

PROFESIONALISME PRAKTIKI BAITUL MAL WA TAMWIL DI KOTA YOGYAKARTA DAN KABUPATEN SLEMAN*

Oleh: Amir Mu'allim** dan M. Zainal Abidin***

Abstract

This paper is the resume of a research which aimed to know the professionalism of BMT people in Yogyakarta city and Sleman regency. The type of the research is the qualitative which collected the data with questioner, depth interview and library research. As the qualitative research, the analysis data acted simultaneous with collecting the data, interpretation, and writing the research result. As the results that the interpretation of professionalism by many BMT people tends practically. The professionalism explained in the context of service quality given by BMT to its customers. Mean, the biggest professionalism measure is in service quality.

الخلاصة

هذا البحث كملخص من الدراسة الهادفة إلى كشف مهنية المشتغلين في بيت المال والتمويل (BMT) في محافظة المدينة يوكجاكرتا ومحافظة منطقة سليمان وكانت الدراسة من نوع الدراسات الوصفية. ويعمل الباحث على جمع المعلومات بنشر الأسئلة والحوار العميق والاطلاع على المراجع وتحليلها بطريقة مباشرة. وأما نتائج البحث فهو أنه رأى المشتغلون في بيت المال والتمويل معنى المهنة بصفته التطبيقية وتميل إلى درجة الجود في الخدمة تجاه العميل. بمعنى أن المقياس للمهنية توضع في جود الخدمة أو رديتها.

Kata kunci: profesionalisme, praktisi, baitul mal wa tamwil

*Penelitian ini merupakan penelitian yang didanai oleh Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia (MSI-UII) dan melibatkan beberapa mahasiswa MSI-UII.

**Ketua Program Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia.

***Mahasiswa S-3 UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

A. Pendahuluan

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) adalah kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan. BMT berdiri dengan gagasan fleksibilitas dalam menjangkau masyarakat kalangan bawah, yaitu lembaga ekonomi rakyat kecil.

Berdasarkan laporan pengurus BMT yang difasilitasi Pinbuk, pada desa-desa di mana BMT beroperasi, berbagai praktek rentenir hilang dan lenyap bagai ditelan bumi. Ini bukan karena BMT mampu menggantikan fungsi para rentenir, tapi lantaran pengurus BMT — dibantu peran tokoh dan da'i setempat — berhasil memberikan pelayanan pembiayaan yang mudah dan tidak menjerat leher pengusaha kecil. Dari berbagai studi kasus pada beberapa BMT terbaik di Jawa Tengah — BMT Ben Taqwa di Grobogan-Purwodadi, BMT Bintoro Madani Demak, BMT Tumang di Cipego-Boyolali dan BMT Pekajangan Klaten — terbukti bahwa BMT dapat menancapkan eksistensinya karena mampu menjaga kepercayaan masyarakat.¹

Meski demikian, harus diakui bahwa realitas dinamika BMT di lapangan tidak selalu bagus, bahkan ada BMT yang kemudian tumbang, gagal, rugi dan kemudian mati, tidak berjalan lagi. Di antara yang menyebabkan kegagalan pengelolaan BMT tersebut, yaitu: *Pertama*, kurangnya persiapan sumber daya manusia (SDM) pengelola, baik dari sisi pengetahuan atau keterampilan dalam mengelola BMT, terutama masalah pengguliran pembiayaan. Kasus riil adalah banyaknya pembiayaan yang tidak tertagih (pembiayaan macet). *Kedua*, lemahnya pengawasan pada pengelolaan, terutama manajemen dana dan kurangnya rasa memiliki pengelola BMT.²

Fakta yang ada di lapangan menunjukkan banyaknya BMT yang tenggelam dan bubar yang disebabkan oleh berbagai macam hal antara lain: manajemennya yang amburadul, pengelola yang tidak amanah dan profesional, tidak dipercaya masyarakat, kesulitan modal. Akibatnya, citra yang timbul di masyarakat sangat jelek. BMT identik dengan jelek, tidak dapat dipercaya, dan sebagainya.³

Hal lain, yang tak kalah pentingnya penyebab kegagalan pengelolaan BMT adalah adanya ambivalensi antara konsep syari'ah pengelolaan BMT dengan operasionalisasi

¹Lihat M. Amin Aziz, "Pinbuk dan Dakwah Ekonomi", dalam www.tazkiaonline.com. Diakses pada 27 Mei 2004.

²Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil, tt, *Pedoman Penilaian Kesehatan BMT: Baitul Maal wat Tamwil Balai Usaha Mandiri Terpadu*, Jakarta: PINBUK, hal. i.

³Zaenal A, STP, "Menilai Tingkat Kesehatan BMT Dari Aspek Manajemen", dalam www.tazkiaonline.com. Diakses pada 27 Mei 2004.

di lapangan. Terdapat ketidakcocokan (kalau tidak dibilang penyimpangan) dari garis syari'ah yang telah disepakati. Hal ini menyebabkan kurangnya kepercayaan dari para nasabah.

Dari paparan pada latar belakang masalah di atas, dirumuskanlah permasalahan-permasalahan sebagai berikut: (1) Bagaimanakah pandangan praktisi BMT di Kota Yogyakarta dan Kabupaten Sleman tentang profesionalisme pengelolaan BMT? (2) Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi profesionalisme praktisi BMT di Kota Yogyakarta dan Kabupaten Sleman?

B. Metode Penelitian

Jenis Penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Wilayah penelitian adalah 20 BMT di Kota Yogyakarta dan Kabupaten Sleman. Pemilihan wilayah ini didasarkan pada pertimbangan perkembangan BMT yang cukup pesat kota Yogyakarta dan Kabupaten Sleman, sehingga dimungkinkan memiliki karakteristik yang menarik dan beragam dari segi permasalahan-permasalahan yang dihadapi.

Metode penentuan sampel yang digunakan adalah *purposive random sampling*, yakni suatu metode pengambilan sampel yang dilakukan secara acak dalam satuan elementer yang telah ditentukan sebelumnya. Unit Sampel dalam penelitian ini adalah BMT di Kota Yogyakarta dan Kabupaten Sleman yang telah dipilih, sedangkan sampelnya adalah praktisi BMT dengan jumlah responden 20 orang praktisi BMT.

