**PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN KONSUMTIF**

**PADA BAITUL MAAL WAT TAMWIL**

**Erland Sakti Anindito Putra1), Fauzul Hanif Noor Athief2), Lukmanul Hakim3)**

Universitas Muhammadiyah Surakarta

[1)i000190069@student.ums.ac.id](mailto:1)i000190069@student.ums.ac.id) , 2) [fhn208@ums.ac.id](mailto:fhn208@ums.ac.id)  3) [lh312@ums.ac.id](mailto:lh312@ums.ac.id)

**Abstrak.** Baitul Maal Wat Tamwil merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang mempunyai beberapa produk pembiayaan produktif dan konsumtif. Untuk meningkatkan kepuasan pelayanan dan pengembangan kelembagaannya agar mampu bersaing di masyarakat, maka perlu adanya pengembangan produk pembiayaan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana pengembangan produk pembiayaan konsumtif pada Baitul Maal Wat Tamwil di wilayah Solo Raya. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Sumber data berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan manajemen Baitul Maal Wat Tamwil yang ada di Wilayah Solo Raya, yaitu BMT Amanah Umah, BMT Ahmad Dahlan, BMT Dirgantara, dan BMT Kube Colomadu Sejahtera.Data sekunder diperoleh melalui dokumen-dokumen yang sudah dipublikasikan pihak lain yang berkaitan dengan penelitian ini. Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan metode content analisis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan produk pembiayaan BMT menggunakan strategi berdasarkan akad yang digunakan serta menggunakan strategi mengikuti trend permintaan pasar.

**Kata kunci:** Baitul Maal Wat Tamwil, Pengembangan, Produk Pembiayaan Konsumtif

***Abstract****. Baitul Maal Wat Tamwil is a sharia microfinance institution that has several productive and consumer financing products. To increase service satisfaction and institutional development to be able to compete in society, it is necessary to develop financing products. The aim of this research is to find out how consumer financing products are developed at Baitul Maal Wat Tamwil in the Greater Solo area. This research is a qualitative research. Data sources include primary data and secondary data. Primary data was obtained through interviews with the management of Baitul Maal Wat Tamwil in the Solo Raya area, namely BMT Amanah Umah, BMT Ahmad Dahlan, BMT Dirgantara, and BMT Kube Colomadu Sejahtera. Secondary data was obtained through documents that have been published by other related parties. with this research. The data obtained was analyzed using the content analysis method. The research results show that the development of BMT financing products uses a strategy based on the contracts used and uses a market demand strategy*.

***Keywords:*** *Baitul Maal Wat Tamwil, Developping, Consumer Financing Product*

**PENDAHULUAN**

Baitul Maal Wat Tamwil merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang ada di Indonesia. Salah satu hal yang membedakan Baitul Maal Wat Tamwil dengan lembaga keuangan mikro lainnya adalah dalam menjalankan tugas dan fungsinya, Baitul Maal Wat Tamwil harus memperhatikan konsep *ta’awun* (tolong-menolong) dan tidak boleh bertentangan dengan syariah.

Baitul Maal Wat Tamwil berasal dari bahasa Arab *bayt al maal* dan *bayt at tamwil*. *Bayt al maal* secara harfiah diartikan sebagai rumah pengumpulan harta. Sedangkan *bayt* *at tamwil* diartikan sebagai rumah pengembangan harta. Dengan demikian Baitul Maal Wat Tamwil dapat diartikan sebagai tempat pengumpulan dan penyaluran dana komersial untuk mengembangkan usaha-usaha produktif sehingga meningkatkan kualitas ekonomi masyarakat pada umumnya dan para pelaku usaha mikro ekonomi khususnya.[[1]](#footnote-1)

Indonesia merupakan salah satu negara dengan jumlah penduduk muslim terbesar di dunia. Berdasarkan data dari Kementrian Dalam Negeri Indonesia pada tanggal 31 Desember 2021 total jumlah penduduk Indonesia sebanyak 273,32 juta jiwa. Adapun jumlah penduduk muslim sebanyak 237,5 juta jiwa atau sebesar 86,9% dari total penduduk Indonesia.[[2]](#footnote-2)

Kondisi di atas sebenarnya menjadi modal besar bagi lembaga keuangan syariah untuk dapat berkembang dan memberi banyak kemanfaatan bagi masyarakat di Indonesia. Namun faktanya hal ini belum terlaksana secara optimal. Masih banyak masyarakat yang terpaksa terlibat dalam praktik riba. Indonesia. Banyak masyarakat kelas ekonomi bawah yang terjerat praktik rentenir yang diaplikasikan dalam bentuk bank plecit. Pada saat mereka membutuhkan bantuan keuangan mereka sering tergiur dengan praktik-praktik bank plecit karena menganggap lebih mudah prosesnya. Padahal sebenarnya hal itu pada akhirnya akan memberatkan dirinya sendiri, karena dalam pelaksanaannya praktik bank plecit ini menerapkan konsep bunga berbunga. Selain itu, tanpa disadari mereka telah ikut menumbuh suburkan praktik riba yang yang sangat bertentangan dan dilarang dalam Islam.

Baitul Maal Wat Tamwil sebagai lembaga keuangan intermediet, keberadaannya diharapkan dapat membantu masyarakat ekonomi menengah ke bawah yang tidak tersentuh oleh bank syariah maupun bank perkreditan rakyat syariah. Baitul Maal Wat Tamwil tidak hanya berfokus pada pemberian pembiayaan yang bersifat konsumtif saja tetapi juga harus mampu memacu pertumbuhan ekonomi masyarakat dengan mendorong terciptanya usaha-usaha produktif sehingga mampu membantu tercapainya kesejahteraan masyarakat.

