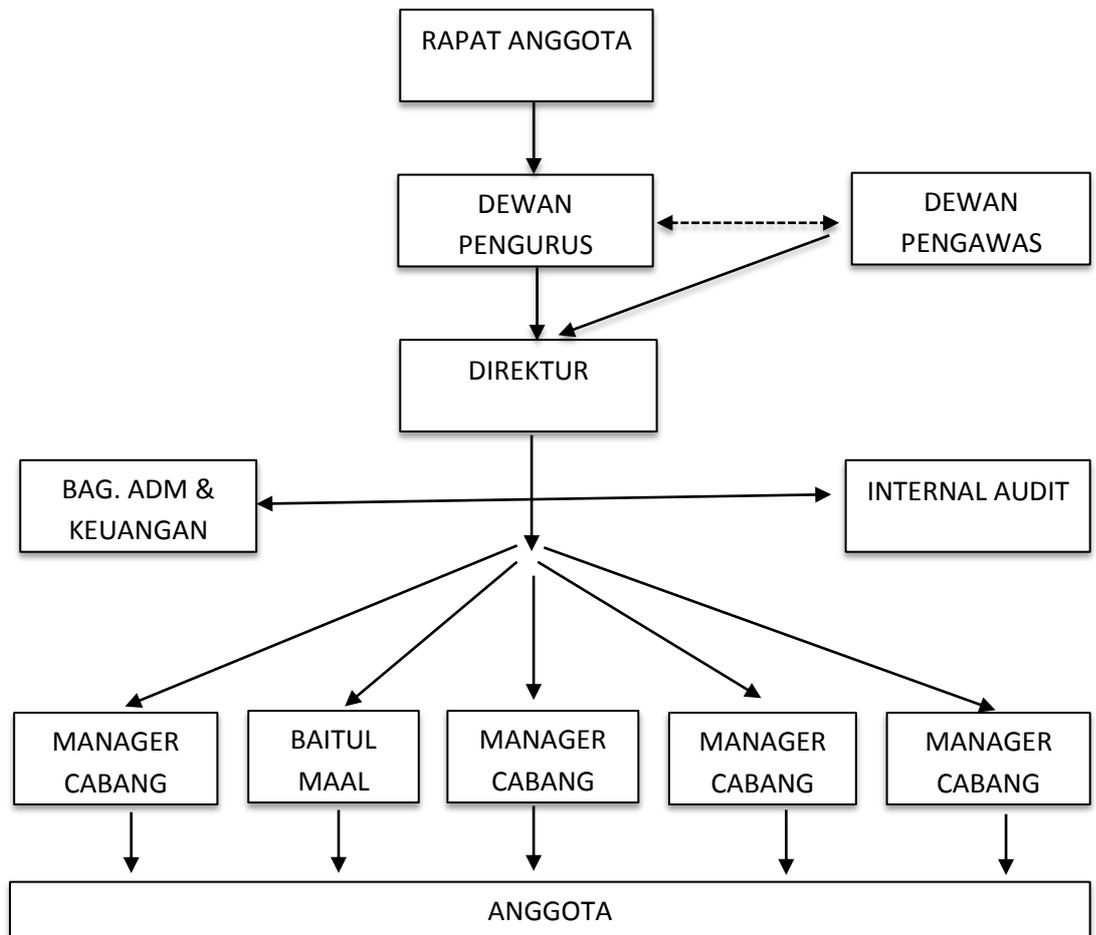
1. Meningkatkan kesejahteraan anggota, pengelola dan umat
2. Turut berpartisipasi aktif dalam membumikan ekonomi umat
3. Menyediakan permodalan islami bagi usaha mikro

MOTTO

“ Adil dan menguntungkan”

3. Struktur Organisasi BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) Yogyakarta

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT BIF Yogyakarta



4. Susunan Pengurus BMT Bina Ihsanul Fikri

SUSUNAN KEPENGURUSAN PERIODE 2013-2016

Pengurus

Ketua : M. Ridwan, SE, M.Ag

Sekretaris : Supriyadi, SH, MM

Bendahara : Saifu Rijal, SH, MM

Pengawas

Pengawas Manajemen : Ir. Sushardi, SKH, MP

Ir. Fuad Abdullah

Hadi Muhtar, SE, MM

Pengawas Syari'ah : DR. Hamim Ilyas, MA

Nurrudin, MA

Pengelola

Direktur : Muhammad Ridwan, SE, M.Ag

Manager HRD : Supriyadi, SH, MM

Internal Audit : Hari Yuniyanto, SE, Akt

Pengelola Kantor Cabang

Manager Cabang GK : Saifu Rijal, SH, MM

Manager Cabang Sleman : Nur Astuti Rahmawati, SE

Manager Cabang Nitikan : Yudana Octy Sagijo, SE

Manager Cabang Bugisan : Sutardi, SHI, MEK

Manager Cabang Pleret : Heni Purnoko, A.Md

Manager Cabang Sleman Kota : Anton Supriyanto, S.IP

Manager Cabang Tajem : Yeni Mastuti Istiqomah, SE

Manager Cabang Parangtritis : Sudarmanto, S.Ag

Manager Gunungkidul : Abdul Aziz, S.SI

Manager Brosot : Rina Putra Limawantoro, SE

Manager Gamping : Hendra Cahyono, S.SI

5. Kerja Sama BMT BIF Yogyakarta

Tabel 4.2
Pengalaman Kerja Sama BMT BIF Yogyakarta

No	Waktu	Kegiatan	Sumber	Nilai
1.	2005	Kerjasama Modal Kerja	BSM	Rp 125.000.000
2.	2005-2015	Penguatan Modal Agrobisnis	Menegkop UKM	Rp 1.000.000.000
3.	2006-2007	Penguatan Modal dan Kelembagaan	DIY/Micra/Mercy Corp	Rp 500.000.000
4.	2007	Kerjasama Modal Kerja	PT. PNM	Rp 500.000.000
5.	2008	Sukuk Syariah	Menegkop UKM	Rp 200.000.000
6.	2008	Kerjasama Modal Kerja	BTN Syariah	Rp 2.000.000.000
7.	2010	Sarjana Wirausaha Muda	LPDB	Rp 1.000.000.000
8.	2010	Program Recovery Gempa	GTZ	Rp 350.000.000
9.	2011	Modal Kerja	LPDB	Rp 5.000.000.000
10.	2011	Modal Kerja	BMI	Rp 1.000.000.000
11.	2011	Modal Kerja	BSM	Rp 1.000.000.000
12.	2012	Modal Kerja	BNI Syariah	Rp 1.000.000.000
13.	2013	Modal Kerja	Inkopsyah	Rp 2.500.000.000
14.	2013	Modal Kerja	BTN Syariah	Rp 1.950.000.000
15.	2013	Modal Kerja	BNI Syariah	Rp 2.000.000.000
16.	2013	Modal Kerja	BSM	Rp 5.000.000.000
17.	2013	Modal Kerja	Inkopsyah	Rp 5.000.000.000
18.	2013	Modal Kerja	Panin Bank Syariah	Rp 5.000.000.000
19.	2014	Modal Kerja	Panin Bank Syariah	Rp 5.000.000.000

Sumber : Profil BMT BIF 2014

6. Produk – Produk BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF)

Produk-produk di BMT BIF Yogyakarta sebagai berikut:

(Profile BMT BIF Yogyakarta)

a. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

Dalam rangka memberikan pelayanan yang terbaik bagi masyarakatnya, Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (Selanjutnya akan disebut KSPPS) BMT BIF mengembangkan produk penghimpunan dana kedalam beberapa jenis produk, yaitu :

1) Tabungan *Wadi'ah*

Tabungan wadi'ah adalah titipan dana yang setiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindahbukuan atau transfer dan perintah membayar biaya lainnya. Tabungan wadi'ah dikenakan biaya administrasi, namun karena dana yang dititipkan diperkenankan untuk diputar oleh BMT kepada penyimpanan dana dapat dibagikan semacam bagi hasil sesuai dengan jumlah dana yang ikut berperan di dalam pembentukan laba dan rugi BMT. Tabungan wadi'ah terbagi menjadi dua, yaitu:

a) *Wadi'ah amanah*

Tabungan wadi'ah amanah yaitu titipan murni dan pihak dititip tidak boleh mengambil manfaat dari barang titipan tersebut, jika barang-barang tersebut berupa surat-surat berharga, sertifikat dan lain-lain.

b) *Wadi'ah dhamanah*

Produk ini bersifat tabungan yang dapat dimanfaatkan oleh pihak BMT sebagai pihak yang dititipi dan dikembalikan dalam bentuk mata uang yang tidak sama asal nilainya sama bahkan nasabah dapat menerima jasanya.

