

**PEMBIAYAAN KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA  
(BAITUL MAAL WA TAMWIL DAN PEGADAIAN SYARIAH)**



**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Penulisan Tugas  
Akhir dalam Bidang Perbankan Syariah (S.E)

**OLEH:**

**DIKA ARISTAWIDYAHARTANTI**  
**NIM: 1911140010**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) FATMAWATI  
SUKARNO BENGKULU  
2022 M/1444 H**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Tugas Akhir dengan Judul "Pembiayaan Kewirausahaan Mahasiswa (Baitul Maal Wa Tamwil dan Pegadaian Syariah)" yang disusun oleh:

Nama : Dika Aristawidyahartanti

NIM : 1911140010

Program Studi : Perbankan Syariah

Bentuk Tugas Akhir : Buku

Nama Penerbit : CV Brimedia Global

Tempat Penerbit : Jl. Timur Indah Ujung Gang TPU, Perum

Bukit Timur, No. 38, RT 09/RW 04, Singaran

Pati, Kota Bengkulu

ISBN : 978-623-8055-14-2

Telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Pembimbing. Oleh karena itu, Tugas Akhir ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang Munaqasyah Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 05 Januari 2023 M

12 Jumadil Akhirah 1444 H

Pembimbing 1

Pembimbing 2

Dr. Asnaini, M.A

Khairiah Elwardah, M.Ag

NIP. 197304121998032003

NIP. 197808072005012008

Mengetahui

Koordinator Program Studi Perbankan Syariah

Yumida Een Friyanti, M.Si

NIDN. 2012068102



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211, Telepon (0736) 51276-51171

Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**HALAMAN PENGESAHAN**

Tugas Akhir dengan Judul "Pembiayaan Kewirausahaan Mahasiswa (Baitul Maal Wa Tamwil dan Pegadaian Syariah)" yang disusun oleh:

Nama : Dika Aristawidyanhartanti

NIM : 1911140010

Program Studi : Perbankan Syariah

Bentuk Tugas Akhir : Buku

Telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 24 Januari 2023

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 24 Januari 2023

02 Rajab 1444/H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

Dr. H. Supardi, M. Ag  
NIP. 196504101993031007

Uswatun Hasanah, M. E.  
NIP. 199303082020122003

Penguji 1

Penguji 2

Dr. H. Supardi, M. Ag  
NIP. 196504101993031007

Yenti Sumarni, M. M.  
NIP. 197904162007012020



Mengetahui

Dr. H. Sumardi, M. Ag  
NIP. 196504101993031007

### SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Buku dengan judul "Pembiayaan Kewirausahaan Mahasiswa (Baitul Maal Wa Tamwil dan Pegadaian Syariah)" adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Tugas Akhir ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Di dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dari pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 27 Desember 2022  
Mahasiswa yang menyatakan,



Dika Aristawidyahartanti  
NIM 1911140010

## MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُعَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُعَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

*Artinya:*

*“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.”*

*(QS. Ar-Ra’d: 11)*

*“Kesuksesan itu harus dikejar bukan ditunggu.”*

*(Dika Aristawidyahartanti)*



## PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala karunia yang telah diberikan kepada ku sehingga aku dapat berdiri tegar dan menyelesaikan skripsi ini. Sholawat beriring salam selalu dilantunkan untuk baginda Nabi Muhammad SAW keluarga, sahabat, dan pengikutnya hingga akhir zaman nanti. Karya ini ku persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua ku yang sangat ku cintai. Ayah ku (Anhar) dan Ibu ku (Rini) yang menjadi *support system* ku dan selalu ada di samping ku. Dua orang terhebat dalam hidup ku yang tak pernah lelah mencurahkan kasih sayangnya, selalu mendoakan ku di setiap langkah ku, selalu memberikan dukungan setiap saat dan tak pernah mengeluh akan diri ku, serta selalu menyayangi ku. Tanpa kalian aku hanyalah sebuah benang yang tak berarti yang tidak bisa dirajut menjadi kain yang indah.
2. Adik ku Hazel Aryaputra Anhar yang menjadi saudara sekaligus teman yang telah menyaksikan perjalanan hidup ku, selalu memberikan dukungan dan semangat kepada ku.
3. Kakek alm. dan nenek ku yang selalu mendoakan cucunya supaya dapat menjadi orang yang berguna bagi nusa dan bangsa.
4. Sahabat-sahabatku Kumoro Prahastini, Lilis Lestari Ningsih, Perli Purnama Sari, Rani Artika dan Tenti Dwiyani yang menemaniku di

saat suka dan duka, memberikan dukungan, semangat, hiburan dan motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

5. Dosen Pembimbing ku Ibu Dr. Asnaini, M. A. dan Ibu Khairiah Elwardah, M. Ag. yang telah bersedia meluangkan waktunya dan membagi ilmunya dalam membimbing, memberikan saran, petuah dan nasihat kepada ku selama pembuatan buku ini.
6. Almamater yang telah menempaku dari semester pertama perkuliahan hingga pelepasan ku.



## ABSTRAK

Pembiayaan Kewirausahaan Mahasiswa (Baitul Maal Wa Tamwil dan  
Pegadaian Syariah)

Oleh: Dika Aristawidyahartanti, NIM: 1911140010

Ada lima permasalahan yang dikaji dalam skripsi ini, yaitu (1) Bagaimana hubungan mahasiswa dan kewirausahaan, (2) Bagaimana pengenalan lembaga keuangan syariah, (3) Bagaimana peluang pembiayaan BMT bagi usaha mahasiswa, (4) Bagaimana peluang pembiayaan Pegadaian Syariah bagi usaha mahasiswa, dan (5) Bagaimana membangun kewirausahaan syariah. Untuk mengungkap persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti melakukan penelusuran pustaka, wawancara semi terstruktur, pencarian sumber-sumber yang relevan dan pencarian data melalui internet. Data dan informasi yang digunakan yaitu data atau sumber di berbagai buku, media elektronik, wawancara dan beberapa pustaka yang relevan. Adapun teknik pengumpulan data yaitu studi pustaka tentang pembahasan yang akan diuraikan dalam buku ini. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa (1) Adanya hubungan mahasiswa dan kewirausahaan, (2) Lembaga keuangan syariah terbagi menjadi lembaga keuangan syariah bank dan lembaga keuangan syariah non bank. *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) dan Pegadaian Syariah termasuk dalam lembaga keuangan syariah non bank, (3) Terdapat beberapa peluang pembiayaan BMT bagi usaha mahasiswa, (4) Terdapat beberapa peluang pembiayaan Pegadaian Syariah bagi usaha mahasiswa, dan (5) Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam membangun kewirausahaan syariah.

**Kata Kunci:** *Mahasiswa, Kewirausahaan Syariah, Pembiayaan, Baitul Maal Wa Tamwil, Pegadaian Syariah*

## **ABSTRACT**

*Student Entrepreneurship Financing (Baitul Maal Wa Tamwil and Sharia Pawnshop)*

By: Dika Aristawidyahartanti, NIM: 1911140010

*There are five problems studied in this thesis, namely (1) How is the relationship between students and entrepreneurship, (2) How is the introduction of Islamic financial institutions, (3) How is the BMT financing opportunity for student businesses, (4) How is the Sharia Pawnshop financing opportunity for student businesses, and (5) How to build sharia entrepreneurship. To uncover the problem in depth and thoroughly, researchers conduct literature searches, semi-structured interviews, searches for relevant sources and searches for data via the internet. The data and information used are data or sources in various books, electronic media, interviews and several relevant libraries. The data collection technique is a literature study of the discussion that will be described in this book. From the results of the study, it was found that (1) There is a relationship between students and entrepreneurship, (2) Islamic financial institutions are divided into Islamic financial institutions and non-bank Islamic financial institutions. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) and Pegadaian Syariah are included in non-bank Islamic financial institutions, (3) There are several BMT financing opportunities for student businesses, (4) There are several Sharia Pawnshop financing opportunities for student businesses, and (5) There are several things that need to be considered in building sharia entrepreneurship.*

**Keywords:** *Student, Sharia Entrepreneurship, Financing, Baitul Maal Wa Tamwil, Sharia Pawnshop*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pembiayaan Kewirausahaan Mahasiswa (Baitul Maal Wa Tamwil dan Pegadaian Syariah)”. Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengungkap masalah kewirausahaan di kalangan mahasiswa yang terkendala modal usaha, sehingga Baitul Maal Wa Tamwil dan Pegadaian Syariah hadir untuk mengatasi masalah tersebut dengan menyediakan berbagai pembiayaan usaha yang dapat diakses oleh mahasiswa yang telah mempunyai suatu usaha dan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Perbankan Syariah, Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. KH. Zulkarnain Dali, M.Pd., selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu.

2. Dr. H. Supardi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu.
3. Yenti Sumarni, MM. Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu.
4. Yunida Een Friyanti, M. Si selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu.
5. Dr. Asnaini, M.A. selaku Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Khairiah Elwardah, M.Ag. selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
7. Kedua orang tua penulis yang selalu mendoakan kesuksesan penulis.
8. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
9. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.

10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis ke depan.