Masyarakat kelas menengah ke bawah seringkali membutuhkan bantuan pembiayaan ketika mereka harus memenuhi kebutuhan konsumtif yang pendanaannya besar, misalnya pembelian sepeda motor, pembelian rumah tinggal, biaya pendidikan anak, atau biaya pengobatan. Di sinilah Baitul Maal Wat Tamwil dapat mengambil perannya sebagai lembaga keuangan mikro syariah untuk membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi masyarakat dengan jalan menyalurkan pembiayaan.

Dari uraian di atas maka dalam kesempatan ini penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana Baitul Maal Wat Tamwil sebagai lembaga mikro ekonomi keuangan syariah dalam merebut pangsa pasar dengan produk-produk pembiayaannya. Skup peneltiian ini meliputi wilayah Solo Raya dengan fokus penelitian pada pengembangan produk pembiayaan konsumtif. Penelitian yang akan penulis lakukan dalam kesempatan ini berjudul Pengembangan Pembiayaan Konsumtif Baitul Maal Wat Tamwil. Adapun sekup penelitian meliputi Baitul Maal Wat Tamwil yang ada di wilayah Solo Raya.

**LITERATURE REVIEW**

Pertama, penelitian Lisdawami dan Mawardi (2017) tentang strategi pengembangan pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil. Hasil menunjukkan bahwa awalnya strategi pengembangan pembiayaan di BMT Amanah Ummah adalah strategi imitasi dari produk lembaga keuangan konvensional yang sudah banyak dikenal masyarakat, yaitu produk simpanan mudhorobah dan produk simpanan mudhorobah berjangka. Kemudian BMT Amanah Ummah berusaha membuat strategi baru dalam pengembangan pembiayaannya yang disebut dengan strategi mutasi. Dalam strategi ini dilakukan dengan cara memodifikasi produk-produk simpanan syariah yang sudah ada di lembaga keuangan syariah lainnya sesuai dengan kebutuhan anggotanya. Produk-produk simpanan tersebut antara lain Simpanan Tilmidzun, Simpanan Fitri, Simpanan Walimah, Simpanan Aqiqah, Simpanan Sejahtera, Simpanan Beasiswa, Simpanan Qurban, Simpanan haji, dan Simpanan Mudharabah Muqayyadah. [[3]](#footnote-3)

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Sadil (2019) menunjukkan bahwa Baitul Maal Wat Tamwil memiliki potensi dalam mengembangkan dan meningkatkan potensi pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Hal ini sesuai dengan konsep Baitul Maal wat Tamwil untuk mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam pengembangan ekonomi.[[4]](#footnote-4)

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Aulia (2019) menunjukkan bahwa Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT Al Itqan menerapkan pola grameen bank yang diadaptasi menjadi pola simpan pinjam metode kumpulan. Selanjutnya dari sistem grameen bank tersebut terus dilajukan inovasi, seperti penggunaan teknologi dengan adanya branchless dan aplikasi itQan mobile yang dapat digunakan untuk mengecek saldo, rincian pembiayaan dan keseluruhan transaksi sehingga memberi kemudahan bagi nasabahnya.[[5]](#footnote-5)

Keempat, hasil penelitian dari Muhlis dan Damirah (2019) diketahui bahwa strategi optimalisasi manajemen pengelolaan dalam rangka pengembangan KJKS BMT Al Markaz Al Islami Makasar adalah melalui usaha produktif dengan penekanan pada fungsi KJKS BMT Al Markaz sebagai lembaga keuangan mikro yang berperan sebagai perantara pengusaha kecil, menengah, peningkatan skill dan penguatan semangat juang pengurus, serta penerapan manajemen risiko.[[6]](#footnote-6)

Kelima, hasil penelitian yang dilakukan oleh Ratna (2020) diketahui beberapa BMT di Sumatera Selatan yang masih aktif seperti Al Aqobah, Bina Umat, Insan Mulia, Surya Barokah, Prima, dan Trans Mekar Sari Mandiri menerapkan strategi pengembangan BMT dengan cara memperbaiki kinerja, menjaga hubungan baik dengan nasabah, meningkatkan pelayanan seperti dengan penerapan sistem komputerisasi, serta pengembangan produk pembiayaan dengan menyesuaikan kebutuhan nasabahnya dengan tetap menerapkan prinsip-prinsip syariah, yaitu amanah, margin kecil, dan negosiabel.[[7]](#footnote-7)

Keenam, penelitian yang dilakukan oleh Ramadhanty dan Oktafia (2021) menunjukkan bahwa selain membangun kepercayaan kepada para nasabah, BPRS UMMU mengembangkan strategi dalam pengembangan produk pembiayaannya antara lain dengan cara mengembangkan pembiayaan tanpa agunan, serta sistem jemput bola dalam memberikan pelayanan kepada nasabah.[[8]](#footnote-8)

Ketujuh, Dasopang (2020) dengan penelitiannya menunjukkan bahwa BMT merupakan lembaga keuangan syariah non-bank, yang dalam fungsi dan perannya juga melakukan fungsi dan peran bank. Di satu sisi BMT membantu masyarakat miskin untuk memperoleh hak sosialnya melalui dana konsumtif, di sisi lain BMT memberikan fasilitas bisnis yang berupaproduk-produk pembiayaan dan simpanan.[[9]](#footnote-9)

Beberapa penelitian di atas berbeda dengan penelitian yang penulis lakukan. Fokus penelitian yang penulis lakukan tentang pengembangan produk pembiayaan konsumtif pada Baitul Maal Wat Tamwil di wilayah Solo Raya.

**METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk memahami sebuah fenomena yang dialami oleh subjek penelitian.[[10]](#footnote-10)Adapun jenis penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan, yaitu suatu peneltian yang dilakukan dengan cara menggali data secara langsung kepada responden.

Data peneltian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung dari sumber utama. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti tidak dari sumber utama secara langsung. Data ini sudah dipublikasikan oleh pihak lain sehingga banyak pihak dapat menggunakannya [[11]](#footnote-11)

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan dokumentasi. Wawanca ra dilakukan kepada empat pimpinan Baitul Maal Wat Tamwil atau yang mewakili yaitu pimpinan BMT Amanah Umah Sukoharjo, BMT Ahmad Dahlan Cawas, BMT Dirgantara Surakarta, dan BMT Kube Sejahtera Colomadu. Setelah data diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan metode content analysis. Yaitu, metode yang menerapkan suatu pembahasan yang mendalam tentang semua informasi yang diperoleh dalam sebuah penelitian.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

1. **BAITUL MAAL WAT TAMWIL *(Heading Level* 1** (12 *pt, spasi 1,5*)

Baitul Maal Wat Tamwil merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, atas prakarsa dan modal saalam, berintikan pada keadilan, kedamaian, dan kesejahteraan (Muhammad, 2008). Tujuan dari Baitul Maal Wat Tamwil adalah melakukan pembinaan dan pendanaan berdasarkan prinsip syariah. Selaras dengan tujuannya maka Baitul Maal Wat Tamwil mempunyai fungsi menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non-syariah, melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil, melepaskan masyarakat dari rentenir, serta menjaga keadilan ekonomi masyarakat.

Baitul Maal Wat Tamwil berwenang melakukan kegiatan yang bersifat finansial maupun non-finansial. Kegiatan finansial yang dilakukan oleh Baitul Maal Wat Tamwil meliputi kegiatan penghimpunan dana dan penyediaan pendanaan (pembiayaan). Dalam penghimpunan dana biasanya digunakan prinsip bagi hasil (mudharabah). Sedangkan dalam pendanaan dapat berbentuk pembiayaan musyarakah, pembiayaan mudharabah, pembiayaan qard al hasan, pembiayaan bay’ bi saman ajil dan pembiayaan murabahah.[[12]](#footnote-12)

Baitul Maal Wat Tamwil pada awalnya tidak berbadan hukum resmi. Kemudian, Baitul Maal Wat Tamwil berkembang menjadi sebuah lembaga swadaya masyarakat atau kelompok simpan pinjam. Seiring perkembangan zaman, maka kepastian hukum menjadi sesuatu hal yang sangat dibutuhkan. Oleh karena itu, Baitul Maal Wat Tamwil kemudian menjadi sebuah lembaga yang berbadan hukum resmi.

Sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku di Indonesia, penerapan sistem operasi bagi hasil yang memungkinkan di Indonesia adalah perbankan dan koperasi. Sementara itu, dalam Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 dan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 dijelaskan bahwa yang menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat adalah bank umum dan bank perkreditan rakyat baik yang dijalankan secara konvensional maupun berlandaskan syariah. Berdasarkan hal tersebut, maka para pembina Baitul Maal Wat Tamwil memberikan arahan badan hukum dari Baitul Maal Wat Tamwil berbentuk koperasi.

Sebagai koperasi syariah, maka Baitul Maal Wat Tamwil berperan membantu masyarakat yang memiliki kemampuan terbatas. Secara spesifik BMT memang ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya bukan masyarakat secara luas.[[13]](#footnote-13) Kegiatan usahanya meliputi penanaman modal dengan konsep bagi hasil, memberikan pembiayaan, dan tabungan. Dengan demikian baitul Maal Wat Tamwil dalam pengembangannya secara khusus harus dapat memberikan dorongan pada peningkatan kesejahteraan anggotanya dan masyarakat luas pada umumnya.[[14]](#footnote-14) Kehadiran Baitul Maal wat Tamwil menjadi alternatif lain dalam pembiayaan bagi masyarakat di tengah sistem ekonomi konvensional yang berbasis riba.[[15]](#footnote-15)

1. **PRODUK PEMBIAYAAN KONSUMTIF**

Pembiayaan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia didefinisikan sebagai segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya. Adapun biaya itu sendiri diartikan seagai uang yang dikeluarkan untuk mengadakan sesuatu. Dalam kaitannya dengan lembaga keuangan, maka pembiayaan merupakan kegiatan penyaluran dana oleh bank atau lembaga keuangan lain kepada anggotanya yang membutuhkan. Pembiayaan ini merupakan penyediaan dana berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai mengembalikan dana pembiayaan tersebut dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

Muhammad dalam bukunya *Lembaga Keuangan Umat Kontemporer* menyebutkan bahwa pembiayaan secara makro bertujuan untuk peningkatan ekonomi umat, tersedianya dana untuk pengembangan usaha, peningkatan produktifitas, pembukaan lapangan kerja baru, serta terjadinya distribusi pendapatan. Sedangkan secara mikro pembiayaan bertujuan untuk pemaksimalan laba, peminimalan risiko, penyalahgunaan sumber ekonomi, dan penyaluran kelebihan dana.[[16]](#footnote-16) Adapun fungsi Baitul Maal Wat Tamwil menurut A. Soemitra ada tiga. Pertama, Baitul Maal Wat Tamwil harus dapat mengidentifikasi, menggerakkan, megorganisir, mendorong, dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota, kelompok, usaha anggota dan pekerjaannya. Kedua, Baitul Maal wat Tamwil harus dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan usaha kelompok mereka lebih profesional dan Islami sehingga lebih tangguh dalam menghadapi tantangan global. Ketiga, Baitul Maal Wat Tamwil harus dapat menggerakkan dan menata potensi masayarkat dalam rangka peningkatan kesejahteraan anggotanya.[[17]](#footnote-17)