2) Tabungan *Mudharabah*

Tabungan *Mudharabah* yaitu simpanan umum di mana KSPPS BMT BIF memiliki kewenangan penuh untuk mengelolanya sesuai dengan prinsip syariah. Atas produk ini penyimpan akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan. BMT BIF mengembangkan variasi tabungan *mudharabah*, yaitu:

a) Tabungan Umum (Tabif)

Tabungan Tabif merupakan simpanan anggota yang penarikannya dilakukan setiap saat untuk keperluan sehari-hari.

b) Tabungan Qurban (Taqur)

Tabungan qurban merupakan tabungan yang digunakan untuk melaksanakan ibadah qurban atau aqiqah. Tabungan ini penyeterannya dapat dilakukan harian atau

bulanan, sedangkan pengambilannya hanya dilakukan menjelang Idul Qurban atau pada saat aqiqah.

c) Tabungan Pendidikan (Tapen)

Tabungan pendidikan ini digunakan untuk keperluan biaya pendidikan baik dari tingkat TK sampai dengan perguruan tinggi, dengan penyetorannya dapat dilakukan secara harian atau pun mingguan. Pengambilannya sendiri dilakukan pada saat membutuhkan biaya pendidikan yang sebelumnya telah disesuaikan dengan kesepakatan. Namun di BMT BIF hanya menyediakan satu produk tabungan pendidikan, yaitu tabungan Siarif. Tabungan Siarif merupakan tabungan yang digunakan untuk keperluan biaya pendidikan dari TK sampai dengan SD. Adapun ketentuan tabungan Siarif sebagai berikut: setoran tidak ditentukan, pengambilannya 1 tahun sekali dan harus melalui pihak sekolah.

d) Tabungan Haji

Tabungan haji merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk persiapan ibadah haji. Penyetorannya dapat dilakukan dengan cara harian atau pun mingguan dan waktu pengambilannya pada pelaksanaan ibadah haji. Adapun ketentuan haji adalah sebagai berikut:

- i. setoran awal minimal Rp 1.000.000,-
setoran perbulannya Rp 500.000,-
tidak bisa diambil sewaktu-waktu
dengan jangka waktu
pengembaliannya pada saat
pelaksanaan ibadah haji tiba.

e) Tabungan *Walimah* (Tawal)

Tabungan walimah ini digunakan untuk keperluan pernikahan atau walimahan, khitanan dan semacamnya. Penyetorannya dilakukan secara harian atau mingguan dan pengambilan tabungan pada saat menjelang walimah atau sejenisnya.

b. Deposito *Mudharabah*

Deposito *Mudharabah*, yakni simpanan yang jangka waktu pengambilannya sudah dipastikan. Atas dasar produk ini penyimpanan akan mendapatkan bagi hasil, yang umumnya lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan. Deposito yang tersedia untuk pilihan waktunya yaitu minimal 3 bulan, dengan nilai nominal minimal Rp. 500.000,00.

No	Produk	Nisbah	Setara *
1	Simpanan berjangka 12 bulan	50 %	Rp. 10.325,00
2	Simpanan berjangka 6 bulan	40 %	Rp. 8.110,00
3	Simpanan berjangka 3 bulan	30 %	Rp. 6,120,00

*Per Rp. 1.000.000,00 dan bisa berubah - ubah setiap bulanya sesuai dengan pendapatan

c. Wakaf Tunai

Menurut UU No 41 tahun 2014, pasal 1 bahwa yang dimaksud wakaf adalah perbuatan hukum wakif untuk memisahkan dan atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah dan atau kesejahteraan umum menurut syariah. sedangkan dalam pasal 16 ayat 3 disebutkan bahwa harta benda wakaf meliputi benda tidak bergerak seperti tanah dan benda bergerak seperti; uang, logam mulia, surat berharga dll.

Manfaat Wakaf Uang Di *Baitul Maal* BIF

1) Lebih Mudah

Semua orang bisa menjadi *Wakif* dan tidak perlu menunggu menjadi kaya. cukup dengan Rp. 500.000,- uang anda telah diinvestasikan dalam bentuk wakaf.

2) Lebih *Fleksibel*

Kupon Wakaf tersedia mulai Rp. 10.000,- dan setelah genap Rp. 500.000,- akan diterbitkan sertifikat Wakaf.

3) Jumlah Akan Bertambah

Harta Wakaf tidak boleh berkurang bahkan dengan wakaf uang akan meninggalkan harta wakaf karena uang akan diinvestasikan dan LKS bertanggungjawab terhadap keamanan harta wakaf.

4) Manfaat Mengalir Abadi

Uang Wakaf yang terkumpul akan disalurkan untuk pemberdayaan usaha produktif. masyarakat akan merasakan langsung manfaat wakaf sehingga manfaatnya akan mengalir sepanjang hayat

5) Investasi Akherat

Pahala jariyah akan mengalir abadi meski wakif telah meninggal dunia (*jariyah*).

d. BIF Consulting

BIF *Consulting* adalah salah satu produk pelayanan jasa di BMT BIF, yang ditujukan kepada para calon anggota yang ingin mengajukan menjadi anggota. Selain itu, juga ditujukan kepada anggota BMT yang mengalami kendala dalam melakukan transaksi, pembiayaan maupun dalam menjalankan produk dari BMT BIF. Jasa BMT Consulting yang banyak dilakukan oleh BMT BIF adalah seputar penjelasan tentang produk, cara bertransaksi dan bimbingan pembiayaan.

e. Produk Penyaluran Dana

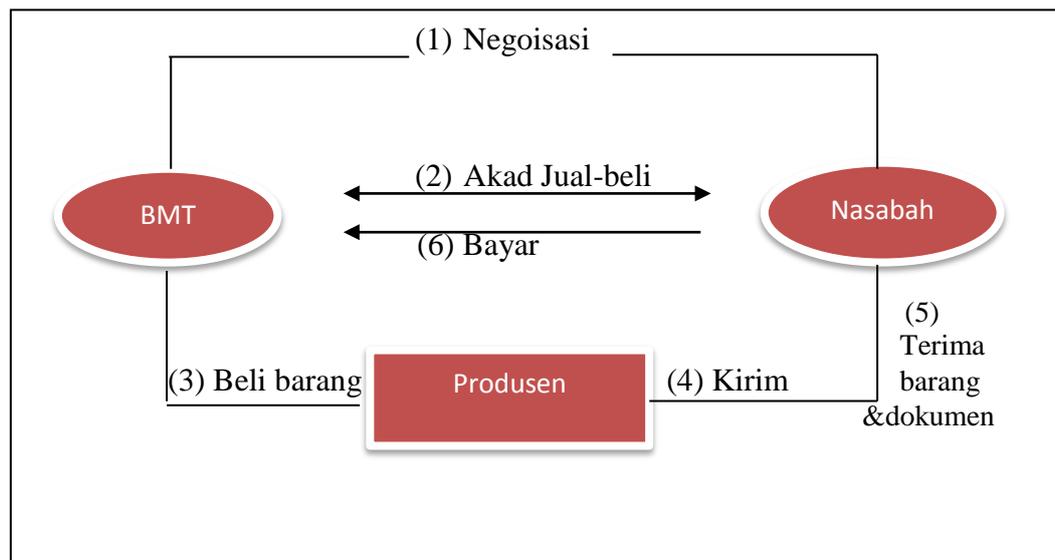
Orientasi pembiayaan yang diberikan BMT adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan pendapatan anggota dan BMT. Sasaran pembiayaan ini adalah semua ekonomi seperti pertanian, perdagangan, industri rumah tangga dan jasa. Untuk menjangkau umat sampai pada lapisan yang paling bawah, dalam bidang pembiayaan, KSPPS BMT BIF mengembangkan produknya dalam beberapa jenis, yaitu:

1) Jual Beli (*Murabahah*)

Murabahah yaitu penyediaan barang modal atau barang konsumtif oleh KSPPS BMT BIF kepada peminjam. Atas dasar akad ini KSPPS BMT BIF akan mendapatkan keuntungan yang besarnya dihitung atas dasar kesepakatan. (Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000). *Murabahah*

merupakan prinsip jual beli dengan bentuk penyediaan barang modal maupun investasi untuk pemenuhan kebutuhan modal atau investasi. Dari transaksi tersebut BMT mendapat sejumlah keuntungan karena sifatnya jual beli yang harus memenuhi konsep syariah. Adakalanya jual beli ini diawali dengan akad sewa beli (Ijarah munthahia bit tamlik).

