

**STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH
PADA USAHA MIKRO KECIL DI KOPERASI SYARIAH BAITUT
TAMWIL MUHAMMADIYAH (BTM AL-KAUTSAR)
KOTA MAKASSAR**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Hukum Ekonomi Syariah (SH) Pada Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Makassar

Oleh

Ratnasari

105 25 0249 15

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019 M/1441 H**



FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Kantor: Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung iqra' Lt. IV Telp. (0411)851914 Makassar
90223



PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Produk pembiayaan Mudharabah Pada Usaha Mikro Kecil Di Koperasi Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al Kautsar) Kota Makassar” telah diujikan pada hari Sabtu, 28 Muharram 1441 H / 28 September 2019 M, dihadapan penguji dan dinyatakan telah dapat diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Hukum Ekonomi Syariah pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 28 Muharram 1441 H
28 September M

Dewan Penguji,

- | | | |
|---------------|--------------------------------------|---------|
| Ketua | : Dr. Ir. H. Muchlis Mappangaja, MP | (.....) |
| Sekretaris | : Hasanuddin, SE.Sy., ME | (.....) |
| Anggota | : Saidin Mansyur, S.S,M.Hum | (.....) |
| | : Sitti Walidah Mustamin, S.Pd, M.Si | (.....) |
| Pembimbing I | : Hurriah Ali Hasan, ST.,M.E.,Ph.D | (.....) |
| Pembimbing II | : Hasanuddin, SE.Sy., ME | (.....) |

Disahkan Oleh :



Dekan FAI Unismuh Makassar

Dr. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I
NBM : 554612



FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Kantor: Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung iqra' Lt. IV Telp. (0411)851914 Makassar
90223



BERITA ACARA MUNAQASYAH

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar telah mengadakan sidang Munaqasyah pada :

Hari/Tanggal : Sabtu, 28 September 2019 M/ 28 Muharram 1441 H

Tempat : Kampus Universitas Muhammadiyah Makassar Jl. Sultan Alauddin No.259

MEMUTUSKAN

Bahwa Saudara,.

Nama : Ratnasari
NIM : 105 25 0249 15
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Produk pembiayaan Mudharabah Pada Usaha Mikro Kecil Di Koperasi Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al Kautsar) Kota Makassar

LULUS

Mengetahui

Ketua

Sekretaris


Drs. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I
NBM. 554612

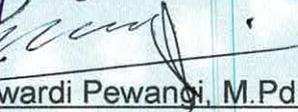

Dra. Mustanidang Usman, M.Si
NIDN. 0917106101

Penguji : Dr. Ir. H. Muchlis Mappangaja, MP (.....)
Hasanuddin, SE.Sy., ME (.....)
Saidin Mansyur, S.S,M.Hum (.....)
Siti Walidah Mustamin, S.Pd., M.Si (.....)

Makassar, 28 Muharram 1441 H
28 september 2019 M



Dekan,
Fakultas Agama Islam


Drs. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I
NBM. 554612



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Kantor: Jln. Sultan Alauddin No.259 Gedung Iqra It.IV telp. (0411)-866972-88159 Makassar 90222



PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul skripsi : "Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan
Mudharabah Pada Usaha Mikro Kecil Di Koperasi Syariah
Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al Kautsar)".

Nama : Ratnasari

NIM : 10525024915

Fakultas/Prodi : Agama Islam/ Hukum Ekonomi Syariah

Setelah dengan seksama memeriksa dan meneliti, maka skripsi ini dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diujikan di depan tim penguji ujian skripsi pada Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 10 Muharram 1441 H

10 september 2019 M

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

Hurriah Ali Hasan, ST., M.E., Ph.D

NIDN: 0927067001

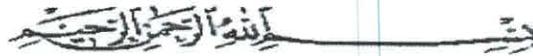
Hasanuddin, SE.Sy., ME

NIDN: 0927128903



FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Kantor: Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung iqra' Lt. IV Telp. (0411)851914 Makassar
90223



SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ratnasari
NIM : 10525024915
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Agama Islam
Kelas : A

Dengan ini menyatakan hal sebagai berikut:

1. Mulai dari penyusunan proposal sampai selesai penyusunan skripsi ini, saya menyusun sendiri skripsi saya (tidak dibuatkan oleh siapapun)
2. Saya tidak melakukan penjiplakan (Plagiat) dalam menyusun skripsi.
3. Apabila saya melanggar perjanjian seperti pada butir 1, 2, dan 3 saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Demikian perjanjian ini saya buat dengan penuh kesadaran.

Makassar, 28 Muharram 1441 H

28 September 2019M

Yang Membuat Pernyataan



RATNASARI

NIM:10525024915

ABSTRAK

RATNASARI 105 25 0249 15. 2019. *Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Mudharabah Pada Usaha Mikro Kecil di Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhamadiyah (BTM Al Kautsar).* Dibimbing oleh Hurriah Ali Hasan dan Hasanuddin.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan produk pembiayaan *mudharabah* pada usaha mikro kecil di Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM Al Kautsar). Jenis penelitian ini adalah penelitian empiris yang juga dikenal dengan penelitian lapangan. Pendekatan dalam penelitian adalah penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data yaitu wawancara dan dokumentasi, teknik analisis data yaitu reduksi data, penyajian data dan kesimpulan atau verifikasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan produk pembiayaan mudharabah pada usaha mikro kecil di Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM Al Kautsar) meliputi: (a) Strategi Produk. (b) Strategi Promosi. (c) Strategi Distribusi. (d) Strategi Pengembalian.

Kata Kunci : Pengembangan Produk, Pembiayaan *Mudharabah*, Usaha Mikro Kecil



ABSTRACT

RATNASARI 105 25 0249 15. 2019. *The product development strategy of mudharabah financing on the small micro area of Sharia Cooperative Baitul Tanwil Muhamadiyah (BTM Al Kautsar).* Guided by Hurriah Ali Hasan and Hasanuddin.

The purpose of the research is to know the product development strategy of *mudharabah* financing on the small micro area of Sharia Cooperative Baitul Tanwil Muhammadiyah (BTM Al Kautsar).

The type of the research is an empirical research or the range research which used a qualitative research. The data collections are an interview and the documentation. The data analyzing technique is data reduction, data presentation, and the conclusion or verification.

The result of the research showed that the product development strategy of *mudharabah* financing on the small micro area of Sharia Cooperative Baitul Tanwil Muhammadiyah (BTM Al Kautsar) is included: (a) a strategy of the product (b) a strategy of the promotion (c) a strategy of the distribution and (d) a strategy of the reversion.

Keywords: the development product, *Mudharabah* finance, small micro business.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah Rabbil 'Alamin Puji dan Syukur ke hadirat Allah SWT, Tuhan Semesta Alam, berkat Rahmat, Taufik dan Inayah-Nya lah skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan *Mudharabah* Pada Usaha Mikro Kecil Di Koperasi Syariah Baitut Tamwil (BTM Al-Kautsar)” Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga tetap terlimpah ada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, Sahabat-Nya, dan kepada seluruh umat Islam yang sholeh dan sholehah.

Karya tulis ini merupakan skripsi yang diajukan kepada Fakultas Agama Islam jurusan Hukum Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Makassar sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Hukum Ekonomi Syariah. Selama penyusunan ini, penulis mendapatkan banyak bantuan, motivasi, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis akan menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua tercinta Bapak H. Paris dan Ibu Hj. Syamsiah, Suami tercinta Sultan serta kepada saudara-saudara penulis, yang senantiasa mendoakan, serta dukungan moril maupun materil selama penulis menempuh pendidikan
2. Kepada Bapak Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE., MM. Selaku Rektor Unismuh Makassar;

3. Bapak Drs. H. Mawardi Pewangi, M.Pd.I, selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar;
4. Bapak Dr. Ir. H. Muchlis Mappangaja, MP., selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah dan Bapak Hasanuddin, SE.Sy., M.E. selaku sekretaris Prodi Hukum Ekonomi Syariah;
5. Ibu Hurriah Ali Hasan, ST., ME., Ph.D. dan Bapak Hasanuddin, SE.Sy., ME. selaku dosen pembimbing yang senantiasa membimbing penulis tanpa kenal lelah dalam membantu penyelesaian skripsi ini;
6. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar yang senantiasa membimbing penulis selama menempuh pendidikan S1 Hukum ekonomi Syariah;
7. Terima kasih kepada Hajrawati, Mawaddah, Amelisa dan Hadija Amran yang bersedia menemani saya hingga skripsi ini selesai.
8. Terakhir ucapan terima kasih juga kepada mereka yang namanya tidak dapat penulis tuliskan satu persatu.

Atas semua bantuannya yang telah diberikan, penulis hanya dapat memanjatkan doa kepada Allah SWT, semoga semua pihak yang telah memberikan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini senantiasa berada dalam lindungan-Nya dan seluruh bantuannya bernilai ibadah di sisi-Nya.

Makassar, 12 September 2019

Ratnasari



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
BERITA ACARA MUNAQASYAH	iv
PERSETUJUAN PEMBIMBING	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
A. Strategi Pengembangan Produk	9
B. Konsep Umum Pembiayaan	12
C. Mudharabah	14
D. Usaha Mikro Kecil (UMK)	25
E. Penelitian Terdahulu	29
F. Kerangka Pikir	30

BAB III METODE PENELITIAN.....	31
A. Jenis Penelitian	31
B. Pendekatan Penelitian	32
C. Lokasi Waktu Penelitian	32
D. Jenes dan Sumber Data	33
E. Metode Pengumpulan Data	34
F. Teknik Analisi Data	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	39
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	39
B. Keadaan Anggota Koporasi BTM Al-Kautsar	46
C. Produk Mudaraba Koperasi BTM Al-Kautsar.....	46
D. Pendampingan Anggota Koperasi BTM Al-Kautsar.....	50
E. Manfaat Pembiayaan Mudarabah Bagi Anggota Koperasi	
BTM Al-Kautsar	51
F. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Mudharabah	
Pada Usaha Mikro Kecil di Koperasi Syariah Baitul	
Tamwil Muhamadiyah (BTM Al Kautsar)	53
BAB V PENUTUP.....	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran	59
DAFTAR PUSTAKA.....	61
LAMPIRAN	63
RIWAYAT HIDUP	72

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan dan perkembangan dunia usaha beberapa tahun belakangan ini berlangsung sangat cepat dan pesat. Semua negara di belahan dunia terus memacu dengan mengerahkan segala sumber daya yang dimiliki agar dapat mengikuti dan menyesuaikan diri dengan perkembangan yang terjadi. Setiap negara tidak mau ketinggalan satu langkah saja dengan negara tetangga atau pesaingnya untuk memperlihatkan perkembangan aktivitas usaha yang ada di negaranya, terutama dalam mendorong peningkatan ekonomi.

Pertumbuhan ekonomi suatu bangsa memerlukan pola pengaturan pengolahan sumber-sumber ekonomi yang tersedia secara terarah dan terpadu. Hal ini memang wajar, karena salah satu indikasi suatu negara dikatakan sebagai negara maju dapat dilihat dari pertumbuhan dan perkembangan dunia usahanya.¹

Usaha mikro kecil (UMK) mempunyai peran penting dan strategis bagi pertumbuhan ekonomi negara, baik negara berkembang maupun negara maju. Pada saat krisis ekonomi berlangsung di Indonesia (1998), kemampuan UMK untuk tetap bertahan di masa krisis ekonomi adalah

¹ Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, (Cet. 1, Edisi 2; Jakarta: Penerbit PT Bumi Aksara, 1993). h. 1

bukti bahwa sektor UMK merupakan bagian dari sektor usaha yang cukup tangguh. Terdapat tiga alasan yang mendasari negara berkembang belakangan ini memandang penting keberadaan usaha mikro dan kecil.² Alasan *pertama* adalah karena kinerja usaha mikro dan kecil cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. *Kedua*, sebagai bagian dari dinamikanya, usaha mikro dan kecil sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. *Ketiga* adalah karena sering diyakini bahwa usaha mikro dan kecil memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar.

Sedangkan Sulistyastuti mengemukakan bahwa di negara-negara maju dan industri baru, UMK memberikan kontribusi terhadap peningkatan ekspor dan sebagai subkontraktor yang menyediakan berbagai input bagi usaha yang berskala besar sekaligus sumber inovasi.³

Indonesia sebagai salah satu negara berkembang yang bergerak maju dan saat ini sudah tergolong menjadi negara semi-industri juga tidak mau ketinggalan. Dengan menggerakkan kegiatan usaha di semua sektor dalam mengantisipasi perkembangan dunia, maka salah satu cara yang dilakukan yaitu dengan memberikan kemudahan-kemudahan kepada sektor-sektor yang membutuhkan dana melalui sektor perbankan, dengan tujuan untuk merangsang percepatan dan perkembangan usaha.

² A. Berry, Rodriguez, E. & Sandeem, H.. *Small and medium enterprises dynamics in Indonesia*. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*. 2011). h. 363.

³ Sulistyastuti, *Dinamika usaha kecil dan menengah (UMKM) analisis konsentrasi regional UMKM di Indonesia 1999-2001*. (Jurnal Ekonomi Pembangunan. 2004). h. 143.

Bagi lembaga pembiayaan yang merupakan badan usaha yang berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan. Tanpa kegiatan pemasaran jangan diharapkan kebutuhan dan keinginan pelanggan akan terpenuhi. Oleh karena itu, bagi dunia perbankan/pembiayaan perlu mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu dan terus menerus melakukan riset pasar. Pemasaran harus dikelola secara profesional, sehingga kebutuhan dan keinginan pelanggan akan segera terpenuhi dan terpuaskan. Pengelolaan pemasaran lembaga pembiayaan yang profesional inilah yang di sebut dengan manajemen pemasaran bank.⁴

Produk secara umum diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Artinya, apa pun wujudnya selama itu dapat memenuhi keinginan pelanggan dan kebutuhan kita sebagai produk. Produk yang diinginkan pelanggan, baik berwujud maupun yang tidak berwujud adalah produk yang berkualitas tinggi. Artinya, produk yang ditawarkan oleh perbankan/pembiayaan ke nasabahnya memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan dengan produk bank pesaing. Produk yang berkualitas tinggi ini disebut juga produk plus. Untuk merebut calon nasabah, maka bank harus berusaha keras.

⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2007). h. 194

Nasabah tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu menarik perhatian, sehingga berminat untuk membeli produk bank.⁵

Menurut Muhamad dalam mengembangkan produk ada dua tingkatan produk yaitu, yang pertama melakukan riset mengenai produk atau kebutuhan *latent* dari konsumen yang dapat dikembangkan dan menjadi produk yang dibutuhkan oleh konsumen atau nasabah di masa yang akan datang, yang kedua melakukan modifikasi produk baik dari sisi pelayanan yang lebih cepat dan administrasi yang tidak menghambat kelancaran pelayanan.⁶

Salah satu lembaga keuangan non bank yang mulai dikenal saat-saat ini yaitu Lembaga Keuangan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS). Peranan KSPPS sebagai salah satu lembaga keuangan tidak pernah lepas dari simpan pinjam dan pembiayaan kepada masyarakat kecil atau nasabah sesuai produk dan akad yang telah ditetapkan. Salah satu produk yang terdapat pada KSPPS yaitu produk *mudharabah*.

Pada produk *mudharabah* terdapat simpanan *mudharabah* dan pembiayaan *mudharabah*. Simpanan *mudharabah* hanyalah tabungan setoran dan penarikan yang dapat dilakukan kapan saja yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah*. Sedangkan pembiayaan *mudharabah*

⁵ *Ibid*, h. 216

⁶ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers. 2014), h. 228.

yaitu penyaluran dana kepada nasabah yang membutuhkan modal untuk terealisasinya suatu usaha yang ingin dijalankan oleh nasabah, jenis tersebut merupakan pembiayaan produktif. Besar atau kecilnya pinjaman nasabah kepada KSPPS dalam rangka meningkatkan produktivitas usaha akan mempengaruhi tingkat perkembangan terhadap produk itu sendiri khususnya pada produk *mudharabah* dengan jenis pembiayaan yang ada di KSPPS, misalnya pada Koperasi Syariah Baitut tamwil Muhammadiyah (BTM Al-Kautsar).

Lembaga keuangan non Bank berbadan hukum koperasi merupakan salah satu lembaga yang mampu membiayai kegiatan bisnis UKM, sebab lembaga keuangan berbentuk koperasi mampu menyesuaikan ritme dan karakter yang melekat pada usaha mikro, kecil, dan menengah, artinya bahwa pendekatan dengan mengembangkan lembaga keuangan non Bank terutama dalam bentuk Koperasi Simpan Pinjam (KSP) adalah cukup bijaksana.⁷

Walaupun koperasi memiliki peran strategis bagi pengembangan UKM, tetapi dalam menjalankan usahanya belum mencapai keberhasilan seperti yang dilakukan oleh badan usaha lainnya. menyatakan faktor-faktor yang mempengaruhi belum optimalnya peran koperasi antara lain,

⁷ Sumodiningrat, Gunawan, *Kebijakan Pemberdayaan UMKM dan Koperasi dalam Rangka Penguatan Ekonomi Kerakyatan*. 2004), h. 78.

sebagian pengelola koperasi belum memiliki kepekaan bisnis (*sense of bisnis*).⁸

Oleh karena itu perlu dilakukan kajian tentang strategi pengembangan produk pembiayaan mudharabah pada usaha mikro kecil di Koperasi Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al-Kautsar)..

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah: Bagaimana strategi pengembangan produk pembiayaan mudharabah pada usaha mikro kecil di Koperasi Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al-Kautsar)?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada permasalahan tersebut diatas, maka tujuan yang ingin diperoleh dari hasil penelitian ini sebagai berikut: Untuk mengetahui strategi pengembangan produk pembiayaan mudharabah pada usaha mikro kecil di Koperasi Syariah Baitut tamwil Muhammadiyah (BTM Al-Kautsar).

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan berguna atau bermanfaat secara teoritis maupun secara praktis, yaitu:

1. Manfaat Terhadap Peneliti

⁸ Subandi, Slamet, Kedudukan dan Kiprah Koperasi dalam Mendukung Pemberdayaan UMKM. (*Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM*, Nomor 1. 2007), h. 65

Memberikan pengetahuan yang lebih mendalam tentang apa itu mudharabah dan menambah wawasan dalam lingkup ilmu mudharabah.

2. Manfaat Terhadap Masyarakat

Diharapkan dapat memberikan sumbangan kepada masyarakat tentang bagaimana proses mudharabah pada koperasi.

3. Manfaat Terhadap Ilmu Pengetahuan

Memberikan sumbangan pemikiran dan wacana yang luas bagi pihak yang berkepentingan dalam penelitian ini serta bermanfaat terhadap pengembangan lembaga keuangan non Bank di Indonesia.

4. Manfaat Bagi Koperasi

Diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan bacaan di bidang manajemen pelayanan terhadap nasabah yang diharapkan bisa membantu proses pembelajaran mendasar terhadap koperasi.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk menurut Sjahdeini adalah bagian dari strategi korporasi (*corporate strategy*). Dalam strategi pengembangan produk terdapat potensi keuntungan maupun risiko dari aktifitas pengembangan produk, dan banyak faktor yang menyebabkan suatu organisasi mempertimbangkan melakukan pengembangan produk baru. Hampir semua organisasi menemukan bahwa pendekatan strategi managerial pada aktifitas pengembangan produk baru akan meningkatkan peluang keberhasilan dan juga meminimasi biaya dan risiko.¹

Dalam spiritual marketing, pesaing bukanlah dianggap musuh. Justru dalam spritual marketing menjunjung tinggi nilai-nilai moral dan selalu memelihara hubungan baik dan kemitraan dengan pesaing. Pesaing dianggap sebagai mitra sejajar yang mampu memacu kreativitas dan inovasi perusahaan. Persaingan adalah hal yang baik karena akan turut membesarkan pasar. Karena itu, dalam spritual marketing pesaing akan lebih ditempatkan sebagai musuh yang harus dihancurkan, marketing bertujuan untuk mencapai sebuah solusi yang adil dan transparan bagi semua pihak yang terlibat.

¹ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana. 2014), h. 193.

mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan Perkataan yang benar.” (Q.S. An-Nisa” [4]: 9).⁴

Firman Allah di atas adalah sebuah perintah kepada kita untuk hidup kaya, umat islam dilarang oleh Allah meninggalkan anak keturunan yang lemah, baik lemah akal ataupun lemah kehidupan ekonominya. dan, hal itu tidak akan tercapai jika anda hidup dalam kubangan kemiskinan finansial, miskin harta.

Dalam sebuah hadis Rasulullah bersabda :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: لَأَنْ يَغْدُوَ أَحَدُكُمْ فَيُخِطَبَ عَلَى طَهْرِهِ فَيَتَصَدَّقَ بِهِ وَيَسْتَعْنَى بِهِ مِنَ النَّاسِ خَيْرٌ لَهُ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ رَجُلًا أَعْطَاهُ أَوْ مَنَعَهُ ذَلِكَ فَإِنَّ الْيَدَ الْعُلْيَا أَفْضَلُ مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى وَأَبْدَأُ بِمَنْ تَعُولُ (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)

Terjemahannya:

“Hendaklah seseorang di antara kalian pergi pagi-pagi mencari kayu dan dipikul di atas punggungnya kemudian (menjualnya) lalu bersedekah dengannya serta tidak butuh pada pemberian orang lain lebih baik baginya dari pada meminta kepada orang lain diberi maupun tidak, karena sesungguhnya tangan di atas lebih baik dari pada tangan di bawah dan mulailah dari orang yang menjadi tanggunganmu ” (Hadis Nabi dari Abu Hurairah yang diriwayatkan oleh Bukhori, Muslim, Tirmidzi, Nasa”i, Malik).⁵

Hadist di atas menunjukkan bahwa ada beberapa aspek yang diperoleh dari bekerja, yaitu: Pertama, secara ekonomi, orang yang bekerja dapat mempunyai kekayaan sehingga tidak menjadi orang miskin, tetapi orang kaya yang secara mandiri dapat memenuhi kebutuhan

⁴ Ibid, h. 78

⁵ Muhammad bin Isa al-Tirmizi, *Sunan al-Tirmizi al-Jami al-Shah h*, Juz 3, (Beirut : Dar al-Fikr, th.), h. 55.

hidupnya, tanpa harus meminta-minta kepada orang lain. Kedua secara sosial, orang yang mampu (kaya) karena bekerja atau berwirausaha kemudian peduli terhadap orang lain dengan memberikan sebagian rezekinya, akan mendapatkan posisi yang terhormat di mata masyarakat sebagai orang yang demawan. Dan menurut hadis di atas pemberi lebih baik dari pada penerima. Ketiga, secara pribadi, orang yang bekerja atau berwirausaha akan dapat memenuhi kebutuhan diri ataupun keluarganya. dan mereka akan hidup bahagia sejahtera berkat jerih payah dan usahanya.⁶

Menurut Oktavia pengembangan syariah sendiri menurut definisi adalah penerapan suatu bisnis strategi yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah.⁷

Ada beberapa nilai- nilai dalam pengembangan syariah yang mengambil konsep dari keteladanan sifat Rosulullah SAW yaitu:

1. *Shiddiq*, artinya memiliki kejujuran dan selalu melandasi ucapan, keyakinan, serta perbuatan berdasarkan ajaran islam, tidak ada satu ucapan pun yang perbuatan berdasarkan ajaran islam, tidak ada satu ucapan pun yang saling bertantangan dengan perbuatan.

⁶ Idri, *Hadis Ekonomi „Ekonomi dalam Prespektif hadis Nabi“*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015) , h. 296.

⁷ Ita Oktavia, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan BSM PT. Bank Syariah Mandiri*, (Bogor: Program Strata Satu Departemen Manajemen Institut Pertanian Bogor. 2012), h. 3.

2. *Fathanah*, berarti mengerti, memahami, dan menghayati secara mendalam segala hal yang terjadi dalam tugas dan kewajiban.
3. *Amanah*, artinya memiliki makna tanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban, amanah ditampilkan dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan prima dan ihsan (berupa menghasilkan yang terbaik) dalam segala hal, sikap ini harus dimiliki oleh setiap mukmin apalagi yang memiliki pekerjaan yang terkait dengan pelayanan kepada masyarakat.
4. *Tabligh*, artinya mengajarkan sekaligus memberikan contoh kepada pihak lainnya untuk melaksanakan ketentuan-ketentuan ajaran Islam dalam setiap gerak aktivitas ekonomi yang dilakukan sehari-hari.
5. *Istiqomah*, artinya konsisten. Hal ini memberikan makna seorang pengembangan syariah dalam praktik pengembangan selalu istiqomah dalam penerapan aturan syariah, pengembangan syariah harus dapat dipegang janji, tidak dikenakan seorang pengembang syariah berubah-ubah dalam memberikan janji.⁸

B. Konsep Umum Pembiayaan

Pembiayaan secara bahasa berarti “penyediaan dana atau tagihan yang dapat disamakan”, sedangkan menurut istilah berarti “membiayai kebutuhan usaha”. Menurut Rivai, pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian pemberian pembiayaan adalah

⁸ *Ibid*, h. 4

pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama.⁹

Sedangkan Muhammad menjelaskan bahwa pembiayaan secara luas berarti “*financing*” atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain”. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.¹⁰

Pengertian pembiayaan secara umum adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹¹

Karim menjelaskan bahwa pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan,

⁹ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*, (Jakarta : Rajawali Pers. 2008), h. 4.

¹⁰ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta; UPP AMP YKPN. 2005), h. 260

¹¹ Kasmir, *op. Cit.*, h. 90.

seperti bank syariah terhadap nasabah yang melakukan transaksi pembiayaan.¹²

Dari pengertian pembiayaan di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah suatu pemberian pinjaman berdasarkan prinsip kepercayaan dan persetujuan pinjam-meminjam antara pemilik modal dan pengusaha, pengusaha berkewajiban mengembalikan hutangnya sesuai dengan persetujuan yang telah disepakati.

C. Mudharabah

1. Pengertian Mudharabah

Adapun pengertian pembiayaan mudharabah menurut para ahli adalah sebagai berikut:

Menurut Karim bahwa *mudharabah* merupakan sebagai bentuk kontrak antara dua pihak di mana pihak pertama berperan sebagai pemilik modal (*shahib al-maal*) dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua (*mudharib*) yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan mendapatkan keuntungan. Atau singkatnya *mudharabah* adalah persetujuan kongsi antara harta dari salah satu pihak dengan kerja dari pihak lain.¹³

¹² Adiwarmar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 222.

¹³ Adiwarmar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers. 2011), h. 79.

Sedangkan Veithzal menyatakan *mudharabah* adalah sistem kerjasama usaha antara dua pihak atau lebih dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) kebutuhan modal (sebagai penyuntik sejumlah dana sesuai kebutuhan pembiayaan proyek), sedangkan *customer* sebagai pengelola (*mudharib*) mengajukan permohonan pembiayaan dengan menyediakan keahliannya.¹⁴

Secara umum landasan dasar syariah *mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini dijelaskan dalam hadist shahih dari *Ibnu Abbas*, yang dikutip oleh Antonio) sebagai berikut:

Hadist diriwayatkan dari Ibnu Abbas, bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana kemitra usahanya secara *mudharabah* ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak, jika menyalahi peraturan tersebut, maka yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikan syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah dan dibolehkan (H.R. Ibnu Abbas).¹⁵

Selanjutnya menurut Darmawi *mudharabah* merupakan hubungan berserikat antara dua pihak, yaitu pemilik dana atau harta dengan pihak yang memiliki keahlian atau pengalaman.¹⁶

Sementara dalam Sjahdeini dijelaskan *Mudharabah* adalah suatu produk finansial syariah yang berbasis kemitraan (*partnership*). Dari

¹⁴ Revai Veithzal. *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi Pandun Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada: Jakarta. 2008), h. 43.