Guna menghasilkan temuan yang sesuai dengan tujuan penelitian ini, beberapa tahap dilakukan antara lain: (1) Pengumpulan data primer yang dilakukan melalui penyebaran kuisisioner dan wawancara mendalam (*In-dept Interview*); (2) Pengumpulan data sekunder, yang dilakukan dengan cara melakukan telaah pustaka, yakni mengumpulkan beberapa kajian dan literatur yang membahas tentang masalah lembaga keuangan syari'ah. Beberapa data diperoleh melalui koran/kliping, *searching* di internet, dan literatur ilmiah lainnya.

Sebagai penelitian yang bersifat kualitatif maka analisis data dilakukan secara simultan dengan pengumpulan data, interpretasi data dan bahkan dengan penulisan hasil penelitian. Laporan hasil penelitian disajikan dalam wujud narasi deskriptif.

C. Hasil Penelitian

1. Persepsi tentang BMT yang Agamis dan Profesional

Dalam konteks tentang per-BMT-an, dinyatakan dalam berbagai kesempatan melakukan sosialisasi tentang sistem lembaga keuangan Syari'ah, para praktisi menegaskan bahwa manajemen BMT diselenggarakan secara agamis dan profesional. Ungkapan demikian tentu saja sangat menarik untuk dikritisi dan dicermati. Setidaknya, apa yang menjadi penegasan tersebut berangkat dari sebuah semangat untuk

menunjukkan bahwa BMT sebagai lembaga keuangan alternatif bagi masyarakat memiliki perbedaan dan keunggulan tersendiri. Yaitu, BMT yang dijalankan secara agamis, dalam arti tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah, tetapi di sisi lain tetap tidak meninggalkan 'ruh' profesionalisme dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.

Sekilas hal di atas merupakan sebuah keunggulan yang dimiliki oleh BMT, tetapi jika dikritisi lebih mendalam secara eksplisit terdapat tantangan yang sangat besar dalam menjalankan usaha BMT. Yaitu, tantangan untuk senantiasa berpedoman pada prinsip-prinsip syari'ah dan menjunjung tinggi profesionalisme.

Jika diurai lebih mendalam mengenai istilah 'agamis' dan 'profesional' dalam operasionalisasi BMT, maka muncul beberapa pandangan yang disampaikan oleh para praktisi BMT yang menjadi responden dalam penelitian ini.

Prinsip 'agamis' pada BMT bagi kebanyakan orang sangat mudah untuk dipahami. Ini tidak terlepas dari kehadiran BMT yang diorientasikan untuk menjadi lembaga keuangan alternatif khususnya bagi umat Islam. Secara *segmented*, pasar dari BMT adalah umat Islam. Prinsip Syari'ah BMT menjadi senjata yang sangat ampuh untuk mengalihkan perhatian dan komitmen umat Islam dari perbankan konvensional—sistem bunga—kepada lembaga keuangan dan atau perbankan yang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah. Karena itulah, cita rasa agamis sebuah BMT menjadi tuntutan mutlak. Tujuannya jelas, sebagai lembaga keuangan yang berbasis syari'ah Islam, hal-hal yang berkaitan dengan perilaku praktisi BMT harus sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, termasuk di dalamnya adalah tradisi-tradisi dan atau kultur Islam.

Dinyatakan oleh beberapa praktisi BMT yang ditemui di lapangan, di antara aplikasi dari prinsip agamis tersebut antara lain:

- a. Sebelum memulai membuka pelayanan, maka para karyawan terlebih dahulu membaca al-Qur'an dan berdo'a bersama.
- b. Tidak mengeluarkan kata-kata 'kotor' jika mendapatkan permasalahan dari nasabah, seperti, nasabah tidak memenuhi janji untuk membayar angsuran pada waktunya.
- c. Selalu mengawali aktifitas dengan membaca basmalah, dan mengakhirinya dengan hamdalah.
- d. Memberikan pelayanan dengan ramah, sopan, dan selalu mengucapkan salam kepada nasabah.
- e. Dalam melakukan akad atau transaksi selalu berpedoman kepada aturan-aturan agama, sehingga diharapkan tidak mendatangkan kerugian pada nasabah. Sebaliknya, pihak BMT-pun juga merasa diuntungkan.

Untuk mendukung terwujudnya perilaku-perilaku sebagaimana di atas, di antara upaya yang dilakukan adalah dengan mengadakan pengajian keislaman, setiap satu bulan sekali. Ini penting dilakukan, karena dianggap dapat menjadi kontrol dan evaluasi terhadap apa yang telah dilakukan selama satu bulan sebelumnya. Memang, upaya ini tidak menjamin, tetapi diakui mempunyai manfaat yang tidak sedikit.

Sementara itu, pemahaman dan atau persepsi responden mengenai profesionalitas praktisi BMT sangatlah beragam. Menurut beberapa responden, pengertian profesionalitas praktisi BMT adalah:

- a. Kemampuan memberikan pelayanan yang bagus cepat dan tepat kepada nasabah, serta bersikap empati.
- b. Kemampuan yang mendalam dalam menjalankan fungsi-fungsi BMT, seperti, melakukan penagihan, survey, dan bahkan menjadi kasir, dan sebagainya.
- c. Bertindak sesuai dengan tanggungjawab, bidangnya, prosedur, dan atau sesuai job desk. Ciri utamanya, memberikan pelayanan sesuai syari'ah.
- d. Kemampuan menarik nasabah untuk menabung di BMT. Selama ini, orang yang menabung BMT ternyata lebih sedikit dibanding orang yang mengajukan pembiayaan.
- e. Kemampuan menimbulkan *image* positif di masyarakat, bahwa BMT seperti bank, hanya saja berprinsip Syari'ah.
- f. Kemampuan memberikan pelayanan secara sistematis menurut nomor urut yang jelas.
- g. Kemampuan menerapkan konsep lembaga keuangan syari'ah dengan baik.

Berdasarkan pandangan-pandangan di atas, ada kecenderungan praktis dalam memaknai profesionalitas seorang praktisi BMT, seperti, kemampuan memberikan pelayanan dengan baik, sistematis dan sesuai syari'ah, mampu menarik perhatian dan partisipasi masyarakat untuk menabung dan mengakses BMT, meningkatkan performance BMT layaknya sebuah bank.

Dalam kaitan hal di atas, munculnya pandangan-pandangan praktis tersebut tidak terlepas dari keberadaan BMT yang relatif masih 'muda' dan belum dikenal luas oleh masyarakat sebagaimana bank-bank umum lainnya. Tuntutan untuk menjadi bersaing bank-bank konvensional menjadikan BMT bekerja keras untuk memberikan hal yang lebih baik dan khas. Seperti dalam hal pelayanan, dimana BMT berusaha menunjukkan kepada masyarakat, bahwa pelayanan yang diberikan tidak kalah dengan bank-bank konvensional yang telah berpengalaman sekalipun. Bahkan, BMT mempunyai keunggulan tersendiri, karena prinsip-prinsip pelayanan yang diberikan sesuai dengan syari'ah.