Gambar 4.1
Skema Murabahah



Adapun persyaratan atas produk ini sebagai berikut:

- Fotocopy KTP suami istri
- Fotocopy Kartu Keluarga
- Surat jaminan
- Surat izin usaha
- Slip gaji bagi karyawan
- Minimal pembiayaan Rp 300.000,-
- Marginnya 2% - 2,5%

Manfaat bagi anggota :

- a) Pembiayaan untuk pengembangan usaha anggota
- b) Dana disediakan dari 100ribu - 50juta rupiah
- c) Jaminan berupa motor, mobil, surat tanah

2) Bagi Hasil (*Mudharabah – Musyarakah*)

a) *Mudharabah* (Modal 100% dari BMT BIF)

Mudharabah adalah perjanjian antara pihak BMT dan nasabah, di mana BMT menyediakan dana untuk modal kerja sedangkan peminjam berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya. Jenis usaha yang dimungkinkan untuk diberikan pembiayaan adalah usaha-usaha kecil seperti pertanian, industri rumah tangga dan perdagangan.

Secara praktis akad *mudharabah* adalah kerjasama dua orang atau lebih, salah satu pihak menyediakan modal secara penuh dan pihak lain mengelola dan menjalankan usaha tersebut (Fatwa DSN –MUI NO. 07/DSN-MUI/IV/2000). Menurut Sayyid Sabiq dalam bukunya Muhammad Ridwan, *mudharabah* harus memenuhi persyaratan sebagai berikut :

- 1) Modal harus berupa uang tunai, selain itu tidak sah.

- 2) Modal diketahui dengan jelas.
- 3) Keuntungan menjadi hak pengelola usaha dengan investor harus jelas nisbahnya (prosentasenya).
- 4) Menurut Maliki dan Syafi'i Mudharabah bersifat mutlak (tidak ada batasan usaha), sedangkan menurut Hambali dan Hanafi membolehkannya secara mutlak ataupun *muqoyyad* (usaha terikat).

Manfaat bagi anggota :

- i. Pembiayaan untuk pengembangan usaha
- ii. Dana disediakan dari 100ribu - 50juta rupiah
- iii. Jaminan berupa motor, mobil, surat tanah

b) *Musyarakah* (Modal Patungan)

Musyarakah adalah pembiayaan pada anggota BMT dengan menyertakan modal uang atau barang untuk meningkatkan produktifitas usaha, dari transaksi ini, BMT dan nasabah bersepakat dalam nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dimana pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian sebelumnya yang telah disepakati, demikian halnya dengan kerugian akan ditanggung bersama-sama sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati (Fatwa DSN-MUI No. 08/DSN-MUI/IV/2000).

Adapun persyaratan atas produk ini sebagai berikut:

- i. fotocopy KTP suami istri
- ii. fotocopy Kartu Keluarga
- iii. surat jaminan izin usaha
- iv. slip gaji bagi karyawan.

Manfaat bagi anggota :

- i. Pembiayaan untuk pengembangan usaha anggota
- ii. Dana disediakan dari 100ribu - 50juta rupiah
- iii. Jaminan berupa motor, mobil, surat tanah

3) Jasa (*Hiwalah – Ar-Rahn – Kafalah*)

Jasa (*Hiwalah – Ar-Rahn – Kafalah*) yaitu produk jasa talangan dana yang dibutuhkan sangat cepat sementara piutang nasabah di tempat lain belum jatuh tempo (*Hiwalah*). KSPPS BMT BIF juga akan mengembangkan produk gadai syariah (*Ar-Rahn*) juga KSPPS BMT BIF akan berperan sebagai penjamin atas usaha nasabah terhadap pihak lain (*Kafalah*). Atas akad ini, KSPPS BMT BIF akan mendapatkan *fee* manajemen yang besarnya tergantung dari kesepakatan.

Adapun persyaratan atas produk hiwalah sebagai berikut:

- a) fotocopy KTP suami istri
- b) fotocopy Kartu Keluarga
- c) surat jaminan
- d) izin usaha
- e) slip gaji bagi karyawan
- f) jangka waktu minimal 2-3 bulan (tempo)
- g) maksimal talangan dana Rp 20.000.000,-

4) Dana Kebajikan (*Al-Qard – Al-Qardhul Hasan*)

Al Qard adalah pinjaman kebajikan yang pokoknya harus kembali. Sedangkan dana yang tidak bisa kembali disebut *Al-Qardhul Hasan*. *Al-Qard* sumber dananya dapat berasal dari dana produktif maupun sosial (ZIS), tetapi *Al-Qardhul Hasan* dananya hanya bersumber dari dana sosial (ZIS). Namun KSPPS BMT BIF baru mengembangkan produk *Al-Qard*. Atas akad ini KSPPS BMT BIF akan mendapatkan *fee* atau infaq yang besarnya tidak ditentukan.

Manfaat bagi anggota :

- a) Untuk usaha produktif
- b) Pendampingan Usaha
- c) Fasilitasi Pemasaran

5) *Ijarah* (Sewa beli)

Menurut fatwa DSN-MUI No.09 /DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *Ijarah*, *Ijarah* adalah akad penyaluran dana untuk pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujrah*), antara perusahaan pembiayaan sebagai pemberi sewa (*mu'ajjir*) dengan penyewa (*musta'jir*) tanpa didikuti pengalihan kepemilikan barang itu sendiri.

Manfaat bagi anggota :

- a) Pembiayaan untuk pengembangan usaha anggota
- b) Dana disediakan dari 100ribu - 50juta rupiah
- c) Jaminan berupa motor, mobil, surat tanah

7. Pertumbuhan Perusahaan

Sebagai salah satu KSPPS yang sudah sangat lama berdiri, BMT BIF Yogyakarta sudah menunjukkan eksistensinya di antara banyaknya pesaing dibidang Koperasi khususnya BMT. Hal tersebut dapat dilihat melalui pertumbuhan perusahaan yang terus meningkat setiap tahunnya. Pertumbuhan BMT BIF dapat dilihat dari beberapa aspek, di antaranya adalah sebagai berikut :

- **Jumlah Anggota**

Jumlah anggota BMT BIF mengalami peningkatan secara signifikan dari tahun 2008-2015, baik dari jumlah anggota peminjam atau penabung. Peningkatan ini menunjukkan bahwa *Trust* (Kepercayaan) yang diberikan para nasabah kepada BMT Bina Ihsanul Fikri sangat besar sebagaimana dicantumkan dalam table berikut ini:

Tabel 4.3

Jumlah Penabung dan Peminjam

No	Data	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1.	Penabung	8.340	12.890	14.268	16.576	20.941	25.130	29.031
2.	Peminjam	5.421	6.842	7.786	8.646	9.782	9.635	9.873

Sumber : Profil BMT BIF 2014

Pada Tahun 2015 dalam catatan buku RAT BMT BIF Yogyakarta jumlah anggotanya mencapai 32.888 orang.

- **Sektor Ekonomi Anggota**

Anggota atau nasabah BMT BIF berasal dari berbagai sektor ekonomi yang berbeda-beda, sebagaimana tercantum dalam tabel berikut:

Tabel 4.4
Persentase Sektor Ekonomi Anggota

No	Sektor Ekonomi	Persentase
1	Perdagangan	64%
2	pertanian	3%
3	Industri	3%
4	Konsumtif	5%
5	Jasa	19%
6	Peternakan	3%
7	Perkebunan	1%
8	Kerajinan	2%

Sumber : Profil BMT BIF 2014

Angka yang tertera pada tabel diatas merupakan persentase dari jumlah keseluruhan nasabah BMT BIF. Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah anggota BMT BIF Yogyakarta mayoritasnya berada di sektor perdagangan yaitu 64 persen. Kemudian pada posisi kedua berada pada sektor jasa sebanyak 19 persen. Setelah itu pada urutan ke tiga adalah sektor konsumtif sebanyak 5 persen, setelah itu terdapat sektor pertanian, industri dan peternakan sebesar 3 persen. Dan pada urutan ke lima dan

ke enam secara berturut turut berada pada sektor kerajinan 2 persen dan perkebunan sebar 1 persen.