Bengkulu, 18 Januari 2023 M  
25 Jumadil Akhirah *H*

Penulis,

Dika Aristawidyahartanti  
NIM. 1911140010



## DAFTAR ISI

|                                                         |      |
|---------------------------------------------------------|------|
| <b>HALAMAN JUDUL</b> .....                              |      |
| <b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....                        | i    |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....                         | ii   |
| <b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....                  | iii  |
| <b>MOTTO</b> .....                                      | iv   |
| <b>PERSEMBAHAN</b> .....                                | v    |
| <b>ABSTRAK</b> .....                                    | vii  |
| <b>ABSTRACT</b> .....                                   | viii |
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....                             | ix   |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....                                 | xii  |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....                              | xv   |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....                            | xvi  |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....                          | 1    |
| A. Latar Belakang Masalah .....                         | 1    |
| B. Rumusan Masalah .....                                | 3    |
| C. Tujuan Penulisan .....                               | 3    |
| D. Kegunaan Penelitian .....                            | 4    |
| E. Metode Penelitian .....                              | 5    |
| F. Sistematika Penulisan.....                           | 8    |
| <b>BAB II MAHASISWA DAN KEWIRAUSAHAAN</b> .....         | 10   |
| A. Mahasiswa Sebagai Pejuang Islamic Entrepreneur ..... | 10   |

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| B. Mindset dan Etika Wirausahawan Muda.....       | 17 |
| C. Anjuran Berwirausaha dalam Islam .....         | 23 |
| D. Profil Wirausahawan Muda Sejak Mahasiswa ..... | 31 |

**BAB III MENGENAL LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH ....49**

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| A. Definisi Lembaga Keuangan Syariah.....              | 49 |
| B. Jenis-Jenis Lembaga Keuangan Syariah Non Bank ..... | 51 |
| C. Mengenal Baitul Maal Wa Tamwil (BMT).....           | 57 |
| D. Mengenal Pegadaian Syariah .....                    | 61 |

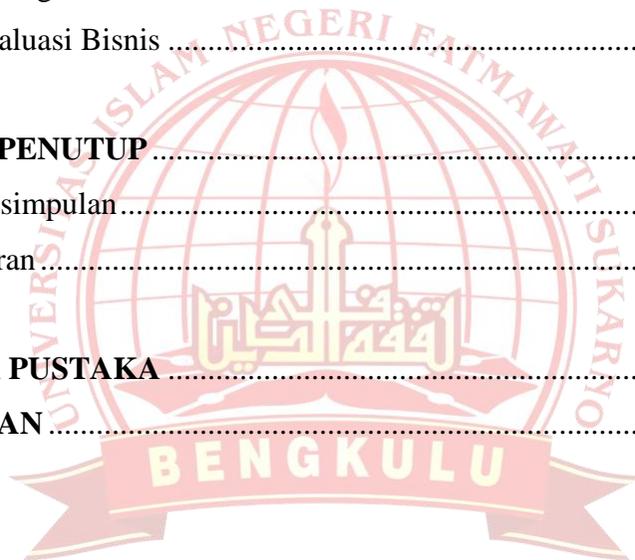
**BAB IV PELUANG PEMBIAYAAN BMT BAGI USAHA**

|                                                                 |           |
|-----------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>MAHASISWA .....</b>                                          | <b>70</b> |
| A. Sejarah Baitul Maal Wa Tamwil .....                          | 70        |
| B. Penerapan Pembiayaan Usaha Mahasiswa di BMT Darussalam ..... | 72        |
| C. Pembiayaan Pada Akad Mudharabah .....                        | 75        |
| D. Pembiayaan Pada Akad Musyarakah .....                        | 83        |
| E. Pembiayaan Pada Akad Murabahah .....                         | 86        |
| F. Pembiayaan Pada Akad Qardh .....                             | 92        |

**BAB V PELUANG PEMBIAYAAN PEGADAIAN SYARIAH**

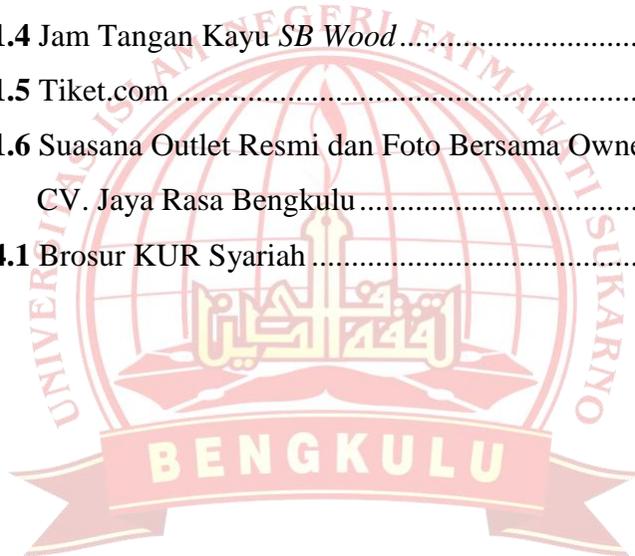
|                                                        |           |
|--------------------------------------------------------|-----------|
| <b>BAGI USAHA MAHASISWA .....</b>                      | <b>99</b> |
| A. Sejarah Pegadaian Syariah .....                     | 99        |
| B. Program HoKi Sebagai Dukungan untuk Mahasiswa ..... | 102       |

|                                                       |            |
|-------------------------------------------------------|------------|
| C. Pembiayaan Pada Produk Pegadaian KUR Syariah ..... | 103        |
| D. Pembiayaan Pada Produk Arrum BPKB .....            | 108        |
| <b>BAB VI MEMBANGUN KEWIRAUSAHAAN SYARIAH.....</b>    | <b>111</b> |
| A. Peluang dan Inovasi Bisnis.....                    | 111        |
| B. Usaha yang Dilarang dalam Islam.....               | 117        |
| C. Strategi Pemasaran Usaha .....                     | 124        |
| D. Evaluasi Bisnis .....                              | 132        |
| <b>BAB VII PENUTUP .....</b>                          | <b>136</b> |
| A. Kesimpulan.....                                    | 136        |
| B. Saran.....                                         | 136        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>                           | <b>138</b> |
| <b>LAMPIRAN .....</b>                                 | <b>148</b> |



## DAFTAR GAMBAR

|                                                                                                                 |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Gambar 1.1</b> Diagram Jumlah Mahasiswa yang Berwirausaha di Universitas Negeri Padang Tahun 2016-2017 ..... | 11  |
| <b>Gambar 1.2</b> Prof. Dr. (H.C.). drg. H.. Chairul Tanjung, M.B.A.....                                        | 31  |
| <b>Gambar 1.3</b> Testimoni Pembersihan Sepatu di <i>Shoes and Care</i> .....                                   | 35  |
| <b>Gambar 1.4</b> Jam Tangan Kayu <i>SB Wood</i> .....                                                          | 38  |
| <b>Gambar 1.5</b> Tiket.com .....                                                                               | 40  |
| <b>Gambar 1.6</b> Suasana Outlet Resmi dan Foto Bersama Owner CV. Jaya Rasa Bengkulu .....                      | 42  |
| <b>Gambar 4.1</b> Brosur KUR Syariah .....                                                                      | 108 |



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** Lembar Pengajuan Judul
- Lampiran 2** Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 3** Lembar Bimbingan Pembimbing 1
- Lampiran 4** Lembar Bimbingan Pembimbing 2
- Lampiran 5** Surat Proses Penerbitan Buku
- Lampiran 6** Bukti Plagiasi
- Lampiran 7** Saran Penguji 1
- Lampiran 8** Saran Penguji 2
- Lampiran 9** Buku Non-Fiksi Ber-ISBN



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Mahasiswa adalah individu yang belajar di perguruan tinggi dan mengikuti proses perubahan *mindset* ke arah yang lebih tinggi. Mahasiswa memiliki peran penting dalam pembangunan bangsa dengan memberikan kontribusi nyata di lingkungan masyarakat. Salah satu kontribusi nyata yang dapat dilakukan mahasiswa yakni mencetuskan berbagai ide dan inovasi baru di bidang usaha.

Hingga saat ini, pengangguran masih menjadi persoalan yang terus dialami berbagai negara berkembang. Indonesia masih tergolong negara berkembang yang tak luput dari permasalahan pengangguran yang kian bertambah dari tahun ke tahun. Banyak pengangguran yang berasal dari lulusan perguruan tinggi. Oleh karena itu, mahasiswa harus menciptakan berbagai ide dan inovasi yang kreatif dan inovatif di bidang usaha. Selain itu, memanfaatkan peluang usaha, melatih dan meningkatkan *skill* dapat menjadi modal untuk menciptakan suatu usaha.

Wirausaha adalah suatu kegiatan usaha atau bisnis yang dijalankan oleh orang yang terampil pada bidang usaha tertentu. Jika melihat dari zaman Rasulullah SAW ternyata kegiatan berwirausaha sudah dilaksanakan di zaman tersebut. Rasulullah SAW dapat menjadi panutan bagi umat muslim dalam melakukan

kegiatan berwirausaha. Rasulullah adalah seorang pengusaha yang jujur, amanah, adil dan bertanggung jawab atas seluruh kegiatan berwirausaha yang dilakukan dengan pelanggan. Saat ini, banyak anak muda termasuk kalangan mahasiswa yang berminat untuk berwirausaha. Pengusaha muda atau dapat disebut wirausahawan muda banyak menghadirkan produk untuk memajukan usahanya. Para wirausahawan muda ini mempunyai pengalaman yang bermacam-macam dan tentunya berbeda antara satu sama lain. Wirausahawan muda yang telah mempunyai jiwa wirausaha yang kuat selalu menciptakan inovasi produk yang berbeda dan dapat bersaing di pasaran. Dengan terus memperbarui produk yang selalu menyesuaikan permintaan pasar dan terus meningkatkan strategi pemasaran usaha maka dapat menjadi cara untuk membuat masyarakat tertarik pada produk yang ditawarkan.

Dalam pengembangan usaha, pengusaha muda pasti pernah mengalami kekurangan modal usaha. Maka dari itu, lembaga keuangan syariah hadir sebagai mitra bagi para pengusaha muda yang membutuhkan pembiayaan usaha. BMT dan pegadaian syariah merupakan bagian dari lembaga keuangan syariah yang menyediakan pembiayaan usaha bagi para pengusaha muda. BMT dan pegadaian syariah mempunyai berbagai produk pembiayaan usaha yang menggunakan berbagai akad pembiayaan yang bisa dimanfaatkan oleh para pengusaha muda yang sedang membutuhkan tambahan modal usaha.

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis tertarik untuk meneliti tentang pembiayaan kewirausahaan mahasiswa melalui Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dan Pegadaian Syariah.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana hubungan mahasiswa dan kewirausahaan?
2. Bagaimana pengenalan lembaga keuangan syariah?
3. Bagaimana peluang pembiayaan BMT bagi usaha mahasiswa?
4. Bagaimana peluang pembiayaan Pegadaian Syariah bagi usaha mahasiswa?
5. Bagaimana membangun kewirausahaan syariah?

## **C. Tujuan Penulisan**

1. Untuk mengetahui hubungan mahasiswa dan kewirausahaan.
2. Untuk mengenalkan lembaga keuangan syariah.
3. Untuk mengetahui peluang pembiayaan BMT bagi usaha mahasiswa.
4. Untuk mengetahui peluang pembiayaan Pegadaian Syariah bagi usaha mahasiswa.
5. Untuk mengetahui beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam membangun kewirausahaan syariah.

