# BAB IV

# HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

## A. Hasil Penelitian

### 1. Sejarah Berdirinya Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU

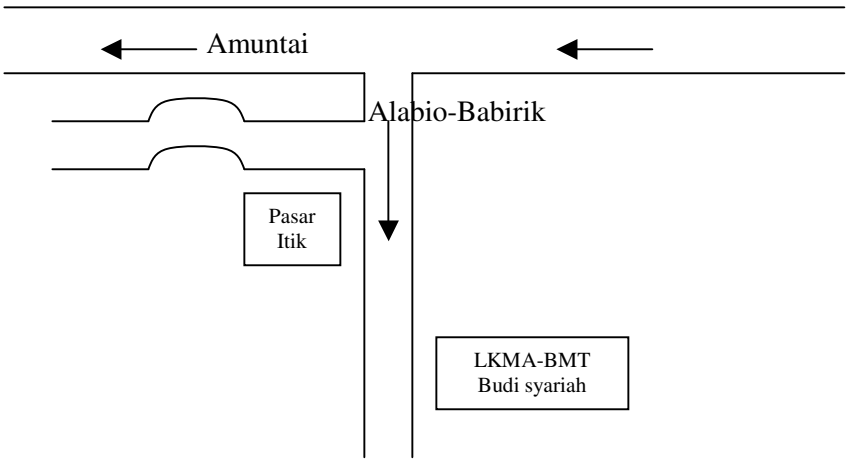
Berkembangnya sektor perekonomian di Kalimantan Selatan berdampak pada terjadinya pemusatan kekuatan ekonomi di kalangan pengusaha besar yang umumnya terdapat di pusat kota dan terjadinya marginalisasi terhadap pengusaha (pedagang) kecil dan menengah. Padahal pengusaha kecil dan menengah juga mempunyai potensi yang sangat besar untuk memberikan kontribusi yang berarti untuk pertumbuhan ekonomi. Pengusaha (pedagang) kecil dan menengah ini sebagian besar adalah penduduk yang bermukim di pinggiran kota, pedesaan dan daerah terpencil lainnya yang mayoritas beragama Islam.

Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah adalah Lembaga Syariah yang beroperasional dengan sistem dan tata kelola ekonomi Islam. Lembaga Keuangan Syariah bisa juga disebut sebagai Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat, khususnya masyarakat ekonomi lemah, pengusaha kecil dan menengah.

Tepat pada tanggal 8 Juni 2006 M/1427 H, Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah berdiri

berdasarkan SK. Kepala Daerah No. 052/Bupati/2006 dengan modal awal sebesar Rp.49.750.000,00 (Empat Puluh Sembilan Juta Tujuh Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah) dan pada laporan akhir bulan modal awal tersebut sekaligus asset awal LKMA-BMT Budi Syariah ini menjadi Rp.136.707.000,00 (Seratus Tiga Puluh Enam Juta Tujuh Ratus Tujuh Ribu Rupiah). Modal awal ini didapat dari simpanan pokok, maupun simpanan sukarela para anggotanya ditambah modal penyertaan dari dinas pertanian, dinas sosial dan pemda prop/kab.

