

Peranan Baitul Maal Wa Tamwil dalam Rangka Peningkatan Daya Saing Usaha-Usaha Kecil dan Menengah di Daerah Istimewa Yogyakarta

Oleh: Sunarsih *

Abstract

Small, medium and micro enterprises in Indonesia, more than large employers. Small, medium and micro enterprises have a major contribution to the national income of Indonesia. However, Small, medium and micro enterprises have the classic problem of the issue of capital and the adiministrasi to access financing at big banks. In Indonesia, from 1984 up BMT. BMT is a cooperative legal entity that is expected to resolve the problems related to Small, medium and micro enterprises capital fulfillment. This research examines how the role of BMT to improving the competitiveness of existing Small, medium and micro enterprises. The study uses primary data analysis tools and analyzed by paired sample t test and descriptive analysis. The results of this study are BMT proven enhance competitiveness of Small, medium and micro enterprises, to see a significant increase in revenue between Small, medium and micro enterprises before taking and after using the murabaha financing.

Kay word: small, medium and micro enterprises and BMT

Abstrak

UMKM di Indonesia lebih banyak dibanding pengusaha besar. UMKM mempunyai kontribusi yang besar terhadap pendapatan nasional Indonesia. Namun UMKM memiliki masalah klasik yaitu masalah permodalan dan proses adiministrasi untuk mengakses pembiayaan di perbankan besar. Di Indonesia, mulai 1984 berdiri BMT. BMT ini berbadan hukum koperasi sehingga diharapkan dapat mengatasi permasalahan UMKM terkait pemenuhan permodalan. Tulisan ini ingin mengupas bagaimana peran BMT terhadap peningkatan daya saing UMKM yang ada. Tulisan ini menggunakan data primer dan dianalisis dengan alat analisis paired sample t test serta analisis diskriptif. Hasil dari tulisan ini adalah BMT terbukti meningkatkan daya saing UMKM, dengan dilihat adanya peningkatan pendapatan yang signifikan antara para pelaku UMKM sebelum mengambil pembiayaan murabahah dan setelah menggunakan pembiayaan murabahah.

Kata kunci: usaha-usaha kecil, menengah dan peran BMT.

A. Pendahuluan

Indonesia adalah negara yang sedang berkembang, sehingga di Indonesia jumlah pengusaha kecil lebih banyak dibandingkan pengusaha

* Dosen Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan kalijaga Yogyakarta. E-mail: sunarsih_yusro@yahoo.com

besar. Jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia pada tahun 2011 bertambah 15-20 persen. Secara keseluruhan, jumlahnya mencapai 52 juta UMKM. UMKM merupakan penyumbang yang lebih besar terhadap pendapatan nasional dibandingkan pengusaha besar. Pada tahun 2011 UMKM telah menyumbang 56-60 persen produk domestik bruto Indonesia. UMKM telah membuktikan dirinya tahan terhadap krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia sekitar tahun 1997/1998. Hal ini membuktikan bahwa UMKM telah menjadi *backbone* dan *buffer zone* yang menyelamatkan negara dari keterpurukan ekonomi.¹

Baitul Maal Wat Tamwil merupakan salah satu jenis badan koperasi yang merupakan lembaga intermediasi antara pemilik sumber dana dan pihak yang memerlukan dana, dengan prinsip operasionalnya sesuai syariat Islam. Berdirinya Baitul Maal Wat Tamwil ini akan menimbulkan kegairahan berusaha bagi pengusaha, karena BMT ini akan memberikan pembiayaan bagi pengusaha yang membutuhkan suntikan dana untuk meningkatkan volume usaha dan produktifitasnya. *Market share* BMT terutama adalah usaha-usaha mikro, kecil dan menengah, sehingga memegang fungsi strategis dalam rangka memajukan pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah, serta pertumbuhan ekonomi negara dimana usaha mikro, kecil dan menengah merupakan usaha yang mendominasi di Indonesia ini.

Sejak berdiri pada tahun 2005 hingga 2010 saja, Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) atau juga dikenal Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) telah menyalurkan pembiayaan kepada sekitar 3 juta nasabah mikro. Pertumbuhan LKMS dari tahun ke tahun terus meningkat. Secara kelembagaan, sekarang sudah ada sekitar 4.000 LKMS/BMT dengan aset aset yang dikelola sekitar Rp 3 triliun rupiah. LKMS/BMT itu umumnya berbadan hukum koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) atau koperasi simpan pinjam syariah (KSP).²

Untuk mengetahui berbagai kondisi riil apakah BMT yang ada saat ini telah mampu meningkatkan daya saing UMKM yang menjadi anggotanya, maka dilakukan kajian yang mendalam tentang peran BMT dalam meningkatkan pendapatan para anggotanya. Penelitian ini akan dilakukan dengan mengambil responden pada para anggotanya yang mengambil pembiayaan *murabahah* di BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF). Alasan pemilihan subyek tersebut adalah karena BMT tersebut adalah BMT yang sudah besar di Yogyakarta.

Lokasi kajian dalam penelitian ini meliputi wilayah yang ada di Kodya Yogyakarta. Responden penelitian adalah para *stakeholder* di setiap wilayah penelitian sehingga gambaran mengenai persepsi mereka dapat

¹ <http://Kompas.com>, diakses 26 Agustus 2011

² <http://Kompas.com>, diakses 20 Juli 2011

mewakili keadaan populasi pada umumnya. Responden penelitian di wilayah sampel terdiri dari UMKM di lingkungan sentra, berjumlah antara 62 unit, terdiri dari UMKM yang melakukan usaha perdagangan.

Penelitian ini akan mengungkapkan persepsi *stakeholder* mengenai peningkatan pemberdayaan UMKM. Untuk itu variabel penelitian meliputi permodalan, usaha, persaingan dan pendapatan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer berupa data hasil pengamatan lapang dari UMKM yang bersifat kuantitatif di wilayah sampel dianalisis dengan uji *paired sample t test* dan analisis diskriptif untuk mengetahui peran BMT dalam peningkatan pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah. *Paired sample t test* adalah analisis perbandingan untuk dua sampel yang berpasangan. Dua sampel yang berpasangan diartikan sebagai sebuah sampel dengan subjek yang sama namun mengalami dua perlakuan atau pengukuran yang berbeda.³

B. Selayang Pandang Baitul Maal Wa Tanwil

BMT (Baitul Maal wa at-Tamwil) merupakan lembaga keuangan mikro yang beroperasi dengan prinsip bagi hasil dengan tujuan menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka meningkatkan derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.⁴

BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.⁵ Dengan tujuan tersebut maka BMT harus berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan para anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan supaya dapat t mungkin dapat mandiri. Dengan menjadi anggota, diharapkan masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usaha. Pemberian modal pinjaman sedapat mungkin memandirikan ekonomi para peminjam.