- **Keuangan**

Pertumbuhan BMT BIF selalu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, dalam hal ini salah satunya adalah laba yang semakin meningkat. Peningkatan yang sangat signifikan antara tahun 2008 sampai dengan tahun 2014 adalah laba tahun 2014. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 4.5

Profil Keuangan BMT BIF Tahun 2008-2015 (dalam jutaan)

Keterangan	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Laba	173.927	196.545	290.670	296.213	410.964	538.370	883.119	870.822.011
Simpanan	16.658.000	21.816.987	26.634.493	34.891.984	45.443.142	65.802.894	78.603.800	91.900.418
Pembiayaan	11.284.000	13.208.881	17.141.053	22.624.278	36.191.065	46.760.042	66.604.773	73.662.428
Aset	11.823.330	15.764.203	18.691.846	29.104.681	32.942.102	44.780.880	60.024.724	69.597.242
Kondisi	S	S	S	S	S	S	S	S

Sumber : Profil BMT BIF 2015

8. Kantor cabang BMT Bina Ihsanul Fikri

Sepanjang karirnya, BMT (BIF) sudah memiliki 11 kantor cabang yang tersebar di seluruh Daerah Istimewa Yogyakarta, seperti dalam tabel berikut:

Tabel 4.6**Alamat Kantor Cabang BMT BIF Yogyakarta**

No	Kantor Cabang	Alamat Kantor
1	Kantor cabang - BIF Gamping	Jl. Wates KM 5 Gamping Sleman (0274) 798757
2	Kantor cabang - BIF Brosot	Jl. Raya Brosot no 1 (depan puskesmas brosot) telp (0274) 2890006
3	Kantor cabang - BIF Sleman kota	Jl. Raya Magelang KM 12 Wadas Tridadi Sleman telp (0274) 869788
4	Kantor Cabang BMT - BIF Parangtritis	Jl. Parangtritis Km. 21 Sidomulyo Bambanglipuro Bantul Telp 082 242 775 881
5	Kantor Cabang BMT - BIF Gunungkidul	Jln. Wonosari - Jogja Km.3 Siyono Logandeng Tengah Playen Telp (0274) 2910008
6	Kantor Pembantu Tajem	Jl. Tajem KM 1,5 Maguwoharjo Depok Sleman Telp (0274) 4462455
7	Kantor Cabang BMT – BIF Nitikan	Jl. Sorogenen No.116, Sorosutan, Umbulharjo, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55162 Phone:(0274) 370932
8	Kantor Cabang BMT - BIF Bugisan	Jl. Bugisan No.26, Patangpuluhan, Wirobrajan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55251 Telp (0274) 370577
9	Kantor Cabang BMT - BIF Pleret	JL. Raya Pleret, Kec. Bantul, 55186 Phone: (0274) 7494729
10	Kantor Cabang BMT - BIF Sleman	Km 9, 8, JL Wonosari Phone: (0274) 4353015

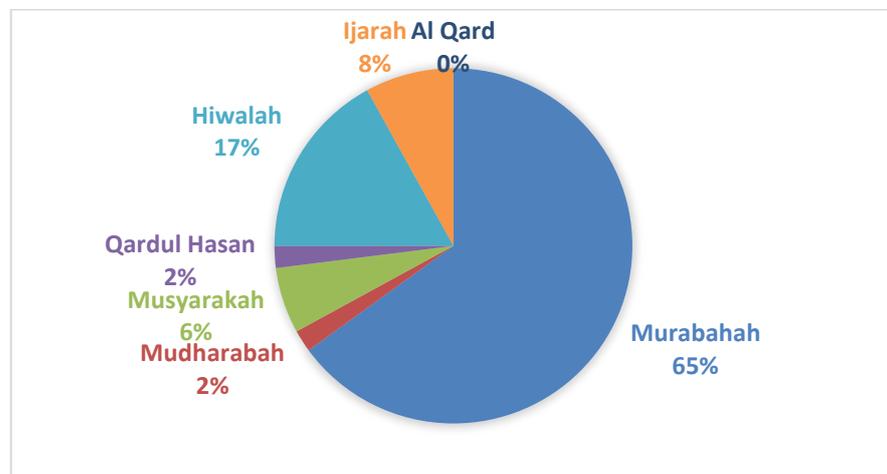
**11 Kantor Cabang
BMT - BIF GK**

Sumber : www.bmt-bif.co.id

9. Pembiayaan Berdasarkan Akad pada BMT BIF Yogyakarta

Akad pembiayaan pada BMT BIF Yogyakarta mencakup semua kalangan masyarakat, namun hanya beberapa akad saja yang di pilih masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Jenis-jenis pembiayaan yang sering digunakan oleh anggota BMT BIF dapat dilihat pada diagram dibawah ini:

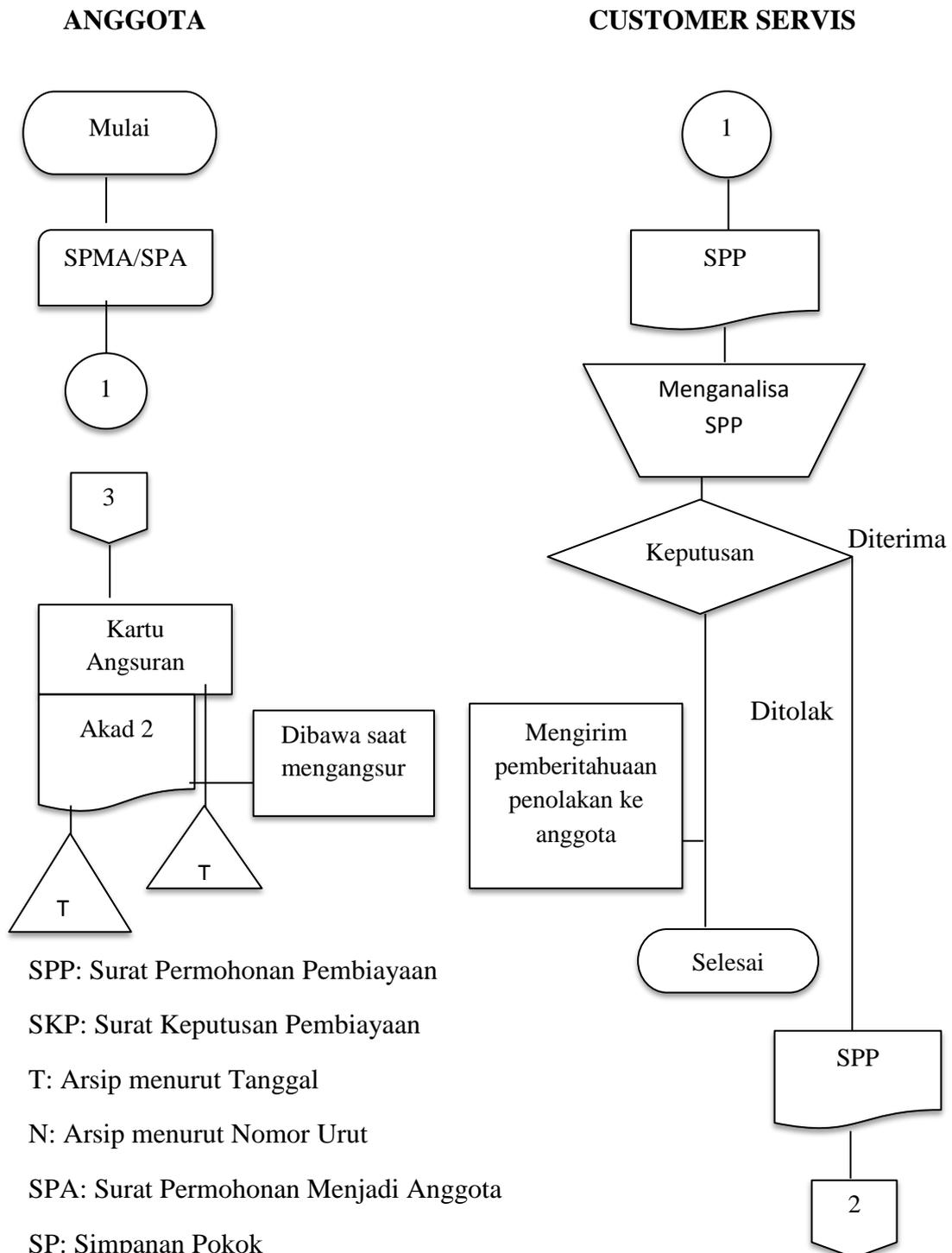
Gambar 4.3
Diagrma Pembiayaan Berdasarkan Akad BMT BIF Yogyakarta
Tahun 2015