## **D. Kegunaan Penulisan**

Berdasarkan penjelasan yang telah penulis paparkan di atas, maka kegunaan dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

### **1. Kegunaan Teoritis**

Secara teoritis, hasil penulisan ini dapat bermanfaat bagi kalangan mahasiswa atau pengusaha muda yang ingin membangun suatu usaha atau yang sedang menjalankan usahanya sebagai referensi di masa yang akan datang, terkait penulisan yang sejenis.

### **2. Kegunaan Praktis**

#### **a. Bagi Penulis**

Untuk menambah wawasan atau pemahaman tentang kewirausahaan syariah di kalangan mahasiswa, jenis-jenis pembiayaan usaha di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dan Pegadaian Syariah bagi mahasiswa yang telah mempunyai suatu usaha dan hal-hal yang perlu diperhatikan dalam membangun kewirausahaan syariah.

#### **b. Bagi Pembaca**

Buku ini memberikan manfaat bagi pembaca agar sama-sama dapat memahami bagaimana peran Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dan Pegadaian Syariah dalam pembiayaan usaha bagi mahasiswa atau pengusaha muda yang telah mempunyai suatu usaha.

## **E. Metode Penulisan**

### **1. Jenis dan Sifat Penelitian**

#### **a. Jenis Penelitian**

Dilihat dari jenis penelitiannya, adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kepustakaan atau *library research* dan wawancara semi terstruktur. Penelitian kepustakaan atau *library research*, yakni penelitian yang dilakukan melalui mengumpulkan data atau karya tulis ilmiah yang bertujuan dengan objek penelitian atau pengumpulan data yang bersifat kepustakaan, atau telaah yang dilaksanakan untuk memecahkan suatu masalah yang pada dasarnya tertumpu pada penelaahan kritis dan mendalam terhadap bahan-bahan pustaka yang relevan. Wawancara semi terstruktur, yakni bentuk wawancara yang mengacu pada satu rangkaian pertanyaan terbuka yang memungkinkan pertanyaan baru muncul karena jawaban yang diberikan oleh narasumber sehingga selama sesi berlangsung penggalan informasi dapat dilakukan lebih mendalam. Sebelum melakukan telaah bahan pustaka, peneliti harus mengetahui terlebih dahulu secara pasti tentang dari sumber mana informasi ilmiah itu akan diperoleh. Adapun beberapa sumber yang digunakan antara lain: buku-buku teks, jurnal ilmiah, wawancara dan internet, serta sumber-sumber lainnya yang relevan.

b. Sifat Penelitian

Dilihat dari sifatnya, maka penelitian ini termasuk penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif berfokus pada penjelasan sistematis tentang fakta yang diperoleh saat penelitian dilakukan.

## 2. Metode Pengumpulan Data

Adapun metode pengumpulan data penelitian ini diambil dari sumber data, yang dimaksud sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh.

Dalam penulisan skripsi ini sumber data yang akan peneliti gunakan yaitu:

a. Sumber Primer

Sumber primer adalah sumber-sumber yang memberikan data secara langsung dari tangan pertama atau merupakan sumber asli.

b. Sumber Sekunder

Sumber sekunder adalah sumber-sumber yang diambil dari sumber yang lain yang tidak diperoleh dari sumber primer.

## 3. Teknik Analisa Data

Setelah keseluruhan data terkumpul maka langkah selanjutnya penulis menganalisa data tersebut sehingga ditarik

suatu kesimpulan. Untuk memperoleh hasil yang benar dan tepat dalam menganalisa data, penulis menggunakan teknik analisis isi. Analisis isi (*Content Analysis*) adalah penelitian yang bersifat pembahasan mendalam terhadap isi suatu informasi tertulis atau tercetak di media massa. Analisis isi dapat digunakan untuk menganalisa semua bentuk komunikasi, baik surat kabar, berita radio, iklan televisi maupun semua bahan dokumentasi yang lainnya.

Adapun langkah- langkah strategis dalam penelitian analisis isi, sebagai berikut:

- a. Pertama, penetapan desain atau model penelitian. Di sini ditetapkan beberapa media, analisis perbandingan atau korelasi, objeknya banyak atau sedikit dan sebagainya.
- b. Kedua, pencarian data pokok atau data primer, yaitu teks sendiri. Sebagai analisis isi, teks merupakan objek yang pokok, bahkan terpokok. Pencarian dapat dilakukan dengan menggunakan lembar formulir pengamatan tertentu yang sengaja dibuat untuk keperluan pencarian data tersebut.
- c. Ketiga, pencarian pengetahuan konstektual agar penelitian yang dilakukan tidak berada di ruang hampa, tetapi terlihat kait-mengait dengan faktor-faktor lain.

## **F. Sistematika Penulisan**

Agar penulisan skripsi ini lebih mengarah pada tujuan pembahasan, maka diperlukan sistematika penulisan yang terdiri dari tujuh bab, di mana antara satu bab dan bab lainnya saling mendasari dan berkaitan. Adapun sistematika dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

### **BAB I Pendahuluan**

Bab ini berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB II Mahasiswa dan Kewirausahaan**

Bab ini berisi tentang mahasiswa sebagai pejuang *Islamic Entrepreneur, mindset* dan etika wirausahawan muda, anjuran berwirausaha dalam Islam dan profil wirausahawan muda sejak mahasiswa.

### **BAB III Mengenal Lembaga Keuangan Syariah**

Bab ini berisi tentang definisi lembaga keuangan syariah, jenis-jenis lembaga keuangan syariah non bank, mengenal Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dan Pegadaian Syariah.

#### BAB IV Peluang Pembiayaan BMT Bagi Usaha Mahasiswa

Bab ini berisi tentang sejarah Baitul Maal Wa Tamwil (BMT), penerapan pembiayaan usaha mahasiswa di BMT Darussalam, pembiayaan pada akad *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah* dan *qardh*.

#### BAB V Peluang Pembiayaan Pegadaian Syariah Bagi Usaha Mahasiswa

Bab ini berisi tentang sejarah Pegadaian Syariah, Program HoKi sebagai dukungan untuk mahasiswa, pembiayaan pada produk Pegadaian KUR Syariah dan Arrum BPKB.

#### BAB VI Membangun Kewirausahaan Syariah

Bab ini berisi tentang peluang dan inovasi bisnis, usaha yang dilarang dalam Islam, strategi pemasaran usaha dan evaluasi bisnis.

#### BAB VII Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.

## **BAB II**

### **MAHASISWA DAN KEWIRAUSAHAAN**

#### **A. Mahasiswa Sebagai Pejuang Islamic Entrepreneur**

Pada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 30 Tahun 1990, disebutkan bahwa: “mahasiswa adalah peserta didik yang terdaftar dan belajar pada perguruan tinggi tertentu.”<sup>1</sup> Mahasiswa merupakan individu yang mengikuti proses dalam mengatur pola pikir ke arah yang lebih tinggi yaitu jenjang perguruan tinggi.<sup>2</sup> Mahasiswa memiliki peran yang penting dalam pembangunan bangsa dengan memberikan kontribusi nyata di lingkungan masyarakat.<sup>3</sup> Dapat disimpulkan bahwa mahasiswa adalah individu yang belajar di perguruan tinggi dan mengikuti proses perubahan *mindset* ke arah yang lebih tinggi.

Berdasarkan data pada tahun 2019 peringkat wirausaha di Indonesia menempati urutan ke 94 dari 137 negara dengan jumlah mencapai 3,5% dari jumlah penduduk rasio.<sup>4</sup> Berdasarkan data pada

---

<sup>1</sup>Peraturan Pemerintah RI, “Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 1990 Tentang Perguruan Tinggi,” 1990.

<sup>2</sup>Fina Nasari and Surya Darma, “Penerapan K-Means Clustering Pada Data Penerimaan Mahasiswa Baru (Studi Kasus : Universitas Potensi Utama),” *Seminar Nasional; Teknologi Informasi dan Multimedia* (2015).

<sup>3</sup>Habib Cahyono, “Peran Mahasiswa Di Masyarakat,” *Jurnal Pengabdian Masyarakat Setiabudhi* 1 (2019): h. 41.

<sup>4</sup>Neni Herlina, “PKMI 2021 Dibuka, Tumbuhkan Wirausaha Muda Indonesia Di Perguruan Tinggi,” *Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia*, last modified 2021, accessed

website BPAKHM Universitas Negeri Padang, jumlah mahasiswa Universitas Negeri Padang yang melakukan kegiatan wirausaha pada tahun 2018 terdapat 261 orang mahasiswa dengan 60 kelompok usaha dari Hasil Seleksi Program Mahasiswa Berwirausaha (PMW) tahun 2018, dari yang ditargetkan yaitu 250 orang. Terlampauinya target ini disebabkan sosialisasi kewirausahaan yang dilakukan di awal tahun kepada mahasiswa ke seluruh fakultas. Di samping itu juga dilakukan kuliah umum kewirausahaan dengan mendatangkan pengusaha-pengusaha sukses.<sup>5</sup>



**Gambar 1. 1** Diagram Jumlah Mahasiswa yang Berwirausaha di Universitas Negeri Padang Tahun 2016-2017

Sumber: BPAKHM Universitas Negeri Padang (2019)

---

January 28, 2023, <https://dikti.kemdikbud.go.id/kabar-dikti/kabar/pkmi-2021-dibuka-tumbuhkan-wirausaha-muda-indonesia-di-perguruan-tinggi/>.

<sup>5</sup>Sesparardi, "Capaian Indikator Jumlah Mahasiswa Yang Berwirausaha UNP Tahun 2018," *BPAKHM Universitas Negeri Padang*, last modified 2019, accessed January 28, 2023, <http://bpakhm.unp.ac.id/capaian-indikator-jumlah-mahasiswa-yang-berwirausaha-unp-tahun-2018/>.