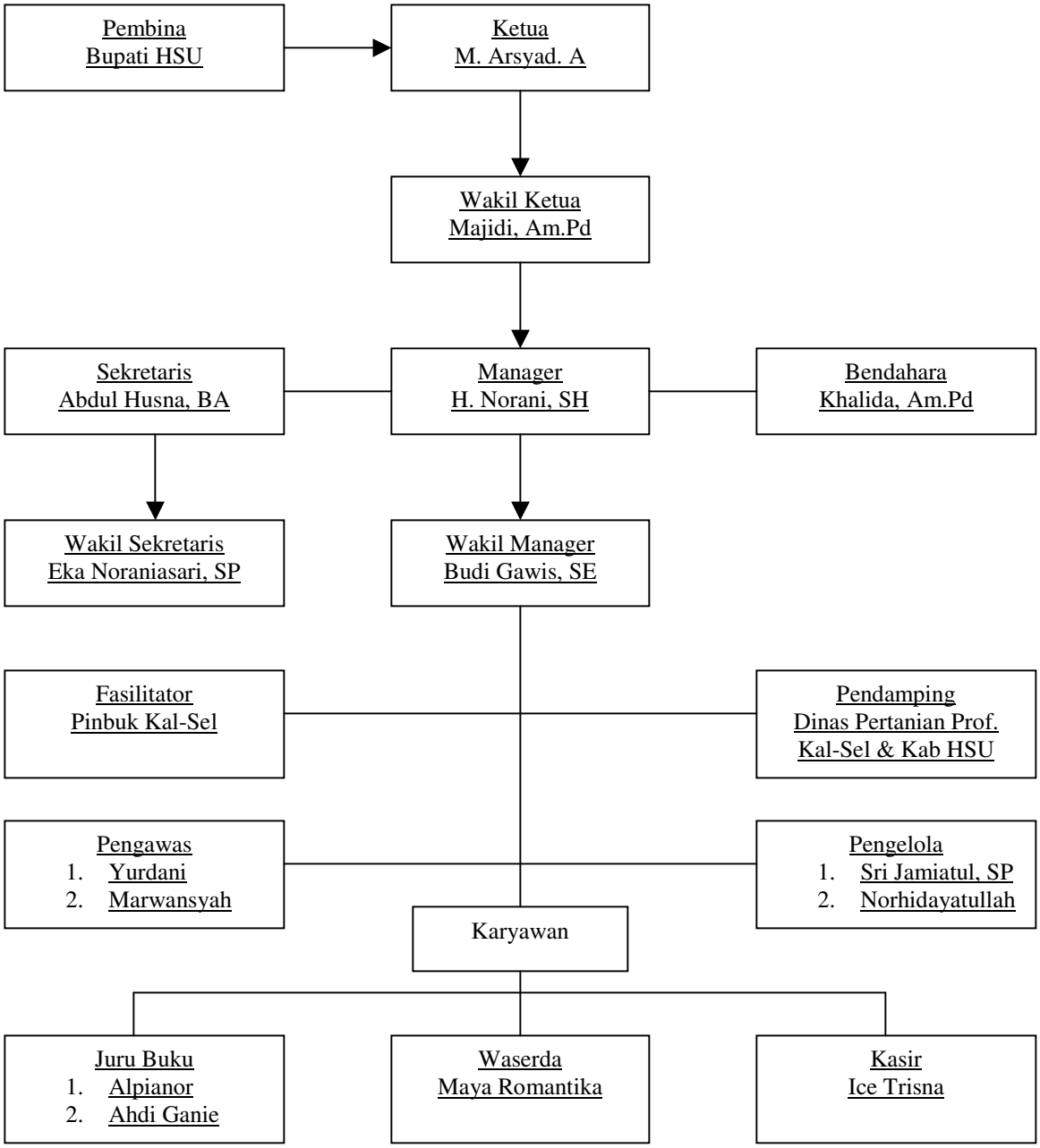
Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah bertempat di Jl. Alabio-Babirik No. 39 Rt. 05 Desa Rantau Karau Hulu Kecamatan Sungai Pandan Kabupaten HSU 71455. Adapun letak Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah disajikan dalam peta sebagai berikut :




Gambar 1. Peta Lokasi Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis
Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah

**2. Struktur Organisasi**

Struktur Organisasi Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis
Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah



Gambar 2. Struktur Organisasi Lembaga Keuangan mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah

**3. Prinsip Organisasi**

Pada pelaksanaan pihak LKMA-BMT Budi Syariah sebagai penghimpun dan penyalur dana mempunyai prinsip operasional:

a. Sistem Bagi Hasil

Dalam kegiatan penghimpunan dana, LKMA-BMT Budi Syariah menerapkan prinsip mudharabah, yaitu akad antara pemilik modal dan pengelola modal untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan tersebut dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati di awal akad.

b. Sistem Jual Beli

Dalam hal ini pihak LKMA-BMT Budi Syariah sebagai pihak yang menyediakan dana bagi pengadaan barang yang diperlukan oleh nasabah. Biasanya nasabah melakukan pembayaran dengan mencicil selama periode tertentu.