Di sisi lain, muncul anggapan bahwa seorang praktisi BMT bisa dikatakan profesional apabila memiliki kapasitas dan kapabilitas yang baik, khususnya dalam

mengembangkan BMT, menarik banyak nasabah dan menghasilkan pendapatan serta *asset* yang besar bagi BMT, dan memiliki pengetahuan, pemahaman dan pengalaman baik secara konseptual dan praktis dalam mengaplikasikan konsep lembaga keuangan syari'ah dengan baik.

Untuk mengkritisi pandangan-pandangan di atas, di sini akan peneliti paparkan mengenai pemaknaan profesionalitas yang lain sebagai bahan perbandingan. Pengertian profesionalisme semula hanya dimonopoli oleh pekerjaan-pekerjaan yang (mengandaikan adanya) kemandirian. Artinya tanpa bantuan pihak lain, pekerjaan itu bisa dilakukan oleh seorang profesional. Dalam pengertian ini, maka profesionalisme sering melekat pada diri dokter atau *lawyer*, karena mereka memiliki keahlian dan menjalankan pekerjaannya sendiri, tanpa bantuan pihak lain. Para dokter dan *lawyer* masing-masing membentuk organisasi profesional, yang biasanya disebut asosiasi. Tugasnya, selain untuk meningkatkan kualitas kerja, juga melakukan pengawasan terhadap kode etik profesi.

Pengertian profesionalisme sendiri mengandung tiga unsur. *Pertama*, upah. Artinya seorang profesional mendapatkan penghasilan dari aktivitas profesinya sebagai tumpuan untuk hidup. *Kedua*, pengetahuan dan ketrampilan khusus. Berarti seseorang baru bisa disebut profesional apabila memiliki pengetahuan dan ketrampilan. Bahkan untuk mendapatkan kemampuan itu mereka harus menjalani pendidikan khusus. *Ketiga*, etika profesi. Etika adalah nilai-nilai profesi yang harus dijaga sungguh-sungguh oleh kaum profesional, agar masyarakat tetap percaya pada profesi tersebut.⁴

Jika didasarkan pada unsur-unsur pengertian profesionalisme di atas, para praktisi BMT telah memenuhi semua unsur tersebut, yaitu, mendapatkan upah atas pekerjaannya, memiliki pengetahuan dan keterampilan yang khusus, dan memiliki etika, yaitu syari'ah dalam aktifitasnya sebagai praktisi BMT. Artinya, dalam parameter tiga unsur di atas, para praktisi BMT bisa dinyatakan sebagai seorang profesional di bidang lembaga keuangan syari'ah.

Berdasarkan temuan di lapangan, tuntutan terbesar seorang praktisi BMT yang profesional adalah kemampuan memiliki pengetahuan yang mendalam mengenai konsep keuangan syari'ah, dan juga kemampuan mengamalkannya dengan sangat baik. Hal inilah yang bisa menjadikan parameter bagi seorang praktisi BMT untuk bisa dikatakan profesional atau tidak. Ketika para praktisi mampu menjalankan BMT sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah, maka ia bisa dikategorikan sebagai seorang

⁴Didik Supriyanto, "Memperkuat Organisasi Pustakawan di Era Global", Makalah pada Seminar Ikatan Pustakawan Indonesia, tanggal 5 November 2001.

profesional, sebaliknya jika syarat ini tidak terpenuhi, maka tidak bisa dinyatakan sebagai seorang profesional.

2. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap Profesionalisme

Seiring dengan pertumbuhannya yang cepat, masalah profesionalisme akan menjadi suatu tuntutan dan tantangan yang tidak bisa dielakkan dari masa depan suatu BMT. Untuk itu, studi ini akan mengadakan pengamatan secara langsung dan secara lebih dekat mencermati faktor-faktor penentu profesionalitas yang menjadi kebutuhan BMT. Dengan studi langsung, diharapkan adanya pandangan yang jelas terkait dengan profesionalitas tersebut. Permasalahan-permasalahan di BMT dikenali dari berbagai sisi, dari sisi internalnya seperti kualitas SDM, penguasaan pengelola terhadap konsep keuangan syariah, prosedur operasional, dan ketahanan organisatoris BMT maupun dari sisi eksternalnya seperti nasabah, mitra industri, dan lain sebagainya.

Setelah diadakan studi lapangan, ada beberapa faktor yang tampaknya kuat dalam pembentukan kemampuan kerja-kerja profesional. Beberapa faktor tersebut dibahas di bawah ini dalam suatu analisis mikro ekonomi.

a. Pemahaman terhadap Konsep Keuangan Syari'ah

Dalam sistem perbankan syariah, pemahaman terhadap konsep keuangan syari'ah menempati faktor yang menentukan eksistensi dan jati diri perbankan syariah di hadapan perbankan konvensional. Kedudukannya sangat penting tidak hanya dalam kepentingan *image building* mengenai *Islamic banking*, akan tetapi juga searah dengan penyadaran masyarakat akan nilai-nilai islami dan tanggung jawab keagamaan yang merupakan konsekuensi logis dari pengatasmamaan agama Islam. Konsep "non-ribawi" atau "anti-bunga" dengan tawaran "sistem berbagi untung-rugi", merupakan konsep distingtif dalam perbankan Islam atau syariah atas sistem perbankan konvensional yang memakai bunga (*interest*) dalam proses intermediasi keuangan.

Oleh karena itu, para praktisi dituntut memiliki pengetahuan perihal instrumen finansial dalam perbankan Islam, seperti dalam proses pembiayaan antara lain ada konsep Mudharabah (Qirad), kemitraan (Musyarakah), Kontrak Jual Ulang (Murabahah), Pinjaman Kebajikan (Qard al-Hasan), Leasing atau Sewa Peralatan, dan Takaful. Dalam proses penghimpunan dana, digunakan prinsip Tabungan Titipan (Wadi'ah), Tabungan Mudharabah, dan lain-lain. Jadi praktisi BMT dituntut untuk mengerti dan memahami, terutama beberapa konsep operasional yang menjadi produk-produk BMT di tempat dia bekerja.