Tahun 2017 Jumlah mahasiswa yang berwirausaha sejumlah 304 orang, angka ini lebih besar dibandingkan dengan tahun 2018. Hal ini karena masing-masing kelompok wirausaha tahun 2017 terdiri dari 5-7 orang, sementara tahun 2018 pengelompokannya sebanyak 4-5 orang.<sup>6</sup>

Berdasarkan data pada *website* Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, pada tahun 2018 mahasiswa yang berwirausaha di Universitas Negeri Jakarta berjumlah 61 orang mahasiswa dari yang ditargetkan yaitu 43 orang dan di tahun 2019 mahasiswa yang berwirausaha di Universitas Negeri Jakarta berjumlah 110 orang mahasiswa dari yang ditargetkan yaitu 200 orang.<sup>7</sup>

Mahasiswa yang telah lulus dari perguruan tinggi harus menciptakan lapangan kerja, bukan hanya berharap mendapatkan pekerjaan setelah lulus kuliah dengan cepat.<sup>8</sup> Banyak pengangguran yang berasal dari lulusan perguruan tinggi. Oleh karena itu, mahasiswa harus menciptakan suatu inovasi bisnis untuk membangun suatu usaha. Mahasiswa juga dapat menjadi seorang wirausahawan jika ia mempunyai *skill*, ide, usaha, modal dan peluang dalam menciptakan suatu usaha atau bisnis.

---

<sup>6</sup>*Ibid.*

<sup>7</sup>FE UNJ, "Jumlah Mahasiswa Yang Berwirausaha," *Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta*, last modified 2019, accessed January 28, 2023, [https://fe.unj.ac.id/?page\\_id=8146](https://fe.unj.ac.id/?page_id=8146).

<sup>8</sup>Muhammad Hamdani, *Buku Ajar Entrepreneurship Untuk Mahasiswa: Sebuah Solusi Untuk Siap Mandiri*, 1st ed. (Jakarta: CV. Trans Info Media, 2012), h. xii.

Kewirausahaan mempunyai kata dasar yakni wira dan usaha. Wira artinya pemberani, pejuang, berbudi pekerti, jago, pahlawan memutuskan suatu hal dan menerima risiko dalam pengambilan keputusan dalam usaha. Sedangkan, usaha artinya upaya, ikhtiar, cara dan suatu tindakan dalam mewujudkan pemanfaatan bagian yang terdapat dalam sumber daya manusia.<sup>9</sup>

Wirausaha merupakan pahlawan atau perwira yang melakukan suatu tindakan. Wirausaha adalah suatu kegiatan usaha atau bisnis yang dijalankan oleh orang yang terampil pada bidang usaha tertentu. Sedangkan wirausahawan adalah orang yang mempunyai kemampuan dalam pemanfaatan keadaan sekitar untuk meningkatkan suatu usaha yang didirikannya. Singkatnya wirausahawan ialah pelaku wirausaha. Wirausahawan merupakan orang yang menciptakan suatu ide dan inovasi usaha yang dapat mewujudkannya menjadi suatu bisnis baru dan menerima seluruh risiko usaha untuk menghasilkan sejumlah hasil atau keuntungan dan pengembangan usaha.<sup>10</sup>

Untuk kata awalan dan akhiran dari kata “kewirausahaan” yakni “ke” dan “an” sebagai tambahan dari kata “wirausaha” adalah karakter, kualitas jiwa, kemampuan dan keterampilan berwirausaha yang melekat pada sumber daya manusia. Jadi,

---

<sup>9</sup>Marsana, *Entrepreneur Dalam Perspektif Ekonomi Islam; Menganalisis Kewirausahaan, Wirausaha Visioner, Kewirausahaan Berbasis Syariah Dan Ekonomi Islam*, 1st ed. (Yogyakarta: Pustaka Diniyah, 2020), h. 7-8.

<sup>10</sup>Ika Yunia Fauzia, *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*, 1st ed. (Depok: Rajawali Pers, 2019), h. 2.

kewirausahaan adalah wirausahawan yang mempunyai keahlian dalam menganalisa dan memanfaatkan suatu peluang usaha dengan mempersiapkan sumber daya yang diperlukan untuk mendapatkan hasil atau keuntungan dan mengambil langkah yang tepat dalam meraih suatu keberhasilan.<sup>11</sup>

Di era digitalisasi saat ini, telah banyak pengusaha muda atau yang disebut wirausahawan muda berasal dari kalangan mahasiswa. Saat ini banyak mahasiswa yang tertarik dalam bidang kewirausahaan. Banyak mahasiswa yang telah sukses membangun dan mengoperasikan usahanya sampai maju pesat. Hal tersebut dapat menjadi salah satu faktor bagi para mahasiswa untuk mencoba berani membangun suatu usaha atau bisnis yang memiliki prospek yang bagus untuk masa yang akan datang.

Dengan menciptakan ide dan inovasi baru maka terciptalah suatu peluang usaha yang memiliki prospek bisnis yang menjanjikan. Mahasiswa harus mengasah kemampuan dan menjadi terampil guna menciptakan suatu peluang usaha. Salah satu trik yang digunakan mahasiswa dalam menciptakan suatu bisnis adalah lingkungan perguruan tinggi sebagai pendayagunaan pangsa pasar utama dalam membangun usaha. Contohnya: membuka jasa les komputer bagi mahasiswa yang masih membutuhkan arahan dalam mengoperasikan komputer, membuka jasa pengetikan, membuka

---

<sup>11</sup>Marsana, *Entrepreneur Dalam Perspektif Ekonomi Islam; Menganalisis Kewirausahaan, Wirausaha Visioner, Kewirausahaan Berbasis Syariah Dan Ekonomi Islam*, h. 8-9.

les bahasa Inggris untuk mahasiswa yang membutuhkan pelatihan bahasa Inggris dan membuka jasa *print* dan *fotocopy*.<sup>12</sup> Dengan menciptakan dan melatih *skill*, mahasiswa mampu menghadapi dunia bisnis saat ini.

Dalam rangka mendorong munculnya wirausahawan muda di perguruan tinggi, Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemdikbud) menciptakan Program PKMI (Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia).<sup>13</sup> Program PKMI terdiri dari Kegiatan Berwirausaha Mahasiswa Indonesia (KBMI), Akselerasi Bisnis Startup Mahasiswa Indonesia (ASMI) dan Pendamping Wirausaha Mahasiswa Indonesia (PWMI). Program PKMI diharapkan dapat membangun kesadaran, motivasi serta kepercayaan diri pada mahasiswa dalam berwirausaha sehingga dapat membentuk lulusan yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan.<sup>14</sup>

Mahasiswa dapat memanfaatkan teknologi saat ini untuk membangun usaha atau bisnis. Mahasiswa dapat menawarkan suatu produk atau jasa dengan menggunakan media digital. Saat ini ramai

---

<sup>12</sup>Hamdani, *Buku Ajar Entrepreneurship Untuk Mahasiswa: Sebuah Solusi Untuk Siap Mandiri*, h. xiii.

<sup>13</sup>Admin, "PKMI (Program Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia)," *Biro Administrasi Registrasi Kemahasiswaan Dan Informasi Universitas Medan Area*, last modified 2022, accessed January 28, 2023, <https://barki.uma.ac.id/2022/01/28/pkmi-program-kewirausahaan-mahasiswa-indonesia/>.

<sup>14</sup>Herlina, "PKMI 2021 Dibuka, Tumbuhkan Wirausaha Muda Indonesia Di Perguruan Tinggi."

beredar penawaran produk atau jasa di media sosial. Strategi bisnis digital memiliki prospek yang menjanjikan dalam membantu meningkatkan suatu usaha atau bisnis yang dijalankan oleh wirausahawan muda. Semakin banyak inovasi bisnis dan relasi yang dimiliki seorang pengusaha maka semakin sukses bisnis yang dijelankannya.

Membangun usaha yang sukses merupakan impian semua orang, namun hanya sedikit orang yang mampu bertahan dalam setiap proses dalam menjalankan usaha.<sup>15</sup> Membangun suatu usaha atau bisnis tak luput dari pesaing. Analisis bisnis diperlukan dalam menjalankan suatu usaha atau bisnis untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bisnis. Mahasiswa harus memiliki mental baja dalam memulai berwirausaha. Dengan kegigihan yang dimiliki mahasiswa, mahasiswa pasti mampu menjalankan suatu usaha sampai sukses seperti yang dilakukan oleh pengusaha-pengusaha yang terkenal dan handal.

*Islamic entrepreneurship* (kewirausahaan Islam) merupakan suatu kegiatan usaha atau bisnis yang mengarah untuk kebaikan yang dilaksanakan oleh individu yang menggunakan sumber daya yang tersedia dengan berpegang pada prinsip-prinsip syariat Islam. Pengusaha muslim adalah pejuang *Islamic entrepreneurship* karena mereka dapat melakukan banyak hal dengan mempraktikkan

---

<sup>15</sup>Fauzia, *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*, h. 3.

*Islamic entrepreneurship* dan mempertahankan nilai-nilai yang baik dalam usaha atau bisnisnya.<sup>16</sup>

*Islamic entrepreneurship* (kewirausahaan Islam) adalah suatu bentuk kegiatan untuk membangun, mengorganisasikan, memimpin, menanggung resiko dan menjadi pengusaha muslim yang berpegang pada prinsip-prinsip syariat Islam. Tujuan lain *Islamic entrepreneurship* adalah untuk meraih keberhasilan dalam kegiatan usahanya dan bukan hanya mengarah pada materi saja namun juga mengarah pada spiritual untuk mencapai keseimbangan baik dunia maupun akhirat.<sup>17</sup>

## **B. Mindset dan Etika Wirausahawan Muda**

### **1. Mindset Wirausahawan Muda**

Jiwa kewirausahaan harus ditanam dalam *mindset* seseorang sejak kecil. Seorang pengusaha akan mencari berbagai cara dalam menciptakan lapangan kerja dibandingkan mencari pekerjaan layaknya pemikiran umum masyarakat. Pengusaha harus memikirkan cara untuk bertanggung jawab pada masa depannya. Seorang pengusaha akan memanfaatkan keadaan sekitarnya untuk menciptakan suatu hal yang ada nilai

---

<sup>16</sup>Fadhilah Rahmawati and Ahmad Ajib Ridlwan, "Implementasi Islamic Entrepreneurship Dalam Mengelola Usaha," *I-Economics: A Research Journal on Islamic Economics* 8, no. 1 (2022): h. 90.