**4. Produk-produk yang ditawarkan pada LKMA-BMT Budi Syariah**

Sebagai Lembaga Keuangan Syariah, LKMA-BMT Budi Syariah menyediakan layanan keuangan layaknya lembaga keuangan lainnya yang secara garis besar dapat di bagi atas dua bagian :

a) Produk Penghimpunan Dana

- Simpanan Wadiah Yad Dhamanah
- Simpanan Berjangka

- Tabungan Syariah
- Tabungan Siswa/Mahasiswa

b) Produk Penyaluran Dana

- Murabahah (pembiayaan modal kerja)
- Mudharabah (pembiayaan bagi hasil)
- Salam (jual beli barang pesanan)
- Istisna (jual beli dengan syarat)
- Ijarah (sewa menyewa)
- Asuransi Syariah
- Pegadaian

## B. Pembahasan Hasil Penelitian

Dalam pembahasan ini penulis akan akan melakukan analisis faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi laba pembiayaan murabahah dan usaha-usaha yang dilakukan pihak manajemen dalam meningkatkan laba pembiayaan murabahah pada Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah Kab. HSU. Sebagian data yang diteliti merupakan rahasia perusahaan. Penulis hanya menggunakan data 30 nasabah pembiayaan murabahah tahun 2009.

Berdasarkan data nasabah yang diperoleh pada tahun 2009 terdapat 30 nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah baik itu yang bersifat produktif (modal kerja) maupun konsumtif. Berikut data 30 nasabah pembiayan murabahah tahun 2009, dapat dilihat dari tabel 1. Dan dari tabel data 30 nasabah di atas, dapat

dibuat rekap atas sifat pembiayaan murabahah tahun 2009. Dapat dilihat pada tabel 2 dan 3.

**TABEL 1**

**TABEL 2**

**TABEL 3**

1. **Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Laba Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU**

Perhitungan penetapan harga jual pembiayaan murabahah pada Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah adalah selain menjadikan harga pasar sebagai rujukan dan pembanding juga menggunakan sistem negosiasi. Dimana terlebih dahulu nasabah mengajukan pembiayaan dan lembaga melakukan survei dan wawancara serta merapatkan permohonan pembiayaan kepada para pengurus berdasarkan kelayakan. Setelah disepakati oleh lembaga dan calon nasabah, maka lembaga akan meminta kepada nasabah bertindak sebagai wakil dalam membeli barang (akad wakalah) dan lembaga menyerahkan uang kepada nasabah sebesar harga barang (uang yang dibutuhkan untuk membeli barang). Kemudian menjelaskan harga pokok barang tersebut ditambah keuntungan yang telah disepakati antara lembaga dengan nasabah, dan disesuaikan dengan masa pembiayan. Besarnya angsuran (mingguan dan bulanan) beserta biaya administrasi yang telah ditentukan berkisar antara sebesar Rp 10.000,00 sampai Rp 15.000,00.

Berdasarkan aturan yang ada di Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU, apabila nasabah mengajukan pembiayaan murabahah (baik itu konsumtif maupun modal kerja), nasabah harus menyerahkan BPKB (Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor), sertifikat tanah atau segel tanah untuk dijadikan sebagai jaminan. Lembaga juga menentukan batas masa pembiayaan yaitu paling lama 10 bulan, hal tersebut merupakan kebijkan telah ditentukan oleh Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah. Lembaga juga memberikan jasa simpanan kepada nasabah berupa cadangan risiko, dimana cadangan resiko dapat menjadi dana pengganti bila sewaktu-waktu nasabah tidak mampu bayar atau menunggak. Cadangan resiko bersifat seperti tabungan, dan jika pada saat masa pembiayaan berakhir, maka dana dari cadangan resiko tersebut akan dikembalikan kepada nasabah. Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah juga memiliki laporan sumber dan penggunaan ZIS (Zakat, Infaq dan Shadaqah), dan menawarkan kepada nasabah untuk menyisihkan sedikit hartanya bagi orang-orang yang kurang mampu. Jika nasabah memakai jasa simpanan dan menyalurkan infaq maka di akumulasikan dengan harga jual produk murabahah yang telah disepakati di awal akad. Tidak ada tabel khusus atau ketentuan tetap mengenai besarnya margin yang diterima lembaga, ini dikarenakan adanya negosiasi antara nasabah dengan lembaga. Biasanya besar margin yang diterima berkisar antara 2,5 % sampai 3 % per bulan dari jumlah