Dalam hal ini, seorang praktisi setidaknya dituntut mengerti akan sistem keuangan perbankan syariah sebagaimana fungsi dan tugasnya. Jika pemahaman atas masalah itu kurang dimilikinya, sangat mungkin kerja BMT memunculkan penyimpangan-penyimpangan baru dalam masalah perbankan atau kerjanya tidak

jauh berbeda dari sistim perbankan konvensional. Lebih jauh, hal ini bisa mendorong terjadinya pertentangan yang memprihatinkan antara teori dan praktik dalam sistim perbankan Islam. Dengan demikian, kompetensi praktisi tersebut dapat meliputi wilayah pengetahuan teoritis maupun teknis.

Jika kepentingan tersebut dirunut pada keadaan nasabah yang sudah terbiasa dan akrab dengan sistim bunga, maka tuntutan terhadap kemampuan konsepsional praktisi akan terasa sangat nyata. Konsep ekonomi Islam itu sendiri belum lama dikenal masyarakat Indonesia, apalagi terhadap BMT (*Bait al-Mal wa at-Tamwil*). Di Indonesia, bank syariah didirikan pertama kali pada tahun 1991 dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI). Sementara operasi BMT di Indonesia baru berlangsung kurang lebih satu dekade.

Pada kenyataannya, dari responden-responden yang ada, peneliti menemukan adanya perbedaan pemahaman di kalangan praktisi-praktisi BMT dalam hal penentuan nisbah untuk pembiayaan Mudharabah (MDA) dan Musyarakah (MSA). Satu pihak memahami nisbah untuk BMT lebih besar daripada nasabah dalam pembiayaan MSA, yakni 70: 30. Mereka berargumentasi bahwa BMT menanggung resiko kehilangan uang pokok sehingga modal merupakan aspek penentu yang membuat suatu usaha dapat berjalan lancar. Tetapi di pihak lain sebaliknya BMT, nisbah untuk BMT lebih kecil dari yang diperoleh nasabah. Jika nisbah untuk BMT lebih besar jelas menunjukkan terjadinya kesalahan di kalangan praktisi BMT dalam memahami produk-produk BMT yang ditawarkan kepada nasabah. Sehingga kesalahan dalam menentukan nisbah ini sangat merugikan pihak nasabah.

Dalam kasus tersebut, kelihatan jelas bahwa modal dianggap memiliki nilai yang jauh lebih tinggi daripada kemampuan pengusaha atau pengelola modal yang antara lain meliputi kejeliannya dalam melihat pangsa pasar, kemampuan manajerial, kehandalan pemasaran (*marketing*), dan lain-lain. Faktor Sumber Daya Manusia (SDM) menempati nilai yang lebih rendah ketimbang materi.

Di sisi lain, pandangan masyarakat dalam masalah transaksi simpan-pinjam sulit dipisahkan dari pandangan "bunga (*interest*)". Bagi mereka, mana mungkin imbalan dari simpan pinjam bukanlah bunga. Pemahaman itu memang jelas keliru. Sebab secara teoritis, sistim bunga (*interest*) jelas berbeda dari sistem berbagi untung-rugi (*profit and loss sharing*). Ketika masing-masing praktisi BMT tidak mengerti betul produk-produk keuangan syariah, hal ini akan menambah asumsi masyarakat yang keliru tentang BMT yang mana menawarkan model pelayanan yang sesuai dengan nilai-nilai syariah Islam. Bahkan dari studi ini, diketahui bahwa orang-orang awam melihat kelebihan BMT tidak dari sistem bagi untung-rugi, akan tetapi oleh karena kemudahan prosedur atau keringanan persyaratan yang

tanpa agunan, dan metode “jemput bola” serta nilai tambah yang harus mereka setorkan kepada peminjam yang jumlahnya lebih kecil ketimbang yang mereka berikan kepada bank umum atau rentenir.

Fakta ini juga dapat memperlihatkan terjadinya kesenjangan pengetahuan akan sistem syari’ah antara nasabah dan pihak BMT. Sehingga di tengah masyarakat yang belum mengenal konsep bagi untung-rugi (PLS), kesalahan pemahaman para praktisi sekitar produk-produk BMT dapat sangat mengganggu upaya-upaya untuk mewujudkan misi dan visi BMT yang dilandasi oleh nilai-nilai syariah. Yang jelas, sosialisasi produk-produk BMT kurang berjalan lancar dan membuat tingkat penggunaan jasa masyarakat terhadap produk layanan BMT masih sangat rendah. Prinsip-prinsip perbankan syariah seperti nasabah dalam hal pembiayaan adalah mitra bank tidak terlihat oleh masyarakat sebagai bagian keunggulan perbankan syariah. Sekalipun dengan konsep tersebut, resiko-resiko kegagalan dalam usaha mitra tidak hanya menjadi tanggungjawab mitra dan perbankan syariah juga ikut proaktif dalam membantu usaha mitra.

b. Kendala Operasional bagi Sistem Keuangan Syari’ah

Terdapat dua macam kendala yang dihadapi BMT, kendala konsepsional dan kendala manajerial. Kendala konsepsional itu semacam praktek-praktek BBA yang tidak mengikutsertakan komoditi ke dalam suatu transaksi. Keberadaan barang tersebut hanya dipastikan menurut perkiraan kemudian nasabah sendiri yang dipersilahkan membeli dan memperoleh barang yang diinginkannya dalam perjanjian. Tampaknya BMT terdorong untuk mengambil kemudahan prosedur akan tetapi praktek demikian sangat memungkinkan *moral hazard*.

Dengan praktek itu, BMT tidak bisa memastikan dalam pelaksanaannya aktiva produktif yang digulirkannya benar-benar digunakan untuk kegiatan bisnis yang halal dan bukan untuk *illegal activity* yang dilarang oleh Islam. Tetapi kebanyakan keberanian BMT untuk melakukan praktek tersebut dilatarbelakangi oleh dasar kepercayaan BMT kepada nasabah. Namun demikian, hal itu juga sangat dipengaruhi oleh kekurangan tenaga SDM.

Adapun kendala yang bersifat manajerial, seperti, dalam pemberian layanan kepada nasabah, hampir semua BMT belum menerapkan komputerisasi. Sehingga untuk mengetahui “bagi hasil” dari suatu tabungan, misalkan, nasabah masih harus lama menunggu atau bahkan tidak bisa dilayani pada hari itu. Di sini, transparansi tidak mengemuka sebagai suatu kualitas yang berdaya saing. BMT-BMT yang ada masih mengandalkan pendekatan ideologis dan fasilitas seadanya. Dalam perkembangannya nanti di mana BMT-BMT telah begitu banyak sehingga tuntutan persaingan sangat tinggi, pendekatan ideologis tidak akan banyak manfaatnya. Akan tetapi sejauh ini, masyarakat sudah banyak yang menerima BMT. Indikasinya

kelihatan jelas dari meningkatnya jumlah nasabah dan banyaknya BMT baru yang tumbuh, sekalipun di daerah itu sudah ada Badan Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Keberadaan BMT sudah banyak dirasakan manfaatnya.