Pembiayaan pada Baitul Maal Wat Tamwil meliputi pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang diberikan Baitul Maal Wat Tamwil kepada anggota atau nasabah untuk usaha yang bersifat produktif, misalnya pemberian bantuan modal untuk berdagang atau pengelolaan tanah pertanian. Sedangkan pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil yang diberikan kepada untuk pemenuhan kebutuhan yang bersifat konsumtif bagi anggota, seperti pembelian sepeda motor, pembelian rumah, dan pembelian barang elektronik,

Baitul Maal Wat Tamwil harus terus melakukan inovasi guna mengembangkan produk-produk pembiayaannya sehingga dapat meningkatkan kualitas pelayanannya kepada anggota. Pengembangan produk pembiayaan sebuah lembaga keuangan syariah menurut Mawardi harus memenuhi unsur pemenuhan kebutuhan pasar, pemenuhan kebutuhan syariah, serta memenuhi maqosid syariah.[[18]](#footnote-18)

Al Suwilem dalam bukunya menyebutkan bahwa ada tiga strategi dalam pengembangan produk pembiayaan. Strategi pertama dimulai dari produk konvensional, strategi kedua dimulai dari produk syariah, dan strategi ketiga dimulai dari kebutuhan riil konsumen.[[19]](#footnote-19) Pada strategi pertama, produk konvensional dijadikan referensi kemudian menggunakan ca ra syariah untuk membangun produk yang hampir sama. Strategi ini disebut juga sebagai strategi imitasi. Startegi kedua, pengembangan produk pembiayaan didasarkan pada produk syariah yang sudah ada dan diterima oleh masyarakat kemudian dibuat berbagai variasi baru. Sedangakn strategi ketiga didasarkan pada kebutuhan riil dari anggota atau pelanggan kemudian mendisain produk sesuai dengan kebutuhan pelanggan serta sesuai syariah.

1. **AKAD MURABAHAH DALAM PEMBIAYAAN KONSUMTIF**

Salah satu perbedaan mendasar antara lembaga keuangan syariah dan konvensional adalah penggunaan akad yang berlandaskan prinsip-prinsip Islam. Penggunaan akad ini bertujuan untuk menghindari riba yang dilarang oleh Islam dalam transaksi keuangan. Prinsip dasar pelarangan riba diatur dalam firman Allah SWT dalam Al-Quran, khususnya dalam Surah Al-Baqarah ayat 275.[[20]](#footnote-20)

Salah satu akad yang sering digunakan dalam pembiayaan konsumtif oleh lembaga keuangan syariah adalah akad murabahah. Murabahah berasal dari kata *"ribh,"* yang berarti keuntungan. Secara bahasa, murabahah dapat diartikan sebagai memanfaatkan keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. Dalam istilah perbankan, murabahah adalah bentuk pembiayaan saling menguntungkan antara lembaga keuangan dan nasabah yang mengalami kesulitan finansial dengan cara melakukan transaksi jual beli antara keduanya, di mana keuntungan dan harga asli telah diketahui oleh kedua belah pihak. Selanjutnya, pengembalian dana pembiayaan dapat dilakukan secara tunai atau diangsur.[[21]](#footnote-21)

Sebagai catatan, murabahah dalam pengertian aslinya adalah sebuah bentuk jual beli dan bukan instrumen pembiayaan. Murabahah merupakan suatu bentuk jual beli dimana harga jual lebih tinggi dari harga beli awal, dan kondisi tersebut diketahui oleh pihak penjual dan pembeli. Harga jual yang lebih tinggi itu diperoleh dari harga beli awal ditambah keuntungan.[[22]](#footnote-22)Penggunaan murabahah sebagai instrumen pembiayaan pertama kali diperkenalkan oleh Islamic Development Bank (IDB) pada tahun 1975 dalam operasionalnya.[[23]](#footnote-23) Karena pembiayaan murabahah pada lembaga keuangan syariah prinsipnya adalah jual beli, maka pembiayaan ini juga mengandung unsur risiko seperti dalam transaksi jual beli.[[24]](#footnote-24)

Skema pembiayaan dengan akad murabahah di Baitul Maal Wat Tamwil secara sederhana dapat dijelaskan sebagai berikut. Pertama, Baitul Maal Wat Tamwil melakukan pembelian aset yang diinginkan oleh nasabah. Pembelian ini seringkali dilakukan oleh nasabah langsung dalam posisinya mewakili Baitul Maal Wat Tamwil menggunakan akad wakalah. Baitul Maal Wat Tamwil kemudian menjual aset tersebut kepada nasabah di mana nasabah pada hakikatnya telah mengetahui harga asli perolehan aset tersebut. Baitul Maal Wat Tamwil kemudian memasang margin tertentu sebagai profit yang didapatkan Baitul Maal Wat Tamwil. Nasabah kemudian membayar secara mengangsur aset tersebut kepada Baitul Maal Wat Tamwil.