pembiayaan yang diterima oleh nasabah. Margin yang diperoleh tersebut sudah termasuk didalamnya biaya-biaya yang diperhitungkan sebelumnya untuk pembiayaan murabahah. Perhitungan harga jual pembiayaan murabahah pada Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah cukup sederhana yaitu :

$$Harga\ Jual\ (LKMA-BMT) = Harga\ Beli\ (LKMA-BMT) + Keuntungan\ \ yang\ \ disepakati$$

Berikut beberapa ilustrasi perhitungan harga jual murabahah di Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah :

**a. Data pembiayaan produktif atas nama Asmuri**

Asmuri adalah seorang tukang ingin mengajukan pembiayaan murabahah untuk usahanya. Kemudian Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah menyerahkan uang kepada Asmuri sebesar harga barang yang dapat memperlancar usaha seharga Rp 1.000.000,00. Kesepakatan antara lembaga dan nasabah, harga jual Rp 1.200.000,00 dengan diangsur selama 2 bulan dengan rincian perhitungan angsuran pokok yaitu : Rp 1.000.000,00 : 2 bulan sama dengan Rp 500.000,00 dan perhitungan margin sebesar Rp 200.000,00 : 2 bulan sama dengan Rp 100.000,00

| | |
|---|---|
| Harga Pokok | : Rp 1.000.000,00 |
| Harga Jual (LKMA-BMT) ke Nasabah | : Rp 1.200.000,00 |
| Margin | : Rp 200.000,00 |

Angsuran Perbulan : $\frac{Rp\ 1.200.000,00}{2\ bulan}$

: Rp 600.000,00/bulan

Rincian :

Angsuran Pokok : $\frac{Rp\ 1.000.000,00}{2\ bulan}$

: Rp 500.000,00/bulan

Angsuran Margin : $\frac{Rp\ 200.000,00}{2\ bulan}$

: Rp 100.000,00/bulan

**b. Data pembiayaan konsumtif atas nama Apul**

Apul ingin membeli DVD player dengan mengajukan pembiayaan murabahah konsumtif. Kemudian Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah menyerahkan uang kepada Apul sebesar harga barang (uang yang dibutuhkan untuk membeli barang) seharga Rp 300.000,00. Kesepakatan antara lembaga dan nasabah, harga jual Rp 390.000,00 dengan diangsur selama 6 bulan dengan rincian perhitungan angsuran pokok yaitu : Rp 300.000,00 : 6 bulan sama dengan Rp 50.000,00 dan perhitungan margin sebesar Rp 90.000,00 : 6 bulan sama dengan Rp 15.000,00

Harga Pokok : Rp 300.000,00

Harga Jual (LKMA-BMT) ke Nasabah : Rp 390.000,00

Margin : Rp 90.000,00

Angsuran Perbulan : $\frac{Rp\ 390.000,00}{6\ bulan}$

: Rp 600.000,00/bulan

Rincian :

Angsuran Pokok : $\frac{Rp\ 300.000,00}{6\ bulan}$

: Rp 50.000,00/bulan

Angsuran Margin : $\frac{Rp\ 90.000,00}{6\ bulan}$

: Rp 15.000,00/bulan

Berdasarkan perhitungan harga jual pembiayaan murabahah tahun 2009, total harga jual pembiayaan produktif sebesar Rp 36.083.000,00 dan marginnya sebesar Rp 7.883.000,00 (dari total margin pada tabel 2). Sedangkan total harga jual pembiayaan konsumtif sebesar Rp 8.154.000,00 dan margin yang diperoleh sebesar Rp 1.754.000,00 (dari total margin pada tabel 3). Total margin yang dihasilkan oleh LKMA-BMT Budi Syariah pada tahun 2009 sebesar Rp 9.637.000,00 (terlampir).