BMT bersifat usaha bisnis, mandiri, ditumbuhkembangkan secara swadaya dan dikelola secara profesional sehingga mencapai tingkat efisiensi tertinggi. Aspek bisnis BMT adalah kunci sukses mengembangkan BMT, yang diharapkan mampu memberikan bagi hasil yang kompetitif kepada para deposannya dan mampu meningkatkan kesejahteraan para pengelolanya sejajar dengan lembaga lain.

³ Singgih Santoso, SPSS Versi 10: Mengolah Data Statistik Secara Profesional, PT. Gramedia Jakarta, 2002, p. 222-223.

⁴ M. Amin Azis, Tata Cara Pendirian BMT, pkes publishing, 2008, hal. 2

⁵ Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul Maal wa Tamwil, UII Press, 2002, p. 128. Lihat juga, Muhammad Ridwan, Sistem dan Prosedur Prndirian Baitul Mal wat Tamwil, Citra Media, 2006, p. 5

BMT memiliki dua fungsi mendasar, yaitu (1) *Baitu at-Tamwil* (rumah pengembangan harta), BMT pada fungsi ini melakukan kegiatan usaha produktif dan investasi untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil serta pemberdayaan masyarakat. Bentuk kegiatan tersebut dilakukan dengan mendorong kegiatan menabung, menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi dan melakukan berbagai bentuk investasi untuk memperoleh keuntungan. Fungsi kedua, yaitu, (2) *Baitul Maal* (rumah harta). BMT pada fungsi ini adalah; menerima titipan dana zakat, infak, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya kepada mereka yang berhak menerima sesuai dengan ketentuan agaman dan amanah yang diemban BMT⁶

Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT berfungsi:⁷

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (Pokusma), dan daerah kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas SDM anggota dan Pokusma menjadi lebih professional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan (financial intermediary) antara agniya sebagai shohibul maal dengan dhu'afa sebagai mudharib, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah, dan lain-lain.
- e. Menjadi perantara keuangan (financial intermediary) antara pemilik dana (shohibul maal), baik sebagai pemodal maupun penyimpan

⁶ Baitul Maal (Bait = Rumah, Maal = Harta) dimaksudkan sebagai Lembaga Amil Zakat (LAZ) sebagaimana kemudian muncul UU No. 38/1999 yaitu menerima titipan dana Zakat, Infaq dan Shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Istilah Baitul Maal telah ada dan tumbuh sejak zaman Rasulullah SAW, meskipun saat itu belum terbentuk suatu lembaga yang permanen dan terpisah. Kelembagaan Baitul Maal secara mandiri sebagai lembaga ekonomi berdiri pada masa khalifah Umar bin Khathab atas usulan seorang ahli fiqh bernama, Walid bin Hisyam. Sejak masa tersebut dan masa kejayaan Islam selanjutnya (Dinasti Abbasiyah dan Umayyah), Baitul Maal telah menjadi institusi yang cukup vital bagi kehidupan negara. Ketika itu Baitul Maal telah menangani bermacam-macam urusan mulai dari penarikan zakat (juga pajak) ghonimah sampai membangun fasilitas umum seperti jalan, jembatan, menggaji tentara, pejabat negara serta membangun fasilitas umum lainnya (Ensiklopedia Islam, jilid 2 hal. 222-224). Bila dipersamakan dengan saat ini, maka Baitul Maal ketika zaman sejarah Islam yang lalu dapat dikatakan menjalankan fungsi sebagai Departemen Keuangan, Ditjend Pajak, Departemen Sosial, Departemen Pekerjaan Umum/ Kimpraswil, dan lain sebagainya.

⁷ *Ibid.*, p. 131

dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.

Sedangkan ciri-ciri Utama BMT adalah sebagai berikut:⁸

- a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
- b. Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan penggunaan dana-dana sosial untuk kesejahteraan orang banyak serta dapat menyelenggarakan kegiatan pendidikan untuk memperdayakan anggotanya dalam rangka menunjang ekonomi.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat sekitarnya.
- d. Milik bersama masyarakat kecil dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat. Atas dasar ini BMT tidak dapat berbadan hukum perseroan.

C. Produk-produk BMT

Sistem operasional yang dijalankan oleh BMT adalah; bagi hasil, jual beli, non profit dan jasa. Fungsi BMT sebagaimana fungsi perbankan syariah yaitu sebagai penghimpun dana, serta penyalur jasa. Perbankan memberikan pelayanan jasa keuangan terhadap nasabah sedangkan BMT sebagaimana koperasi memberikan pelayanan kepada para anggota yang telah memenuhi persyaratan.

1. Produk Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana oleh BMT diperoleh melalui simpanan, yaitu dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada BMT untuk disalurkan ke sektor produktif dalam bentuk pembiayaan. Sumber-sumber dana BMT berasal dari simpanan para anggota, pinjaman atau sumbangan dari pihak ketiga dan dari SHU yang dicadangkan. Prinsip utama dalam penghimpunan dana ini adalah kepercayaan, artinya kemauan masyarakat untuk menaruh dananya pada BMT sangat dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan masyarakat terhadap BMT itu sendiri. Menurut Muhammad Ridwan, karena BMT pada prinsipnya merupakan lembaga amanah (*trust*), sehingga setiap insan BMT harus dapat menunjukkan sikap amanah tersebut.