¹⁵ Antonio, *Bank Syariah Bagi Banker & Praktisi Keuangan*, (Cet. 1; Jakarta: Tazkia, 1999), h. 150.

¹⁶ Herman Darmawi, *Pasar Finansial Dan Lembaga-lembaga Finansial*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006), h. 82.

definisi tersebut telah diketahui bahwa dalam *mudharabah* terdapat dua pihak yang berjanji melakukan kerja sama dalam suatu ikatan kemitraan. Pihak yang satu merupakan pihak yang menyediakan dana untuk diinvestasikan ke dalam kerja sama kemitraan tersebut, yang disebut *shahib al-mal* atau *rabbul-maal*, sedangkan pihak yang lain menyediakan pikiran, tenaga dan waktu untuk mengelola usaha kerja sama tersebut yang disebut *mudarib*. Mereka bersepakat untuk membagi hasil usaha yang berupa keuntungan saja berdasarkan pembagian yang porsi pembagian keuntungan tersebut telah disepakati di awal perjanjian, sedangkan dalam hal terjadi kerugian dipikul seluruhnya oleh *shahib al-mal* dan *mudarib* menanggung kehilangan pikiran, tenaga dan waktunya yang telah dicurahkan untuk mengelola usaha tersebut.¹⁷

Menurut istilah, *mudharabah* atau *qiradh* dikemukakan oleh para ulama sebagai berikut:

1. Menurut para fuqaha, *mudharabah* ialah akad antara dua pihak (orang) saling menanggung, salah satu pihak menyerahkan hartanya kepada pihak lain untuk diperdagangkan dengan bagian yang telah ditentukan dari keuntungan, seperti setengah atau sepertiga dengan syarat-syarat yang telah ditentukan.
2. Ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa *mudharabah* ialah akad yang menentukan seseorang menyerahkan hartanya kepada yang lain untuk ditijarkan.

¹⁷ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana. 2014), h. 292

3. Sayyid Sabiq berpendapat, *mudharabah* ialah akad antara dua belah pihak untuk salah satu pihak mengeluarkan sejumlah uang untuk diperdagangkan dengan syarat keuntungan dibagi dua sesuai dengan perjanjian.¹⁸

Mudharabah sebagai suatu perjanjian antara sekurang-kurangnya dua pihak di mana satu pihak, yaitu pihak yang menyediakan pembiayaan (*financier* atau *shahib al-mal*), memercayakan dana kepada pihak lainnya, yaitu pengusaha (*mudarib*) untuk melaksanakan suatu kegiatan. *Mudarib* mengembalikan pokok dari dana yang diterimanya kepada *shahib al-mal* ditambah suatu bagian dari keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya.

2. Jenis-jenis *Mudharabah*

Terdapat dua jenis *mudharabah*, kedua jenis tersebut adalah sebagai berikut:

a) *Al-mudharabah al-muqayyadah*

Disebut *al-mudharabah al-muqayyadah* atau *mudharabah* yang terbatas apabila *shahib al-mal* atau *rabb-ul mal* menentukan bahwa *mudarib* hanya boleh berbisnis dalam bidang tertentu. Berarti *mudarib* hanya boleh menginvestasikan uang *rabb-ul mal* pada bisnis di bidang tersebut dan tidak boleh pada bisnis di bidang yang lain.

¹⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 137

b) *Al-mudharabah al-muthlaqah*

Disebut *al-mudharabah al-muthlaqah* atau *mudharabah* yang mutlak atau tidak terbatas apabila *shahib al-mal* atau *rabb-ul mal* menyerahkan sepenuhnya kepada pertimbangan *mudharib* untuk ke dalam bidang bisnis apa uang *rabb-ul mal* tersebut akan ditanamkan.¹⁹

3. Landasan Hukum Berdasarkan Fatwa-Fatwa DSN-MUI tentang *Mudharabah*

Terdapat beberapa fatwa DSN-MUI berkenaan dengan akad *mudharabah* yakni salah satunya tentang pembiayaan *mudharabah* yaitu yang mendefinisikan *mudharabah* adalah akad kerja sama dalam suatu usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*malik, shahib al-maal, LKS*) menyediakan seluruh modal, sedang pihak kedua (*amil, mudharib, nasabah*) bertindak selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.²⁰ adapun ayatnya yakni :



Terjemahannya:

“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”. (QS. Al-Jummuah [62]: 10)²¹

¹⁹ *Ibid*, h. 296.

²⁰ *Ibid*, h. 294

²¹ Departemen Agama Republik RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, (Fokus Media, Jakarta, 2010), h. 553

Fatwa DSN-MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah* (*Qiradh*).

a. Ketentuan Pembiayaan

- 1) Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada pihak lain untuk usaha yang produktif.
- 2) Dalam pembiayaan ini Lembaga Keuangan Syariah (LKS) sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *mudarib* atau pengelola usaha.
- 3) Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha atau nasabah).
- 4) *Mudarib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah, dan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- 5) Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- 6) Lembaga Keuangan Syariah (LKS) sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* kecuali jika

mudarib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lali, atau menyalahi perjanjian.

- 7) Pada prinsipnya, dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudarib* tidak melakukan penyimpangan, lembaga keuangan syariah (LKS) dapat meminta jaminan dari *mudarib* atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila *mudarib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
- 8) Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan memperhatikan fatwa dewan syariah nasional (DSN).
- 9) Biaya operasional dibebankan kepada *mudarib*.
- 10) Dalam hal penyandang dana Lembaga Keuangan Syariah (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, *mudarib* berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

b. Rukun dan Syarat Pembiayaan

- 1) Penyedia dana (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudarib*) harus paham hukum.
- 2) Pernyataan *ijab* dan *qabul* harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut :

- a) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit (jelas) menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - b) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - c) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- 3) Modal ialah sejumlah uang atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada *mudarib* untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
- a) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - b) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal yang diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - c) Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *mudarib*, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- 4) Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
- a) Harus diperuntukan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - b) Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan

harus dalam bentuk persentase (*nisbah*) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.

c) Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah*, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

5) Kegiatan usaha oleh pengelola (*mudarib*), sebagai pertimbangan (*muqabil*) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut :

a) Kegiatan usaha adalah hak eksklusif *mudarib*, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melaksanakan atau melakukan pengawasan.

b) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan *mudharabah*, yaitu keuntungan.

c) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan *mudharabah*, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktivitas itu.

c. Beberapa Ketentuan Hukum Pembiayaan

1) *Mudharabah* boleh dibatasi pada periode tertentu.

- 2) Kontrak tidak boleh dikaitkan (*mu'allaq*) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi.
- 3) Pada dasarnya, dalam *mudharabah* tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (*yad al-amanah*), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- 4) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan *Arbitrase* Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

4. Mekanisme Pembiayaan Mudharabah

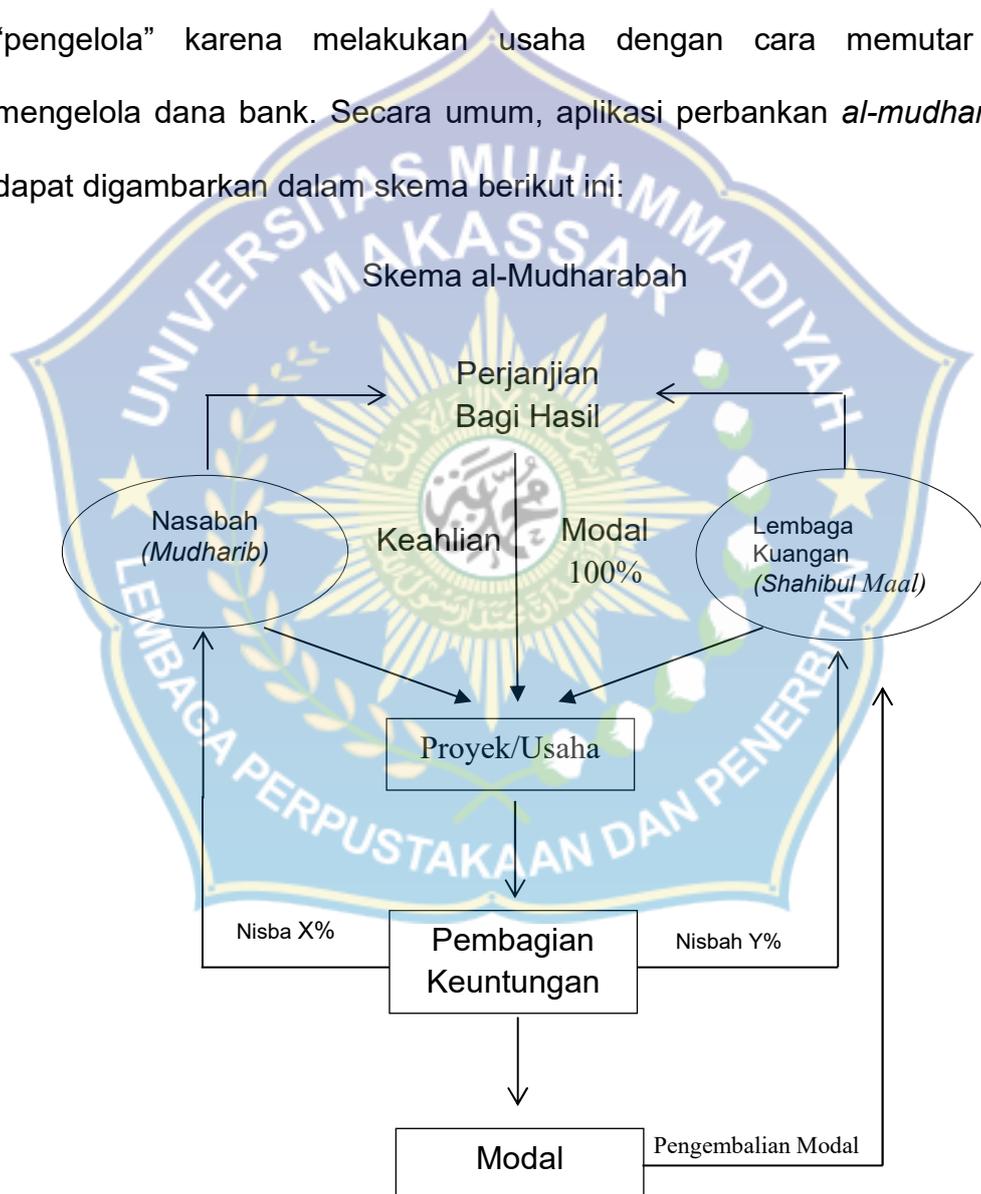
Mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Menurut Antonio pada sisi pembiayaan, *mudharabah* diterapkan untuk:

- a) Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa
- b) Investasi khusus disebut juga *mudharabah muqayyadah*, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh shahibul maal.²²

Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan.

²² *Ibid*, h. 296-297.

Secara syariah, prinsipnya berdasarkan kaidah *al-mudharabah*. Berdasarkan prinsip ini, bank akan bertindak sebagai *shahibul maal* (penyanggah dana, baik yang berasal dari tabungan, deposito, giro maupun dana bank sendiri berupa modal pemegang saham). Sementara itu, pengusaha atau peminjam akan berfungsi sebagai *mudharib* “pengelola” karena melakukan usaha dengan cara memutar dan mengelola dana bank. Secara umum, aplikasi perbankan *al-mudharabah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini:



Gambar 2.1²³

²³ Antonio, *op. cit.*, h. 152

D. Usaha Mikro Kecil (UMK)

Sesuai Dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Pengertian Usaha Mikro Kecil (UMK) sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.
2. 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.²⁴

Berdasarkan definisi di atas maka pada intinya Usaha Mikro Kecil adalah suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro Kecil.

Berdasarkan kekayaan dan hasil penjualan, menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 pasal 6.

²⁴ Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM), Kementerian Koperasi dan UKM.

1. Kriteria usaha mikro yaitu:

- a) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

- 1) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).²⁵

Nurhayati menyebutkan definisi UMKM memiliki beragam variasi yang sesuai menurut karakteristik masing-masing negara yaitu:

1. World Bank : UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja ± 30 orang, pendapatan per tahun US\$ 3 juta dan jumlah aset tidak melebihi US\$ 3 juta.

²⁵ Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 6 Tentang Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM), Kementerian Koperasi dan UKM.

2. Amerika : UKM adalah industri yang tidak dominan di sektornya dan mempunyai pekerja kurang dari 500 orang.
3. Eropa : UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja 10-40 orang dan pendapatan per tahun 1-2 juta Euro, atau jika kurang dari 10 orang, dikategorikan usaha rumah tangga.
4. Jepang : UKM adalah industri yang bergerak di bidang manufaktur dan retail/ service dengan jumlah tenaga kerja 54-300 orang dan modal ¥ 50 juta – 300 juta.
5. Korea Selatan : UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja ≤ 300 orang dan aset \leq US\$ 60 juta.
6. Beberapa Asia Tenggara : UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja 10-15 orang (Thailand), atau 5 – 10 orang (Malaysia), atau 10 -99 orang (Singapura), dengan modal \pm US\$ 6 juta.