Tabel IV

Perbandingan Harga Jual dan Laba Pembiayaan Murabahah

Pada LKMA-BMT Budi Syariah Tahun 2009

| Pembiayaan Murabahah | |
|---|---|

| | Produktif | Konsumtif | Total |
|---|---|---|---|
| Piutang Murabahah | Rp 36.083.000,00 | Rp 8.154.000,00 | Rp 44.237.000,00 |
| Margin Murabahah | Rp 7.883.000,00 | Rp 1.754.000,00 | Rp 9.637.000,00 |

Beberapa hal yang menyebabkan adanya perbedaan dalam perhitungan laba pembiayaan murabahah pada 30 nasabah tersebut, yaitu:

a) Biaya overhead

Margin tersebut diperoleh karena adanya perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan BMT dalam kegiatan penghimpunan dana dari berbagai sumber yang menjadi beban laba rugi yang meliputi biaya tenaga kerja, biaya administrasi dan umum, biaya penyusutan dan biaya lainnya yang terkait dengan operasional BMT. Hal tersebut secara tidak langsung menunjukkan selisih angka-angka terhadap harga jual. Karena dalam operasional BMT secara prinsip adalah mengumpulkan dana dan menyalurkan pembiayan, maka semua biaya yang dikeluarkan untuk mendukung operasionalnya baik langsung maupun tidak langsung dapat digolongkan sebagai biaya overhead.

b) Porsi bagi hasil DPK

Porsi bagi hasil DPK adalah nilai distribusi bagi hasil bagi pemilik dana pihak ketiga (DPK) maupun yang berasal dari pinjaman serta ekuitas. Kewajiban yang harus dilakukan oleh pihak BMT dalam memberikan kompensasi atau insentif kepada nasabah maupun pihak-pihak yang dananya

dikelola oleh BMT sesuai dengan kesepakatan nisbah bagi hasilnya dari awal.

c) Tingkat keuntungan yang diinginkan *(profit target)* adalah tingkat keuntungan dari seluruh pembiayaan murabahah yang telah ditargetkan BMT.

Biaya overhead, porsi bagi hasil DPK dan tingkat keuntungan yang diinginkan *(profit target)* memiliki peran untuk mempengaruhi laba murabahah, baik dalam pembiayaan produktif maupun konsumtif. Konsep laba dalam dunia perbankan syariah merupakan sebuah istilah yang digunakan dalam rangka menunjukkan selisih antara harga jual dan harga beli atas sebuah akad jual beli. Namun karena BMT menyerahkan dananya terlebih dahulu maka dianalogikan sebagai pembiayaan yang dilakukan oleh BMT tersebut. Bila seseorang berdagang, maka ia dalam menetapkan harga jual dari barang yang dijualnya terlebih dulu menghitung semua pengorbanan yang telah dikeluarkan baik tenaga, waktu maupun uang. Sederhananya berapa modal dasar yang digunakan, ditambah dengan biaya transportasi, biaya sewa tempat berdagang, biaya pemeliharaan, biaya promosi ditambah dengan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh si pedagang tentunya dengan mempertimbangkan harga rata-rata di pasaran untuk produk yang sama. Seorang pedagang tidak mungkin menetapkan harga jualnya menjadi lebih tinggi daripada harga barang-barang yang sejenis di pasaran, karena akan mengakibatkan produknya bisa menjadi tidak laku. Begitu juga sebaliknya, jika harga jual di bawah harga pasar, maka si

pedagang bersiap-siap untuk menderita kerugian karena tidak bisa menutupi *cost*nya. Oleh karena itu si pedagang harus pintar-pintar dalam menekan biaya-biaya yang akan ditimbulkan dan mengatur strategi pengambilan keuntungan. Kurang lebih prinsip-prinsip pedagang itulah yang juga digunakan oleh perbankan syariah dalam memberikan pembiayaan murabahah.

Beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah untuk mengajukan pembiayaan di Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU adalah :

a. Untuk pembiayaan di bidang usaha, usaha harus sudah berjalan dan berpenghasilan tetap
b. Fotocopy KTP/SIM pemohon yang masih berlaku sebanyak 2 lembar
c. Fotocopy KTP/SIM suami/isteri atau orang tua (jika belum menikah) yang masih berlaku sebanyak 2 lembar
d. Fotocopy Kartu Keluarga sebanyak 2 lembar
e. Fotocopy Kartu Anggota (LKMA-BMT) Budi Syariah sebanyak 2 lembar (bagi yang sudah menjadi anggota LKMA-BMT Budi Syariah)
f. Fotocopy BPKB dan STNK dari sepeda motor, sertifikat tanah atau segel tanah yang dijadikan jaminan masing-masing sebanyak 2 lembar
g. Mengisi formulir permohonan pembiayaan

**2. Usaha-usaha Yang Dilakukan Pihak Manajemen Dalam Meningkatkan Laba Pembiayaan Murabahah Di Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU**

Pihak manajemen berdasarkan fungsinya berusaha untuk mengidentifikasi apa sesungguhnya uang dibutuhkan oleh nasabah dan bagaimana cara pemenuhannya dapat diwujudkan. Untuk dapat mengidentifikasi apa yang dibutuhkan nasabah maka pihak manajemen melakukan riset pemasaran, diantaranya berupa survey tentang keinginan nasabah, sehingga pihak manajemen bisa mendapatkan informasi mengenai apa saja yang sesungguhnya dibutuhkan oleh nasabah. BMT perlu melayani nasabah dengan mendatangi para nasabah di pasar-pasar tradisional dengan memakai identitas BMT yang jelas demi merebut hati para nasabah dan diadakan pengajian/majelis taklim antar nasabah dengan memanfaatkan lulusan madrasah, pondok pesantren, sarjana okonomi syariah sebagai petugas lapangan/salesman BMT sekaligus sebagai penceramah agama pada mejelis/pengajian nasabah BMT sehingga murabahah benar-benar dipahami, diterima dan dipercaya masyarakat.

Manajemen BMT pada intinya berusaha memastikan bahwa kegiatan pembiayan yang dilakukan mampu mencapai tujuannya secara ekonomis, yaitu diukur berdasarkan profit. Diantaranya merencanakan darimana pembiayaan diperoleh dan dengan cara bagaimana modal yang diperoleh dialokasikan secara tepat dalam pembiayaan yang dijalankan, agar dapat dipastikan hasil alokasi modal yang dipergunakan untuk pembiayaan murabahah dapat selalu melebihi

dari segala biaya yang telah dikeluarkan sebagai sebuah indikator pencapaian profit BMT.

## C. Analisis Laba Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU

Dari data yang dibuat terlihat bahwa biaya overhead berpengaruh terhadap laba murabahah. Hal ini cukup masuk akal karena sangat wajar sekali bila biaya yang dikeluarkan dibebankan kedalam salah satu unsur penjualan dan pembelian di dalam suatu transaksi bisnis. Karena dalam operasional BMT secara prinsip adalah mengumpulkan dana dan menyalurkan pembiayan, maka semua biaya yang dikeluarkan untuk mendukung operasionalnya baik langsung maupun tidak langsung dapat digolongkan sebagai biaya overhead. Sedangkan yang dimaksud dengan porsi bagi hasil DPK adalah kewajiban yang harus dilakukan oleh pihak bank dalam memberikan kompensasi atau insentif kepada nasabah maupun pihak-pihak yang dananya dikelola oleh BMT sesuai dengan kesepakatan nisbah bagi hasilnya dari awal.