Prinsip simpanan di BMT menganut asas wadi'ah dan *mudharabah*.⁹

- a. Prinsip Wadi'ah

Wadi'ah berarti titipan. Simpanan Wadi'ah merupakan akad penitipan barang atau uang pada BMT. BMT mempunyai kewajiban menjaga dan merawat barang tersebut dengan baik serta mengembalikan saat penitip

⁸ *Ibid.*, p. 132

⁹ *Ibid.*, p.150

(muwadi') menghendaknya. Wadi'ah dibagi menjadi dua, yaitu: 1. Wadi'ah Amanah adalah penitipan barang atau uang tetapi BMT tidak memiliki hak untuk mendayagunakan titipan tersebut. BMT dapat mensyaratkan adanya jasa (fee) kepada penitip (muwadi') sebagai imbalan atas pengamanan, pemeliharaan dan administrasinya. Wadi'ah amanah sering berlaku pada bank dengan jenis produknya kotak penyimpanan (save deposit box); 2. Wadi'ah Yad Dhamanah adalah akad penitipan barang atau uang (umumnya berbentuk uang) kepada BMT, namun BMT memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut. Depositor mendapatkan imbalan berupa bonus yang besarnya tergantung dengan kebijakan manajemen BMT. Namun produk ini kurang berkembang karena depositor menghendaki adanya bagi hasil yang layak.

b. Prinsip *Mudharabah*

Mudharabah merupakan akad kerja sama modal dari pemilik dana (*shohibul maal*) dengan pengelola dana atau pengusaha (*mudharib*) atas dasar bagi hasil. Dalam hal ini, BMT berfungsi sebagai *mudharib* dan penyimpan dana sebagai *shohibul maal*. Menurut Ridwan¹⁰ ada ketentuan yang berlaku untuk sistem *mudharabah* yaitu :

1). Modal

- Harus diserahkan secara tunai.
- Dinyatakan dalam nilai nominal yang jelas.
- Langsung diserahkan kepada mudharib untuk segera memulai usaha.

2). Pembagian Hasil

- Nisbah bagi hasil harus disepakati diawal perjanjian.
- Pembagian hasilnya dapat dilakukan saat mudharib telah mengembalikan seluruh modalnya atau sesuai dengan periode tertentu yang disepakati.

3). Resiko

- Bila terjadi kerugian usaha, maka semua kerugian akan ditanggung oleh shohibul maal, dan mudharib tidak akan mendapatkan keuntungan usaha.
- Untuk memperkecil resiko, shohibul maal dapat mensyaratkan batasan-batasan tertentu kepada mudharib.

2. Produk-produk Pembiayaan BMT

Menurut pemanfaatannya, pembiayaan BMT dapat dibagi menjadi dua yakni pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja. Pembiayaan Investasi adalah pembiayaan yang digunakan untuk pemenuhan barang-

¹⁰ *Ibid.*, p 152

barang permodalan (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas lain yang erat hubungannya dengan hal tersebut. Sementara Pembiayaan Modal Kerja adalah pembiayaan yang ditujukan untuk pemenuhan, peningkatan produksi, dalam arti yang luas dan menyangkut semua sektor ekonomi, perdagangan dalam arti yang luas maupun penyediaan jasa.

Sedangkan menurut sifatnya, pembiayaan juga dibagi menjadi dua, yakni pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan Produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti yang sangat luas seperti pemenuhan kebutuhan modal untuk meningkatkan volume penjualan dan produksi, pertanian, perkebunan, maupun jasa. Sementara Pembiayaan Konsumtif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, baik yang digunakan sesaat maupun dalam jangka waktu yang relatif panjang.

Agar dapat memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yaitu: ¹¹ 1. Aman, artinya keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT harus melakukan survey usaha terlebih dahulu untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak. 2, Lancar yaitu keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya maka pengembangan BMT akan semakin baik. 3, Menguntungkan adalah perhitungan atau proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan. Semakin tepat dalam memproyeksi usaha, kemungkinan besar gagal dapat diminimalisasi.

Pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*. Pembiayaan yang berarti kepercayaan, berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.¹²

Dalam setiap pembiayaan pada lembaga keuangan, ada tiga pihak/pelaku yang terlibat yaitu: lembaga keuangan, nasabah/customer, dan negara selaku regulator. Dalam perbankan syariah, selaku regulator selain negara dan bank sentral, juga Dewan Syariah Nasional (DSN). DSN mengawasi dan mengulurkan fatwa berkaitan dengan kepatuhan atas aspek syariahnya.

¹¹ *Ibid.*, p 164.

¹² Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, Rajawali Press, Edisi 1, 2008. p. 3.

Setiap manusia ingin dapat memenuhi kebutuhan hidup dan meningkatkankesejahteraannya. Hal ini bisa dicapai dengan cara meningkatkan pendapatannya. Hal ini mendorong manusia untuk melakukan kegiatan-kegiatan untuk eksistensi dirinya baik sebagai individu maupun sebagai anggota masyarakat. Tindakan-tindakan ini dilakukan karena seiring terdorong oleh kuatnya minat dan keinginan manusia untuk memperhatikan hidupnya, di mana dalam hal ini terdapat persoalan bagaimana usaha yang diinginkannya. Untuk mendapatkan keinginan tersebut diperoleh suatu pendapatan sebagai penunjang.

Suatu pendapatan usaha tergantung dari besar kecilnya modal yang digunakan. Jika modal besar maka produk yang dihasilkan juga besar sehingga pendapatannya pun meningkat. Begitu juga sebaliknya jika modal yang digunakan kecil maka produk yang dihasilkan hanya sedikit dan pendapatan yang diperoleh juga sedikit. Untuk itu diperlukan pembiayaan untuk meningkatkan pendapatan pengusaha kecil.

Peningkatan usaha kecil kunci utamanya adalah modal. Bagi usaha kecil, sering dijumpai pemerolehan modal diiringi dengan membayar bunga yang cukup tinggi. Sehingga pinjaman menjadi beban yang sewaktu-waktu dapat menjadi boomerang bila terjadi kemacetan angsuran. Pada umumnya pedagang kecil dan industri rumah tangga mempunyai margin (keuntungan) atau pendapatan yang cukup tinggi namun tidak bisa lepas dari keterbatasan modal. Untuk itu perlu adanya bantuan dalam pembiayaan.

Dengan demikian pembiayaan bagi nasabah berfungsi sebagai salah satu potensi untuk mengembangkan usaha, dapat meningkatkan kinerja perusahaan, dan sebagai salah satu alternatif pembiayaan perusahaan.¹³

D. Usaha Mikro, Kecil atau Menengah

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 pasal 1 menjelaskan tentang usaha mikro, kecil, dan menengah. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.¹⁴ Pada pasal 6 dalam UU No. 20 Tahun 2008 mengatur tentang kriteria usaha mikro sebagai berikut:¹⁵

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

¹³ Baca Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, Rajawali Press, Edisi 1, 2008. P. 6.