Dari diagram diatas dijelaskan bahwa sebanyak 65 persen nasabah pembiayaan memilih akad pembiayaan murabahah. *Murabahah* merupakan prinsip jual beli dengan bentuk penyediaan barang modal maupun investasi untuk pemenuhan kebutuhan modal atau investasi. Dijelaskan juga bahwa diagram diatas dengan persentase

murabahah tertinggi menyatakan bahwa nasabah pembiayaan di BMT Bina Ihsanul Fikri mempunyai keterbatasan modal. Akad *Murabahah* dianggap paling tepat untuk mengatasi permasalahan tersebut. Atas dasar akad ini BMT Bina Ihsanul Fikri akan mendapatkan keuntungan yang besarnya dihitung atas dasar kesepakatan. Adapun pengajuan pembiayaan di BMT Bina Ihsanul Fikri cukup mudah bagi calon anggota, yang terpenting calon anggota harus mempunyai tujuan yang jelas dari pembiayaan tersebut. Calon anggota harus membuat kesepakatan dengan pihak BMT bahwa pembiayaan yang diberikan akan digunakan sesuai kebutuhan. Pihak BMT juga akan mengimbangi kemampuan membayar nasabah pembiayaan dengan mempertimbangkan kondisi kehidupan nasabah. Adapaun skema prosedur untuk mengajukan pembiayaan di BMT Bina Ihsanul Fikri dijelaskan seperti gambar di bawah ini.

Gambar 4.4
SKEMA PROSEDUR UMUM PEMBIAYAAN



B. Peran Pembiayaan BMT Bina Ihsanul Fikri Dalam Pemberdayaan Masyarakat Melalui Usaha Kecil

Produk pembiayaan pada BMT Bina Ihsanul Fikri merupakan penyaluran pembiayaan untuk 8 sektor ekonomi, seperti perdagangan, pertanian, industri, konsumtif, jasa, peternakan, perkebunan, dan kerajinan. Untuk di BMT Bina Ihsanul Fikri cabang Yogyakarta ini, sebenarnya lebih fokus ke sektor perdagangan, yaitu dengan jumlah persentase sebesar 64 persen dari keseluruhan sektor dan dengan sasaran lebih besar kedalam usaha yang termasuk Usaha Mikro Kecil (UMK).

Karena potensi dari Usaha Mikro Kecil sangatlah besar, selain itu mayoritas anggota pembiayaan BMT Bina Ihsanul Fikri cabang Yogyakarta termasuk kedalam pedagang UMK. Untuk saat ini anggota pembiayaan BMT BIF mencakup semua sektor secara merata, kecuali sektor untuk kebutuhan konsumtif. Hal ini dikarenakan pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang tidak fleksibel atau tidak akan berkembang. Selain itu pembiayaan konsumtif juga tidak dianjurkan karena anggota akan kesulitan untuk membayar dan pihak BMT juga akan kesulitan untuk menagih angsuran dikarenakan pembiayaan tadi tidak berkembang menjadi modal usaha. Sehingga kebanyakan kredit macet berasal dari pembiayaan konsumtif ini.

Pelaku usaha atau masyarakat yang menjalankan usaha merupakan salah satu dari bagian masyarakat yang mempunyai tujuan yang sangat baik dalam pengembangan ekonomi. Namun, masalah yang sering mereka

hadapi ialah keterbatasan modal. Oleh karena itu, BMT Bina Ihsanul Fikri cabang Yogyakarta berusaha memberikan solusi bagi masyarakat Yogyakarta dengan menyediakan modal untuk mengembangkan potensi dan meningkatkan produktivitas usahanya.

Adapun strategi-strategi yang dilakukan , BMT Bina Ihsanul Fikri cabang Yogyakarta dalam memberdayakan masyarakat melalui usaha kecil, sebagai berikut (Sumber: Hasil wawancara dengan Bapak Saiful selaku Manager dan Bapak Rifai selaku Marketing , BMT Bina Ihsanul Fikri cabang Yogyakarta tanggal 5 November 2016):

1. Pemberian dana berupa modal usaha kepada calon anggota yang menginginkan modal usaha. Pemberian modal usaha tersebut juga kita imbangi dengan kemampuan anggota. Apabila ada anggota yang memerlukan modal usaha namun dari segi ekonomi anggota tersebut kurang mumpuni (contoh tidak punya agunan) namun memiliki potensi yang besar, maka pihak BMT akan berdiskusi dengan bagian Baitul Maal. Kemudian pihak Baitul Maal akan memberikan solusi, misalnya calon anggota tersebut tingkat marginnya akan diperkecil dan hanya perlu membayar angsuran pokoknya saja.
2. Setelah diberikan modal usaha, maka pihak BMT akan melakukan pendampingan terhadap anggota tersebut. Setiap marketing di BMT ini diharuskan mendampingi 100 anggota dibawahnya.

3. Setelah menjadi anggota, pihak BMT akan memberntuk komunitas-komunitas usaha berdasarkan lokasi atau jenis usaha, misalnya komunitas pedagang Pasar Gedong Kuning dll.
4. Bagi anggota pembiayaan BMT BIF akan dilakukan pendampingan seperti kunjungan-kunjungan secara berkala dengan melihat perkembangan usaha, memberi masukan, menanyakan kendala-kendala dalam usahanya, serta memberikan peringatan dini kepada nasabah apabila terjadi penurunan usaha yang mengandung risiko untuk usaha tersebut. Hal ini sekaligus bisa mempererat silahturahmi dengan nasabah.
5. Lembaga BMT BIF juga membantu dari segi pemasaran produk usaha anggota. BMT BIF juga sering melalukan event-event tertentu untuk mengenalkan usaha anggotanya kepada masyarakat luas. Seperti yang baru saja dilakukan adalah pameran tingkat nasional di JEC, pihak BMT menampilkan kerajinan anggotanya yaitu handicraf dan batik selama beberapa hari. Dan dari acara tersebut produk anggota menjadi dikenal masyarakat lokal maupun nasional. Akhirnya perkembangan usaha anggota menjadi meningkat.
6. Kemudian dari sisi religius, pihak BMT rutin mengadakan pengajian sebulan sekali bersama setiap anggota dan komunitas pembiayaan. Acara ini dilakukan untuk meningkatkan keimanan anggota, sekaligus menjadi ruang komunikasi pihak BMT dan

anggota untuk menceritakan kendala dan hambatan yang dihadapi dalam menjalankan usaha.

Dalam menjalankan pembiayaannya, ada beberapa tantangan yang dihadapi oleh pihak BMT BIF Yogyakarta, beberapa tantangan tersebut ialah:

1. Pelaporan keuangan usaha anggota masih belum sesuai yang diharapkan BMT. Laporan keuangan merupakan bagian yang penting, karena dari laporan tersebut pihak BMT bisa mengetahui bagaimana perkembangan usaha dan dapat menentukan porsi bagi hasilnya. Namun pihak BMT juga memaklumi dikarenakan anggota pembiayaan banyak yang bukan dari kalangan akademisi.
2. Kesadaran SDM dalam menjalankan usaha ada yang masih belum optimal. Sehingga hasil usaha tidak sesuai yang diharapkan.

Kemudian dari tantangan di atas, pihak BMT BIF memiliki strategi yang akan dilakukan untuk menghadapi kondisi pembiayaan kedepannya dalam pemberdayaan masyarakat Yogyakarta, sebagai berikut (Sumber wawancara dengan Bapak Saiful selaku Manager BMT Bina Ihsanul Fikri Cabang Yogyakarta tanggal 05 Nopember 2016):

1. Pihak BMT akan berusaha semaksimal mungkin dalam penyaluran pembiayaan ke sektor usaha yang lebih berpotensi.

2. Melakukan pendekatan lebih intens kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan pendampingan ke lingkungan masyarakat yang memiliki banyak potensi usaha.
3. Lebih fokus ke pedagang tradisional di pasar-pasar sekitar Yogyakarta. Dengan melakukan pembinaan agar meningkatkan daya saing usaha nasabah terhadap perkembangan zaman.