Beberapa kendala operasionalisasi tersebut tidak menjadi penghalang secara langsung bagi para praktisi BMT untuk memasarkan produk-produk syariahnya. Mereka ada yang kreatif dan berinisiatif melakukan cara baru. Seperti dalam penggunaan layanan sewa-beli yang berupa pembelian sepeda motor untuk keperluan usaha, nasabah dimintai suatu agunan tetapi BMT menjamin tidak akan menjual agunan itu. Tetapi pernyataan itu tidak diberitahukan secara langsung kepada nasabah, melainkan kepada keluarga terdekatnya. Sementara keadaan nasabah sangat pas-pasan. Cara ini ditempuh oleh praktisi sebagai suatu tindakan hati-hati dan upaya untuk membantu meringankan beban ekonomis nasabah.

Oleh karena itu, peran Dewan Pengawas Syariah dalam setiap BMT perlu dimaksimalkan. Kebutuhan ini begitu vital dalam sistim perbankan syariah. Sebab dari segi target BMT, permasalahan-permasalahan yang sering muncul adalah permasalahan di sektor riil. Dengan optimalisasi peran DPS, BMT dapat lebih mempunyai daya saing yang tinggi. Tetapi pada kenyataannya, banyak DPS tidak berfungsi. Mereka baru bekerja jika BMT yang bersangkutan mengundang dan berkonsultasi.

Ada juga BMT yang memberikan bonus 0,5 persen untuk menarik anggota baru supaya mau menabung. Bonus ini diberikan kepada semua karyawannya baik yang berada di lapangan maupun yang di kantor. Cara ini dilakukan BMT untuk memperbesar kuantitas penabung (investor kecil) dalam rangka penggalangan dana. Sehingga BMT mempunyai kecukupan modal untuk memberikan pembiayaan.

Terakhir, kendala BMT adalah kendala yang bersifat legal-formal, yakni status badan hukum BMT yang menganut sistem koperasi. Bentuk Badan Hukum Koperasi menjadi satu kendala tersendiri bagi BMT karena akses masyarakat menjadi terbatas.

Selain kendala-kendala di atas, kendala lainnya berupa tuntutan pragmatis nasabah. Mereka inginnya yang penting mendapat dana (pinjaman) dengan cepat. Mereka tidak mau menerima penjelasan yang panjang lebar mengenai produk-produk bank syariah. Menurut temuan peneliti, keadaan seperti ini muncul sebagai masalah dan mendesak adalah akibat pendekatan "jemput bola".

Kendala-kendala di atas sudah selayaknya mendapat penanganan sesegera mungkin, sebelum muncul kendala-kendala lain yang akan muncul sejalan dengan perjalanan BMT. Sehingga penanganan yang segera akan memberikan tambahan

ketahanan dalam menghadapi perkembangan-perkembangan berikutnya. Selain itu, temuan-temua solusi itu dapat menjadi faktor pendorong profesionalitas praktisi atau BMT itu sendiri. Setelah menyelesaikan kendala-kendala operasional tersebut, maka BMT dan para praktisinya mempunyai banyak kesempatan untuk suatu inovasi di masa depan.

c. Manajemen SDM (Pembagian Peran dan Fungsi)

Dari studi lapangan yang telah dilakukan dalam penelitian ini, ditemukan bahwa para praktisi BMT berasal dari latar belakang disiplin ilmu yang berbeda-beda. Untuk posisi pengelola BMT yang langsung berhadapan dengan para nasabah, mereka tidak juga lulusan perguruan tinggi agama atau lebih khusus lagi jurusan ekonomi Islam. Para karyawan mereka banyak berasal dari pendidikan sekolah umum. Sementara di antara mereka jarang sekali yang berasal dari pendidikan ekonomi Islam.

Meskipun demikian, latar belakang pendidikan formal ini tidak dapat menjadi ukuran yang pasti tentang kelemahan pengetahuan praktisi atau pengelola BMT. Sebab semuanya telah pernah mengikuti pelatihan per-BMT-an. Di samping itu, beberapa BMT juga sering mengadakan kajian-kajian rutin mengenai produk-produk bank syariah. Bagi BMT, syarat menjadi karyawan BMT tidaklah harus lulusan studi ekonomi Islam meskipun sampai saat ini telah banyak lulusan S1 ekonomi Islam. Demikian juga untuk lulusan S2. Karyawan BMT adalah orang yang mempunyai semangat kerja yang tinggi dan kemampuan bersosialisasi yang dapat dibuktikan, memiliki banyak teman dan kenalan serta pandai beradaptasi dengan suatu lingkungan.

Bahkan terdapat manajer BMT yang berlatar belakang SMU. Namun dia telah berpengalaman di dalam perbankan konvensional. Dia pernah menjadi karyawan lapangan di BRI dengan posisi yang langsung berhadapan dengan nasabah selama lima tahun lebih. Praktisi dengan kualifikasi semacam itu ternyata memberikan satu kekuatan tersendiri bagi sistem operasional BMT. Ada juga yang berasal dari alumni S1 jurusan ekonomi manajemen.

Mereka semua itu dapat menempati posisi apa saja, kecuali posisi akuntan. Hampir semua BMT menyadari bahwa posisi itu harus dipegang oleh karyawan yang berkompentensi di bidang akuntansi. Jika karyawan akuntan BMT tidak berlatar belakang pendidikan akunting, maka mereka telah mendapat fasilitas khusus dari BMT untuk mengikuti pelatihan akunting melalui lembaga-lembaga kursus. Jika dibandingkan dengan pembagian tugas dan tanggung jawab di perbankan konvensional, maka tampaknya BMT sebagai lembaga keuangan yang berlandaskan syariah banyak yang masih kurang teratur. Sebab karyawan di kantor

pun memikul tanggung jawab bekerja di lapangan dengan tugas seperti menagih setoran bagi hasil dan mengawasi calon nasabah dalam proses studi kelayakan.