Bank Indonesia, mengemukakan terdapat beberapa negara yang mendefinisikan UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja, di antaranya yaitu:

1. El Salvador (kurang dari empat orang untuk usaha mikro, antara lima hingga 49 orang untuk usaha kecil, dan antara 50 – 99 orang untuk usaha menengah)
2. Ekuador (kurang dari 10 orang untuk usaha mikro)

3. Kolombia (kurang dari 10 orang untuk usaha mikro, antara 10 – 50 orang untuk usaha kecil, dan antara 51 – 200 orang untuk usaha menengah)
4. Maroko (kurang dari 200 orang)
5. Brazil (kurang dari 100 orang)
6. Algeria (institusi non formal memiliki jumlah karyawan kurang dari 10 orang)

Beberapa negara memiliki standar yang berbeda dan ada pula yang menggunakan kombinasi dari berbagai tolak ukur dalam mendefinisikan UMKM berkaitan dengan dasar hukum. Afrika Selatan contohnya, menggunakan kombinasi antara jumlah karyawan, pendapatan usaha, dan total aset sebagai ukuran dalam kategorisasi usaha. Perlu mendasarkan klasifikasi UMKM berdasarkan jumlah karyawan dan tingkat penjualan per tahun. Costa Rica menggunakan sistem poin berdasarkan tenaga kerja, penjualan tahunan, dan total aset sebagai dasar klasifikasi usaha. Bolivia mendefinisikan UMKM berdasarkan tenaga kerja, penjualan per tahun, dan besaran aset. Sedangkan Republik Dominika menggunakan karyawan dan tingkat penjualan per tahun sebagai tolak ukur. Tunisia memiliki klasifikasi yang berbeda di bawah peraturan yang berbeda, namun terdapat konsensus umum yang mendefinisikan UMKM berdasarkan jumlah karyawan.

Selain itu, ada pula beberapa negara yang menggunakan standar ganda dalam mendefinisikan UMKM dengan mempertimbangkan sektor usaha. Afrika Selatan membedakan definisi UMKM untuk sektor pertambangan, listrik, manufaktur, dan konstruksi. Sedangkan Argentina menetapkan bahwa sektor industri, ritel, jasa, dan pertanian memiliki batasan tingkat penjualan berbeda dalam klasifikasi usaha. Malaysia membedakan definisi UMKM untuk bidang manufaktur dan jasa, masing-masing berdasarkan jumlah karyawan dan jumlah penjualan tahunan.

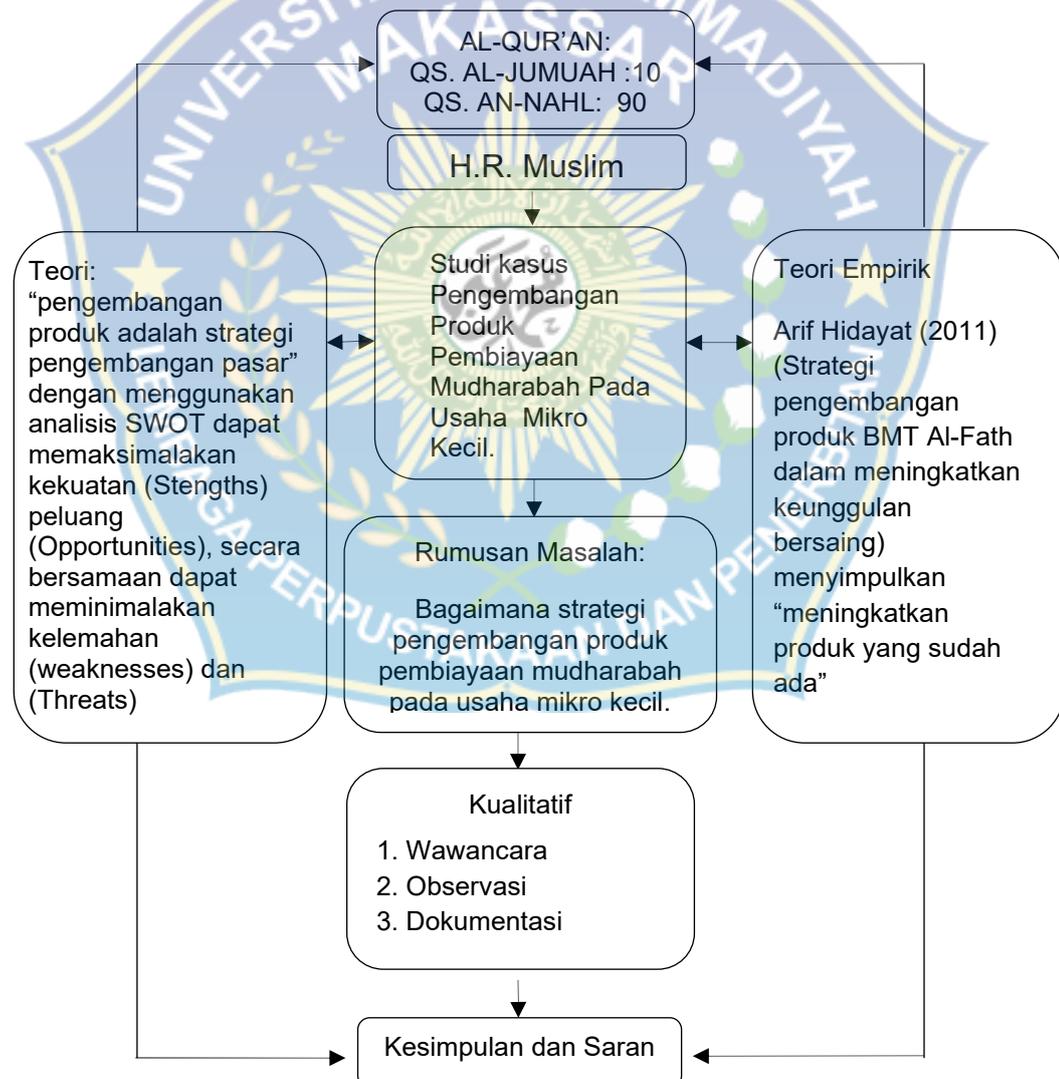
E. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dimaksudkan untuk menggali informasi tentang ruang yang berkaitan dengan penelitian ini.

Penelitian pertama oleh Arif Hidayat, (2011) dengan judul “Strategi pengembangan pengembangan produk BMT Al-Fath dalam meningkatkan keunggulan bersaing”. Hasil penelitiannya adalah salah satu cara yang dilakukan BMT Al-Fath dalam mengembangkan produk yang dimilikinya adalah dengan mengembangkan produk yang sudah ada, seperti produk titipan, produk simpanan yaitu simpanan *amanah*, simpanan *wadiah*, simpanan pendidikan, simpanan nikah, simpanan idul fitri, simpanan qurban, simpanan haji dan simpanan *mudharabah* berjangka (deposito). BMT Al-Fath juga mengembangkan produknya dibidang penyaluran dana seperti pembiayaan *Mudharabah*, pembiayaan *Musyarakah*, pembiayaan *Murabahah*, pembiayaan *Ijarah*.

Penelitian kedua oleh Citra Nanda Apri Garini, (2016) dengan judul “strategi pengembangan produk pembiayaan *Murabahah*”. Hasil penelitiannya adalah strategi pengembangan dimulai dari perencanaan, strateginya adalah penawaran langsung kepada nasabah karena murabahah itu berkaitan dengan jual beli, strategi selanjutnya pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan.

F. Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian empiris yang juga dikenal dengan penelitian lapangan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian hukum non doktrinal/sosiologis yang bersifat deskriptif kualitatif dengan bentuk penelitian evaluatif yaitu suatu penelitian untuk menilai program-program yang dijalankan.¹

Analisis deskriptif yaitu pemaparan apa yang dimaksud oleh suatu teks dengan cara memfrasekan dengan bahasa peneliti. Sehingga dari penelitian tersebut dapat menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat dari objek kajian tersebut.²

Peneliti akan turun langsung ke lapangan guna meneliti secara langsung objek penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan. Penelitian ini bertujuan untuk menggali pemahaman tentang Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Mudharabah Pada Usaha Mikro Kecil.

¹ Amiruddin, dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2006), h. 28

² Sumadi Suyasubrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta : CV. Rajawali Press. 1989), h. 19.

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian adalah metode atau cara mengadakan penelitian. Pendekatan ini adalah penelitian kualitatif. Menurut Moleong sumber data utama dalam penelitian kualitatif ini ialah kata-kata, dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.³

Menurut Arikunto penelitian akan menghasilkan data deskriptif karena menyelidiki keadaan dilapangan secara langsung. Penelitian ini telah mengamati berbagai hal yang sudah ada tanpa melakukan perubahan, penambahan, atau mengadakan manipulasi.⁴

C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah Koperasi syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al-Kautsar) Pemilihan lokasi penelitian dilakukan dengan pertimbangan bahwa di Koperasi syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al-Kautsar) menerapkan pembiayaan *mudharabah*. Sehingga hal ini telah mendukung peneliti untuk bisa melengkapi data-data yang diperlukan. Selain itu, pemilihan lokasi tersebut juga didasarkan bahwa permasalahan yang diajukan pada penelitian ini diperoleh jawabannya dari para informan atau narasumber secara langsung.

³ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (cet-31, Bandung: Remaja Rosdakarya. 2013), h 157.

⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta. 2002), h. 3

D. Jenis dan Sumber Data

Sumber data ialah subjek tempat data berasal.⁵ Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Sumber data primer

Sumber data primer menurut merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber pertama.⁶ Dalam penelitian ini yang termasuk sumber data primer adalah hasil wawancara langsung. Sumber utama dalam penelitian ini adalah pihak pimpinan ataupun staf yang terkait bagian pembiayaan *mudharabah* di Koperasi syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al-Kautsar), ada beberapa sumber data primer yaitu:

a) Kepala koperasi:

Drs. H. Ismail Nurdin Azrun

b) Pegawai/staf koperasi:

Rahawati Said

c) Pelaku usaha sebagai anggota/nasabah

(Suardi, Erniati, M Sanusi Makka, KAsmuah, Asni)

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder menurut Amiruddin adalah bahan yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer.⁷ Sumber data

⁵ *Ibid*, h. 102.

⁶ Amiruddin, *op, cit.*, h. 30.

⁷ *Ibid*, h. 32.

sekunder yang digunakan antara lain mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil-hasil yang berwujud laporan dan lain sebagainya.

E. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dimaksudkan untuk menjelaskan urutan kerja atau sebagai alat dan cara untuk mengumpulkan data supaya data yang dihasilkan tersusun secara sistematis. Adapun teknik pengumpulan data pada penelitian ini ialah:

1. Wawancara

Menurut wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara peneliti dengan informan yang terkait. Wawancara yang peneliti lakukan menggunakan semi terstruktur, karena peneliti telah mempersiapkan beberapa pertanyaan global dan untuk melengkapi data yang kurang peneliti ajukan dengan berlangsungnya jawaban yang disampaikan oleh narasumber. Dengan dibuatnya beberapa pertanyaan yang mewakili dari penelitian tujuannya untuk membatasi jawaban narasumber yang jauh dari pembahasan.⁸

Wawancara yang peneliti lakukan adalah dengan mendatangi narasumber yakni pimpinan ataupun staf dengan menyampaikan tujuan dan maksud kedatangan peneliti untuk menggali informasi mengenai

⁸ M. Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia. 2003), h. 194

asas, strategi pengembangan produk pembiayaan *mudharabah* untuk memenuhi data penelitian skripsi peneliti.

2. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan melakukan pencarian data dari sumbernya berupa dokumen, arsip-arsip, fakta dan catatan. Dalam hal ini dokumentasi dilakukan terhadap berbagai sumber data baik berupa artikel, literature, brosur dan data-data yang relevan dengan penelitian.

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian, peneliti telah menggunakan arsip-arsip penting di Koperasi syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al-Kautsar) untuk melengkapi profil koperasi yang berisi gambaran umum di Koperasi syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM Al-Kautsar), selain itu beberapa formulir dalam proses pengajuan pembiayaan, serta data-data yang terkait dengan produk pembiayaan tersebut.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data menjelaskan prosedur pengolahan dan analisis sesuai dengan pendekatan yang digunakan. Peneliti telah menguraikan data dalam bentuk kalimat yang teratur, runtun, logis, tidak tumpang tindih dan efektif sehingga memudahkan pemahaman. Adapun pengolahan data yang digunakan menurut sebagai berikut:

1. *Editing*

Sebelum data diolah, data tersebut perlu diedit lebih dahulu. Dengan kata lain, data atau keterangan yang telah dikumpulkan dalam

daftar pertanyaan ataupun dari hasil wawancara perlu dibaca sekali lagi dan diperbaiki, jika terdapat hal-hal yang salah atau masih meragukan. Dalam editing dilakukan pertama-tama yang dilakukan dengan meneliti kembali data-data dan daftar pertanyaan yang akan diajukan terhadap narasumber kemudian dari hasil wawancara peneliti melakukan editing (pemeriksaan data) terhadap data-data yang sudah diperoleh, peneliti juga menambahkan kalimat yang sekiranya mendukung supaya lebih jelas dan mudah dipahami.

2. Klasifikasi

Klasifikasi data dilakukan dengan membaca seluruh data secara mendalam serta mengelompokkan data yang telah dipahami oleh peneliti. Pengklasifikasian data merupakan pengelompokan data yang dipaparkan sesuai dengan sub bab. Klasifikasi data ini dibagi menjadi dua bagian sesuai dengan pengklasifikasian pertanyaan. Peneliti mengelompokkan data hasil wawancara dengan para informan yang merupakan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah sesuai dengan nomor pertanyaan pada rumusan masalah.

3. Verifikasi

Setelah mereduksi data dan mengklasifikannya, langkah yang kemudian dilakukan adalah verifikasi data, yaitu mengecek kembali dari data-data yang sudah terkumpul untuk mengetahui keabsahan datanya. Dalam tahap verifikasi ini peneliti meneliti kembali keabsahan datanya

dengan cara mendengarkan kembali hasil wawancara peneliti dengan para informan dan mencocokkannya dengan hasil wawancara yang sudah ditulis oleh peneliti.