C. Dampak Pembiayaan BMT terhadap kesejahteraan Masyarakat sebelum dan sesudah Menggunakan Produk Pembiayaan

Pada pembahasan ini akan disajikan dan dideskripsikan data yang telah diperoleh dalam penelitian berupa hasil wawancara dengan 34 sampel dari nasabah pembiayaan BMT Bina Ihsanul Fikri Cabang Yogyakarta, dan diperoleh hasil penelitian sebagai berikut :

1. Keadaan Umum Responden Penelitian antara lain :

Pada penelitian ini menyajikan informasi keadaan umum responden berdasarkan jenis kelamin, yaitu :

Tabel 4.7

Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	Laki-laki	12	48%
2	Perempuan	13	52%
	Total	25	100%

(sumber : data diolah tahun 2016)

Berdasarkan Tabel 4.1 di atas, maka jumlah keseluruhan responden sebanyak 25 orang. Diantaranya 12 orang responden sebesar 42% adalah laki-laki. Sedangkan 13 orang responden sebesar 58% adalah perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa perempuan lebih dominan menjadi pelaku pembiayaan di BMT Bina Ihsanul Fikri Cabang Yogyakarta. Persentase berdasarkan kisaran usia nasabah pembiayaan pada BMT Bina Ihsanul Fikri Cabang Yogyakarta, peneliti sajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 4.8
Data Responden Berdasarkan Usia

No	Usia (tahun)	Jumlah	Persentase (%)
1	31-40	11	44%
2	41-50	9	36%
3	51-60	4	16%
4	61 <	1	4%
Total		34	100%

(Sumber : data diolah tahun 2016)

Berdasarkan Tabel 4.2 di atas maka dapat diketahui bahwa usia nasabah yang menjadi responden peneliti, mayoritas adalah mereka yang berusia antara 31-40 tahun yakni sebesar 44% dari total 25 responden yakni 11 orang. Menurut Undang-Undang Tenaga Kerja (UUT) bahwa usia produktif untuk bekerja yaitu antara 15 sampai 64 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa pada usia ini adalah masa puncak produktifitas manusia untuk bekerja dengan tujuan memenuhi kebutuhan hidup untuk diri sendiri dan keluarga. sehingga sangat perlu untuk dioptimalkan guna mempersiapkan keperluan. Adapun informasi untuk mengetahui informasi di atas, maka akan disajikan data keadaan umum responden berdasarkan

status pernikahan anggota, yang akan disajikan dalam tabel, sebagai berikut:

Tabel 4.9
Data Responden Berdasarkan Status Pernikahan

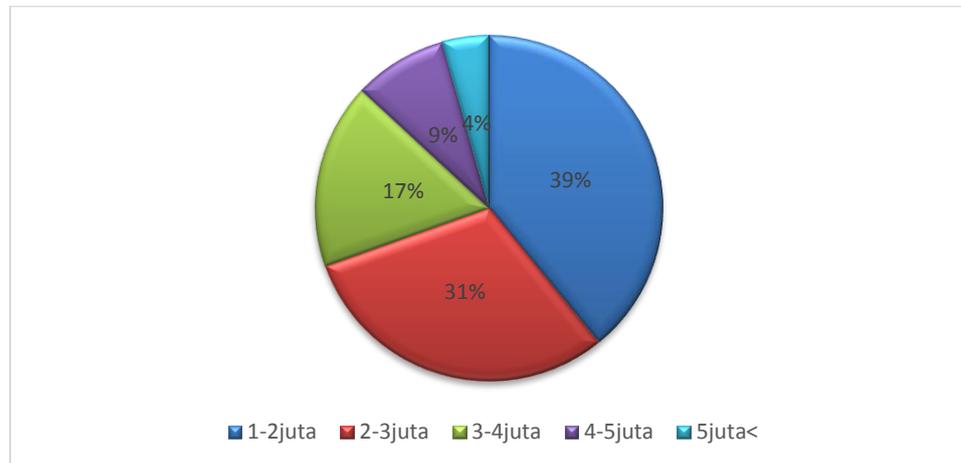
No	Status pernikahan	Jumlah	Persentase (%)
1	Menikah	24	96%
2	Belum menikah	1	4%
Total		25	100%

(Sumber : data diolah tahun 2016).

Dari tabel di atas, hasil identifikasi keadaan umum responden berdasarkan status pernikahan menunjukkan bahwa nasabah dengan status menikah sebanyak 24 nasabah (96 persen), sedangkan nasabah dengan status belum menikah sebanyak 1 nasabah (4 persen).

Berdasarkan pemaparan di atas, dilihat dari status pernikahan nasabah bahwa kebanyakan mayoritas nasabah sudah menikah dengan jumlah sebanyak 24 orang (96 persen). Kebanyakan nasabah sudah menikah atau berkeluarga dan mempunyai anak, yang berprofesi dari berbagai sektor seperti sebagai, pedagang, peternakan, dan lain-lain. Untuk mengembangkan usahanya, nasabah-nasabah di atas menggunakan jasa pembiayaan di BMT Bina Ihsanul Fikri. Adapun jumlah *plafond* pembiayaan tersebut seperti berikut :

Grafik berdasarkan keadaan umum responden berdasarkan *plafond* pembiayaan responden, sebagai berikut :

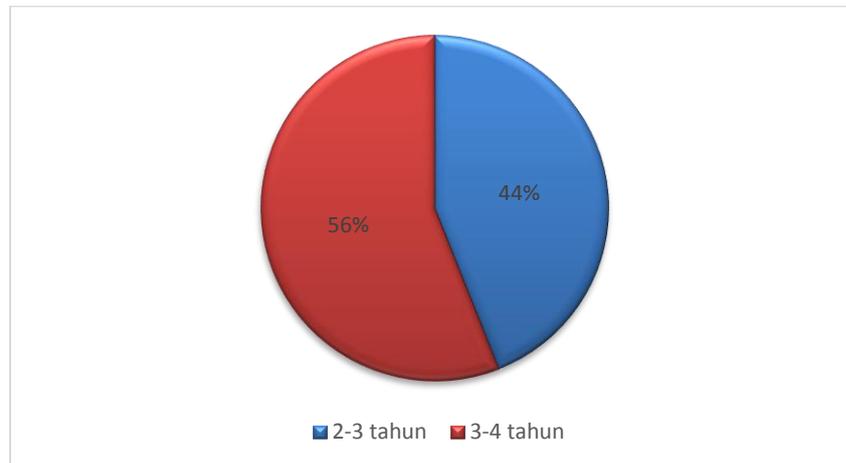
Gambar 4.5**Diagram Keadaan Responden Berdasarkan *Plafond* Pembiayaan**

(Sumberdata diolah tahun 2016)

Berdasarkan pemaparan gambar diagram di atas disebutkan sekitar 39 persen adalah nasabah dengan plafon pembiayaan sebesar Rp 1.000.000,00 – Rp 2.000.000,00 sebanyak 9 responden. Hal ini menyebutkan rata-rata modal awal yang dibutuhkan dan disesuaikan dengan jenis usaha responden dan kemampuan pembayaran yang tidak memberatkan nasabah.

Kemudian berdasarkan lama pembiayaan, yang akan disajikan data gambaran umum responden berdasarkan lama pembiayaan, sebagai berikut:

Gambar 4.6
Diagram Responden Berdasarkan Lama Pembiayaan



(Sumber : data diolah tahun 2016)

Dari grafik di atas, berdasarkan lama pembiayaan menunjukkan bahwa nasabah dengan lama pembiayaan 2 sampai 3 tahun sebanyak 11 orang (44 persen), sedangkan untuk umur 3 sampai 4 tahun sebanyak 14 orang (56 persen).

2. Dampak Pembiayaan di BMT BIF Terhadap Pemberdayaan Masyarakat dan Kesejahteraan Nasabah.

Pembiayaan BMT BIF yang disalurkan ke nasabah digunakan untuk kebutuhan modal kerja, konsumsi, dan investasi. Namun, kebanyakan digunakan untuk modal kerja yaitu untuk pengembangan usaha nasabah. Apabila pembiayaan BMT BIF berperan dalam peningkatan usaha nasabah, maka akan berdampak terhadap perekonomian serta kesejahteraan nasabah. Karena, peningkatan kesejahteraan masyarakat tersebut disebabkan oleh peningkatan kepemilikan modal yang

mendorong berkembangnya usaha dan pendapatan pemilik usaha, sehingga kemampuan mengkonsumsi pun meningkat (www.harianjogja.com/baca/2016/04/06/kemiskinan-jogja-diy-propinsi-termiskin-di-jawa), diakses tanggal 24 September 2016 pukul 16.01 WIB.

Berikut adalah wawancara dengan beberapa nasabah yang menggunakan produk pembiayaan di BMT Bina Ihsanul Fikri.