<sup>17</sup>*Ibid.*

jualnya dibandingkan hanya membeli berbagai barang yang diinginkannya.<sup>18</sup>

Individu akan dipengaruhi oleh *mindset*-nya sendiri. Setiap individu harus mengenali, memahami dan mengontrol dirinya sendiri. Setiap individu harus tau apa kekurangan dan kelebihan dirinya. Seperti apa sifat baik dan buruknya. Bagaimana seseorang memperbaiki dirinya menjadi lebih baik dari waktu ke waktu. Dengan memperbaiki diri sendiri menjadi lebih baik maka setiap individu dapat menjadi seorang pengusaha asalkan mau melakukan perubahan hidupnya menjadi lebih baik dari sebelumnya.<sup>19</sup>

Memperbaiki diri merupakan suatu modal terbesar dalam menjadi seorang pengusaha. Seorang pengusaha atau wirausahawan harus konsisten dan fokus dalam memperbaiki diri, supaya dapat mencapai tujuan-tujuan yang ingin dicapai.<sup>20</sup> Yang pertama dilakukan untuk menjadi wirausahawan yang sukses adalah *mindset*. Ketika seseorang selalu membeli berbagai barang yang diinginkannya, bukan membeli barang yang dibutuhkannya maka orang tersebut dapat dikategorikan sebagai orang yang mempunyai perilaku konsumtif yang berlebihan. Untuk menjadi seorang pengusaha, orang tersebut

---

<sup>18</sup>Fauzia, *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*, h. 51.

<sup>19</sup>*Ibid.*

<sup>20</sup>*Ibid.*, h. 52.

harus merubah *mindset* pada dirinya bahwa ubah pemikiran untuk membeli suatu barang menjadi menjual suatu barang.<sup>21</sup> Orang tersebut harus mengubah sikap atau perilaku konsumtifnya menjadi sikap berhemat untuk menyiapkan modal membuka suatu usaha. Ia harus mengubah *mindset* yang konsumtif menjadi *mindset* yang produktif.

Seorang pengusaha atau wirausahawan harus bisa memanfaatkan berbagai sumber daya di sekitar lingkungan dengan baik, seperti memanfaatkan limbah menjadi suatu hasil yang bermanfaat. Mahasiswa yang ingin menjadi pengusaha muda harus siap berubah menjadi lebih baik dan memiliki tujuan hidup.<sup>22</sup>

Mahasiswa harus mengganti *mindset*-nya dari berfoya-foya menjadi berhemat. Menabung merupakan langkah untuk berhemat. Untuk menjadi wirausahawan, mahasiswa dapat menggunakan tabungannya sebagai modal usaha. Jika usaha yang didirikan mengalami perkembangan seiring waktu berjalan, maka hasil atau keuntungan yang didapatkan pun semakin banyak. Memiliki mental yang kuat, keterampilan, memanfaatkan waktu semaksimalnya dan mampu menciptakan

---

<sup>21</sup>*Ibid.*

<sup>22</sup>*Ibid.*, h. 53.

ide dan inovasi merupakan hal yang harus dimiliki untuk menjadi wirausahawan.<sup>23</sup>

Wirausahawan muda harus mempunyai *mindset* pantang menyerah dalam berwirausaha dan pandai dalam mengatur emosinya, serta mengubah ide dan inovasi menjadi keberhasilan pada usaha. Kerja keras dan semangat kerja menjadi kunci dalam keberhasilan usaha.<sup>24</sup> Maka dari itu, mahasiswa yang menjadi wirausahawan muda harus tetap semangat dan terus mengasah diri untuk keberhasilan usaha yang sedang dirintis.

## 2. Etika Wirausahawan Muda

Secara bahasa, etika berasal dari bahasa Yunani Kuno, yaitu *ethos* yang artinya istiadat atau kultur.<sup>25</sup> Etika juga diartikan sebagai adat, akhlak, kebiasaan, cara berpikir dan watak. Secara istilah, etika adalah tingkah laku seseorang atau kelompok yang berpegang pada peraturan-peraturan dan nilai-nilai. Etika bisa dimaknai sebagai perilaku dalam memutuskan salah satu pilihan dari berbagai macam pilihan tanggapan yang ada.<sup>26</sup> Etika merupakan cerminan diri seseorang, misalnya

---

<sup>23</sup>*Ibid.*

<sup>24</sup>*Ibid.*, h. 56.

<sup>25</sup>Faisal Badroen et al., *Etika Bisnis Dalam Islam*, 1st ed. (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 4.

<sup>26</sup>*Ibid.*, h. 12.

ketika seseorang berpikir tentang sikap seperti apa yang boleh dilakukan dan sikap seperti apa yang tidak boleh dilakukan.<sup>27</sup>

Pembahasan etika mencakup pada suatu badan usaha, fungsi kemasyarakatan pada usaha, pengelolaan usaha, norma-norma pada usaha, penggunaan teknologi dan menghadapi usaha secara umum. Etika usaha merupakan sejumlah pedoman dan kultur yang diterapkan oleh pengusaha atau wirausahawan dalam berbisnis, bernegosiasi, bersikap dan bermitra untuk meraih tujuan atau misi dari bisnis dengan aman.<sup>28</sup>

Wirausahawan yang membentuk kepercayaan diri terhadap karyawan dan rekan kerjanya, konsumen dan pasar, dan juga para warga memiliki hubungan terhadap etika. Visi dan misi, serta tujuan pembentukan usaha merupakan implementasi dari etika. Usaha yang hanya berfokus pada *profit* saja tanpa mengutamakan kemaslahatan bisa saja termasuk dalam pelanggaran etika dalam kewirausahaan, karena usaha haruslah mengutamakan kemaslahatan konsumen, penduduk, kawasan dan aspek-aspek lainnya.<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup>Fauzia, *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*, h. 341.

<sup>28</sup>Badroen et al., *Etika Bisnis Dalam Islam*, h. 15.

<sup>29</sup>Fauzia, *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*, h. 341-342.

Pada dasarnya, etika dalam kewirausahaan memperlihatkan sikap yang santun dan beradab, apalagi atas pelayanan pada konsumen, diantaranya sebagai berikut:<sup>30</sup>

- a. Peraturan yang berlaku di masyarakat harus diikuti oleh sikap atau etika seorang wirausahawan.
- b. Cara berbusana seorang wirausahawan juga harus diperhatikan, wirausahawan harus berpakaian yang sopan. Seperti dalam al-Qur'an pada Surat Al-A'raf ayat 26, Allah SWT bersabda:<sup>31</sup>

يٰٓيٰٓسَيِّٓ اٰدَمَ قَدْ اَنْزَلْنَا عَلَيْكَ لِبَاسًا يُؤْوِيٓ سَوْءَتِكُمْ وَرِيْشًا ۗ وَلِبَاسُ التَّقْوٰى  
ذٰلِكَ خَيْرٌ ۗ ذٰلِكَ مِنْ اٰيٰتِ اللّٰهِ لَعَلَّهُمْ يَذَّكَّرُوْنَ

Artinya:

*“Wahai anak cucu Adam, sungguh Kami telah menurunkan kepadamu pakaian untuk menutupi auratmu dan bulu (sebagai bahan pakaian untuk menghias diri). (Akan tetapi,) pakaian takwa itulah yang paling baik. Yang demikian itu merupakan sebagian tanda-tanda (kekuasaan) Allah agar mereka selalu ingat.” (QS. Al-A'raf [7]: 26).*

- c. Penuturan kata seorang wirausahawan juga menggambarkan usahanya, beradab, berbudi pekerti dan tidak menghina.

---

<sup>30</sup>Farid, *Kewirausahaan Syariah*, 1st ed. (Depok: Kencana, 2017), h. 66-68.

<sup>31</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *QS. Al-A'raf* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), 7:26.

- d. Perilaku atau sikap seorang wirausahawan juga harus bisa membuat masyarakat atau pelanggan senang dan hindari perilaku atau sikap yang mencurigakan.

Selain peraturan pada etika, cara berbusana, penuturan kata dan perilaku dalam beretika, etika pada kewirausahaan juga berdasarkan pada norma kebatinan, diantaranya seperti berikut:<sup>32</sup>

- a. Tidak memfitnah usaha orang lain atau pesaing.
- b. Jauhi jual beli yang mengandung unsur riba.
- c. Hindari penimbunan barang.
- d. Jauhi monopoli usaha.
- e. Fokus pada kenyamanan pelanggan.
- f. Selalu ingat akhirat.

## **C. Anjuran Berwirausaha dalam Islam**

### **1. Al-Qur'an**

Wirausaha adalah individu yang pandai memanfaatkan suatu peluang bisnis, berani mengambil resiko, tidak bergantung kepada orang lain dan bertanggung jawab.<sup>33</sup> Berwirausaha sudah dilakukan sejak zaman Rasulullah SAW. Rasulullah SAW merupakan seorang wirausahawan yang sangat cocok menjadi contoh teladan yang terampil dan religius bagi umat

---

<sup>32</sup>Farid, *Kewirausahaan Syariah*, h. 68-84.

<sup>33</sup>Fikri Maulana, "Pendidikan Kewirausahaan Dalam Islam," *IQ (Ilmu Al-qur'an): Jurnal Pendidikan Islam* 2, no. 01 (2019): h. 33.

Islam.<sup>34</sup> Seperti dalam firman Allah SWT dalam Surat Al-Ahzab ayat 21:<sup>35</sup>

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ  
وَدَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا ۗ

Artinya:

“Sungguh, pada (diri) Rasulullah benar-benar ada suri teladan yang baik bagimu, (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari Kiamat serta yang banyak mengingat Allah.” (QS. Al-Ahzab [33]: 21)

Pada usia 12 tahun, Rasulullah SAW menolong pamannya yaitu Abu Thalib dalam berdagang. Metode yang dilakukan Abu Thalib berdagang adalah membeli barang untuk dijual kembali dan mendapatkan sejumlah keuntungan. Rasulullah dan Khadijah pernah bekerja sama dalam suatu bisnis dengan menggunakan sistem bagi hasil (*profit sharing*).<sup>36</sup>

Wirausahawan harus mempunyai sikap yang baik, telaten, inovatif, kreatif dan rajin. Berwirausaha dalam perspektif Islam tidak menghalalkan seluruh cara dalam berwirausaha. Dalam bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidup, umat muslim harus berlandaskan pada syariat-syariat Islam. Umat muslim harus

---

<sup>34</sup>Selvia Nuriasari, “Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi,” *Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah* (2013): h. 11.

<sup>35</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *QS. Al-Ahzab* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur’an, 2019), 33:21.