4. Analisis Data

Analisis adalah mengelompokkan, membuat suatu urutan, memanipulasi, serta meringkas data sehingga mudah untuk dibaca. Step pertama dalam analisis adalah membagi data atas kelompok atau kategori. Tujuan analisa didalam penelitian ini adalah menyempitkan dan membatasi penemuan-penemuan hingga menjadi data yang teratur, serta tersusun dan lebih berarti.⁹

Menurut Lexy j. Moleong proses analisis data dilakukan melalui tahapan:

a) Reduksi data

Reduksi data berarti memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu.

b) Penyajian data

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang member kemungkinan adanya penarikan kesimpulan.

⁹ M. Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia. 2003), h. 406.

c) Kesimpulan atau verifikasi

Kesimpulan atau verifikasi adalah tahapan akhir dalam proses analisis data, pada bagian ini peneliti mengutarakan kesimpulan dari data-data yang telah diperoleh.¹⁰

Dengan demikian, dalam penelitian ini data yang diperoleh melalui wawancara dan digambarkan dalam bentuk kata-kata atau kalimat, serta dipisah-pisahkan dan dikategorikan sesuai dengan rumusan masalah. Kemudian dikaji sesuai dengan sumber peraturan perundang-undangan, jurnal maupun buku-buku *fiqh muamalah* untuk memperoleh hasil yang lebih valid, sempurna, sesuai dengan pokok rumusan masalah.

5. Kesimpulan

Setelah langkah-langkah di atas, maka langkah yang terakhir adalah menyimpulkan dari analisis data untuk menyempurnakan penelitian ini serta memperluas dari penelitian terdahulu. Sehingga mendapatkan keluasan ilmu khususnya bagi peneliti serta bagi para pembacanya. Pada tahap ini peneliti menyimpulkan hasil wawancara yang sudah dianalisis kemudian menuliskan kesimpulannya.

¹⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (cet-31, Bandung: Remaja Rosdakarya. 2013), h 30.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Koperasi BTM Al-Kautsar

Baitul Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar merupakan lembaga keuangan mikro, berbadan hukum koperasi jasa keuangan syariah, serta menjadi alat dakwah bil haal di bidang ekonomi. Secara organisasi keberadaan Baitul Tamwil Muhammadiyah merupakan amanat muktamar 43 di Jakarta, SK No. I. 19/SKPP/I.A/1995 tanggal 15 Rabiul Awal 1416 H/ 10 September 1995 M. Badan hukum BTM merupakan koperasi yang proses pendiriannya sederhana, sehingga mudah bagi perserikatan pada semua level untuk mendirikan. Baitul Tamwil Muhammadiyah beroperasi dengan sistem syariah sementara badan hukum koperasi yang ada adalah sistem koperasi yang ada adalah koperasi simpan pinjam (Konvensional) sehingga ada ketidaksinkronan. Agar landasan hukum operasi Baitul Tamwil Muhammadiyah sesuai dengan sistem syariah maka bentuk KSP (Koperasi Simpan Pinjam) diubah sesuai keputusan Menteri Negara Koperasi dan UKM Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 menjadi Koperasi Jasa keuangan Syariah.

Empat pilar bangunan Baitut Tamwil Muhammadiyah yaitu:

- 1) Pimpinan Daerah/cabang Muhammadiyah sebagai Pemilik urama bersama Anggota,

- 2) Pengurus dan Pengawas,
- 3) Pengelola (Manajer dan Karyawan),
- 4) Pengguna layanan Baitul Tamwil muhammadiyah
(deposan dan pemanfaatan pembiayaan).

Baitut Tamwil Muhammadiyah Al-Kautsar didirikan pada hari sabtu tanggal 15 Agustus 2009 Pukul 19:30 wita bertempat di Masjid Ridha Muhammadiyah Jln.tamalate 1 No.62, Kelurahan Bontomakkio Kecamatan Rappocini kota Makassar setelah melaksanagn rapat pendirian Wadah Amal Usaha "Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM)" yang diharapkan dapat menjadi suatu lembaga pendukung kegiatan ekonomi makro dan mikro yang berlandaskan syariah. Pelaksanaan ini berdasarkan atas surat undangan pengurus takmir mesjid Ridha Muhammadiyah Cabang Karunrung yang ditandatangani oleh H.Abd.Razak,MT.BA dan diketahui oleh pimpinan Cabang Muhammadiyah cabang Karunrung Drs. Yamin Data MS. Pada tanggal 13 Agustus 2009.

Rapat dipimpin oleh Drs. Anwar yang dihadiri 15 orang peserta di antaranya:

- 1) Drs. Muh. Yamin Data MS
- 2) H. Abd Razak MT.BA
- 3) Drs. Ismail Nurdin Asrun
- 4) Drs. Rizal Gabel
- 5) Drs. H. Djahariah A. Hamid

- 6) Drs. Syawal Kamar
- 7) Zainuddin Tayang
- 8) Abd. Karim Lata
- 9) Muh. Muclis Ismail
- 10) Muhtar Boli S.Pd.I
- 11) Drs. H. Najamuddin
- 12) Drs. Anwar
- 13) Drs. H. Dessiaming
- 14) M. Jhohan
- 15) H. Hamza Karim

Rapat dibuka oleh pemimpin rapat dan menjelaskan maksud dan tujuan pertemuan dilaksanakan antara lain agar terbentuk suatu lembaga sebagai wadah untuk meningkatkan kesejahteraan anggota jamaah masjid ridha dan masyarakat yang wadah memperkuat Ukhuwah Islamiyah untuk mencapai keridhaan Allah swt. Wadah yang diperlukan adalah wadah yang berlandaskan syariah dalam mewujudkan peningkatan ekonomi keluarga dan kesejahteraan masyarakat baik dalam bentuk koperasi syariah maupun Baitul Mall Wal Tamwil (BMT).

Berdasarkan hasil rapat pimpinan cabang, pimpinan ranting muhammadiyah, Ketua takmil masjid ridha dan masyarakat setempat, maka disepakati sebagai berikut:

- 1) Karena BTM Al-Kautsar belum memenuhi persyaratan untuk badan hukum koperasi, maka di kelompok swadaya masyarakat oleh karena itu BTM Al-Kautsar merupakan cikal bakal koperasi.
- 2) Peserta menyetujui terbentuknya Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) dengan nama "BTM Al-Kautsar sebagai cikal bakal koperasi.

3) Susunan pengurusan yang disetujui yaitu, sebagai berikut:

Tabel 3.2 Susunan Pengurus

Pembina	1. Drs. Muh. Yamin Data MS 2. H. Abd. Razak MT.BM 3. Dra. Nurhayati Azis
Pengurus	Ketua : Drs. H. Ismail Nurdin Azrun Sekertaris : Drs. Rizal Gobel Bendahara : Zainuddin Tayang
Pengawas	1. Drs. Anwan 2. Drs. H. Djakariah Ahmad 3. Drs. H. Najamuddin

4) Besarnya Simpanan pokok sebesar Rp.100.000, dan simpanan pokok khusus dari pendiri disesuaikan dengan kemampuan masing-masing (dapat diangsur) Pimpinan rapat dan seluruh peserta rapat mengharapkan wadah ini dapat terwujud dan berperan sebagaimana yang diharapkan. Rapat ditutup oleh pimpinan rapat dengan menyampaikan ucapan terima kasih dan membaca *Hamdalah*.

2. Visi Misi Koperasi BTM Al-Kautsar

1) Visi BTM Al-Kautsar

BTM Al-Kautsar mempunyai visi yaitu “Menjadi lembaga keuangan mikro yang amanah dan profesional (*muitaqin*) dalam memberdayakan ekonomi umat”.

2) Misi BTM Al-Kautsar

Untuk mewujudkan visi tersebut BTM Al-Kautsar akan melaksanakan misi “Menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan pengusaha mikro kecil serta membina kepedulian antara *agniah* dan *dhuafa* secara terpola dan berkesinambungan”.

3. Usaha dan Kegiatan

BTM Al-Kautsar akan melaksanakan usaha dan kegiatan antara lain:

- 1) Menggalang dan menghimpun dana dari anggota melalui kegiatan simpan pinjam.
- 2) Memberikan pembiayaan usaha produktif bagi anggota.
- 3) Mengembangkan usaha sektor riil yang menunjang usaha anggota.
- 4) Membina SDM anggota agar menjadi profesional, membina manajemen usaha dan pelatihan kewirausahaan.
- 5) Memberikan pinjaman *Qhardul Hasan*.
- 6) Melaksanakan pembinaan *ruhiya* bagi anggota melalui kegiatan pendidikan pelatihan dan penyuluhan serta taklim untuk meningkatkan keimanan dan ketaqwaan kepada Allah swt.
- 7) Membina dan mengembangkan kerjasama antara lembaga dalam membangun ekonomi anggota.

4. Persyaratan Menjadi Anggota

- 1) WNI umur 18 tahun atau sudah menikah.
- 2) Mengajukan permohonan menjadi anggota.

- 3) Foto Copy KTP yang masih berlaku.
- 4) Pas photo ukuran 3 x 4 sebanyak 2(dua) lembar.
- 5) Membayar simpanan pokok Rp. 100.000,-
 - Simpanan wajib Rp. 85.000, untuk anggota biasa.
 - Anggota pendiri membayar simpanan pokok khusus minimal Rp 2.500.000,(dapat dicicil 10 kali).
- 6) Membayar simpanan wajib Rp 10.000, secara teratur setiap bulan.
- 7) Mentaati ketentuan anggaran dasar dan anggaran rumah tangga, peraturan khusus dan keputusan pengurus.
- 8) Menjaga nama baik BTM Al-kautsar.

5. Akad Pembiayaan BTM Al-Kautsar

1. Akad Mudharabah

Akad mudharabah merupakan akad kerjasama usaha antara *shahibul maal* (pemilik modal) dan *mudharib* (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan.

- a. *Mudharabah Muthlaqah*: pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dan dalam pengelolaan investasinya.
- b. *Mudharabah Muqayyadah*: pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana mengenai tempat, cara, dan obyek investasi.

2. Akad Murabahah

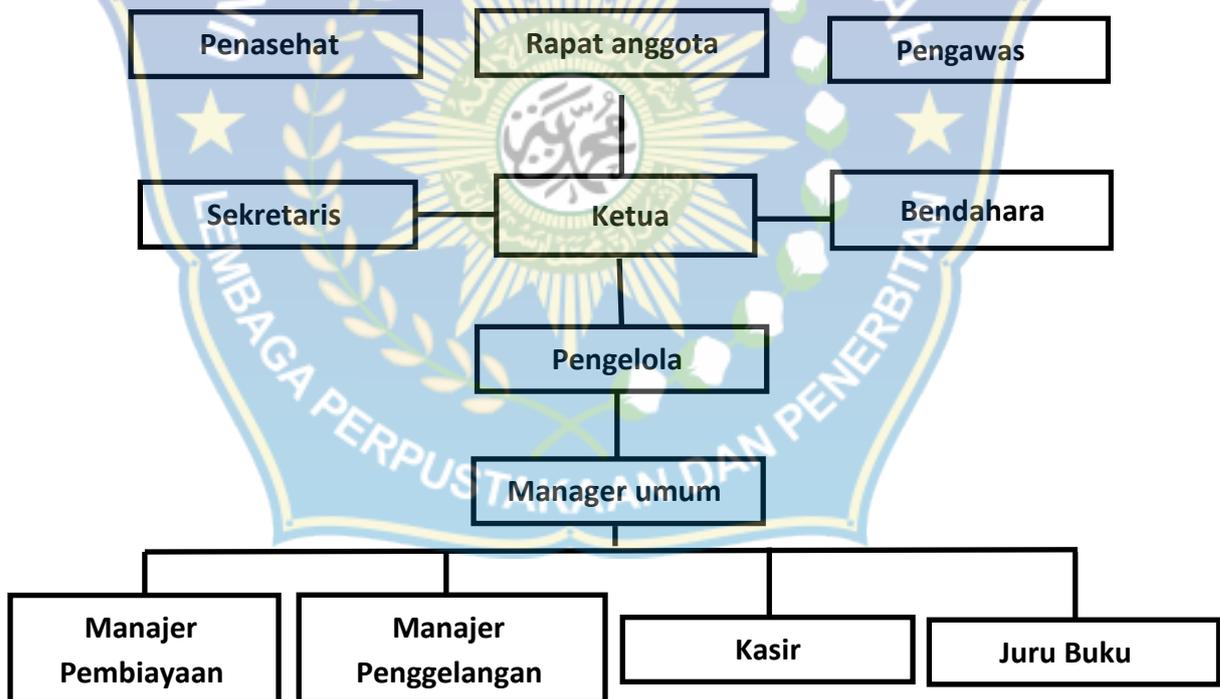
Akad *murabahah* merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. *Murabahah* adalah

transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan *margin* yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

3. *Qordhul Hasan (Non Profit)*

Qordhul hasan adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.

Struktur organisasi pada koperasi Syariah BTM Al-Kautsar adalah:



Gambar 2.3 Struktur Organisasi

B. Keadaan Anggota Koperasi BTM Al Kautsar

Koperasi BTM Al Kautsar memiliki anggota sebanyak 250, Sedangkan yang mengambil modal pembiayaan *mudharabah* adalah sebanyak 162 orang. Karakteristik anggota yang mengambil pinjaman pembiayaan *mudharabah* pada umumnya adalah IRT, pegawai, usaha kecil, peternak dan sebagainya. Rata-rata para anggota yang mengambil pembiayaan *mudharabah* memiliki penghasilan kecil, kecuali pegawai, anggota yang mengambil pinjaman tidak memiliki pendapatan tetap.

C. Produk *Mudharabah* Koperasi BTM Al Kautsar

Mudharabah adalah akad kerjasama antara bank selaku pemilik dana (*shahibul maal*) dengan nasabah selaku (*mudharib*) yang mempunyai keahlian atau ketrampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati.