Para ulama mazhab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Misalnya, ulama mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan

biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.[1]

Ulama mazhab Syafi'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.[2]

Ulama mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.[3]

Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.[4]

Dapat dikatakan bahwa keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan

---

[1] A Dawsk Hasheite, *al-dawski 'ala Sharhil-Kabir*, hlm. 160; al-Qurtubi, II, hlm. 40. Dikutip dari Adiwarman Karim, *Bank Islam* Analisis Fiqih dan Keuangan, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006), hlm. 114

[2] Al-Syarbini, *Mughni al-Muhtaj 'ala Ma'arif Ma'ani Alfad al-Minhaji*, hlm. 78. Dikutip dari Adiwarman Karim, *Bank Islam* Analisis Fiqih dan Keuangan, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006), hlm. 114

[3] Al-Kasani, *Bada'us-Sana' fi Tartibisy-Syara': Syarah Tuhfatul-Fuqaha lil-Samarqandi,* hlm. 223. Dikutip dari Adiwarman Karim, *Bank Islam* Analisis Fiqih dan Keuangan, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006), hlm. 114

[4] Al-Bahuti, *Kasyaful-Qina' 'an Matin al-Aqna,* III, hlm. 234. Dikutip dari Adiwarman Karim, *Bank Islam* Analisis Fiqih dan Keuangan, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006), hlm. 114

dengan hal-hal yang berguna. Keempat mazhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan oleh pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, mazhab Maliki tidak membolehkan pembebanannya, sedangkan ketiga mazhab lainnya membolehkannya. Mazhab yang empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna.[5]

Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis Baitul Maal Wat Tamwil (LKMA-BMT) Budi Syariah Kabupaten HSU tidak hanya sebagai lembaga keuangan penghimpun dana juga sebagai lembaga tempat masyarakat memperoleh pembiayan untuk keperluan peningkatan usaha ataupun usaha pemenuhan kebutuhan yang bersifat konsumtif.

Menurut sifat penggunaanya, pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu:

a. Pembiayan produktif yaitu pembiayan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik itu usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
b. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.[6]

---

[5] Adiwarman Karim, *Bank Islam* Analisis Fiqih dan Keuangan, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006), hlm. 114

[6] M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek,* (Jakarta: Gema Insani 2001), Cet. I, h. 160

BMT perlu melayani nasabah dengan mendatangi para nasabah di pasar-pasar tradisional dengan memakai identitas BMT yang jelas demi merebut hati para nasabah dan diadakan pengajian/majelis taklim antar nasabah dengan memanfaatkan lulusan madrasah, pondok pesantren, sarjana okonomi syariah sebagai petugas lapangan/salesman BMT sekaligus sebagai penceramah agama pada mejelis/pengajian nasabah BMT sehingga murabahah benar-benar dipahami, diterima dan dipercaya masyarakat.

Pihak manajemen BMT harus mempunyai kebijakan untuk membatasi/meniadakan pembiayaan untuk usaha baru, dalam pemberian pembiayaan BMT lebih mengutamakan kemampuan bayar daripada tersedianya agunan dan adanya upaya-upaya dalam mengusahakan sumber dana yang murah serta menghindari pembiayaan yang bersifat spekulatif/usaha yang belum dikuasai dan dipahami oleh BMT yang meghasilkan keuntungan tinggi tetapi beresiko tinggi.

Manajemen BMT pada intinya berusaha memastikan bahwa kegiatan pembiayan yang dilakukan mampu mencapai tujuannya secara ekonomis, yaitu diukur berdasarkan profit. Diantaranya merencanakan darimana pembiayaan diperoleh dan dengan cara bagaimana modal yang diperoleh dialokasikan secara tepat dalam pembiayaan yang dijalankan, agar dapat dipastikan hasil alokasi modal yang dipergunakan untuk pembiayaan murabahah dapat selalu melebihi dari segala biaya yang telah dikeluarkan sebagai sebuah indikator pencapaian profit BMT.