<sup>36</sup>Nuriasari, “Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi,” h. 11.

menjauhi bisnis-bisnis yang dilarang dalam ajaran Islam. Jika umat muslim tidak mentaati syariat Islam maka ia akan mendapatkan hukuman atas hal yang ia perbuat. Allah SWT maha mengetahui umat-Nya yang bekerja dengan jujur atau yang tidak jujur dalam bekerja.<sup>37</sup> Seperti dalam firman Allah SWT berikut:<sup>38</sup>

وَقُلْ أَعْمَلُوا ۖ فَسِيرَىٰ إِلَّهِ عَمَلِكُمْ وَرَسُولُهُ ۖ وَالْمُؤْمِنُونَ ۖ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ  
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya:

“Katakanlah (Nabi Muhammad), “Bekerjalah! Maka, Allah, rasul-Nya, dan orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu. Kamu akan dikembalikan kepada (Zat) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata. Lalu, Dia akan memberitakan kepada kamu apa yang selama ini kamu kerjakan.” (QS. At-Taubah [9]: 105)

Berikut ayat-ayat al-Qur’an lainnya yang membahas tentang kewirausahaan berbasis syariah:

a. QS. An-Naba [78]: 11<sup>39</sup>

وَجَعَلْنَا النَّهَارَ مَعَاشًا

Artinya:

---

<sup>37</sup>Muhammad Akbar et al., “Kewirausahaan Di Tengah Revolusi Industri 4.0 : Teori Dan Konsep Tinjauan Ekonomi Islam,” *Adz Dzahab* 6, no. 1 (2021): h. 15.

<sup>38</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *QS. At-Taubah* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur’an, 2019), 9:105.

<sup>39</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *QS. An-Naba* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur’an, 2019), 78:11.

“Dan Kami menjadikan siang untuk mencari penghidupan.”

b. QS. Ar-Ra'd [13]: 11<sup>40</sup>

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُعَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُعَيِّرُوهُ ۗ مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُم مِّنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ

Artinya:

“Baginya (manusia) ada (malaikat-malaikat) yang menyertainya secara bergiliran dari depan dan belakangnya yang menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum hingga mereka mengubah apa yang ada pada diri mereka. Apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, tidak ada yang dapat menolaknya, dan sekali-kali tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”

c. QS. Al-Baqarah [2]: 275<sup>41</sup>

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

---

<sup>40</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *QS. Ar-Ra'd* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), 13:11.

<sup>41</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *QS. Al-Baqarah* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), 2:275.

*“Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.”*

d. QS. Al-Jumu'ah [62]: 10<sup>42</sup>

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ  
وَأَذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya:

*“Apabila salat (Jumat) telah dilaksanakan, bertebaranlah kamu di bumi, carilah karunia Allah, dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung.”*

## 2. Hadis

Pada dasarnya, kewirausahaan dalam perspektif Islam berkaitan erat dengan mencari harta demi memenuhi kebutuhan hidup. Rasulullah SAW merupakan seorang wirausahawan yang jujur, amanah, adil dan bertanggung jawab atas seluruh transaksi yang dilakukan dengan pelanggan. Rasulullah tidak

---

<sup>42</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *QS. Al-Jumu'ah* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), 62:10.

pernah membuat konsumen atau pelanggan kecewa, tidak pernah ingkar janji, tidak pernah mendapatkan keluhan dari pelanggan dan barang yang dijual pun berkualitas semua, serta menyampaikan informasi yang lengkap atas barang yang dijualnya.<sup>43</sup> Menurut perspektif Islam, Allah SWT mencintai umat muslim yang menjadi pengusaha atau wirausahawan. Seperti yang diterakan dalam hadis Rasulullah SAW dari Ibnu Umar, Rasulullah SAW bersabda:

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُؤْمِنَ الْمُحْتَزِفَ رَوَاهُ الطَّبْرَانِي

Artinya:

“Dari Ibnu Umar ra bersabda, ‘Sesungguhnya Allah SWT mencintai seorang mu'min yang bekerja dengan giat.’ (HR. Ath-Thabrani)<sup>44</sup>

Adapun hadis lainnya yang membahas mengenai kewirausahaan syariah diantaranya sebagai berikut:

a. Hadis Riwayat At-Tirmidzi

عن عبد الله بن عمر رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه و

وفي رواية: مع -سلم: « التَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشُّهَدَاءِ

11.

<sup>43</sup>Nuriasari, “Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi,” h.

<sup>44</sup>Ath-Thabrani, *Al-Mu'jam Al-Ausath VII/380*, 1415.

يَوْمَ الْقِيَامَةِ « رواه ابن ماجه والحاكم – النبیین و الصديقين و الشهداء

والدارقطني وغيرهم

Artinya:

“Pedagang yang senantiasa jujur lagi amanah akan bersama para Nabi, orang-orang yang selalu jujur dan orang-orang yang mati said.” (HR. At-Tirmidzi)<sup>45</sup>

b. Hadis Riwayat Bukhari

مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ ، وَإِنَّ نَجَى اللَّهِ

دَاوُدَ – عَلَيْهِ السَّلَامُ – كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ

Artinya:

Dari Al-Miqdam bin Ma’dikarib RA.: Nabi SAW bersabda, “tidak ada makanan yang lebih baik dari seseorang kecuali makanan yang ia peroleh dari uang hasil keringatnya sendiri. Nabi Allah, Daud AS. makan dari hasil keringatnya sendiri.” (HR. Bukhari)<sup>46</sup>

c. Hadis Riwayat Ahmad

عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور

Artinya:

---

<sup>45</sup>Muhammad bin Isa At-Tirmidzi, *Kitab Al-Buyu’*, Bab Ma Ja-a Fit Tijaroti, 768, no. 1130.

<sup>46</sup>Imam Syihabuddin Ahmad bin Muhammad Al-Qasthalani, *Irsyadus Syari’*; *Syarah Shahih Al-Bukhori* (Beirut: Dar Al-Kotib Al-Ilmiyah, 1996), h. 234.

“Penghasilan seseorang dari jerih payah tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur.” (HR. Ahmad)<sup>47</sup>

d. Hadis Riwayat Baihaqi

عن عاصم بن عبد الله ، عن سالم ، عن أبيه ، قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : { إن الله يحب المؤمن المحترف } وفي رواية ابن عبدان : { الشاب المحترف } ( أخرجه البيهقي )

Artinya:

Dari Ashim bin Ubaidillah, dari Salim, dari ayahnya, dia berkata, Rasulullah SAW telah bersabda "Sesungguhnya Allah mencintai seorang mukmin yang berkarya/ bekerja keras." Dan di dalam riwayat Ibnu Abdan, "pemuda yang berkarya/ bekerja keras." (HR. Baihaqi)<sup>48</sup>

e. Hadis Riwayat Al-Baihaqi

إن أطيّب الكسب كسب التجار الذي إذا حدثوا لم يكذبوا و إذا ائتمنوا لم يخونوا و إذا وعدوا لم يخلفوا و إذا اشتروا لم يذموا و إذا باعوا لم يظروا و إذا كان عليهم لم يمتلوا و إذا كان لهم لم يعسروا).

Artinya:

<sup>47</sup>Abu Abdullah Ahmad bin Muhammad bin Hanbal Asy-Syaibani Adz-Dzuhli, *Al-Musnad*, 848, no. 16628.

<sup>48</sup>Muhammad Faiz Al-Math, *1100 Hadits Terpilih* (Jakarta: Gema Insani Press, 1991), h. 182.

*“Sesungguhnya sebaik-baik penghasilan ialah penghasilan para pedagang yang mana apabila berbicara tidak bohong, apabila diberi amanah tidak khianat, apabila berjanji tidak mengingkarinya, apabila membeli tidak mencela, apabila menjual tidak berlebihan (dalam menaikkan harga), apabila berhutang tidak menunda-nunda pelunasan dan apabila menagih hutang tidak memperberat orang yang sedang kesulitan.” (HR. Al-Baihaqi)<sup>49</sup>*

## D. Profil Wirausahawan Muda Sejak Mahasiswa

### 1. Chairul Tanjung: CT Corp



**Gambar 1. 2** Prof. Dr. (H.C.). drg. H. Chairul Tanjung, M.B.A.

Sumber: Voi.id

Chairul Tanjung adalah sosok penting yang berperan di balik perusahaan CT Corp dan membawahi Mega Corp, Trans Corp dan CT Global Resources. Ketiga perusahaan tersebut, bergerak dalam layanan finansial, ritel, media, gaya hidup, hiburan dan juga sumber daya alam.<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup>Al-Hafizh Abu Bakr Ahmad bin Al-Husain bin ‘Ali bin Musa Al-Khasrujardi Al-Baihaqi, *Mukhtashar Syu‘abul Iman* (Beirut: Dar Ibnu Katsir, 1985).

<sup>50</sup>Nandy, “Biografi Chairul Tanjung: Sang Pendiri Trans TV Dan CT Corp,” *Gramedia Blog*, last modified 2023, accessed January 28, 2023, <https://www.gramedia.com/best-seller/biografi-chairul-tanjung/>.

Tak terlahir dari keluarga kaya raya, Chairul Tanjung berhasil dan sukses membuktikan bahwa siapa saja dapat mencapai kesuksesan yang diidamkan. Ia memiliki julukan ‘Si Anak Singkong’. Julukan tersebut sangat melekat pada diri Chairul Tanjung, julukan tersebut melekat pada diri Chairul bukan karena makanan favoritnya adalah singkong, tetapi karena julukan tersebut dikenal untuk mendeskripsikan orang pinggiran yang ada pada masa tersebut.<sup>51</sup>

Chairul Tanjung telah memulai bisnis sejak di bangku kuliah. Awalnya, ia berjualan untuk membiayai kuliahnya. Mulai dari jualan buku kuliah hingga berjualan kaos dan membuka jasa fotokopi. Ia juga pernah membuka toko yang menjual alat kedokteran serta alat laboratorium. Namun, karena suatu hal bisnis tersebut bangkrut.<sup>52</sup>

Pada tahun 1987, setelah menyelesaikan pendidikannya di Fakultas Kedokteran Gigi Universitas Indonesia, Chairul Tanjung mulai fokus merintis bisnisnya. Pada mulanya, Chairul Tanjung kemudian mendirikan PT Pariarti Shindutama bersama dengan ketiga rekannya pada tahun 1987. Dengan modal awal sebesar Rp 150 juta dari Bank Exim, Chairul dan rekannya pun memproduksi sepatu anak-anak untuk kemudian diekspor.