¹⁴ UU N0. 20 Tahun 2008, p 2

¹⁵ *Ibid.*, p. 5

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.¹⁶ Pada pasal 6 UU No. 20 Tahun 2008 diterangkan bahwa usaha kecil memiliki kriteria sebagai berikut:¹⁷

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang- Undang ini.¹⁸ Pada pasal 6 dijelaskan kriteria usaha menengah adalah:¹⁹

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Keunggulan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menurut Partomo dan Rachman antara lain:²⁰

1. Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
2. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
3. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibandingkan dengan perusahaan berskala besar yang pada umumnya birokratis

¹⁶ *Ibid.*, p. 2

¹⁷ *Ibid.*, p. 5-6

¹⁸ *Ibid.*, p. 2

¹⁹ *Ibid.*, p. 6

²⁰ <http://tariles41.blogspot.com/2010>, diakses 10 September 2012

4. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan. Sedangkan kelemahan dari UMKM adalah :²¹
1. Kelemahan dalam mengakses pasar. Kelemahan akses pasar selama ini merupakan kelemahan yang dialami hampir sebagian besar UMKM di tanah air. Hal ini karena mereka rata-rata kurang memiliki informasi yang lengkap dan rinci, terkait pasar mana saja yang bisa ditembus oleh produk yang dihasilkan.
 2. Kelemahan dalam akses teknologi. Akses teknologi merupakan salah satu kelemahan sektor UMKM. Kondisi ini tentu merupakan salah satu hambatan, demi memajukan sektor UMKM. Padahal jika produk UMKM sudah mendapat sentuhan teknologi, tentu akan mudah diterima pasar.
 3. Kelemahan dalam akses modal. Akses modal juga merupakan kelemahan UMKM.
 4. Kelemahan dalam manajemen keuangan. Kalangan UMKM rata-rata tidak memiliki pola manajemen keuangan yang rapi. Sehingga kadang sulit membedakan antara keuangan perusahaan dan keuangan rumah tangga.
 5. Kelemahan SDM. SDM yang mendukung UMKM rata-rata memang relatif kurang handal. Dalam kondisi inilah pemerintah, perguruan tinggi atau lembaga sosial yang lain hendaknya bisa ikut berperan meningkatkan SDM yang mendukung UMKM.

Ada beberapa hal yang menjadi kendala bagi perkembangan UMKM. Pertama, kesulitan modal dan aksesnya. Bank masih memberlakukan suku bunga tinggi. Namun beberapa program permodalan yang digagas pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) cukup menghibur, masalahnya seberapa besar KUR mampu menjangkau UMKM yang ada.

Kedua, soal prosedur administrasi perbankan dan ketiadaan agunan. Namun hal ini telah terbantu dengan adanya beberapa produk Kredit Tanpa Agunan yang dimiliki perbankan dan Pegadaian, juga adanya dana PKBL dari BUMN. Meski demikian keberpihakan melalui kebijakan jangka panjang menjadi sangat berarti. Data pada tahun 2010 ini memberi gambaran bahwa masih sangat banyak pengusaha UMKM yang belum tersentuh oleh perbankan dan jasa keuangan lainnya, yaitu hanya sebesar 11,78 persen saja yang mendapatkan permodalan dari perbankan. Unikny, di Indonesia ini lebih dari 51 persen usaha tidak memiliki badan hukum. Perusahaan atau usaha yang memiliki badan hukum hanya

²¹ Adindaa, Peran UMKM dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Indonesia, <http://adindaa08.student.ipb.ac.id>, diakses 23 September 2011.

sebanyak 6 persen, sedangkan 43 persen lainnya tidak dapat dipertanyakan keadaan badan hukumnya.²²

Dari hal tersebut di atas sangat diperlukan pemberian pembiayaan bagi UMKM yang berguna dalam peningkatan pendapatannya. Pembiayaan yang diberikan sebagai modal usaha bukan berasal dari rentenir yang sekarang ini masih dijumpai di daerah pedesaan. Bukan membantu pengusaha kecil melainkan menghambat pengembangan usaha mereka akibat bunga yang tinggi. Pembiayaan yang berasal dari BMT diharapkan mendorong pengusaha kecil untuk dapat meningkatkan produksinya sehingga meningkatkan pendapatan dan mampu bersaing dengan pengusaha lain.

E. Problematika BMT dan Analisis Statistik

Obyek penelitian ini adalah seluruh anggota BMT BIF yang masih aktif menggunakan pembiayaan *murabahah* per-Oktober 2010. Sampel yang diambil adalah sebanyak 5% dari angka populasi 1247 orang yakni sebanyak 62 orang responden dengan cara kuesioner, wawancara, dan observasi. Kuesioner dan wawancara dilakukan secara bersamaan karena untuk meminimalisir risiko peneliti seperti tidak dikembalikannya kuesioner atau angket yang diberi peneliti kepada para responden. Adapun gambaran umum responden adalah:

a. Jenis Kelamin Responden

Tabel 1
Daftar Jenis Kelamin yang Terpilih sebagai Sampel

Jenis Kelamin	Jumlah	Prosentase
Pria	17	27%
Wanita	45	73%
Jumlah	62	100%

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Data tersebut merupakan penggambaran proporsi responden pria dan wanita yang menggunakan pembiayaan *murabahah* pada BMT BIF Gedong Kuning. Hasil prosentase yang diperoleh untuk pria 27% dan wanita 73%. Hal ini menunjukkan bahwa prosentase wanita lebih dominan dibandingkan pria karena kebanyakan para responden beralasan ingin membantu perekonomian keluarga khususnya suami.

²² Sri Hartini, UMKM Indonesia Mengapa dan Bagaimana, <http://www.majalahwk.com/artikel-artikel/info-usaha/196-edisi-majalah.html>, diakses 23 September 2011.

Selain itu, alasan lainnya adalah lebih mengertinya kaum wanita dalam hal pemenuhan kebutuhan harian rumah tangga, jadi suatu hal wajar jika pedagang di pasar tradisional lebih dominan kaum wanita dibanding kaum pria.

b. Tingkat Usia Responden

Tabel 2
Daftar Tingkat Usia yang Terpilih sebagai Sampel

Usia	Jumlah	Prosentase
≤ 25 tahun	-	-
25 - 40 tahun	22	35%
40 - 55 tahun	30	49%
≥ 55 tahun	10	16%
Jumlah	62	100%

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Dari perolehan kategori usia ditunjukkan bahwa mayoritas responden yang menggunakan pembiayaan *murabahah* berada pada usia 40-55 tahun sejumlah 30 orang atau 49%. Usia 25-40 tahun berada pada urutan kedua yakni sejumlah 22 orang atau 35%. Usia ≥ 55 tahun berada pada urutan ketiga yakni sejumlah 10 orang atau 16%. Dapat diartikan bahwasannya mayoritas pedagang yang berada di pasar tradisional pada usia paruh baya bukan pada usia produktif. Hal ini disebabkan lamanya dalam berdagang dengan alasan berawal dari membantu ekonomi keluarga dan pembiayaan *murabahah* digunakan untuk memperlancar usaha dagang dalam memperlebar atau menambah dagangan (kulakan). Pada usia 25-40 tahun, pembiayaan *murabahah* digunakan untuk tambahan modal serta sebagai penopang kebutuhan keluarga seperti biaya sekolah anak. Untuk usia ≥ 55 tahun, pembiayaan digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga.