Pada tahap awal perkembangan, fakta tersebut dapat dimaklumi. Tetapi jelas hal tersebut merupakan indikasi bagi budaya kerja yang kurang profesional. Misalkan, jika fungsi pengawasan dilakukan oleh praktisi yang berbeda-beda maka upaya semacam ini jelas membutuhkan kerja kooordinasi yang tinggi di antara mereka. Sementara masing-masing telah mengemban tanggung jawab sendiri-sendiri. Hal ini berakibat tidak maksimalnya fungsi pengawasan yang diberikan. Namun demikian, sudah mulai banyak BMT yang mulai memberikan pembagian tugas lebih jelas dan rapi. Bahkan BMT yang semacam ini telah membuka beberapa kantor kas di daerah-daerah.

d. Penampilan (*Performance*) BMT di antara Persaingan Bisnis Perbankan

Sejauh ini, BMT masih mengandalkan produk-produk syariah mereka dalam menarik minat nasabah dan masyarakat. BMT banyak mengambil keuntungan dari profilnya sebagai perbankan syariah (Islam). Pandangan ini ikut mempengaruhi kurangnya perhatian BMT pada aspek penampilan seperti pakaian seragam, bersepatu, gedung, dan tata letak ruangan di dalamnya, dan teknologisasi jasa layanan seperti pemakaian komputer dan ATM yang bisa digunakan di banyak tempat.

Para pelanggan selama ini tidak melihat sosok penampilan para praktisi maupun perawakan BMT sebagai masalah besar, kecuali jika hal itu dipandang keterlaluhan seperti ada praktisi BMT yang bertugas dengan memakai sarung dan bersandal. Dia masuk ke dalam pasar untuk bertemu dengan nasabah-nasabah. Dengan penampilan praktisi seperti ini, banyak pihak yang tidak simpatik kepada BMT. Karena itu, berpakaian yang rapi dan sopan merupakan suatu upaya untuk memberikan pelayanan yang terbaik dan agar nasabah menjadi yakin untuk bekerja sama dengan pihak BMT. Persoalan ini kelihatan sepele dan kecil tetapi tidak bisa diabaikan, apalagi pada masa persaingan di antara BMT sudah demikian ketat.

Saat ini, telah mulai bermunculan BMT dengan gedung yang megah dan karyawan yang berseragam rapi sebagaimana kelihatan di lingkungan perbankan konvensional. Karena itu, sekaranglah era di mana BMT beralih dari sekedar mengandalkan produk syariahnya kepada *corporate* syariah. Para pelanggan atau nasabah dari BMT ataupun perbankan syariah lainnya tidak hanya menilai produknya, tetapi juga sistem manajemen, profil personalia, serta *service delivery*-nya. Dengan demikian, semua aspek operasional ini berarti dijalankan benar-benar berlandaskan pada syariah.

BMT juga harus membuka diri dan dengan terang-terangan menawarkan produk-produknya kepada pelanggan umum dan non-muslim, tidak seperti yang

kebanyakan kelihatan saat ini. Jika pelanggan muslim dilayani dan didatangi secara langsung, maka kepada pelanggan non-muslim pun mereka harus berbuat yang sama. *Image* bahwa perbankan syariah termasuk BMT hanya untuk kaum muslim harus segera diubah. Dengan demikian, maka komunikasi yang dijalankan tidak lagi mengangkat isu riba, tetapi isu-isu profesionalisme. Harus ada upaya yang sungguh-sungguh untuk merubah *image* perbankan syariah, termasuk dengan memakai semboyan-semboyan yang lebih umum dan populer seperti “aman”, “menguntungkan”, “melayani”, “bermanfaat”, “profesional”, dan “terpercaya” di samping istilah-istilah yang bersifat ‘Islami’ seperti dengan istilah-istilah “islami”, “halal”, “syariah”, dan “berkah”. Hal ini menjadi penting, karena ketika animo dan kepercayaan masyarakat meningkat, maka BMT selayaknya menampakkan diri sebagai bagian dari *corporate* syariah dan secara organisasi harus meningkat pula ketahanannya, seiring dengan peningkatan beban amanah yang dipikul supaya nasib perbankan syariah tidak sebagaimana yang telah melanda perbankan konvensional.

e. Ketidaksesuaian antara Jumlah Tabungan dan Pembiayaan.

Untuk melayani para nasabah dan menjalankan sistemnya secara keseluruhan, BMT-BMT bertumpu pada aset awal. Bagi BMT yang mempunyai total aset kecil, dana pihak ketiga sangat dibutuhkannya untuk menyuplai kekuatan operasi sistemnya. Dari sini, muncullah permasalahan CAR (*Capital Adequacy Ratio*) dan pembiayaan (*debt financing*). Permasalahan ini dialami pula oleh bank konvensional. CAR ini dapat menjadi ukuran atas kesehatan keuangan suatu bank. Rasio tersebut menunjukkan seberapa besar modal suatu bank jika dibandingkan dengan asetnya. Dan asetnya pun adalah asset yang sudah ditimbang risikonya. Angka minimum yang dianggap baik oleh Bank Indonesia adalah 8%, semakin besar akan semakin baik.

Efek negatif rendahnya CAR ini juga beresiko pada pembiayaan, seperti yang ditemui pada beberapa BMT di lapangan. Untuk menangani masalah itu, ada BMT yang menempuh jalan peningkatan daya tabungan nasabah dan menggunakannya sebagai dana investasi pihak ketiga. Dalam keadaan demikian, CAR (rasio kecukupan modal) BMT dalam keadaan yang sangat rentan. Yang terjadi adalah ketika dana pihak ketiga yang berasal dari penabung (investor kecil) ditarik dalam jumlah besar, karena banyak nasabah yang menarik tabungannya pada saat kapan pun dia menginginkan. Oleh karena itu, BMT mengalami kekurangan pembiayaan. Sementara banyak nasabah yang memerlukannya.

Akhirnya, untuk mendukung ekspansi pembiayaan yang cukup besar tanpa terjadinya penurunan rasio kecukupan modal (CAR), Manajer BMT meminta tambahan modal kepada pemegang saham, yaitu para pendiri BMT tersebut.