Peningkatan usaha dilihat dari omset penjualan, pendapatan, dan kemajuan usaha. Salah satu nasabah yang pembiayaan di BMT BIF adalah Bapak Kasido dengan usaha bengkel las yang mengajukan pembiayaan awal sebesar Rp. 3.000.000,00 dan setelah lunas kemudian mengajukan pembiayaan lagi sebesar Rp.5.000.000,00. Selama 6 tahun usaha Bapak Kasido mengalami peningkatan dilihat dari adanya penambahan alat-alat keperluan bengkel las dan penambahan jumlah karyawan. Beliau merasa terbantu dengan adanya pembiayaan tersebut, dan usahanya meningkat dengan omset keuntungan Rp 2.000.000,00 sampai Rp 3.000.000,00. Kemudian dengan keuntungan yang didapat, beliau akan memperluas usahanya.

Adapun pendapat lain dari Bapak Ivan dengan usaha dagang ikan lele. Untuk penambahan modal usahanya beliau mengajukan pembiayaan di BMT Bina Ihsanul Fikri sebesar Rp 3.000.000,00, pembiayaan itu untuk menambah ikan nila. Untuk omset penjualan per bulan sekitar Rp 4.800.000,00. Kemudian dengan peningkatan usaha yang diperolehnya,

beliau mempunyai pelanggan tetap yang juga bertambah. Dengan syarat pembiayaan yang tidak terlalu rumit, Bapak Ivan sangat terbantu dengan adanya pembiayaan ini karena selain ada peningkatan dalam usahanya sekaligus menambah pelanggan baru.

Hal yang sama juga dikatakan oleh Ibu Nanik dengan usaha ayam potong. Dengan modal awal sekitar Rp. 15.000.000.. Setelah pembiayaan, beliau mengatakan mengalami peningkatan, dengan omset penjualan dari hasil daging ayam potong yang diperoleh sekitar Rp 5.000.000,00 per bulan sudah termasuk membayar gaji karyawan (pekerja). Dengan keberadaan BMT Bina Ihsanul Fikri ini beliau mengatakan bahwa peran BMT sudah dirasakan manfaatnya.

Kemudian untuk mengetahui hasil penelitian secara keseluruhan dari hasil wawancara dengan 25 sampel dari anggota pembiayaan di BMT BIF Cabang Yogyakarta, akan disajikan peneliti dalam tabel-tabel di bawah ini. *Pertama*, peran pembiayaan di BMT dalam meningkatkan usaha anggota dilihat dari pengaruh terhadap peningkatan omset penjualan nasabah, yang akan disajikan oleh peneliti dalam tabel berikut ini:

Tabel 4.9 Keadaan Umum Responden berdasarkan Peningkatan Omset Penjualan per Bulan

Jumlah omset penjualan per bulan	Jumlah	Persentase (%)
Rp 1.000.000,00-Rp 2.000.000,00	12	48%
Rp 2.000.000,00-Rp 3.000.000,00	7	28%
Rp 3.000.000,00-Rp 4.000.000,00	5	20%
>Rp 5.000.000,00	1	4%
Jumlah	25	100%

(Sumber : Data diolah tahun 2016)

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa besar omset penjualan responden per bulan, kebanyakan pada kisaran di atas Rp 1.000.000,00 – Rp 2.000.000,00 sebanyak 18 responden (53 persen), dan pada kisaran Rp 2.000.000,00-Rp 3.000.000,00 sebanyak 9 responden (26 persen), seterusnya pada kisaran Rp 3.000.000,00-Rp 4.000.000,00 sebanyak 6 responden (18%) sedangkan pada kisaran lebih dari Rp 5.000.000,00 sebanyak 1 responden (3%).

Jenis usaha nasabah di BMT BIF memiliki banyak ragam mulai dari usaha kecil hingga menengah, untuk peningkatan usaha dengan hanya kisaran Rp 1.000.000,00-Rp 2.000.000,00 karena dana pembiayaan tidak digunakan sepenuhnya untuk modal usaha, melainkan ada kepentingan lain, tetapi usaha mereka tetap mengalami peningkatan walaupun tidak terlalu tinggi.

Kedua, peningkatan usaha juga dilihat dari perluasan usaha nasabah dengan penambahan aset usaha yang diperoleh nasabah dalam usaha yang dijalankan, yang akan disajikan juga oleh peneliti berikut ini:

Tabel 4.10

Keadaan Umum Responden berdasarkan Perluasan Usaha

Perluasan Usaha	Responden	Persentase
Penambahan Aset	9	36%
Penambahan Usaha Baru	5	20%
Belum Ada	11	44%
Jumlah	25	100%

(Sumber : Data diolah tahun 2016)

Dilihat dari tabel di atas, pada penambahan aset berupa alat-alat perlengkapan usaha sebanyak 9 orang (36 persen) untuk penambahan usaha baru 5 orang (20 persen) dengan penambahan usaha baru. Dari pemaparan di atas, sebenarnya persentase terbesar lebih ke nasabah dengan penambahan usaha dari pada belum ada penambahan usaha, karena dari penambahan usaha ini dibagi menjadi 2 yaitu penambahan aset (barang, dll) untuk kebutuhan usaha dan penambahan dengan usaha baru. Kecenderungan nasabah lebih banyak ke menambah aset usaha baru dengan persentase sebesar 36 persen dibandingkan membuka cabang dari usahanya. Kemudian ada sebagian nasabah yang belum menambah usahanya dengan tetap bertahan dengan satu usaha mereka.

Peningkatan usaha yang dilihat dari tiga kriteria di atas, menunjukkan peningkatan cukup signifikan pada usaha nasabah. Maka dampak terhadap kesejahteraan dapat dirasakan oleh nasabah. Berikut adalah wawancara dengan beberapa nasabah yang menggunakan produk pembiayaan BMT Bina Ihsanul Fikri :

Salah satu nasabah BMT Ibu Tuti dengan akad pembiayaan Murabahah untuk modal usaha dagang kelapa parut dan toko kelontong dengan pembiayaan Rp 2.000.000,00. Beliau merasa terbantu dengan adanya pembiayaan ini, dengan keuntungan yang beliau dapatkan bisa membeli mesin parut dan menguliahkan anaknya di perguruan tinggi hingga selesai, bisa untuk memperbaiki rumah, dan membeli kendaraan sepeda motor.

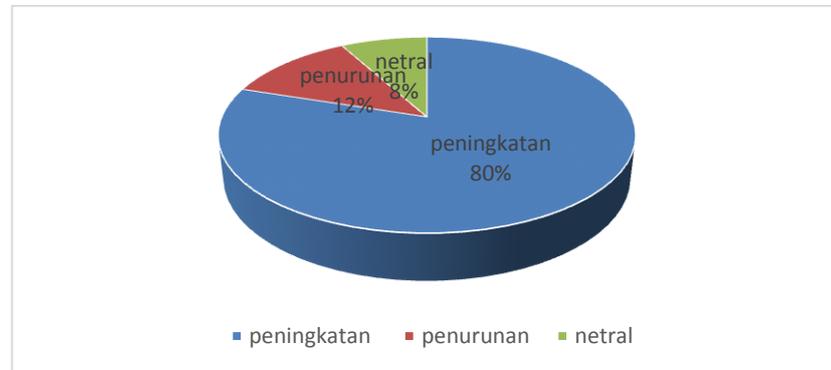
Adapun pendapat lain dari Bu Rusmiati dengan usaha toko kelontong dengan modal awal pembiayaan Rp 2.000.000,00, dari usaha itu beliau bisa memenuhi kebutuhan pokok keluarga, menyekolahkan anaknya. Sehingga beliau merasa sangat terbantu dengan mengajukan pembiayaan di BMT.

Hal yang sama juga dirasakan oleh Bu Ayu seorang pedagang ayam potong dengan modal awal pembiayaan di BMT sebesar Rp 3.000.000,00, karena usaha tersebut merupakan satu-satunya mata pencaharian beliau, maka dengan hasil usaha tersebut beliau bisa memenuhi kebutuhan keluarga, menyekolahkan anak, memperbaiki tempat tinggal dan pelanggan bertambah.