1. Persyaratan di Koperasi BTM Al Kautsar

a. Berdasarkan data dokumentasi dari koperasi BTM Al Kautsar persyaratan untuk dapat menjadi anggota di koperasi BTM Al Kautsar adalah sebagai berikut:

- 1) Warga Negara Indonesia umur 18 tahun atau sudah menikah.
- 2) Mengajukan permohonan menjadi anggota.
- 3) Foto Copy KTP yang masih berlaku

- 4) Pas photo ukuran 3x4 sebanyak 2 (dua) lembar.
 - 5) Membayar simpanan pokok Rp. 100.000,-
 - Simpanan wajib Rp. 85.000,- untuk anggota biasa.
 - Anggota pendiri membayar simpanan pokok khusus minimal Rp. 2.500.000,- (dapat cicilan 10 kali).
 - 6) Membayar simpanan wajib Rp. 10.000,- secara teratur setiap bulan.
 - 7) Mantaati ketentuan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga, Pengaturan Khusus dan Keputusan Pengurus.
 - 8) Menjaga nama baik BTM AI- Kautsar.
- b. Sumber data dokumen lainnya dari koperasi BTM AI Kautsar persyaratan untuk mendapatkan Pembiayaan *Mudharabah* di Koperasi BTM AI Kautsar
- Yang harus dipenuhi oleh anggota koperasi BTM AI Kautsar adalah sebagai berikut:
- 1) Sudah menjadi anggota BTM AI-Kautsar
 - 2) Mengajukan permohonan secara tertulis untuk mendapatkan pembiayaan.
 - 3) Ada usaha yang riil dan layak mendapatkan pembiayaan.
 - 4) Sudah ditinjau dan layak.
 - 5) Jujur, amanah dan dapat dipercaya.
 - 6) Bersedia menandatangani akad perjanjian.
 - 7) Adanya jaminan yang akan diserahkan.

8) Membayar biaya administrasi sesuai jumlah yang ditetapkan.

9) Membayar asuransi.

c. Data dokumen Koperas BTM Al Kautsar mengenai syarat Mudharabah adalah sebagai berikut:

1) Pihak yang berakad, kedua belah pihak harus mempunyai kemampuan dan kemauan untuk bekerjasama mudharabah.

2) Obyek yang diakadkan:

- Harus dinyatakan dalam jumlah/nominal yang jelas
- Jenis pekerjaan yang dibiayai, dan jangka waktu kerjasama pengelolaan dananya
- Nisbah (porsi) pembagian keuntungan telah disepakati bersama, dan ditentukan tata cara pembayarannya

3) Pelaksanaan Akad/Sighat antara Koperasi BTM Al kautsar dengan anggota telah bersepakat untuk mengambil pembiayaan *mudharabah* telah diatur dan ditetapkan berdasarkan syariat sebagaimana dijelaskan oleh Drs. H. Ismail Nurdin Azrun

“Pihak-pihak yang berakad harus jelas dan disebutkan. Materi akad yang berkaitan dengan modal, kegiatan usaha/kerja dan nisbah telah disepakati bersama saat perjanjian (akad). Risiko usaha yang timbul dari proses kerjasama ini harus diperjelas pada saat ijab qabul, yakni bila terjadi kerugian usaha maka akan ditanggung oleh pemilik modal dan pengelola tidak mendapatkan keuntungan dari usaha yang telah dilakukan. Untuk memperkecil risiko terjadinya kerugian usaha, pemilik modal dapat menyertakan persyaratan kepada pengelola dalam menjalankan usahanya dan harus disepakati secara bersama”.

2. Mekanisme Akad *Mudharabah* Kopsyah BTM Al Kautsar

Mekanisme akad *mudharabah* pada produk pembiayaan di Koperasi BTM Al Kautsar dimulai dengan beberapa tahapan yaitu pengajuan permohonan dan analisis 5C.

Drs. H. Ismail Nurdin Azrun menjelaskan terkait pengajuan permohonan:

“Setiap anggota/calon anggota mengisi formulir dan memenuhi persyaratan pembiayaan modal kerja *mudharabah*. Anggota harus mempunyai usaha dan memiliki agunan untuk dijaminan kepada Kopsyah BTM Al Kautsar”.

Setelah pengajuan permohonan pembiayaan dari anggota, selanjutnya pengelola Kopsyah BTM Al Kautsar melakukan analisa pembiayaan dengan memperhatikan faktor 5C.

Drs. H. Ismail Nurdin Azrun menjelaskan analisis 5C yang dimaksud:

“pertama *Character*/watak, kedua *Capacity*/kemampuan, ketiga *capital*/modal, keempat *condition*/kondisi, kelima *collateral*/jaminan”.

3. Proses Akad

Akad pembiayaan *mudharabah* Koperasi BTM Al Kautsar dengan ketentuan yang telah diatur oleh pihak manajemen Koperasi BTM Al Kautsar bagi anggota adalah Koperasi BTM Al Kautsar memberikan pembiayaan kepada anggota sejumlah dana dengan kontan untuk kepentingan modal usaha dengan kesepakatan bagi hasil.

Sementara proses akadnya Drs. H. Ismail Nurdin Azrun menjelaskan:

“Ijab dan qabul akad harus disampaikan baik tertulis dalam akad ataupun secara lisan, dan harus dipahami oleh kedua belah pihak”.

Dalam akad pihak Koperasi BTM Al Kautsar telah menentukan nisbah bagi hasil atas kesepakatan kedua belah pihak yang bekerja sama yaitu antara Koperasi BTM Al Kautsar dengan anggota.

Drs. H. Ismail Nurdin Azrun menjelaskan:

“Untuk membuat nisbah (prosentasi) bagi hasil yang diproyeksikan, harus membuat asumsi perolehan hasil/keuntungan usaha dari anggota perperiode yang disepakati, serta asumsi bagi hasil untuk lembaga Koperasi BTM Al Kautsar yang diharapkan. Nisbah bagi hasil untuk masing-masing pihak harus dimunculkan baik dalam akad ataupun secara lisan”.

Sebagai sebuah lembaga keuangan mikro koperasi BTM Al Kautsar juga menghadapi resiko kegagalan, baik karna kelalaian anggota ataupun sebab-sebab lainnya. Untuk mengantisipasi resiko bagi Koperasi BTM Al Kautsar Drs. H. Ismail Nurdin Azrun menjelaskan:

“Apabila ada kerugian atas kelalaian anggota, maka anggota tetap bertanggung jawab.

Bila semua kesepakatan dan akad telah dilaksanakan maka anggota berhak melakukan proses pencairan dan selanjutnya berkewajiban melakukan pembayaran angsuran.

D. Pendampingan Anggota Koperasi BTM Al Kautsar

Pembiayaan *Mudharabah* di mana Koperasi BTM Al Kautsar sebagai *shahibul maal* (penyedia modal) dan anggota sebagai *mudharib* (pengelola usaha).

Drs. H. Ismail Nurdin Azrun menyatakan:

“seorang anggota harus membuat laporan usaha terlebih dahulu sebelum diberikan modal ini sebagai tanda kepercayaan antara kedua belah pihak, sehingga kerjasama dapat berjalan lancar”.

Untuk membantu jalannya usaha anggota yg mengambil pembiayaan *mudharabah* Koperasi BTM Al Kautsar melakukan pendampingan administrasi usaha, sehingga anggota partner *mudharabah* dapat melaporkan hasil usahanya secara benar.

Namun Drs. H. Ismail Nurdin Azrun mengakui upaya pendampingan tersebut masih sulit diterapkan. Hal ini dikarenakan masih kurangnya pengetahuan masyarakat dan hasil usaha yang diperoleh oleh anggota adalah hak pribadinya mereka.

E. Manfaat Pembiayaan *Mudharabah* Bagi Anggota Koperasi BTM Al Kautsar

Pembiayaan *mudharabah* telah memberikan manfaat yang cukup besar bagi anggota Koperasi BTM Al Kautsar, sebagian besar penerima pinjaman dari Koperasi BTM Al Kautsar menggunakan dana pinjaman untuk modal usaha.

Suardi sudah 6 tahun telah menjalankan usaha dengan modal dari Koperasi BTM Al Kautsar untuk mempertahankan usaha warung makannya Suardi sudah melakukan pinjaman sebanyak 2 kali. Pada pinjaman kedua Suardi mengajukan pinjaman untuk tambahan modal usahanya sebesar Rp. 10.000.000,-.

Suardi menjelaskan:

“saat pinjam pertama kali saya gunakan untuk modal warung makan karna saya mau mengembangkan usaha, maka saya pinjam lagi yang kedua sebesar Rp. 10.000.000,-.”

Pinjaman *mudharabah* untuk modal usaha juga dilakukan oleh Erniati, yang menjalankan usaha kue kampung, untuk usahanya, Erniati mengambil pinjaman tidak terlalu besar, sesuai kebutuhan modal usaha kue kampungnya.

Erniati Menjelaskan:

“saya telah mengambil 2 kali pinjaman, pinjaman pertama Rp.500.000,- dan yang kedua Rp.1.000.000. pinjaman yang diberikan oleh Koperasi BTm Al Kautsar memberikan bantuan yang besar untuk modal usahaku”.

M Sanusi Makka sudah membangun usahanya selama 10 tahun untuk mengembangkan usahanya M Sanusi Makka melakukan pinjaman pembiayaan *mudharabah* selama 2 tahun terakhir.

M Sanusi Makka menjelaskan:

“Saya melakukan pinjaman untuk menambah modal usaha dan biaya sekolah anak saya pinjaman pertama dan kedua masing-masing sebesar Rp.5.000.000,-. Pinjaman ini sangat membantu saya”.

Kasmuah telah berjualan sayuran selama 15 tahun untuk mempertahankan jualan sayurannya, Kasmuah bergabung sebagai anggota di Koperasi BTM Al Kautsar.

Kasmuah menjelaskan:

“Saya telah melakukan pinjaman sebanyak 2 kali untuk menambah modal usaha, pinjaman saya sebesar Rp.1.000.000 dan kalau lunas saya pinjam lagi, Koperasi BTM Al Kautsar sangat membantu saya untuk tetap bias berjualan sayuran.”

Usaha makanan ringan yang dilakukan Asni dimulai dengan modal pinjaman sebesar Rp. 500.000 usaha tersebut mengalami peningkatan sehingga Asni menambah modal usahanya sebesar Rp. 2.000.000.

Asni menjelaskan:

“saya mengambil modal di Koperasi BTM Al Kautsar karna sangat membantu mengembangkan usaha makanan ringan saya, sampai saat ini saya sudah meminjam hingga mencapai Rp. 2.000.000.”

Dari pernyataan-pernyataan informan anggota Koperasi BTM Al-Kautsar yang mengambil pinjaman modal tersebut untuk keperluan modal usaha.

F. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Mudharabah Pada di Koperasi BTM Al Kautsar

Besarnya manfaat pembiayaan *mudharabah* bagi anggota Koperasi BTM Al Kautsar untuk meningkatkan usaha kecil yang mereka jalankan, menunjukkan bahwa Koperasi BTM Al Kautsar mampu mendorong peningkatan kesejahteraan anggota melalui pembiayaan *mudharabah*.

Untuk mengembangkan produk pembiayaan *mudharabah* yang dapat diakses oleh seluruh anggotasehingga dapat lebih mempercepat peningkatan kesejahteraan, maka Koperasi BTM Al Kautsar harus meningkatkan kualitas produk. Untuk itu Koperasi BTM Al Kautsar mengembangkan strategi terhadap produk *mudharabah* yang dapat diakses oleh anggota.

Drs. H. Ismail Nurdin Azrun menjelaskan:

“Produk *mudharabah* Koperasi BTM Al Kautsar untuk membantu meningkatkan produktivitas usaha anggota.

Strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh Koperasi BTM Al Kautsar adalah peningkatan produk, promosi yang meluas, dan distribusi langsung kepada anggota.

1. Strategi Produk

Strategi produk dapat lebih efektif dalam rangka mempengaruhi anggota agar tertarik dan menggunakan produk pembiayaan *mudharabah* di Koperasi BTM Al Kautsar.

Pembiayaan *mudharabah* di Koperasi BTM Al KAutsar menggunakan akad kerjasama usaha, di mana sumber modal dari pemilik modal (*shahibul maal*) yaitu Koperasi BTM Al Kautsar, sedangkan anggota berfungsi sebagai pengelola dana (*mudharib*).

Dalam strategi produk, Koperasi BTM Al Kautsar menekankan prinsip akad *mudharabah* yang sesuai dengan syariat Islam, untuk tidak

merugikan anggota sebagai nasabah Koperasi BTM Al Kautsar menerapkan prinsip negosiasi sebelum akad dipastikan.

Rahmawati Said menjelaskan:

“Biasanya menggunakan tawar menawar antara Koperasi BTM Al Kautsar dan anggota. Anggota sebagai pengelola usaha harus berkontribusi dalam bentuk keahlian, skill, keterampilan, dan manajemen jika terjadi kerugian ditanggung, jika terjadi kerugian ditanggung *shahibul maal*. Pembiayaan *mudharabah* adalah salah satu pembiayaan yang cocok untuk usaha seperti pedagang dan pengusaha-pengusaha kecil mikro lainnya”.

2. Strategi Promosi

Strategi promosi merupakan kegiatan yang ditujukan untuk memengaruhi anggota agar mereka dapat mengenal akan produk yang ditawarkan oleh koperasi BTM Al Kautsar. Pengetahuan dan pengenalan terhadap produk dapat menjadi alasan bagi anggota untuk menggunakan produk pembiayaan *mudharabah* dari Koperasi BTM Al Kautsar.

Koperasi BTM Al Kautsar aktif melakukan promosi produk baik kepada seluruh anggota dan masyarakat lainnya mengenai produk yang disediakan oleh Koperasi BTM Al Kautsar.