---

<sup>51</sup>*Ibid.*

<sup>52</sup>Mila, “Biografi Chairul Tanjung, Pengusaha Sukses Pemilik CT Corp,” *Akudigital*, last modified 2021, accessed January 28, 2023, <https://www.akudigital.com/bisnis-tips/biografi-chairul-tanjung/amp/>.

Chairul berhasil mendapatkan pesanan sebanyak 160 pasang sepatu dari Italia, namun karena adanya perbedaan visi mengenai ekspansi usaha, Chairul kemudian memilih untuk berpisah dari rekannya dan kemudian mendirikan usahanya sendiri.<sup>53</sup>

Pada tahun 1987, Chairul Tanjung mendirikan bisnis sendiri yang diberi nama Para Group yang kini berganti nama menjadi CT Corp. Karena telah memiliki jaringan cukup luas, bisnis ini mampu berkembang dengan sangat pesat.<sup>54</sup>

Bahkan, perusahaan ini mampu membeli Bank Karman yang pada tahun 1996 yang saat ini namanya berubah menjadi Bank Mega. Tidak hanya itu, ia juga berhasil membuka bisnis toko di Bandung Supermall. Menariknya lagi, ia juga berhasil membeli Bank Tugu yang kini menjadi Bank Mega Syariah Indonesia. Di tangannya, Bank Mega perlahan-lahan mulai menguntungkan. Akhirnya, pada tahun 2001 bank tersebut berhasil menawarkan saham di Bursa Efek Jakarta. Berikutnya, Bank Mega pun menjadi tulang punggung Para Group.<sup>55</sup>

Selain di sektor keuangan, pada sektor properti dan investasi, perusahaan tersebut membawahi Para Bandung Propertindo, Para Bali Propertindo, Batam Indah Investindo dan Mega Indah Propertindo. Pada sektor penyiaran dan

---

<sup>53</sup>Nandy, "Biografi Chairul Tanjung: Sang Pendiri Trans TV Dan CT Corp."

<sup>54</sup>Mila, "Biografi Chairul Tanjung, Pengusaha Sukses Pemilik CT Corp."

<sup>55</sup>*Ibid.*

multimedia, Para Group memiliki Trans7, Trans TV, Trans Fashion, Mahagaya Perdana, Trans Lifestyle dan Trans Studio. Chairul Tanjung terus memajukan bisnisnya di media, salah satunya dengan bekerja dengan agensi terbesar di Korea Selatan yaitu SM Entertainment<sup>56</sup>

Pada tanggal 1 Desember 2011, Chairul Tanjung telah meresmikan perubahan Para Group menjadi CT Corp. CT Corp terdiri dari tiga perusahaan sub holding yaitu Mega Corp, Trans Corp dan CT Global Resources yang meliputi layanan finansial, ritel, media, hiburan, gaya hidup dan sumber daya alam.<sup>57</sup>

Selain sukses dalam dunia bisnis, Chairul Tanjung juga pernah menjadi Menko Perekonomian pada 2014 saat masa kepemimpinan presiden SBY (Susilo Bambang Yudhoyono). Tidak hanya itu, ia juga terjun di dunia pendidikan. Salah satunya dengan menjadi guru besar di Universitas Airlangga. Ia juga ikut andil dalam kegiatan sosial kemasyarakatan dan bidang olahraga dengan menjadi ketua umum PBSI. Akan tetapi, mayoritas waktunya ia gunakan untuk mengelola bisnis di CT Corp.<sup>58</sup>

Dari sepggal biografi Chairul Tanjung dan perjalanan hidupnya, Kita menjadi tahu bahwa kesuksesan tidak bisa didapat dengan mudah. Ada banyak hal yang harus dikorbankan

---

<sup>56</sup>Nandy, "Biografi Chairul Tanjung: Sang Pendiri Trans TV Dan CT Corp."

<sup>57</sup>*Ibid.*

<sup>58</sup>Mila, "Biografi Chairul Tanjung, Pengusaha Sukses Pemilik CT Corp."

dan diperjuangkan dengan sungguh-sungguh. Chairul Tanjung tidak berasal dari keluarga yang terpandang. Namun, kegigihannya telah merubah nasib dan kini ia menjadi orang terdepan sebagai sosok terkaya negeri ini.<sup>59</sup>

## 2. Tirta Mandira Hudhi : Cuci dan Perawatan Sepatu<sup>60</sup>



**Gambar 1. 3** Testimoni Pembersihan Sepatu di Shoes and Care

Sumber: Instagram *shoesandcare*

Banyak orang yang menganggap remeh kegiatan mencuci sepatu. Namun kegiatan mencuci sepatu ini dapat menjadi peluang bisnis yang menguntungkan. Seperti yang dilakukan

---

<sup>59</sup>*Ibid.*

<sup>60</sup>Fauzia, *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*, h. 36-39.

oleh Tirta Mandira Hudhi, mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Gadjah Mada (UGM) di Yogyakarta. Ia berhasil menjadikan kegiatan mencuci sepatu menjadi pundi-pundi rupiah.

*Shoes and Care* (SAC) merupakan *brand* yang bergerak dibidang pelayanan. *Shoes and Care* melayani pencucian dan perawatan sepatu. *Brand* tersebut diciptakan oleh Tirta Mandira Hudi secara tidak sengaja. Awalnya, Tirta yang hobi mengkoleksi sepatu membeli cairan pembersih sepatu yang bermerek Jason Mark dari luar negeri dengan harga Rp 400.000 per botol. Ia merasa harga pembersih sepatu itu terlalu mahal ditambah biaya ongkos kirimnya yang mahal. Akhirnya, ia pun menyediakan jasa *sharing* produk cairan pembersih sepatu tersebut kepada rekan-rekannya yang sama-sama hobi mengkoleksi sepatu juga dengan syarat rekan-rekan yang menggunakan produk cairan pembersih sepatu tersebut sanggup membayar sebagian harga beli produk tersebut.

Ketika itu Tirta ingin memasarkan jasa mencuci sepatu namun dikarenakan banyaknya praktik-praktik untuk persyaratan kelulusan dalam perkuliahaannya maka keinginannya pun ditahan dahulu. Suatu ketika di daerah kosan Tirta banyak debu vulkanik yang diakibatkan oleh Gunung Kelud, sehingga menyebabkan sepatu-sepatu yang ada di kosan kotor dan berdebu. Ketika Tirta mencuci sepatunya, teman-

teman di tempat kosan Tirta juga mau menitipkan sepatu-sepatu mereka ke Tirta agar ia mencuci sepatu mereka juga sekalian. Dan saat itulah terbesit dipikiran Tirta untuk membuka jasa pencucian seluruh jenis sepatu dengan harga yang ekonomis.

Sembari menjalankan bisnisnya yaitu pencucian dan perawatan sepatu. Tirta menawarkan jasanya lewat media sosial Instagram dan Twitter yang bernama *Shoes and Care* (SAC). *Shoes and Care* (SAC) merupakan *brand* yang dibangun Tirta Mandira Hudi yang bergerak dalam bidang bisnis jasa pencucian dan perawatan seluruh jenis sepatu.

Dengan banyaknya antusias masyarakat akan jasa yang dibukanya, pelanggan *Shoes and Care* (SAC) pun semakin banyak, dan akhirnya Tirta membuka toko pertamanya yaitu *Shoes and Care* di Yogyakarta. *Opening* toko *Shoes and Care* sendiri didirikan pada tahun 2014 dengan modal sewa tempat usaha sebesar Rp 25.000.000,00. Saat ini, *Shoes and Care* (SAC) telah berkembang pesat. Dan di samping menjalankan bisnisnya yaitu *Shoes and Care* (SAC) ini, Tirta juga bekerja sebagai dokter.

Dari kisah Tirta dapat diambil pelajaran bahwa manfaatkanlah segala peluang yang dapat menghasilkan *cuan*. Gali potensi, ide, kreativitas dan inovasi dalam menciptakan suatu bisnis atau usaha yang menguntungkan. Berani mencoba merupakan salah satu hal yang harus dimiliki oleh pengusaha

muda. Jangan takut mencoba teruslah mencari peluang usaha yang menghasilkan keuntungan.

### 3. Zaqi Rauf : Jam Tangan Kayu<sup>61</sup>



**Gambar 1. 4** Jam Tangan Kayu SB Wood

Sumber: Bukalapak Zaqi Rauf

Ide, kreativitas, dan inovasi tinggi menjadi beberapa faktor menciptakan suatu peluang usaha. Zaqi Rauf merupakan seorang mahasiswa program studi Pendidikan Geografi yang belajar di Universitas Negeri Yogyakarta (UNY). Zaqi Rauf ialah seorang pengusaha muda yang menggeluti usaha jam tangan. Umumnya jam tangan dibuat dengan berbahan dasar material logam. Untuk menciptakan suatu produk yang berbeda dari biasanya, Zaqi menciptakan produk jam tangan yang berbahan dasar material kayu.

---

<sup>61</sup>Enggar Mahiswan, *Untung Puluhan Juta Dari Bisnis Asnti Expired*, 1st ed. (Yogyakarta: FlashBooks, 2016), h. 60-62.

Saat ini mencari pekerjaan di Indonesia semakin sulit, walaupun sudah mengenyam pendidikan Starta 1 (S1) pun masih banyak pengangguran yang sulit mencari pekerjaan. Begitupun dengan Zaqi, ia merasa semakin kecilnya peluang untuk menjadi pengajar di Indonesia, maka ia menciptakan suatu ide usaha yang memiliki peluang yang tinggi.

*SB Wood* ialah nama brand jam tangan yang berbahan dasar kayu yang didirikan oleh Zaqi Rauf. Zaqi memulai berwirausaha sejak awal tahun 2016. Ia ingin menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang belum mendapatkan pekerjaan, khususnya anak-anak muda yang baru lulus Sekolah Menengah Atas (SMA). Dengan menggunakan material kayu membuat jam tangan *SB Wood* ini menjadi produk yang unik dan sangat ramah lingkungan dibanding jam tangan yang berbahan dasar material logam atau sebagainya. Jam tangan kayu juga menjadi salah satu pembeda dari jam tangan lain dan *SB Wood* juga bekerja sama dengan para pengukir kayu handal.