Akad murabahah paling sering digunakan dalam pembiayaan konsumtif di lembaga keuangan syariah, termasuk Baitul Maal Wat Tamwil, karena akad ini relatif mudah dalam pelaksanaannya, mengikuti prinsip jual beli, dan minim risiko. Namun, dalam pelaksanaannya, akad murabahah juga harus memenuhi rukun jual beli, yaitu harus ada penjual, pembeli, barang yang diperjualbelikan, serta ijab kabul. Selain itu dalam pembiayaan murabahah harus pula memenuhi syarat-syarat sebagaimana syarat sah jual beli, yaitu barang yang ditransaksikan sudah ada saat kesepakatan akad, barang yang dimaksud merupakan milik penuh dari penjual (dalam hal ini BMT), transaksi dilangsugkan tanpa syarat, penyerahan barang dilakukan pada saat penandatanganan akad murabahah.[[25]](#footnote-25)

1. **PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN KONSUMTIF BAITUL MAAL WAT TAMWIL DI SOLO RAYA**

Untuk dapat mengetahui strategi apa yang dikembangkan oleh Baitul Maal Wat Tamwil di Solo Raya dalam mengembangkan produk pembiayaan konsmtifnya, maka penulis telah melakukan upaya penggalian data melalui wawancara dan dokumentasi. Wawancara penulis lakkukan kepada pihak manajemen Baitul Maal Wat Tamwil sebagai nara sumber utama. Berdasarkan wawancara yang telah penulis lakukan diperoleh data sebagai berikut.

Tabel 1. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Konsumtif

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Nama Baitul Maal Wat Tamwil** | **Strategi Pengembangan** |
| 1. | BMT Amanah Ummah Sukoharjo | Berdasarkan pada kebutuhan masyarakat |
| 2. | BMT Ahmad Dahlan Cawas | Berdasarkan pada akad yang digunakan |
| 3. | BMT Dirgantara Surakarta | Berdasarkan kebutuhan masyarakat |
| 4. | BMT Kube Sejahtera Colomadu | Berdasarkan pada akad yang digunakan |

Sumber: Hasil Wawancara kepada responden

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa sebanyak dua Baitul Maal Wat Tamwil mengembangkan produk pembiayaannya dengan menggunakan strategi berdasarkan kebutuhan riiil masyarakat. Mereka melihat apa trend yang sedan gada di Masyarakat. Dalam hal ini kebutuhanriil apa yang ada di masyarakat yang pada umumnya membutuhkan pembiayaan tinggi. Setelah itu diinventaris dan disesuaikan dengan syariah dengan menetapkan akad apa yang digunakan. Setelah itu baru ditentukan jenis produk pembiayaannya.

BMT Amanah Ummah memiliki empat macam pembiayaan konsumtif, yaitu Pembiayaan Kendaraan Bermotor, Pembiayaan Kepemilikan Rumah dan Tanah, Pembiayaan Emas dan Perhiasan, serta pembiayaan multiguna. Pemiayaan multiguna adalah pembiayaan yang diberikan kepada anggota/pelanggan untuk pendanaan kebutuhan konsumtif anggota diluar kebutuhan kendaraan bermotor, rumah dan tanah, serta emas dan perhiasan. Dengan produk pembiayaan multiguna ini diharapkan semua kebutuhan konsumtif anggota/pelanggan dapat dipenuhi. Contoh seorang anggota membutuhkan pembelian barang elektronik maka dapat melalui pembiayaan multiguna.

BMT Dirgantara mempunyai empat produk pembiayaan konsumtif, yaitu produk pembiayaan pendidikan, talangan haji dan umroh, jual beli. Semua kebutuhan anggota untuk pemenuhan kebutuhan yang sifatnya konsumtif selain pembiayaan pendidikan dan ibadah haji/umroh masuk dalam produk pembiayaan jual beli. Sebagai contoh seorang anggota akan membeli sepeda motor atau membeli rumah, maka pembiayaannya masuk pada pembiayaan jual beli.

BMT Ahmad Dahlan dan BMT Kube Sejahtera Colomadu menggunakan strategi pengembangan produk pembiayaan berdasarkan akad yang digunakan. BMT Ahmad Dahlan mempunyai produk pembiayaan yang didasarkan pada akad, yaitu pembiayaan musyarokah, pembiayaan mudorobah, pembiayaan murabahah, dan pembiayaan ijaroh. Semua kebutuhan anggota/pelanggan yang bersifat konsumtif seperti kendaraan bermotor, barang elektronik, dan perlengkapan rumah tangga masuk dalam produk pembiayaan murabahah.

BMT Kube Sejahtera Colomadu mempunyai dua jenis produk pembiayaan yang didasarkan pada akad yang digunakan. Kedua produk pembiayaan itu adalah pembiayaan murabahah dan pembiayaan ijaraoh. Semua kebutuhan anggota yang bersifat konsumtif masuk dalam produk pembiayaan murabahah.

Dalam pelaksanaannya, keempat BMT menggunakan akad murabahah untuk memberikan pembiayaan pada anggotanya dalam pemenuhan kebutuhan konsumtif. Pihak BMT membelikan barang kemudian anggota/pelanggan membayar dan memberikan keuntungan pada pihak BMT. Keuntungan ini disebut margin.

Margin ditetapkan sesuai kesepakatan antara pihak BMT dan anggota. Adapun pembayaran dilakukan dengan cara mengangsur. Besarannya angsuran dan jangka waktunya juga didasarkan pada kesepakatan yang telah diperoleh antara pihak BMTdengan anggota/pelanggan. Sehingga, hal ini tidak memberatkan pihak anggota di satu sisi dan tidak merugikan pihak BMT di sisi lain.