Keadaan ini menuntut adanya kenaikan yang lebih terhadap target pembiayaan dan penghimpunan dana masyarakat. Maka solusinya, harus ada perhitungan antara CAR syariah BMT dan penerapan *risk based supervision*. Selanjutnya, ketentuan CAR Syariah ini akan disesuaikan dengan tingkat risiko BMT itu sendiri.

f. Nisbah Bagi Hasil Yang Kurang Menguntungkan Nasabah

Dalam kasus lain, seringkali aktiva produktif dikeluarkan oleh BMT kepada nasabah yang telah mengambil utang dari bank umum atau rentenir, atau bahkan dari bank syariah lainnya. Tetapi dalam kenyataannya, BMT mengindahkan kenyataan ini dan melakukan transaksinya dalam rangka membiayai suatu usaha dengan nisbah 70 % untuk Nasabah dan 30 % untuk BMT. Para praktisi kebanyakan memberlakukan aktiva produktif mereka sebagai dana insentif atas suatu usaha yang sudah berjalan, kemudian mereka menentukan nisbah bagi BMT dengan membuat nota kesepakatan. Permasalahannya, dalam akad syirkah itu BMT meminta PBH (Proyeksi Bagi Hasil) yang besar, sekitar 70 % untuk nasabah dan 30 % untuk BMT. Nasabah banyak merasa berat, meskipun menurut hitungan mereka bagi hasil itu masih jauh lebih ringan dari segi prosedur pembayarannya.

Keberatan ini menyangkut penetapan nisbah yang dilakukan BMT dengan nasabah. Demikian juga, hal itu berkaitan dengan pengetahuan praktisi tentang batas-batas margin keuntungan maksimal, misalkan untuk transaksi dari Murabahah. Hal inilah yang juga menjadi penyebab kredit macet dalam tahap RBH, bagi hasil yang seharusnya diberikan nasabah kepada BMT atas pembiayaan yang diberikan. Di sinilah, BMT menunjukkan rasio keuntungan yang lebih tinggi daripada bank non-Islam, perbankan konvensional.

Di masa depan, permasalahan *Standard Operational Procedure* (SOP) harus mendapatkan perhatian yang utama BMT-BMT di DIY. Sebab penataan SOP bagi BMT berarti persiapan dalam menghadapi persaingan obyektif dan meninggalkan pendekatan emosional-ideologis. Di sini, SOP yang baik adalah yang memberikan ruang terhadap inovasi, jaminan atas *carier planning* dan sentra prosedur administrasi yang jelas. Sehingga setiap orang yang masuk dalam sistem perbankan syariah ini merasakan kenyamanan. Dengan adanya kenyamanan, setiap orang akan berusaha memberikan yang terbaik bagi kemajuan organisasinya.

g. Mudharabah Yang Kurang Menjadi Prioritas BMT

Dari plafon pembiayaan seluruh BMT yang diteliti, produk yang mendominasi dalam usahanya adalah produk non bagi-hasil. Yang paling banyak adalah produk murabahah yang menerapkan sistim jual beli dalam rangka meningkatkan *return-rate*. Antara lain, sebabnya adalah keamanan yang diperoleh BMT dalam mendapatkan nilai tambah bagi usahanya dari pembiayaan tersebut. Sehingga berdasarkan kualitas aset yang ditemukan di lapangan, kualitas aset BMT

masih cukup baik dan BMT bisa mempertahankan kualitas aset itu. Kualitas ini tercermin dari rendahnya rasio pembiayaan bermasalah (*non performing loans/ NPL*).

Dana pihak ketiga yang disimpan di Bank Syariah juga mengalami peningkatan. Peningkatan ini dengan berdasarkan temuan di lapangan, selain didorong oleh kesadaran masyarakat akan haramnya bunga bank pasca-fatwa MUI, juga perkenalan masyarakat yang mulai intens tentang BMT dan sistem operasionalnya. Hal ini bisa kita ketahui dari posisi dana pihak ketiga pada masing-masing BMT untuk tahun belakangan ini. dalam hal efisiensi, perbankan syariah dinilai mampu melakukan efisiensi operasional secara stabil.

3. Kebutuhan-kebutuhan Peningkatan Profesionalisme

Berdasarkan hal-hal di atas, di lapangan ditemukan adanya beberapa kebutuhan dalam peningkatan profesionalisme praktisi BMT, maupun BMT secara institusional, yaitu:

- a. Penguasaan konsep keuangan syari'ah dari segi teori maupun dari segi prakteknya. Kenyataan di lapangan menunjukkan, adanya pengakuan dari beberapa praktisi BMT yang merasa belum menguasai dengan baik konsep keuangan syari'ah. Apalagi tantangan pasar menuntut adanya pengetahuan yang mampu mengimbangi keadaan dan perubahan-perubahan yang terjadi. Karenanya, peningkatan pengetahuan tentang konsep keuangan syari'ah harus terus dilakukan.
- b. Kemampuan melakukan uji kelayakan usaha dengan sangat baik. Ini sangat dibutuhkan oleh para praktisi, karena kesalahan sedikit saja dalam melakukan uji kelayakan, akan berakibat buruk terhadap kelancara usaha BMT, khususnya dalam pengembalian pembiayaan yang telah dikeluarkan. Adanya kredit macet dan bermasalah di dalam BMT, antara lain berembrio dari kesalahan praktisi BMT dalam melakukan uji kelayakan usaha.
- c. Kemampuan menjelaskan konsep keuangan syari'ah secara baik. Hal ini dirasakan sebagai satu aktivitas yang menuntut perhatian sangat besar dari para praktisi. Kenyataan di lapangan menunjukkan, bahwa konsumen ternyata tidak bergitu tertarik dengan penjelasan yang diberikan oleh BMT mengenai konsep bagi hasil. Mayoritas konsumen/nasabah, lebih suka kalau *to the point*, yaitu, ketika mendapatkan pembiayaan sekian, berapa ia harus mengembalikannya. Padahal, sesuai ketentuan syari'ah, antara pihak BMT dengan nasabah tidak boleh ada kesenjangan informasi/pengetahuan mengenai produk yang diperjanjikan. Pihak BMT juga dituntut untuk memiliki kecakapan dalam menjawab setiap pertanyaan dan atau permasalahan yang disampaikan oleh pihak BMT berkaitan dengan produk yang ditawarkan. Kemampuan meyakinkan pihak

nasabah tentang berbagai keunggulan yang dimiliki oleh lembaga keuangan syari'ah semacam BMT sangatlah penting dan dibutuhkan oleh para praktisi BMT.