c. Pendidikan Terakhir Responden

Tabel 3
Daftar Pendidikan Terakhir yang Terpilih sebagai Sampel

Pendidikan	Jumlah	Prosentase
Tidak Sekolah	2	3%

SD	24	39%
SMP	12	19%
SMA	24	39%
Jumlah	62	100%

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Data yang diperoleh menunjukkan bahwa mayoritas pendidikan terakhir adalah SD dan SMA yakni sebanyak 24 orang atau 39%, SMP 12 orang atau 19%, dan yang tidak sekolah sebanyak 2 orang atau 3%. Banyaknya anggota pada tingkatan SD dikarenakan mereka lebih mementingkan penghasilan cepat dengan alasan membantu keuangan keluarga. Pada penggunaan *murabahah*, responden atau anggota yang hanya berpendidikan sebatas SD, *murabahah* digunakan untuk modal dan konsumsi. Bagi mereka, perputaran keuangan cepat sangat perlu demi melangsungkan kehidupannya sehari-hari. Sedangkan pada tingkatan lulusan SMA, berdagang merupakan lahan usaha pribadi jadi, pembiayaan *murabahah* digunakan sebagai penambahan modal pada saat dana tidak tercukupi dan perputaran uang diambil dari hasil harian mereka dengan mengurangi seluruh biaya-biaya yang nantinya sisa dari biaya-biaya tersebut dapat menjadi pemutar dagang dan biaya hidup sehari-hari.

Dengan kata lain, reponden yang berpendidikan akhir SMA lebih memiliki manajemen yang bagus dibandingkan dengan responden yang pendidikannya ada pada taraf tingkat SD. Pada tingkatan pendidikan anggota yang tidak sekolah dan SMP kurang lebih memiliki pendapat yang sama dengan anggota berpendidikan tingkat SD, dimana pembiayaan *murabahah* sebagian digunakan untuk penambahan modal dan sebagian lagi untuk pemenuhan kebutuhan Rumah Tangga (RT). Hal ini tampak jelas bahwasannya pendidikan memiliki peran penting dalam pemaksimalan dana melalui pembiayaan *murabahah*.

d. Pendidikan Non Formal

Tabel 4.4
Daftar Pekerjaan yang Terpilih sebagai Sampel

Pekerjaan	Jumlah	Prosentase
Pelatihan kewirausahaan	1	1,6%
Kursus ketrampilan	0	10

Seminar Kewirausahaan	0	0%
Lainnya	61	98.4%
Jumlah	62	100%

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Tabel di atas terlihat bahwa 1,6% atau 1 orang yang menjadi sampel menyatakan pernah mendapat pelatihan kewirausahaan. Sedangkan sisanya 61 orang mendapatkan pelatihan yang lainnya.

e. Pekerjaan Responden

Tabel 5
Daftar Pekerjaan yang Terpilih sebagai Sampel

Pekerjaan	Jumlah	Prosentase
Pedagang Sayur	21	34%
Pedagang Buah	10	16%
Pedagang Makanan	9	14%
Pedagang Daging	6	10%
Pedagang Ikan	6	10%
Pedagang Bumbu Dapur	6	10%
Pedagang Perabotan	4	6%
Jumlah	62	100%

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Tabel di atas terlihat bahwa 34% atau 21 orang berprofesi sebagai pedagang sayur. Dominasi banyaknya pada pedagang sayur karena tidak terlepas dari murah dan mudahnya dalam memperoleh barang dagangan (kulakan) di pasar induk maupun di daerah masing-masing, dimana pedagang langsung beli kepada petani. Jadi, biaya murah dan sisa dari pembiayaan *murabahah* bisa digunakan kebutuhan lainnya. Selain itu, responden juga beranggapan bahwa pasar tradisional identik dengan kebutuhan makan harian rumah tangga. Adapun pedagang daging dan ikan, mayoritas dagangan yang dijual adalah barang titip jual dari pemasok. Dengan kata lain, pengambilan stok yang pembayarannya setelah laku terjual dengan bagi hasil atas keuntungan yang diperoleh antara penjual dan pemasok. Dilakukannya

hal tersebut karena para responden bukan peternak atau nelayan. Akan tetapi, terdapat 2 dari responden daging dan 1 responden ikan yang memiliki saudara dan atau suami yang berprofesi sebagai peternak dan nelayan. Dengan demikian, dapat memperbesar dalam keuntungan karena stok dari keluarga sendiri.

f. Kepemilikan Kompetitor Dalam Usaha

Tabel 6
Daftar Kepemiliki Kompetitor Dalam Usaha

Kriteria	Jumlah	Prosentase
Memiliki	62	100%
Tidak	0	0%
Jumlah	62	100%

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Tabel di atas terlihat bahwa 100% atau 62 orang pedagang yang menjadi sampel menyatakan memiliki kompetitor dalam usahanya, bahkan kompetitor dari masing-masing pedagang itu lebih dari 2 pedagang yang sejenis di lokasi pasar yang sama. Sehingga hal ini menyebabkan pembelian para konsumen tidak hanya terpusat pada dagangannya saja, tetapi para konsumen bisa membeli barang yang didagangkan oleh responden ke pedagang yang lain.

g. Latar Belakang Keluarga Sebelum Berusaha

Tabel 7
Daftar Latar Belakang Keluarga Sebelum Berusaha

Kriteria	Jumlah	Prosentase
Petani	6	9,7%
Pegawai	15	24,2%
Pebisnis	41	66,1%
Jumlah	62	100%

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Tabel di atas terlihat bahwa 9,7% atau 6 orang pedagang yang menjadi sampel menyatakan memiliki latar belakang keluarga sebelum berusaha sebagai petani, dan 24,2% atau 15 orang memiliki latar belakang keluarga sebagai pegawai, dan sisanya 41 orang atau 66,1% memiliki latar belakang keluarga sebagai pebisnis. Dari data tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa mayoritas sampel memiliki

ketrampilan untuk menjalankan usaha, karena kegiatan usaha yang dilakukan saat ini bukan merupakan hal yang baru bagi mereka.