Yang perlu diperhatikan dalam pelaksanaan akad murabahah adalah sifat asal dari murabahah yaitu jual-beli. Dengan demikian harus ada transaksi secara nyata, bukan memberikan pinjaman uang. Oleh karena itu, dalam pelaksanaan akad murabahah ini juga harus terpenuhi rukun dan syarat jual beli sebagaimana yang disyariatkan dalam ajaran Islam. Adapun rukun jual beli dalam Islam sebagaimana disebutkan dalam QS. Al Baqarah ayat 275 adalah adanya penjual dan pembeli, ada barang yang diperjual belikan, dan ada ijab Kabul. Sedangkan syarat yang harus dipenuhi dalam jual beli dengan akad murabahah adalah sebagai berikut:

1. Barang sebagai transaksi murabahah harus sudah ada saat transaksi murabahah dilangsungkan antara pihak Baitul Maal Wat Tamwil dengan pihak nasabah.
2. Barang yang dimaksud telah menjadi milik sepenuhnya dari pihak Baitul Maal Wat Tamwil selaku penjual.
3. Pada saat transaksi murabahah dilangsungkan tidak boleh meberlakukan syarat tertentu
4. Penyerahan barang dari pihak Baitul Maal wat Tamwil selaku penjual kepada nasabah selaku pembeli dilaksanakan pada saat penandatanganan akad murabahah.

Tabel 2. Pengajuan Pembiayaan Konsumtif Terbanyak dari Nasabah

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Nama BMT** | **Pengajuan Pembiayaan Konsumtif** |
| 1. | BMT Amanah Ummah Sukoharjo | Pembelian sepeda motor |
| 2. | BMT Ahmad Dahlan Cawas | Pembelian sepeda motor |
| 3. | BMT Dirgantara Surakarta | Pembelian sepeda motor dan hand phone |
| 4. | BMT Kube Sejahtera Colomadu | Pembelian sepeda motor |

Sumber: Hasil wawancara

Pembiayaan yang paling banyak diajukan oleh para nasabah adalah pembiayaan kepemilikan sepeda motor. Moda transportasi ini sangat diminati masyarakat karena dapat digunakan menjelajah hingga pelosok desa. Dengan memiliki sepeda motor sendiri seseorang akan menghemat waktu, tenaga, dan biaya. Hal ini sesuai dengan kondisi di wilayah Solo Raya dimana moda transportasi umum belum bias menyentuh setiap sudut wilayah. Kepemilikan sepeda motor juga dapat menambah nilai ekonomi masyarakat. Sepeda motor itu dapat digunakan untuk mencari tambahan pemasukan dengan meenggunakannya untuk mengojek. Terlebih lagi saat ini sedang marak adanya fenomena ojek online.

Sebagaimana diketahui sepeda motor masih menjadi barang mewah bagi sebagian masyarakat dengan strata ekonomi menengah ke bawah. Harga sepeda motor saat ini rata-rata sudah di atas 20 juta, tentu membuat masyarakat kelas menengah ke bawah terasa berat untuk memilikinya. Salah satu cara untuk dapat memiliki sarana transportasi tersebut dengan cara mengajukan pembiayaan kepada lembaga keuangan dalam hal ini Baitul Maal Wat Tamwil. Pembiayaan yang diberikan oleh Baitul Maal Wat Tamwil dengan menggunakan akad murabahah.

Pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh Baitul Maal Wat Tamwil kepada nasabah merupakan pembiayaan muabahah tiga pihak. Secara sederhana proses transaksi pembiayaan murabahah pembelian sepeda motor dapat dilihat pada gambar berikut ini.

Gambar 1. Skema Pembiayaan Murabahah Pembelian Sepeda Motor pada BMT

BMT (Penjual)

Pemasok (Dealer)

Nasabah (Pembeli)

b

c

e

d

a

Keterangan:

* 1. Nasabah mengajukan pembiayaan untuk pembelian sepeda motor kepada BMT serta melakukan negosiasi dan melengkapi persyaratannya
  2. BMT membeli barang pesanan nasabah kepada pemasok (dealer motor) secara tunai
  3. Pemasok (dealer motor) menyerahkan barang kepada BMT
  4. BMT dan nasabah bersama-sama melakukan penandatanganan akad jual beli murabahah, disertai serah terima sepeda motor dari BMT kepada nasabah.
  5. Nasabah melakukan angsuran pembayaran kepada BMT secara periodik sesuai kesepakatan yang telah ditentukan sebelumnya.

Strategi pengembangan produk pembiayaan konsumtif yamg ditetapkan oleh keempat BMT yang penulis teliti sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh Al Suwilem, bahwa strategi pengembangan produk pembiayaan ada tiga. Yaitu dimulai dari produk konvensional, dimulai dari produk syariah, dan yang terakhir dimulai dari kebutuhan riil masyarakat. Di wilayah Solo Raya pengembangan produk pembiayaan konsumtif pada BMT tidak ada yang menggunakan strategi imitasi dari lembaga konvensional. Mereka sangat hati-hati dalam mengembangkan produk pembiayaan agar tidak bertentangan dengan nilai-nilai ajaran Islam. Sehingga keberadaan BMT di Tengah masyarakat dapat benar-benar diterima serta dapat memberikan kemanfaatan baik secara ekonomi maupun dalam memberikan pendidikan Islam kepada masyarakat pada umumnya dan umat muslim khususnya.

**PENUTUP**

1. **SIMPULAN**

Baitul Maal Wat Tamwil merupakan lembaga mikro ekonomi syariah dan merupakan lembaga keuangan intermediet yang melayani amsyarakat kelas bawah yang tidak tersentuh oleh bank umum maupun bank perkreditan rakyat baikyang bersifat konvensional maupun syariah. Dalam perkembangannya, Baitul Maal Wat Tamwil terus melakukan inovasi produk-produk pembiayaannya. Strategi pengembangan produk pembiayaan konsumtif Baitul Maal Wat Tamwildi Solo Raya terbagi menjadi dua, yaitu strategi pengembangan yang berdasarkan akad yang digunakan dan strategi pengembangan yang didasarkan pada kebutuhan riiil masyarakat.