- d. Penggunaan Sistem komputerisasi dalam pelayanan BMT. Di era globalisasi ini, kemampuan dalam mengakses informasi dan teknologi secara lebih luas menjadi tuntutan yang harus dipenuhi oleh setiap pelaku pasar. Demikian juga, yang dialami oleh BMT. Guna mengimbangi persaingan bisnis perbankan yang kian ketat, salah satu hal yang masih perlu ditingkatkan oleh BMT adalah kualitas pelayanan yang diberikan. Memang, sistem yang ada selama ini (baca: manual) masih bisa dikatakan berjalan dengan baik. Tetapi, tuntutan pasar menunjukkan hal yang lain, bahwa komputerisasi menjadi satu simbol pelayanan yang lebih baik dibanding cara manual. Karena itulah, kebutuhan yang juga dianggap mendesak untuk segera diterapkan dalam kinerja BMT adalah komputerisasi dalam memberikan pelayanan.
- e. Pelatihan-pelatihan Perbankan Syari'ah ditingkatkan kuantitas dan kualitasnya. Mengenai hal ini, memang telah banyak dilakukan, baik oleh lembaga-lembaga sosial, bisnis, maupun oleh pihak BMT sendiri dalam mendukung kualitas SDM yang dimilikinya. Persoalannya, mengapa hal ini masih muncul dalam kerangka kebutuhan yang harus terus dicukupi. Tantangan persaingan bisnis perbankan menjadi satu alasan utama, sehingga peningkatan kualitas SDM harus terus dilakukan. Karena, tidak menutup kemungkinan di masa-masa yang akan datang muncul persoalan-persoalan perbankan Islam yang memerlukan cara-cara tersendiri untuk menyikapi dan menyelesaikannya. Strategi yang digunakan-pun harus terus diperbarui dan dikembangkan sedemikian rupa, sehingga berdampak positif bagi pengembangan BMT ke arah yang lebih baik.
- f. Pengembangan produk-produk BMT. Untuk mampu bersaing dengan berbagai macam bisnis perbankan yang ada, berbagai kreativitas dalam mengembangkan usaha harus terus dilakukan. Dan salah satunya adalah kejelian dan kemampuan BMT dalam mengemas dan mengembangkan produk-produk BMT yang ditawarkan ke masyarakat. Semakin variatif produk-produk yang ditawarkan, maka tentunya akan berdampak positif terhadap *performance* BMT itu sendiri. Dalam kaitan ini, kalangan praktisi BMT dituntut untuk terus meningkatkan pengetahuan dan pemahamannya dalam menemukan produk-produk yang inovatif dan alternatif bagi pengembangan BMT di masa-masa yang akan datang.

D. Penutup

Dari paparan di atas, bisa disimpulkan. *Pertama*, Pemaknaan profesionalisme yang banyak ditemukan di lapangan menunjukkan, bahwa kebanyakan praktisi BMT memberikan pandangan yang bersifat praktis. Profesionalisme praktisi BMT cenderung

dimaknai dalam konteks kualitas pelayanan yang diberikan oleh BMT terhadap nasabahnya. Artinya, tolok ukur profesionalisme yang paling besar terletak pada kualitas pelayanan. Kecenderungan pandangan yang demikian muncul karena dilatarbelakangi oleh refleksi para praktisi BMT terhadap persaingan bisnis lembaga keuangan, dimana di antara lembaga-lembaga keuangan yang ada saling bersaing dalam hal pelayanan. Semakin bagus pelayanan yang diberikan, maka dianggap lebih profesional. Padahal, yang seharusnya menjadi tolok ukur profesionalisme praktisi BMT adalah dalam hal penguasaan konsep keuangan syari'ah, baik secara teoritis maupun praktis. Inilah yang membedakan BMT dengan lembaga keuangan lainnya. Dalam penelitian ini wacana profesionalisme praktisi BMT yang dikaitkan dengan kemampuan, pengetahuan, penguasaan konsep-konsep keuangan syari'ah tidak muncul. Justru yang paling banyak muncul, adalah refleksi para praktisi BMT terhadap potret dan tantangan usaha yang dijalaninya. Sementara, refleksi terhadap kualitas pengetahuan mengenai konsep keuangan syari'ah sebagai kekhasan BMT kurang mendapat perhatian serius. Seharusnya, profesionalisme BMT yang paling utama harus dikaitkan dengan kemampuan memiliki pengetahuan dan pemahaman yang komprehensif tentang konsep lembaga keuangan yang berbasis pada ekonomi-syari'ah.

Kedua, Ada beberapa faktor yang mempengaruhi terhadap profesionalisme praktisi BMT, yaitu: (1) Pemahaman terhadap Konsep Keuangan Syari'ah. (2). Kendala Operasional Sistem Keuangan Syari'ah. (3). Manajemen SDM (Pembagian Peran dan Fungsi). (4) Penampilan (*Performance*) BMT di antara Persaingan Bisnis Perbankan. (5) Ketidaksesuaian antara Jumlah Tabungan dan Pembiayaan. (6) Nisbah Bagi Hasil Yang Kurang Menguntungkan Nasabah. (7) Mudharabah Yang Kurang Menjadi Prioritas BMT. Sementara, diantara kebutuhan-kebutuhan untuk meningkatkan profesionalisme antara lain; (1) Penguasaan Konsep Keuangan Syari'ah dari segi teori maupun dari segi prakteknya. (2) Kemampuan Melakukan uji kelayakan usaha dengan sangat baik. (3) Kemampuan menjelaskan konsep keuangan syari'ah secara baik. (4) Kemampuan dalam penggunaan Sistem komputerisasi pelayanan BMT. (5) Peningkatan pelatihan-pelatihan Perbankan Syari'ah secara kuantitas dan kualitas. (6) Pengembangan produk-produk BMT secara lebih variatif dan menarik.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Azim Islahi, 1997, *Economic Concept of Ibn Taimiyah*, London: The Islamic foundation
- Didik Supriyanto, "Memperkuat Organisasi Pustakawan di Era Global", Makalah disampaikan pada *Seminar Ikatan Pustakawan Indonesia*, pada 5 November 2001
- Hertanto Widodo *et.al*, 1999, *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal wat Tamwil (BMT)*, Bandung: Mizan.
- Istar Abadi dkk, t.t., *Pedoman Pengelolaan BMT*, Jakarta: Pustaka PKSP.
- M. Amin Aziz, "Prospek BMT Berbadan Hukum Koperasi," dalam Baihaqi Abd. Madjid dan Saifuddin A. Rasyid (ed.), 2000, *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syari'ah: Perjalanan Gagasan & Gerakan BMT di Indonesia*, Jakarta: PINBUK.
- Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil, t.t., *Pedoman Penilaian Kesehatan BMT: Baitul Maal wat Tamwil Balai Usaha Mandiri Terpadu*, Jakarta: PINBUK.
- Zaenal A, STP, "Menilai Tingkat Kesehatan BMT Dari Aspek Manajemen", dalam www.tazkiaonline.com. Diakses pada 27 Mei 2004.