Rahmawati Said menyatakan:

“Strategi promosi dilakukan agar banyak masyarakat yang tahu tentang produk pembiayaan *mudharabah* yang ditawarkannya. Oleh karena itu, promosi merupakan cara yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan anggota”.

Beberapa jenis promosi yang dilakukan oleh Koperasi BTM Al Kautsar adalah penyebaran brosur *door to door* datang langsung ke

tempat usaha pembiayaan *mudharabah* yang akan ditawarkan. Hal ini dilakukan agar masyarakat lebih mengenal dan tahu sehingga berminat untuk menggunakan produk pembiayaan *mudharabah* yang ada di Kopsyah BTM Al Kautsar yang sesuai dengan kebutuhan anggotanya.

a. Penyebaran Brosur

Penyebaran brosur dilakukan di pusat-pusat keramaian dan ke tempat usaha-usaha di Makassar. Waktu penyebaran brosur bisa kapan saja sesuai jam kerja dan disebar kepada warga yang memiliki usaha, seperti warung makan, pedagang buah dan kue, pedagang keliling, sayur-sayuran dan lain-lain.

b. *Door to door* (dari pintu ke pintu/kunjungan langsung)

Strategi ini dilakukan Koperasi BTM Al Kautsar seorang marketing datang langsung ke lokasi seperti di pasar-pasar, kawasan pertokoan maupun rumah-rumah di daerah Makassar di mana produk pembiayaan *mudharabah* itu akan ditawarkan. Strategi *door to door* ini cukup efektif untuk memperkenalkan produk pembiayaan *mudharabah* di Koperasi BTM Al Kautsar ke tengah masyarakat.

c. Spanduk

Media promosi ini dipasang di depan kantor Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhamadiyah (Kopsyah BTM Al Kautsar) sebagai informasi sederhana dan petunjuk keberadaan Kopsyah BTM Al Kautsar.

3. Strategi Distribusi

Saluran distribusi berkaitan dengan lembaga keuangan dalam menyalurkan dan menyebarkan produknya ketempat masyarakat itu berada. Koperasi BTM Al KAutsar melakukan distribusi produk-produknya itu dilakukan dengan cara langsung dari Koperasi BTM Al Kautsar kepada anggota dan dapat pula secara tidak langsung. Pada distribusi tidak langsung Koperasi BTM Al Kautsar melibatkan pihak ketiga yaitu penyalur atau distributor, yang menemui calon anggota yang jauh dari kantor Koperasi BTM Al Kautsar.

Tujuan dari strategi distribusi adalah untuk memastikan bahwa produk yang digunakan oleh nasabah itu benar-benar cocok dan banyak membantu nasabah dalam mengembangkan uasahnya.

Rahmawati Said menjelaskan:

“Koperasi BTM Al Kautsar mendistribusikan transaksi pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan kepada anggota dengan langsung mendatangi pengusaha-pengusaha mikro kecil yang ada di daerah Makassar”.

4. Strategi Pengembalian

Selain distribusi produk langsung kepada anggota, Koperasi BTM Al Kautsar juga memberikan kemudahan dalam proses pengembalian pinjaman dengan cara jemput bola dan antar bola ke tempat tinggal anggota dalam arti Koperasi BTM Al Kautsar mengambil secara langsung angsuran harian, mingguan dan juga bulanan, langsung ke tempat tinggal

anggota. Dengan cara ini Koperasi BTM Al Kautsar memperkecil kemungkinan anggota enunggak pembayaran dan anggota akan merasa puas dengan pelayanan Koperasi BTM Al Kautsar, karena anggota tidak perlu lagi memikirkan bagaimana cara mengangsur harian, mingguan dan bulanan tanpa harus datang ke Koperasi BTM Al Kautsar.

Dengan cara ini pihak Koperasi BTM Al Kautsar juga mendapatkan keuntungan dengan adanya kontak langsung pihak Koperasi BTM Al Kautsar dengan anggota akan menjadi lebih akrab. Dengan keakraban tersebut tentu saja pihak Koperasi BTM Al Kautsar dapat mengetahui gaya hidup, karakter, pekerjaan dan lain-lain dari anggota.

Dengan mengetahui informasi tersebut Koperasi BTM Al Kautsar akan dapat mengetahui lebih lanjut tentang kebutuhan-kebutuhan lain pada semua anggota, sehingga pihak Koperasi BTM Al Kautsar bisa menawarkan produk-produk yang cocok untuk di kemudian hari.

Dengan demikian, progam pembiayaan *mudharabah* bagi masyarakat dan pelaku usaha lainnya dapat dikatakan mengalami kemajuan, sebab dengan adanya pembiayaan tersebut maka para pelaku usaha dapat memperoleh keuntungan tersendiri, karena dengan adanya pembiayaan *mudharabah* masyarakat tidak harus meminjam pada rentenir yang memberi pinjaman dengan bunga yang relative tinggi dan dapat memberatkan mereka. Pembiayaan *mudharabah* juga dilakukan agar semua masyarakat yang menjalankan pembiayaan tersebut dapat meningkatkan perekonomiannya.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Mudharabah Pada Usaha Mikro Kecil di Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhamadiyah (BTM Al Kautsar), penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

Strategi pengembangan produk pembiayaan mudharabah pada usaha mikro kecil di Koperasi Syariah Baitul Tamwil Muhamadiyah (Kopsyah BTM Al Kautsar) yang meliputi, yaitu: (a) Strategi Produk. Produk pembiayaan *mudharabah* memakai akad kerjasama yang memakai prinsip syariat islam; (b) Strategi Promosi. Dengan aktif menyebar brosur, *door to door* (kunjungan ke rumah anggota) dan spanduk; (c) Strategi distribusi. Dengan cara melayani anggota secara langsung dan melibatkan mitra; (d) strategi pengembalian, dengan sistem jemput bola;.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis sampaikan diatas maka penulis memberikan saran yang bertujuan untuk meningkatkan perkembangan Kopsyah BTM Al Kautsar dalam segi pemasaran.

1. Pada strategi promosi jika Koperasi BTM Al Kautsar ingin mengembangkan dan meningkatkan anggota dan pembiayaan maka Koperasi BTM Al Kautsar harus berani dalam penyebaran

brosur yang dilakukan di luar Makassar, agar dapat menarik lebih banyak lagi anggota. Dan juga menggunakan media sosial sebagai media komunikasi dan informasi harus cepat dan mengetahui akan adanya Koperasi BTM Al Kautsar.



DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahannya, 2010. Departemen Agama Republik RI Fokus Media, Jakarta, 2010
- Amiruddin, dan Zainal Asikin, 2006. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Antonio, 1999, *Bank Syariah Bagi Banker & Praktisi Keuangan*, Cet. 1; Jakarta: Tazkia.
- Berry, A., Rodriquez, E. & Sandeem, H. 2001. *Small and medium enterprises dynamics in Indonesia. Bulletin of Indonesian Economic Studies*.
- Darmawi, Herman. 2006. *Pasar Finansial Dan Lembaga-lembaga Finansial*, PT. Bumi Aksara: Jakarta.
- Karim, Adiwarmam, 2011, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir, 2007, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Moleong, Lexy J. 2013, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, cet-31, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhamad, 2014, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Muhammad, 2005, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta; UPP AMP YKPN.
- Nazir, M, 2003, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, 2007. *Manajemen Pemasaran*, Jilid II., Ed. 12., Terj. Benjamin Molan, Jakarta: Prenhallindo.
- Oktavia, Ita, 2012 “*Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan BSM PT. Bank Syariah Mandiri*”, Program Strata Satu Departemen Manajemen Institut Pertanian Bogor”.

- Rivai, Veithzal, 2008, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*, Jakarta : Rajawali Pers.
- Sinungan, Muchdarsyah. 1993, *Manajemen Dana Bank*, Cet. 1, Edisi 2; Jakarta: Penerbit PT Bumi Aksara.
- Sjahdeini, Sutan Remy Sjahdeini, 2014, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana.
- Subandi, Slamet, 2007. Kedudukan dan Kiprah Koperasi dalam Mendukung Pemberdayaan UMKM. *Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM*, Nomor 1.
- Sulistiyastuti, 2004. *Dinamika usaha kecil dan menengah (UMKM) analisis konsentrasi regional UMKM di Indonesia 1999-2001*. Jurnal Ekonomi Pembangunan.
- Sumodiningrat, Gunawan, 2004, *Kebijakan Pemberdayaan UMKM dan Koperasi dalam Rangka Penguatan Ekonomi Kerakyatan*.
- Suyasubrata, Sumadi, 1989, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : CV. Rajawali Press.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM), Kementrian Koperasi dan UKM.
- Veithzal, Revai. 2008. *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi Pandun Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*, Raja Grafindo Persada: Jakarta.

L

A

M

P

I

R

A

N



PERTANYAAN WAWANCARA

1. Apakah ada batasan umur yang telah ditetapkan oleh koperasi Baitut Tamwil Muhammadiyah (BMT Al-kautsar) dalam peminjaman modal usaha?
2. Apa saja persyaratan yang diberikan oleh koperasi syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah dalam Peminjaman Modal?
3. Apakah Ada pendampingan bagi Anggota Koperasi?
4. Berapa banyak yang sudah mengambil pembiayaan mudharabah ?
5. Berapa pinjaman yang diberikan koperasi kepada anda ?
6. Untuk apa pinjaman yang anda ambil di koperasi ?
7. Bagaimana strategi pengembangan produk dalam pembiayaan mudharabah ?



DOKUMENTASI PENELITIAN



kantor koperasi syariah baitut tamwil muhammadiyah (BMT Al-kautsar)



Wawancara dengan kepala koperasi



Wawancara dengan pegawai koperasi



Wawancara dengan Ibu Erniati



Wawancara dengan Ibu kasmuah (penjual sayur)



Wawancara dengan Bapak Suardi

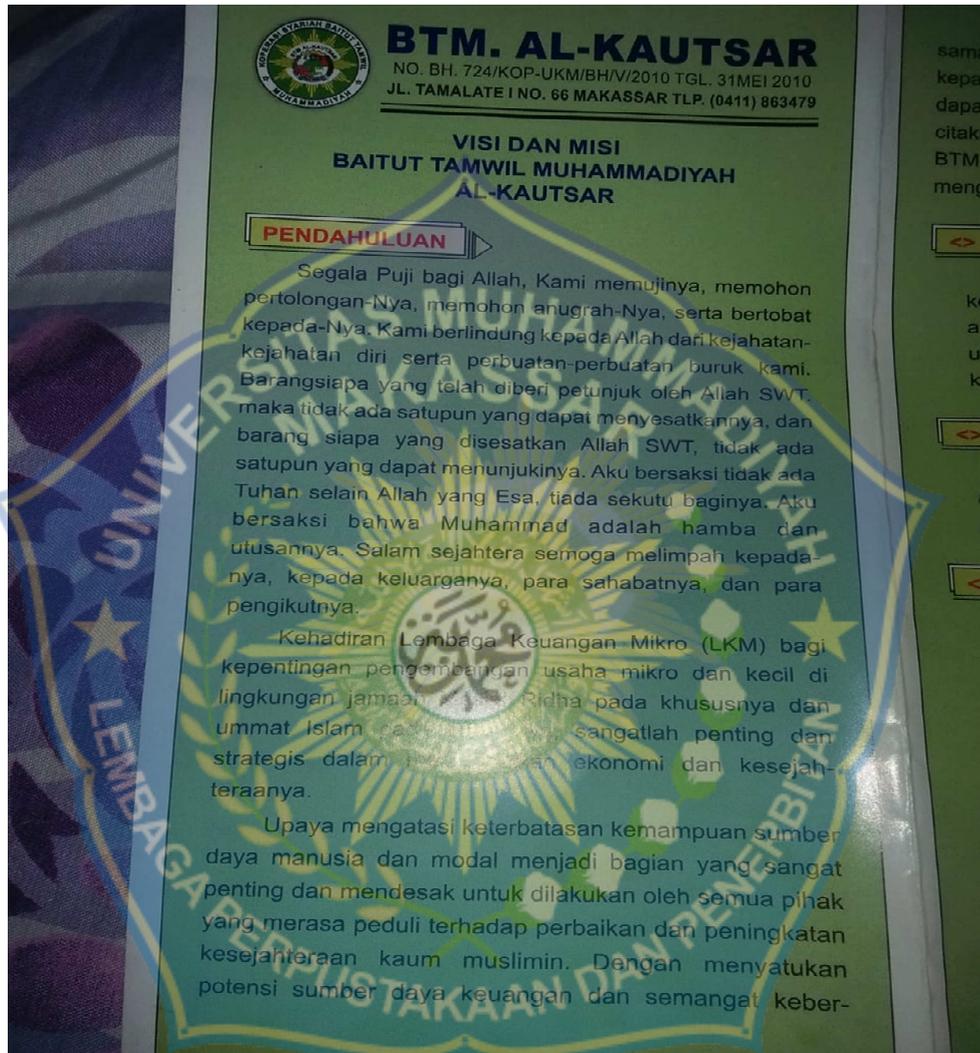


Wawancara dengan Ibu Asni



Wawancara dengan Bapak M Sanusi Makka

BROSUR BMT AL-KAUTSAR




BTM. AL-KAUTSAR
 NO. BH. 724/KOP-UKM/BH/V/2010 TGL. 31 MEI 2010
 JL. TAMALATE I NO. 66 MAKASSAR TLP. (0411) 863479

VISI DAN MISI
BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH
AL-KAUTSAR

PENDAHULUAN

Segala Puji bagi Allah, Kami memujinya, memohon pertolongan-Nya, memohon anugrah-Nya, serta bertobat kepada-Nya. Kami berlindung kepada Allah dari kejahatan-kejahatan diri serta perbuatan-perbuatan buruk kami. Barangsiapa yang telah diberi petunjuk oleh Allah SWT, maka tidak ada satupun yang dapat menyesatkannya, dan barang siapa yang disesatkan Allah SWT, tidak ada satupun yang dapat menunjukkannya. Aku bersaksi tidak ada Tuhan selain Allah yang Esa, tiada sekutu baginya. Aku bersaksi bahwa Muhammad adalah hamba dan utusannya. Salam sejahtera semoga melimpah kepadanya, kepada keluarganya, para sahabatnya, dan para pengikutnya.