Kemudian untuk mengetahui hasil penelitian secara keseluruhan dari hasil wawancara dengan 25 nasabah pembiayaan, akan disajikan peneliti dari berbagai aspek seperti peningkatan untuk kebutuhan pokok, kondisi pendidikan keluarga, dan kepemilikan barang mewah dalam diagram sebagai berikut :

Pertama, peningkatan pemenuhan kebutuhan pokok. Kebutuhan pokok merupakan kebutuhan dasar yang terdiri dari makan, pakaian dan rumah yang harus dipenuhi oleh setiap masyarakat untuk kelangsungan hidup mereka. Dari hasil penelitian, persentase akan disajikan oleh peneliti dalam diagram lingkaran sebagai berikut :

Gambar 4.7 Diagram Responden Berdasarkan Peningkatan Pengeluaran Kebutuhan Pokok



(Sumber : data diolah tahun 2016)

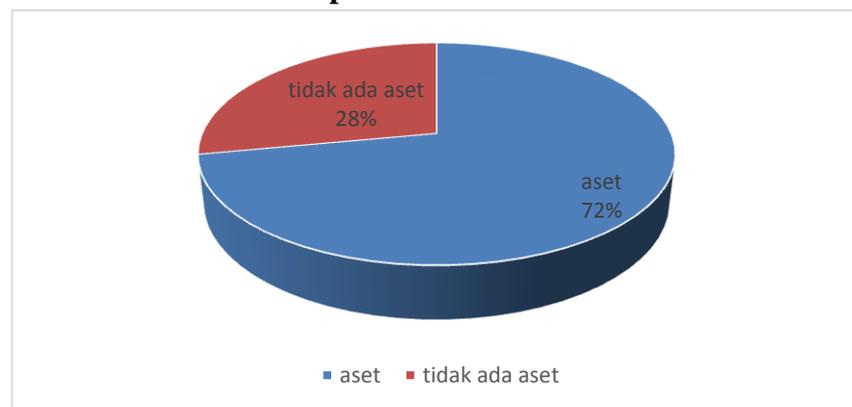
Dilihat dari diagram di atas, pemenuhan kebutuhan pokok responden cenderung mengalami peningkatan dengan persentase sebesar 80 persen, dan ada yang biasa-biasa saja dengan tidak mengalami peningkatan maupun penurunan (netral) sebesar 12 persen, sedangkan 8 persen untuk responden yang mengalami penurunan dalam pemenuhan kebutuhan pokok mereka.

Berdasarkan pemaparan di atas, kebanyakan nasabah mengalami peningkatan dalam pemenuhan kebutuhan pokok dengan persentase 80 persen, hal ini dikarekan *pertama*, kebutuhan semakin hari semakin meningkat dan *kedua*, karena pemasukan meningkat maka kecenderungan untuk mengkonsumsi juga meningkat, dan untuk nasabah di posisi netral karena masing-masing nasabah telah menetapkan batas pengeluaran untuk kebutuhan pokok mereka.

Kedua, kepemilikan aset. Kepemilikan aset yang dapat nasabah miliki dari hasil usaha mereka seperti penambahan alat kelapa parut,

rumah, tanah, motor. Dari hasil penelitian bahwa ada sebagian nasabah sudah mampu membeli beberapa barang-barang yang tergolong kebutuhan tersier masyarakat dari hasil usaha yang mereka jalankan. Nasabah yang sudah bisa memiliki aset dan membeli barang dari hasil usahanya sebanyak 18 orang (72 persen) seperti pembelian motor, perlengkapan usaha dan sisa dari itu baru ke perbaikan rumah dan pemenuhan kebutuhan pokok. Persentase akan disajikan oleh peneliti dalam diagram lingkaran di bawah ini:

Gambar 4.8 Diagram Keadaan Umum Responden berdasarkan Kepemilikan Aset dari Hasil Usaha



(Sumber : Data diolah tahun 2016)

Dilihat dari diagram di atas, responden yang memiliki aset dari hasil usahanya sebanyak 18 orang (72 persen), sedangkan yang tidak memiliki aset sebanyak 7 orang (28 persen).

Berdasarkan pemaparan di atas, kebanyakan anggota bisa membeli barang-barang dari hasil usaha mereka, walaupun ada sebagian nasabah yang belum bisa memiliki barang-barang, tetapi sudah bisa

memenuhi kebutuhan pokok mereka, seperti merenovasi rumah, menyekolahkan anak, membeli perlengkapan rumah, dan lain-lain.

Pembiayaan BMT memberikan dampak positif terhadap nasabah. Hal ini dilihat dari peningkatan usaha nasabah yang dilihat dari omset penjualan, pendapatan, serta perluasan usaha yang meningkat. Dari hasil usaha tersebut, memberikan dampak terhadap kesejahteraan nasabah yang dilihat dari peningkatan pengeluaran kebutuhan pokok, terpenuhi pendidikan keluarga, dan kepemilikan aset.

Dari pengamatan *marketing*, nasabah yang mereka tangani rata-rata mengalami peningkatan terhadap perekonomiannya. Sebagai contoh, nasabah yang usahanya meningkat bisa membeli motor dan menyekolahkan anak-anak mereka ke jenjang yang lebih tinggi (kuliah). Jadi, menurut pihak marketing, bisa disimpulkan nasabah yang mengalami peningkatan terhadap perekonomian dan kesejahteraan dari pada yang biasa saja dan penurunan, dengan perbandingan 80: 20 (Sumber: Hasil wawancara dengan Bapak Rifa'i, selaku Marketing BMT Bina Ihsanul Fikri Cabang Yogyakarta tanggal 5 Nopember 2016).

Di Indonesia, tingkat kesejahteraan masyarakat diukur dengan Indeks Pembangunan Manusia (IPM). Indeks Pembangunan Manusia menjelaskan bagaimana penduduk dapat mengakses hasil pembangunan (yang dilakukan Pemerintah) dalam memperoleh pendapatan, kesehatan, dan pendidikan. Dengan kata lain, bahwa kesejahteraan dapat dilihat dari

tiga indikator tersebut, yaitu dari segi pendapatan, tingkat pendidikan, serta akses kesehatan (Sumber: *www.bps.go.id*, diakses tanggal 25 Nopember 2016 pukul 21.09 WIB). Dari hasil penelitian di atas, segi pendapatan mengalami peningkatan, tingkat pendidikan terpenuhi, sedangkan akses kesehatan juga tercukupi.

Indikator pendapatan sering dikaitkan dengan status seseorang. Seseorang yang tidak dapat memenuhi kebutuhan pokok dan kebutuhan dasar minimumnya disebut miskin dan sebaliknya. Seseorang yang dikatakan miskin adalah orang-orang yang memiliki ciri-ciri sebagai berikut (Kasim, 2008: 135):

- a. Memiliki tingkat pendidikan rendah
- b. Sering berubah pekerjaan
- c. Sebagian pendapatan dihabiskan untuk kebutuhan makan
- d. Anggota keluarga banyak
- e. Tidak mempunyai faktor produksi seperti tanah, modal, keterampilan sehingga kemampuan untuk memperoleh pendapatan menjadi terbatas
- f. Tidak memiliki kemampuan untuk memperoleh aset produksi dengan kekuatan sendiri.

Kemudian menurut Kementerian Koordinator Kesejahteraan Rakyat memberi pengertian sejahtera yaitu suatu kondisi masyarakat yang telah terpenuhi kebutuhan dasarnya. Kebutuhan dasar tersebut berupa

kecukupan dan mutu pangan, sandang, papan, kesehatan, pendidikan, lapangan pekerjaan, dan kebutuhan dasar lainnya seperti lingkungan yang bersih, aman dan nyaman (Sumber: *www.menkokesra.co.id*, diakses tanggal 25 Nopember 2016 pukul 10.21 WIB). Begitu pula berdasarkan indikator Kementerian Koordinator Kesejahteraan Rakyat, hasil penelitian di atas sudah mencakupi indikator tersebut.

3. Pendapat Nasabah Pembiayaan Terhadap Penyaluran Pembiayaan Usaha Kecil di BMT BIF Cabang Yogyakarta.

Pendapat nasabah yang menggunakan produk pembiayaan di BMT BIF akan dirangkum berdasarkan pendapat dari 34 sampel penelitian dari hasil wawancara dengan nasabah pembiayaan, dilihat dari segi kelebihan dan kekurangan yang dirasakan nasabah sebagai berikut (Sumber: Hasil wawancara dengan Nasabah-nasabah pembiayaan di pada tanggal 27 Oktober-05 Nopember 2016):

- a. Kelebihan:
 - 2) Proses penyaluran pembiayaan mudah, cepat, lancar.
 - 3) Peduli dan penuh toleransi baik dalam permasalahan nasabah maupun keterlambatan angsuran.
 - 4) Sifat karyawan yang lebih kekeluargaan dan bisa menjalin silaturahmi yang baik terhadap nasabahnya.
 - 5) Sangat membantu usaha nasabah, baik dari pembiayaan maupun masukan dari pihak BMT.

a. Kekurangan:

- 1) Bagi hasil yang ditetapkan kadang-kadang merugikan nasabah pada kasus nasabah tidak ada peningkatan usaha.