h. Pembiayaan Dari Kreditor Lain

Tabel 8
Daftar Pembiayaan dari Pihak Lain

Kriteria	Jumlah	Prosentase
Ada Pembiayaan dari pihak lain	25	40,3%
Tidak ada pembiayaan dari pihak lain	37	59,7%
Jumlah	62	100%

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Tabel di atas terlihat bahwa 40,3% atau 25 orang pedagang yang menjadi sampel menyatakan bahwa selain mengambil pembiayaan di BIF juga mengambil pembiayaan di bank lain, baik di bank maupun di BMT yang ada di Yogyakarta dan 59,3% atau 37 orang tidak mengambil pembiayaan dari bank atau BMT yang lain.

i. Periode Pembiayaan *Murabahah* Responden

Tabel 9
Daftar Periode yang Terpilih sebagai Sampel

Periode	Jumlah	Prosentase
4 Bulan	31	50%
6 Bulan	7	12%
10 Bulan	8	13%
12 Bulan	12	19%
18 Bulan	2	3%
24 Bulan	2	3%
Jumlah	62	100%

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Tabel di atas menunjukkan bahwa mayoritas dari responden yang menggunakan pembiayaan *murabahah* mengambil angsuran atau cicilan paling banyak selama 4 bulan (100 hari) sebanyak 31 orang atau 50%. Hal ini disebabkan kecilnya risiko dimana tidak terasanya dalam

penanggungian biaya-biaya yang diangsur di tiap harinya dan terasa ringan di tiap cicilannya.

j. Pendapatan Sebelum dan Sesudah Penggunaan *Murabahab*

1). Pedagang Perabotan Rumah Tangga (RT)

Tabel 10

Daftar Pedagang Perabotan yang Terpilih sebagai Sampel

Pedagang	Sebelum	Sesudah
Perabotan 1	150,000	350,000
Perabotan 2	100,000	400,000
Perabotan 3	40,000	200,000
Perabotan 4	500,000	2,500,000

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Dari data yang diperoleh, sampel yang diambil kategori pedagang perabotan rumah tangga terdapat peningkatan pendapatan secara jelas dalam bentuk rupiah. Naiknya pendapatan para responden karena barang yang dijual merupakan barang yang tahan lama, seperti ember, gayung, botol, dsb. Menurut para reponden perabotan RT, meningkatnya pendapatan dikarenakan penggunaan *murabahab* secara utuh dalam menggunakan fungsinya, yakni penambahan barang dagangan. Bagi mereka, *murabahab* sangat membantu dalam hal penambahan modal selain mudah dalam pengajuan pinjaman juga mudah dalam pembayaran cicilan di tiap hari atau bulannya.

2). Pedagang Bumbu dapur

Tabel 11

Daftar Pedagang Bumbu Dapur yang Terpilih sebagai Sampel

Pedagang	Sebelum	Sesudah
Bumbu Dapur 1	30,000	50,000
Bumbu Dapur 2	25,000	35,000
Bumbu Dapur 3	20,000	35,000
Bumbu Dapur 4	45,000	45,000
Bumbu Dapur 5	50,000	50,000
Bumbu Dapur 6	10,000	35,000

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Dari data yang diperoleh, sampel yang diambil kategori pedagang bumbu dapur terdapat peningkatan pendapatan dalam bentuk rupiah. Menurut beberapa responden, meskipun pembiayaan yang mereka

ajukan ditujukan untuk penambahan barang dagangan akan tetapi mereka tidak terlalu merasakan dalam peningkatan pendapatan. Hal tersebut dikarenakan terdapat faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini yang menjadi alasan para responden mengenai naiknya pendapatan. Di sisi lain, bagi mereka *murabahah* cukup membantu dalam melangsungkan kegiatan usahanya. Dapat disimpulkan bahwa meskipun pendapatan yang diperoleh tidak terlalu meningkat, para responden beranggapan bahwa *murabahah* memiliki peran dalam keberlangsungan usaha yang mereka jalani.

3). Pedagang Ikan

Tabel 12
Daftar Pedagang Ikan yang Terpilih sebagai Sampel

Pedagang	Sebelum	Sesudah
Ikan 1	70,000	80,000
Ikan 2	40,000	40,000
Ikan 3	50,000	80,000
Ikan 4	70,000	100,000
Ikan 5	50,000	100,000
Ikan 6	80,000	80,000

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Dari data yang diperoleh, sampel yang diambil kategori pedagang ikan terdapat peningkatan pendapatan yang tidak jauh berbeda dari sebelumnya. Responden pedagang ikan 2 dan 8 tidak mengalami perubahan pendapatan. Responden pedagang ikan 2 berprofesi sebagai penjual ikan asin dan reponden pedagang ikan 8 berprofesi sebagai penjual ikan basah. Pembiayaan yang diikuti oleh kedua responden tersebut digunakan untuk menghidupi keluarga selain menambah barang dagangan. Pembiayaan *murabahah* dirasa membantu sekali jika para responden sedang kesulitan keuangan untuk berdagang dan tambahan keuangan keluarga. Adapun para responden lainnya juga turut merasakan jika *murabahah* memiliki peran dalam keuangan usaha dan keluarganya. Naiknya pendapatan para responden adalah adanya peningkatan kulakan ikan dalam menambah variasi dagangannya.

4). Pedagang Daging

Tabel 13
Daftar Pedagang Daging yang Terpilih sebagai Sampel

Pedagang	Sebelum	Sesudah
Daging 1	50,000	100,000

Daging 2	50,000	100,000
Daging 3	30,000	30,000
Daging 4	50,000	50,000
Daging 5	70,000	70,000
Daging 6	30,000	100,000

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Dari 6 responden pedagang daging, terdapat 3 (tiga) responden pedagang daging yang tidak mengalami perubahan dalam memperoleh pendapatan setelah menggunakan pembiayaan *murabahah* yakni pedagang daging 3, 4, dan 5. Bagi responden, pembiayaan yang mereka ambil cukup membantu keuangan keluarga dalam memenuhi biaya hidup. Bagi responden daging 6, keuntungan yang diperoleh lebih terasa dan perekonomian keluarga terangkat, sehingga cukup membantu dalam pemenuhan biaya-biaya rumah tangga yang tidak terduga.