1. **SARAN**

Penelitian lanjutan yang berkenaan dengan keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil dapat dilakukan mengingat posisi Baitul Maal Wat Tamwil yang memegang peranan penting di masyarakat. Peneliti selanjutnya dapat meneliti tentang penentuan margin dalam pembiayaan sehingga tidak memberatkan nasabah dan tidak mengandung unsur riba atau meneliti tentang pembiayaan produktif pada Baitul Maal Wat Tamwil

**DAFTAR PUSTAKA**

Alam, A., Sukmana, R., Fianto, B. A., & Izzuddin, A. (2022). Comparative Analysis of Murabahah and Mudharabah Financing Risk from Islamic Microfinance Institutions Perspective. *AL-MUZARA'AH*, *10*(1), 79-92.

Alam, A., Septiana, S., El Asfahany, A., & Hamidah, R. A. (2023). Persepsi Perbandingan Keunggulan Pembiayaan Mudharabah Dan Murabahah Oleh Nasabah Lembaga Keuangan Mikro Islam BMT. *Al Iqtishod: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, *11*(1), 1-20.

Al-Ittifaqiah, S. A. Q. A. Analisis Strategi Pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Di Sumatera Selatan.

Apriantoro, M. S., Athief, F. H. N., Rosyadi, I., Hakim, L., Febriandika, N. R., Sy, S., ... & Rizka, M. H. *Hukum Ekonomi Syariah: Sebuah Kajian Komprehensif*. Muhammadiyah University Press.

Athief, F. H. N., & Ambarini, A. (2021). ISLAMIC MICRO FINANCE INSTITUTION POLICY FOR CLIENTS AFFECTED BY COVID-19. In *Proceeding of Jakarta Economic Sustainability International Conference Agenda* (Vol. 1, No. 1, pp. 162-178).

Aulia, N. (2019). Inovasi Pembiayaan Pola Grameen Bank Di Kspps Bmt Itqan. *TAHKIM*, *15*(1), 50-62.

Damirah, M. (2019). STRATEGI OPTIMALISASI MANAJEMEN PENGELOLAAN KJKS BMT AL MARKAZ AL ISLAMI MAKASSAR. *IQTISHADUNA*, *10*(1), 55-66.

Dasopang, N. (2022). BMT SEBAGAI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH. *Islamic Circle*, *3*(2), 63-71.

El Ashfahany, A., & Aini, M. N. (2021). ANALISIS DAMPAK EKONOMI DAN PSIKOLOGI PEMBIAYAAN BAITUL MAAL WAT TAMWIIL (BMT). *I-ECONOMICS: A Research Journal on Islamic Economics*, *7*(1), 1-10.

Lisdawam, I. M., & Mawardi, I. (2017). Pengembangan Produk Funding KSPPS BMT Amanah Ummah Jawa Timur. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, *4*(11), 889-901.

Melina, F. (2020). Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt). *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, *3*(2), 269-280.

Muhammad, R. (2008). *Akuntasi keuangan syariah: konsep dan implementasi PSAK syariah*. Pusat Pengkajian & Pengembangan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia.

Moeleong, Lexy J., (2018), *Metode Peneltitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, Cet. Ke-38.

Nourma Dewi., (2017). Regulasi keberadaan baitul maal wat tamwil (bmt) dalam sistem perekonomian di indonesia. *Serambi Hukum*, *11*(01), 96-110.

Rizki, D., Athief, F. H. N., Agustina, R., & Putri, A. B. (2022). The Role of Sharia Ta'awun Cooperative in Empowering the Community Economy (Case Study of Sharia Ta'awun Cooperative Klaten Regency). *Al-Iktisab: Journal of Islamic Economic Law*, *6*(2), 227-242.

Rizki, D., Athief, F. H. N., & Puspitaningrum, D. (2022). Penerapan Manajemen Risiko Terhadap Pembiayaan Bermasalah Pada Masa Pandemi Covid-19. *Al Iqtishod: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ekonomi Islam*, *10*(2), 16-36.Bermasalah Pada Masa Pandemi Covid-19, *AL IQTISHOD Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, Vol. 10, Issue 2, hlm. 16-36.

Ramadhanty, N. S., & Oktafia, R. (2021). Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Dalam Upaya Peningkatan Kapasitas UMKM Pada BPRS UMMU di Bangil Pasuruan. *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*, *6*(2), 199-214.

Syahza, A., & Riau, U. (2021). Buku Metodologi Penelitian, Edisi Revisi Tahun 2021.

Sahil, I. (2019). Potensi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. *Al-Insyiroh: Jurnal Studi Keislaman*, *5*(2), 33-38.

Widodo, S. (2010). Seluk beluk jual beli murabahah perspektif aplikatif. *Yogyakarta: Asgard Chapter*.