Kehadiran Lembaga Keuangan Mikro (LKM) bagi kepentingan pengembangan usaha mikro dan kecil di lingkungan jamaah Masjid Ridha pada khususnya dan umat Islam pada umumnya, sangatlah penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi dan kesejahteraan.

Upaya mengatasi keterbatasan kemampuan sumber daya manusia dan modal menjadi bagian yang sangat penting dan mendesak untuk dilakukan oleh semua pihak yang merasa peduli terhadap perbaikan dan peningkatan kesejahteraan kaum muslimin. Dengan menyatukan potensi sumber daya keuangan dan semangat keber-

<> MAKSUD DAN TUJUAN

BTM Al-Kautsar bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan jasmani dan rohani serta posisi tawar anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya melalui upaya perbaikan ekonomi dan kegiatan pendukung lainnya.

<> VISI

BTM Al-Kautsar mempunyai visi yaitu "Menjadi lembaga keuangan mikro yang amanah dan profesional (mutaqin) dalam memberdayakan ekonomi umat".

<> MISI

Untuk mewujudkan visi tersebut BTM Al-Kautsar akan melaksanakan misi "Menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan pengusaha mikro dan kecil serta membina kepedulian antara agniah dan dhuafa secara terpola dan berkesinambungan".

BTM Al-Kautsar diharapkan akan berperan sebagai motor penggerak ekonomi masyarakat lapis bawah, sebagai ujung tombak pelaksana sistem ekonomi syariah, dan penghubung antara kaum muslimin yang mempunyai kelebihan asset dengan mereka yang mengalami kekurangan (dhuafa).

Untuk itu BTM Al-Kautsar dalam aktivitasnya

sehari-hari akan melaksanakan berbagai fungsi yang dapat menunjang tujuan tersebut di atas antara lain :
 (1) meningkatkan kualitas sumber daya manusia agar menjadi lebih baik, profesional dan Islami sehingga mampu menghadapi tantangan dan globalisasi,
 (2) menggalang sumber daya keuangan masyarakat agar dapat berputar dan dimanfaatkan seoptimal mungkin pada masyarakat lapis bawah, (3) mengembangkan kesempatan kerja, (4) berperan aktif dalam pembiayaan usaha masyarakat, (5) memperkokoh usaha anggota.

<> USAHA DAN KEGIATAN

BTM Al-Kautsar akan melaksanakan usaha dan kegiatan antara lain :

1. Menggalang dan menghimpun dana dari anggota melalui kegiatan simpan pinjam.
2. Memberikan pembiayaan usaha produktif bagi anggota.
3. Mengembangkan usaha sektor riil yang menunjang usaha anggota.
4. Membina SDM anggota agar menjadi profesional, membina manajemen usaha dan pelatihan kewirausahaan.
5. Memberikan pinjaman Qhasr.
6. Melaksanakan pembinaan Ruhiya bagi anggota melalui kegiatan pendidikan pelatihan dan penyuluhan serta taklim untuk meningkatkan keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT.
7. Membina dan mengembangkan kerjasama antara lembaga dalam membangun ekonomi anggota.

PERSYARATAN MENJADI ANGGOTA

1. Warga Negara Indonesia umur 18 tahun atau sudah menikah.
2. Mengajukan permohonan menjadi anggota.
3. Foto Copy KTP yang masih berlaku.
4. Pas photo ukuran 3 x 4 sebanyak 2 (dua) lembar.
5. Membayar Simpanan Pokok Rp. 100.000,-
 - ~ Simpanan Wajib Rp. 85.000,- untuk anggota biasa.
 - ~ Anggota Pendiri membayar Simpanan Pokok Khusus minimal Rp. 2.500.000,- (dapat dicicil 10 kali).
6. Membayar Simpanan Wajib Rp. 10.000,- secara teratur setiap bulan.
7. Mentaati ketentuan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga, Peraturan Khusus dan Keputusan Pengurus.
8. Menjaga nama baik BTMAI-Kautsar.

PERSYARATAN MENDAPAT PEMBIAYAAN USAHA DARI BTM AL-KAUTSAR

1. Sudah menjadi Anggota BTMAI-Kautsar
2. Mengajukan permohonan secara tertulis untuk mendapatkan pembiayaan.
3. Ada usaha yang riil dan layak mendapatkan pembiayaan.
4. Sudah ditinjau dan layak.
5. Jujur, amanah, dapat dipercaya.
6. Bersedia menandatangani akad perjanjian.
7. Adanya jaminan yang akan diserahkan.
8. Membayar biaya administrasi sesuai jumlah yang ditetapkan.
9. Membayar asuransi.

MENABUNG

BTM Al-Kautsar menerima Tabungan Wadi'ah, Tabungan Bagi Hasil (Mudharabah), Tabungan Berjangka Wadi'ah dan Tabungan Berjangka Mudharabah.

1. Sudah
2. Menan

↳ Modal Pe

Ang
melak
Ketentu
dan dis
dan ang

↳ Inform

Bar
nyimp
melak
inform
pada
Telp.
0813

SUSU

Sus
adalah

↳ Per

- 1.
- 2.
- 3.

↳ Pe

Ke
Se
Be

↳ P

- 1.
- 2.
- 3.

<> **Persyaratan**
 1. Sudah menjadi anggota BTM Al-Kautsar
 2. Menandatangani akad perjanjian

<> **Modal Penyertaan**
 Anggota BTM Al-Kautsar yang berminat dapat melakukan investasi dalam modal penyertaan. Ketentuan mengenai modal penyertaan akan diatur dan disepakati secara bersama antara BTM Al-Kautsar dan anggota yang dituangkan dalam akad perjanjian.

<> **Informasi**
 Bagi anggota dan masyarakat yang berminat menyimpan (menabung), mendapatkan pembiayaan dan melakukan investasi berupa modal penyertaan, informasi lain dapat menghubungi BTM Al-Kautsar pada jam kerja kecuali hari Jum'at, Jl. Tamalate I No. 66 Telp. (0411) 863 479, HP. : 081 354 682 583, 081 355 288 555, 085 242 506 s029.

SUSUNAN PENGURUS

Susunan pengurus BTM Al-Kautsar periode 2009-2012 adalah sebagai berikut :

<> **Pembina**
 1. Drs. Muh. Yamin Data, MS
 2. H. Abd. Razak Muh. Tahir, BA
 3. Nurhayati Siddiq, S.Pd.

<> **Pengurus**
 Ketua : Drs. H. Imaail Nurdin Azrun
 Sekretaris : Drs. Rizal U. Van Gobel
 Bendahara : Zamuddin Dg. Tayang

<> **Pegawias (Syariah)**
 1. Drs. Anwar
 2. Drs. H. Djakaria A. Hamid
 3. Drs. H. Najemuddin

PENUTUP
 Dengan memohon Ridha Allah SWT yang dilandasi dengan niat yang ikhlas, serta semangat keberhamaan yang tinggi dari semua pihak, Kita harapkan BTM ini dapat mewujudkan visi dan misinya dalam memajukan ekonomi anggotanya (Ummat).

Al-Kautsar alnya jernih, kebaikannya banyak apabila dikelola oleh mereka yang jujur, amanah, bertanggung jawab serta profesional akan menjadi dampak bagi semua orang dan mereka akan berlomba-lomba cerang dan menimba air yang jernih.

BTM Al-Kautsar akan menawarkan air yang jernih dan menghilangkan dahaga bagi mereka yang meneguknya samoga.

BTM Al-Kautsar amal usaha PCW Karunrung Kota Makassar. Kita pelihara, tumbuhkan dan kembangkan jadi besar, kita jauhkan dari tenaga-tenaga yang keruh yang membuat telaga yang jernih menjadi keruh.

Makassar, 17 September 2010

Motto
Fastabiqul Khaerat Dan Bersatu Kita Teguh

SEKRETARIAT BTM AL-KAUTSAR
MASJID RIDHA MUHAMMADIYAH
CABANG KARUNRUNG
 Jl. Tamalate I No. 66 Makassar
 Telp. 0411 - 863479



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
 LEMBAGA PENELITIAN PENGEMBANGAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT-
 Jl. Sultan Alauddin No. 259 Telp.866972 Fax (0411)865588 Makassar 90221 E-mail :lp3munismuh@plasa.com



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Nomor : 2654/05/C.4-VIII/VII/37/2019
 Lamp : 1 (satu) Rangkap Proposal
 Hal : Permohonan Izin Penelitian

23 Dzulqad'ah 1440 H
 26 July 2019 M

Kepada Yth,

Kepala

Koperasi Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah

di -

Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar, nomor: 830/FAI/05/A.2-II/VII/40/19 tanggal 18 Juli 2019, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : RATNASARI
 No. Stambuk : 10525 0249 15
 Fakultas : Fakultas Agama Islam
 Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
 Pekerjaan : Mahasiswa

Bermaksud melaksanakan penelitian/pengumpulan data dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul :

"Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Mudharabah pada Usaha Mikro Kecil di Koperasi Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (Kopsyah BTM Al- Kautsar)"

Yang akan dilaksanakan dari tanggal 27 Juli 2019 s/d 27 September 2019.

Sehubungan dengan maksud di atas, kiranya Mahasiswa tersebut diberikan izin untuk melakukan penelitian sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan Jazakumullahu khaeran katziraa.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Ketua LP3M,



Dr.Ir. Abubakar Idhan,MP.
 NBM 101 7716



FAKULTAS AGAMA ISLAM UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Kantor : Jl. Sultan Alauddin No. 259 (Menara Iqra' Lt. IV) Makassar 90221 Fax./Telp. (0411) 866972

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Nomor : 0830 / FAI / 05 / A.2-II / VII / 40 / 19
Lamp : -
Hal : **Pengantar Penelitian**

Kepada Yang Terhormat,
Ketua LP3M Unismuh Makassar
Di -
Makassar.

السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar menerangkan bahwa Mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini :

Nama : **Ratnasari**
Nim : 105 25 0249 15
Fakultas/ Prodi : Agama Islam/ Hukum Ekonomi Syariah

Benar yang bersangkutan akan mengadakan penelitian dalam rangka penyelesaian skripsi dengan judul:

“STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA USAHA MIKRO KECIL DI KOPERASI SYARIAH BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH (KOPSYAH BTM AL-KAUTSAR)”.

Atas kesediaan dan kerjasamanya kami haturkan Jazaakumullahu Khaeran Katsiran.

وَالسَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

15 Dzulqaidah 1440 H
Makassar, _____
18 Juli 2019 M



Dekan,
D. R. Mawardi Pewangi, M. Pd.I.

554 612



**KOPERASI SYARIAH BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH
(KOPSYAH BTM AL-KAUTSAR)
SK. MENKOP DAN UKM.RI NO. 724/KOP-UKM/BH/V2010**

Kantor: Jln. Tamalate 1 No. 66 Telp. (0411) 863478 Makassar



والله اعلم
بما كنا نعبد
والله اعلم

No. : 70/KOPSYAH/BTM-AK/V/2019

Lampiran : -

Kepada Yth,

**Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Makassar**

Di –
Tempat

Perihal : Izin / Rekomendasi Penelitian

Assalamu 'Alaikum Wr. Wb.

Merujuk surat dari Universitas Muhammadiyah Makassar No. 2654/ FAI / 05 / C,4-VII / MII / 40 / 19 tanggal 26 Juli 2019 Perihal Permohonan Izin Penelitian, maka pada prinsipnya kami dapat menyetujui permohonan tersebut dengan syarat-syarat sebagai berikut :

1. Penelitian dilakukan oleh mahasiswa dari Universitas Muhammadiyah Makassar dengan data sebagai berikut :
 1. Nama : Ratnasari
 2. NIM : 105 25 0249 15
 3. Fakultas / Prodi : Agama Islam / Hukum Ekonomi Syariah
2. Menyerahkan 1 (Satu) rangkap hasil kegiatan penelitian kepada pihak koperasi syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) Al-Kautsar Kota Makassar.
3. Bersedia dan berjanji menjaga kerahasiaan koperasi
4. Surat Izin / rekomendasi ini agar digunakan sebagaimana mestinya.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih banyak.

Makassar, 14 Juli 2019

**Mengetahui,
PIMPINAN KOPERASI SYARIAH BAITUT TAMWIL MUHAMMADIYAH
(KOPSYAH BTM AL-KAUTSAR)**



Ketua

Drs. H. Ismail, N.A., MBA

RIWAYAT HIDUP



Ratnasari. Lahir di Mampua, 16 September 1997. Anak pertama dari Pasangan H.Paris dan HJ. Syamsiah. Menempuh Pendidikan Sekolah Dasar Di SD Inpres Mampua dan lulus pada tahun 2009, kemudian pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan di MTS Yapit Malakaji dan lulus pada tahun 2012. Setelah lulus, pada tahun tersebut penulis melanjutkan pendidikan di tingkat SMA tepatnya di MAN 1 GOWA dan lulus pada tahun 2015. Setelah menyelesaikan studi Atas Ridho Allah SWT dan restu kedua orang tua, penulis melanjutkan pendidikan pada jenjang perkuliahandi Universitas Muhammadiyah Makassar Fakultas Agama Islam Prodi Hukum Ekonomi Syariah pada tahun 2015.

Selama penulis berstatus sebagai mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah di Universitas Muhammadiyah Makassar, penulis aktif mengikuti kegiatan akademik.

RATNASARI

NIM: 10525024915