5). Pedagang Makanan

Tabel 14
Daftar Pedagang Makanan yang Terpilih sebagai Sampel

Pedagang	Sebelum	Sesudah
Makanan 1	100,000	400,000
Makanan 2	200,000	200,000
Makanan 3	150,000	400,000
Makanan 4	60,000	60,000
Makanan 5	50,000	80,000
Makanan 6	75,000	150,000
Makanan 7	80,000	80,000
Makanan 8	150,000	150,000
Makanan 9	80,000	100,000

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Diketahui dari 9 responden yang diambil, terdapat 5 responden yang berada pada pendapatan di bawah Rp. 100.000,00 dan atau 4 dari 9 responden tidak mengalami peningkatan pendapatan atau tidak ada perbedaan setelah menggunakan *murabahah*. Hal ini disebabkan pembiayaan yang diajukan digunakan untuk penutupan modal pada saat kurang tercukupinya modal. Dengan kata lain, para responden kurang bisa memutar uang yang mereka peroleh dengan pengadaan

barang. Menurut para responden, kurang adanya dampak yang terlihat secara signifikan dikarenakan dagangannya merupakan suatu hal yang menyangkut selera, begitu juga menurut responden yang mengalami penambahan pendapatan.

6). Pedagang Buah

Tabel 15
Daftar Pedagang Buah yang Terpilih sebagai Sampel

Pedagang	Sebelum	Sesudah
Buah 1	100,000	100,000
Buah 2	500,000	900,000
Buah 3	150,000	150,000
Buah 4	75,000	150,000
Buah 5	40,000	200,000
Buah 6	100,000	100,000
Buah 7	300,000	300,000
Buah 8	60,000	250,000
Buah 9	80,000	150,000
Buah 10	200,000	200,000

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Diketahui dari 10 responden, 5 di antaranya tidak merasakan dampak pendapatan dari pembiayaan yang diajukan. Sebaliknya, 5 responden lainnya merasakan dampak pembiayaan, khususnya responden buah 2. Tidak dirasakannya dampak dari pembiayaan sebagai meningkatnya pendapatan karena barang dagangannya memiliki jumlah yang sama dengan sebelumnya dan permintaan pasar tetap sama. Dalam hal ini, pembiayaan digunakan sebagai penutup modal jika dirasa kurang dalam kulakan. Adapun responden buah 2, dirasakannya dampak dari pembiayaan karena selama angsuran atau cicilan diambil dari tabungan. Dalam hal ini, pendapatan di tiap harinya disisihkan untuk menabung dan berinvestasi.

7). Pedagang Sayur

Tabel 16
Daftar Pedagang Buah yang Terpilih sebagai Sampel

Pedagang	Sebelum	Sesudah
Sayur 1	50,000	80,000
Sayur 2	30,000	70,000
Sayur 3	10,000	30,000
Sayur 4	60,000	60,000

Sayur 5	30,000	30,000
Sayur 6	35,000	50,000
Sayur 7	30,000	30,000
Sayur 8	25,000	45,000
Sayur 9	50,000	50,000
Sayur 10	100,000	100,000
Sayur 11	50,000	70,000
Sayur 12	50,000	100,000
Sayur 13	15,000	40,000
Sayur 14	20,000	20,000
Sayur 15	5,000	20,000
Sayur 16	70,000	130,000
Sayur 17	45,000	45,000
Sayur 18	10,000	30,000
Sayur 19	25,000	25,000
Sayur 20	50,000	80,000
Sayur 21	60,000	60,000

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah

Dari data yang diperoleh terdapat 9 (Sembilan) responden yang tidak mengalami peningkatan pendapatan, akan tetapi merasakan dampak dari pembiayaan *murabahab*. Hal ini dikarenakan, keuangan dagangan dan atau keluarga terbantu oleh adanya mengikuti pembiayaan *murabahab*. Tidak meningkatnya pendapatan dikarenakan kurang adanya kemauan untuk menambah barang dagangan dengan alasan dagangannya merupakan barang basah sehingga cepat layu. Selain itu, terdapat banyak penjual yang menjual sayur-mayur. Adapun responden yang mengalami peningkatan pendapatan karena mereka beranggapan dengan banyaknya variasi sayuran akan ada daya minat tersendiri bagi para konsumennya meskipun tidak bervolume banyak.

Dalam penelitian ini menggunakan alat analisis t-berpasangan (*Paired t-test*). *Paired t-test* merupakan salah satu metode pengujian hipotesis dimana data yang digunakan untuk kasus yang memperoleh 2 (dua) macam keadaan dalam 1 (satu) sampel, yaitu data dari perlakuan pertama dan data dari perlakuan kedua.²³ Adapun hasil uji rata-rata pendapatan anggota yang diperoleh dari hasil *Paired t-test* dengan menggunakan SPSS versi 10 dapat dilihat pada tabel 17.

²³ <http://ineddeni.wordpress.com/> diakses pada tanggal 02 Oktober 2011.

Tabel 17
Paired Samples Statistics

	Mean	N
Sebelum	80,322.58	62
Sesudah	159,919.35	62

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah.

Hasil *Paired t-test* pada tabel 3.1 di atas menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan yang diperoleh anggota BMT BIF Gedong Kuning Yogyakarta adalah Rp. 80.322,58, sedangkan pendapatan sesudah menggunakan pembiayaan *murabahah* rata-rata yang diperoleh oleh anggota atau sampel diperoleh Rp. 159.919,35 dengan jumlah sampel 62 orang anggota. Peningkatan rata-rata pendapatan yang diperoleh adalah sebesar Rp. 79.596,77 atau mencapai 50% dari pendapatan sebelum penggunaan pembiayaan *murabahah*.

Dari hasil rata-rata pendapatan pada paragraf sebelumnya, ditemukan hasil korelasi atau hubungan antara pendapatan sebelum dan sesudah penggunaan pembiayaan *murabahah*. Hasil yang ditemukan melalui *paired t-test* dengan aplikasi SPSS versi 10 ditunjukkan dari tabel 18.

Tabel 18
Paired Samples Correlation

	N	Correlation
Sebelum dan Sesudah	62	0.813

Sumber: Data tahun 2011 yang diolah.

Hasil hubungan antara pendapatan sebelum & sesudah dari sampel yang diperoleh sebanyak 62 orang, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan yang digunakan memiliki hubungan kuantitatif sebesar 81,3% dengan permodalan anggota. Sehingga, dengan perolehan hasil yang didapat dari SPSS 10 terdapat hubungan secara garis lurus antara pendapatan dan pembiayaan yang diajukan oleh anggota BMT BIF Gedong Kuning Yogyakarta, dimana semakin besar peminjaman yang diambil semakin besar juga penghasilan atau pendapatan yang diperoleh oleh anggota.