1. Indi Masita Lindawami dan Imron Mawardi, Pengembangan Produk Funding KSPPS BMT Amanah Ummah Jawa Timur, dalam Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan, Vol. 4, No.11, 2017, hlm. 889. [↑](#footnote-ref-1)
2. Jumlah penduduk Indonesia sebagaimana hasil Sensus Penduduk 2020 yang tertuang dalam Data Indonesia 2021. [↑](#footnote-ref-2)
3. Indi Masita Lisdawami dan Imron Mawardi, Pengembangan Produk Funding KSPPS BMT Amanah Ummah Jawa Timur, dalam *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, Vol. 4, No. 11, 2017, hlm 889-901. [↑](#footnote-ref-3)
4. Irdlon Sadil, Potensi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia, dalam *Al Insyirah*, Vol. 5, No. 2, 2019, hlm. 33-38. [↑](#footnote-ref-4)
5. Nurul Aulia, Inovasi Pembiayaan Pola Grameen Bank di KSPPS BMT Itqan, dalam *Tahkim*, Vol. 15, No. 1, 2019, hlm. 51-62. [↑](#footnote-ref-5)
6. Muhlis dan Damirah, Strategi Optimalisasi Manajemen Pengelolaan KJKS BMT ALMarkaz Al Islami Makasar, dalam *Iqtisadhuna Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, Vol. 10, No. 1, 2019, hlm. 55-66. [↑](#footnote-ref-6)
7. Ratna, Analisis Pengembangan Strategi Baitul Maal Wat Tamwil dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Sumatera Selatan, dalam *La Riba Jurnal Perbankan Syariah,* Vol. 1, No. 2, 2020, hlm. 106-132. [↑](#footnote-ref-7)
8. Nila Safira Ramadhanty dan Renny Oktafia, Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan dalam Upaya Peningkatan Kapasistas UMKM pada BPRS UMMU di Bangil Pasuruan, dalam *Islamic Banking Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syaria*h, Vol. 6, No. 2, 2021, hlm. 199-214. [↑](#footnote-ref-8)
9. Nursania Dasopang, BMT Sebagai Lembaga Keuangan Syariah, dalam *Jurnal Islamic Circl*e, Vol. 2, No. 3, 2022, hlm. 63-71. [↑](#footnote-ref-9)
10. Lexy J. Moeloeng, *Metodologi Penelitian Kualitati*f, (Bandung: Remaja Rosdakarya), 2018, Cet. ke-38, hlm. 6. [↑](#footnote-ref-10)
11. Almasdi Syahza, *Metodologi Penelitian Edisi Revisi*, (Pekanbaru: UR Press), 2021, hlm. 50. [↑](#footnote-ref-11)
12. A. Alam, Septiana, S., El Asfahany, A., & Hamidah, R. A. Persepsi Perbandingan Keunggulan Pembiayaan Mudharabah Dan Murabahah Oleh Nasabah Lembaga Keuangan Mikro Islam BMT.dalam *Al Iqtishod: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, Vol. *11, No.1*, 2023, hlm.1. [↑](#footnote-ref-12)
13. Rizki D, Athief, F.H.N., Puspitaningrum, D, Penerapan Manajemen Risiko Pada Pembiayaan Bermasalah Pada Masa Pandemi Covid-19, AL IQTISHOD Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam, Vol. 10, Issue 2, 2022, hlm. 20. [↑](#footnote-ref-13)
14. F.H.N Athief, Agustina, R, dan Putri, A.B., The Role of Sharia Ta’awun Cooperative in Empowering the Community Economy (Case Study of Sharia Ta’awun Cooperative Klaten Regency), dalam *Al Iktisab Journal of Islamic Economc Law*, Vol. 6, No. 2, 2022, hlm. 227-242 [↑](#footnote-ref-14)
15. A. El Ashfahany, A dan M.N. Aini, Analisis Dampak Ekonomi dan Psikologi Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). *I-ECONOMICS: A Research Journal on Islamic Economic*, Vol. 7, No. 1, 2021, hlm. 2. [↑](#footnote-ref-15)
16. F. Melina, Pembiayaan Murabahah di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), *Jurnal Tabbaru’ Islamic Banking and Finance*, Vol. 3, No. 2, 2020, hlm. 274. [↑](#footnote-ref-16)
17. F.H.N. Athief, A. Ambarini. Islamic Micro Finance Institution Policy For Clients Affected By COVID-19. In *Proceeding of Jakarta Economic Sustainability International Conference Agenda,*  Vol. 1, No. 1, 2021, hlm. 166. [↑](#footnote-ref-17)
18. I.M Lisdawami dan I. Mawardi, Pengembangan Produk Funding KSPPS BMT Amanah Ummah Jawa Timur. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, Vol. 4, No*.* 11, 2017, hlm. 893. [↑](#footnote-ref-18)
19. I.M Lisdawami dan I. Mawardi, Pengembangan Produk Funding KSPPS BMT Amanah Ummah Jawa Timur. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, Vol. 4, No*.* 11, 2017, hlm. 893-894. [↑](#footnote-ref-19)
20. M. S. Apriantoro, et.al.. *Hukum Ekonomi Syariah: Sebuah Kajian Komprehensif*. Surakarta: Muhammadiyah University Press. 2023, hlm.1. [↑](#footnote-ref-20)
21. A. Alam, Septiana, S., A. El Ashfahany, & R.A. Hamidah, Persepsi Perbandingan Keunggulan Pembiayaan Mudharabah Dan Murabahah Oleh Nasabah Lembaga Keuangan Mikro Islam BMT. *Al Iqtishod: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, Vol. 11, No. 1, 2023, hlm. 5. [↑](#footnote-ref-21)
22. M. S. Apriantoro, et.al.. *Hukum Ekonomi Syariah: Sebuah Kajian Komprehensif*. Surakarta: Muhammadiyah University Press. 2023, hlm. 15. [↑](#footnote-ref-22)
23. S. Widodo, *Seluk Beluk Jual Beli Murabahah Perspektif Aplikatif*, Yogyakarta: Asgard Chapter, 2010, hlm. 19. [↑](#footnote-ref-23)
24. A. Alam, R. Sukmana, B.A. Fianto, & A.Izzuddin. Comparative Analysis of Murabahah and Mudharabah Financing Risk from Islamic Microfinance Institutions Perspective. *AL-MUZARA'AH*, Vol. 10, No. 1, 2022, hlm. 82. [↑](#footnote-ref-24)
25. S. Widodo, *Seluk Beluk Jual Beli Murabahah Perspektif Aplikatif*, Yogyakarta: Asgard Chapter, 2010, hlm. 20-25. [↑](#footnote-ref-25)