Tabel 19
Paired Samples Test

	Mean	std. deviation	T	Sig. (2-tailed)
Sebelum – Sesudah	-79596.774	261842.93	-2394	.020

Pada tabel di atas terlihat bahwa mean sebesar -79596,774 dengan standar deviasi sebesar 261842,93. Nilai t_{Hitung} sebesar -2394. Sedangkan nilai Sig (2-tailed) sebesar $0,020 < 0,05$. Dari perhitungan *paired samples test* melalui program SPSS 10, dapat ditarik kesimpulan bahwa ada perbedaan rata-rata pendapatan. Sehingga dapat dikatakan bahwa pendapatan berdampak positif pada pendapatan anggota sesudah menggunakan pembiayaan *murabahah* BMT BIF Gedong Kuning Yogyakarta

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari 62 sampel terdapat 25 orang atau 40% dari sampel yang terkumpul berada pada pendapatan tetap atau tidak ada perubahan pendapatan antara sebelum dan sesudah menggunakan pembiayaan *murabahah*. Sedangkan 37 orang atau 60% mengalami perubahan pendapatan setelah menggunakan pembiayaan *murabahah*, yakni adanya peningkatan setelah periode pinjaman pembiayaan *murabahah*. Dari hasil uji statistik, pembiayaan *murabahah* memiliki dampak pada pendapatan anggota sebelum menggunakan *murabahah*, hal ini ditunjukkan dengan perolehan rata-rata pendapatan Rp. 80.322,58 dan setelah menggunakan *murabahah* diperoleh rata-rata pendapatan Rp. 159.919,35. Dari perolehan hasil secara statistik, anggota mengalami peningkatan pendapatan rata-rata sebesar Rp. 79.596,77 atau 50% dari pendapatan sebelum menggunakan pembiayaan *murabahah*. Dapat disimpulkan, anggota yang menggunakan *murabahah* pada BMT BIF Gedong Kuning mengalami peningkatan secara signifikan sebesar 50%.

Di lain sisi, jika dilihat dari uji *paired samples test*, diperoleh nilai signifikansi atau sig 2-tailed sebesar 0,2 dimana kurang dari 0,5 yang berarti pembiayaan *murabahah* memiliki dampak pada pendapatan anggota secara signifikan. Hasil penelitian secara kuantitatif penelitian ini mempertegas hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa hubungan antara pendapatan dan penambahan modal menunjukkan hubungan yang searah. Semakin bertambahnya modal yang dimiliki, maka akan meningkat pendapatan yang akan dicapai. Begitu pula sebaliknya, sedikitnya modal yang dimiliki maka sedikit pula pendapatan yang akan diraih. Berkurangnya pendapatan yang diperoleh dapat mengakibatkan tersendatnya angsuran, yang dampaknya akan dirasakan oleh BMT di mana akan mengalami penurunan kas karena kredit macet, dan bagi anggota, akan mengalami penumpukan angsuran atau cicilan pinjaman.

Secara deskriptif, anggota BMT BIF Gedong Kuning Yogyakarta yang merupakan mayoritas anggotanya berprofesi sebagai pengusaha mikro di pasar tradisional. Mereka memiliki keterbatasan modal yang merupakan hal pokok yang harus dipenuhi untuk mendukung jalannya usaha yakni dengan cara menggunakan fasilitas atau produk yang ditawarkan, di antaranya adalah pembiayaan *murabahah*. Pada BMT BIF

Gedong Kuning Yogyakarta, *murabahab* digunakan untuk pembelian barang konsumsi maupun barang dagangan (tambah modal) yang pembayarannya dilakukan secara tangguh (jatuh tempo atau angsuran) dengan akad wakalah (diwakilkan kepada anggota) atas pembelian barang yang diinginkan oleh anggota.²⁴ Jadi, BMT menerima rancangan dana yang nantinya berfungsi sebagai syarat pengajuan pembiayaan *murabahab* dimaksudkan untuk menelaah lebih lanjut penggunaan dana yang diajukan dan pada saat pengajuan diterima, anggota menerima dana dengan atas dasar akad wakalah (diwakilkan dana atas anggota) yang dilanjutkan dengan kesepakatan antara BMT dan anggota atas keuntungan yang diambil oleh BMT beserta penentuan tabungan dan cicilan di tiap angsurannya.

F. Kesimpulan

UMKM memberi kontribusi terhadap Indonesia dengan meningkatkan PDB negara. Namun masalah yang selalu dihadapi oleh UMKM adalah masalah pemodal dan prosedur administrasi dalam pengajuan *financial*/ pembiayaan di bank, untuk meningkatkan daya saing UMKM. Masalah ini sekarang mulai bisa diatasi dengan berdirinya BMT-BMT. Dari hasil penelitian ini, dengan menggunakan alat analisis *paired sample t test*, dapat diketahui bahwa BMT ternyata mampu meningkatkan daya saing para responden UMKM. Para responden yang mengambil pembiayaan *murobahab* mengalami peningkatan pendapatan sekitar 50% dibanding sebelum mengambil pembiayaan.

Dengan demikian pemerintah Indonesia harus memberi iklim yang mendukung perkembangan BMT-BMT. Karena dengan semakin banyaknya BMT maka alternatif pembiayaan bagi UMKM juga semakin beragam, sehingga masalah UMKM terkait pemenuhan modal baginya teratasi. Dengan teratasi masalah tersebut maka UMKM di Indonesia ini semakin berkembang, sehingga kesejahteraan masyarakat semakin meningkat. Karena sedikit banyak UMKM ini membantu mengurangi pengangguran di Indonesia.

²⁴ Wawancara dengan Fitri, Bagian Penelitian dan Skripsi, Gedong Kuning, Yogyakarta, tanggal 23 September 2011.

Daftar Pustaka

- Adinda, Peran UMKM dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Indonesia, <http://adindaa08.student.ipb.ac.id>
- Azis, M. Amin, Tata Cara Pendirian BMT, pkes publishing, 2008
- Ridwan, Muhammad, Manajemen Baitul Maal wa Tamwil, UII Press, 2002.
- Ridwan, Muhammad, Sistem dan Prosedur Prndirian Baitul Mal wat Tamwil, Citra Media, 2006.
- Rivai, Veithzal, dan Veithzal, Andria Permata, Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa, Rajawali Press, Edisi 1, 2008
- Santoso Singgih, SPSS Versi 10: Mengolah Data Statistik Secara Profesional, PT. Gramedia Jakarta, 2002
- UU N0. 20 Tahun 2008
- <http://ineddeni.wordpress.com/>
- <http://Kompas.com>
- <http://tariles41.blogspot.com>