Di daerah tempat usaha Zaqi yakni di Yogyakarta masih sedikit pengusaha yang menciptakan produk jam tangan kayu. Hal ini dijadikan peluang oleh Zaqi untuk menciptakan produk yang memiliki peluang usaha yang baik. *SB Wood* juga memperhatikan pelayanan yang baik kepada masyarakat, sehingga masyarakat menjadi nyaman berbelanja di *SB Wood*.

Produk jam tangan kayu ini dapat menjadi salah satu referensi usaha yang unik untuk digeluti mahasiswa.

#### 4. Wenas, Dimas, Gaery, dan Natali: Tiket.com



**Gambar 1. 5** Tiket.com

Sumber: PT. Global Tiket Network

Natali Ardianto, Wenas Agusetiawan, Dimas Surya Yaputra dan Mikhael Gaery Undarsa mendirikan situs *booking* pesawat, hotel, kereta api, dan event yang bernama Tiket.com saat mereka berusia antara 22 hingga 26 tahun pada Agustus 2011 silam.<sup>62</sup>

Salah satu sosok pendiri situs Tiket.com yakni Natali Ardianto merupakan seorang pria lulusan Universitas Indonesia ini mengawali kesuksesannya dari mengembangkan teknik

---

<sup>62</sup>Ruslan Ardiansyah, "10 Mahasiswa Indonesia Yang Sukses Menjadi Entrepreneur," *Suara*, last modified 2021, accessed January 28, 2023, <https://yoursay.suara.com/news/2021/07/11/105044/10-mahasiswa-indonesia-yang-sukses-menjadi-entrepreneur>.

komunikasinya. Perjalanannya dimulai pada tahun 2008, satu tahun setelah lulus dari Universitas Indonesia, Fakultas Teknologi Informasi, Natali Ardianto bekerja sama dengan beberapa rekannya untuk mendirikan Urbanesia.com, salah satu direktori online *lifestyle* pertama di Jakarta. Namun, ia memilih untuk meninggalkan usaha tersebut pada tahun 2010 karena beranggapan tidak ada potensi Urbanesia untuk berkembang lebih luas. Natali kemudian mencoba bekerja sama dengan technopreneur Kevin Sanjoto dan Yanuar Lutfi untuk mendirikan Golfnesia pada bulan Juni 2010. Namun, Golfnesia kembali ditinggalkan oleh Natali karena ia merasa bahwa Indonesia bukan lokasi yang sesuai untuk sistem booking online lapangan golf karena keeksklusifannya.<sup>63</sup>

Setelah meninggalkan dua situs yang telah dirintisnya, Natali kemudian bergabung dengan beberapa rekannya yaitu Wenas Agusetiawan, Dimas Surya Yaputra, dan Mikhael Gaery Undarsa dan memulai *startup Online Travel Agent* (OTA) yang diberi nama Tiket.com pada bulan Agustus 2011.<sup>64</sup>

Mereka menerima modal dari *angel investor* dengan total nilai hanya kurang dari US\$ 1 juta, jauh lebih kecil dibandingkan *startup* digital lain yang bergerak di bidang travel.

---

<sup>63</sup>Warta Ekonomi, “Kisah Pendiri Tiket.Com Yang Sukses Antarkan Usahanya Jadi Travel Agent Populer,” *Warta Ekonomi*, last modified 2020, accessed January 28, 2023, <https://wartaekonomi.co.id/read273079/kisah-pendiri-tiketcom-yang-sukses-antarkan-usahanya-jadi-travel-agent-populer?page=2>.

<sup>64</sup>*Ibid.*

Mereka mengatur pengeluaran dan pemasukan secara cermat untuk bisa tumbuh organik tanpa membakar uang dari investor. Kini bisnis milik 4 *entrepreneur* Indonesia ini telah menjadi situs travel agent kedua teramai di Indonesia dengan pengunjung lebih dari 5 juta tiap bulannya.<sup>65</sup>

## 5. Muhammad Rofiq Akbar: Kerupuk Tulang Ikan Tenggiri<sup>66</sup>



**Gambar 1. 6** Suasana Outlet Resmi dan Foto Bersama Owner CV. Jaya Rasa Bengkulu

Sumber: Dokumentasi Penulis

Muhammad Rofiq Akbar merupakan seorang wirausahawan muda yang telah merintis usahanya semasa

---

<sup>65</sup>Ardiansyah, “10 Mahasiswa Indonesia Yang Sukses Menjadi Entrepreneur.”

<sup>66</sup>Muhammad Rofiq Akbar, “Hasil Wawancara Dengan Pemilik CV. Jaya Rasa Bengkulu” (Bengkulu, 2022).

mahasiswa. Rofiq pernah berkuliah di Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu yang saat itu masih berstatus Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Ketertarikan Rofiq untuk berwirausaha berawal dari salah satu makanan khas Bengkulu yaitu perut punai. Selama ini makanan khas daerah hadir di saat lebaran saja. Pada akhirnya Rofiq melihat adanya peluang untuk menjual perut punai di luar momentum lebaran. Saat itu masih sedikit anak muda yang membangun usaha di bidang olahan makanan khas daerah. Rofiq juga sempat mendaftar Aparatur Sipil Negara (ASN), namun ia belum berkesempatan untuk lulus di sana. Saat itu juga Rofiq kesulitan mendapatkan pekerjaan, sehingga pada tahun 2017 ia memberanikan diri untuk mendirikan usaha di bidang olahan makanan khas daerah Bengkulu. Usaha yang dijalankan Rofiq ini tentunya kerap mengalami kegagalan, namun dengan tekad yang kuat, sikap pantang menyerah dan terus mengasah diri membuat usahanya kian berkembang seiring waktu.

Jiwa kewirausahaan dalam diri Rofiq sudah tertanam sejak dini. Saat masih kuliah, Rofiq sendiri sudah aktif mengikuti berbagai kegiatan kewirausahaan hingga saat ini. Organisasi yang diikuti Rofiq adalah Kontingen Jambore Pemuda Daerah Kota Bengkulu, anggota di Forum Kewirausahaan Pemuda Bengkulu, Ketua RISMA Kelurahan

Sukarami di Tahun 2015-2018 dan Ketua Karang Taruna Kelurahan Sukarami.

Rofiq pernah mengikuti bimtek pembinaan dan sosialisasi *digital marketing* berbasis ICT bidang informasi komunikasi se-Provinsi Bengkulu 2017, bimtek ekonomi kreatif berbasis media, desain dan iptek “Desain Kemasan Produk Olahan” Dinas Pariwisata Provinsi Bengkulu (16-17 April 2018), Bisma *Goes to Get Member* dari badan ekonomi kreatif Indonesia (19 Juli 2018), peserta *Bekraft Digital Entrepreneurship* oleh Badan Kreatif Indonesia (13 Agustus 2018), diklat kewirausahaan di bidang produksi pangan bagi Koperasi dan UKM se-Provinsi Bengkulu Tahun Anggaran 2018, peserta *Workshop Creativepreneur* Bengkulu oleh Badan Kreatif Indonesia 2018, Pemuda Inspirasi Bengkulu Bidang Ekonomi Kreatif Tahun 2018, Juara III MEA Kategori *Existing Business* yang diadakan Wapres Jusuf Kalla Tahun 2019, perwakilan Bengkulu dalam nominasi pemilihan Wirausaha Muda Pemula Berprestasi Tingkat Nasional oleh Kemenpora Tahun 2020, pemateri *Talkshow* Kewirausahaan “*Be A Creative Entrepreneur*” bersama BPD HIMPI Bengkulu pada tahun 2020 dan penerima penghargaan sebagai UKM dengan Kinerja Terbaik pada program Optimalisasi Pemanfaatan Teknologi Industri dari Kementerian Perindustrian tahun 2021.

Di Tahun 2018, Rofiq pernah mengikuti perlombaan yang bernama *Bussiness Plan Competition* dengan tema “Pengolahan Limbah” yang diikuti oleh peserta di seluruh wilayah Sumatera. Lomba tersebut diadakan di Universitas Andalas, Padang. Dengan membawa nama kampusnya saat itu yakni IAIN Bengkulu (sebelum bertransformasi menjadi UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu), ia bersama dosen pembimbingnya dan rekan-rekannya membawa produk “Kerupuk Tuiiri” untuk ikut bersaing di perlombaan tersebut.

Berkat usaha Rofiq dan rekan-rekannya yang tidak pantang menyerah akhirnya mereka meraih Juara Ke-2 di Lomba *Bussiness Plan Competition* pada Tahun 2018. Kerupuk Tuiiri merupakan kerupuk yang terbuat dari olahan tulang ikan tenggiri. Nama Kerupuk Tuiiri sendiri terinspirasi dari tulang ikan tenggiri. Sejak saat itu, usahanya kian berkembang maju dari waktu ke waktu.

Usaha yang didirikan Muhammad Rofiq Akbar ini telah di badan hukumkan sejak tahun 2020 dengan nama CV. Jaya Rasa Bengkulu. Produk yang paling *famous*-nya ialah Kerupuk Tuiiri. Kerupuk Tuiiri adalah kerupuk yang berbahan dasar tulang ikan tenggiri yang tersedia 5 varian rasa, yaitu original, balado jeruk, jagung keju, *spicy bbq* dan jagung pedas manis. Selain itu, CV. Jaya Rasa Bengkulu juga menjual aneka oleh-oleh khas

Bengkulu lainnya, seperti: Perut Punai Rafflesia, Bay Tat dan lain-lain.

Masyarakat dapat membeli produk-produk CV. Jaya Rasa Bengkulu di Outlet Resminya yang berada di Jl. Pancur Mas, RT. 48, RW. 02, Sukarami, Kec. Selebar, Kota Bengkulu. Atau dapat ditemukan juga di Indomaret atau toko oleh-oleh khas Bengkulu lainnya yang berada di kawasan Kota Bengkulu. Dapat juga dibeli di beberapa *e-commerce*, seperti: Shopee, Tokopedia dan Tiktok Shop. Untuk menemukan produk-produk terbaru dari CV. Jaya Rasa Bengkulu dapat dilihat di Instagram CV. Jaya Rasa Bengkulu dengan nama *oleholekhasbengkulu*.

#### 6. Agung Laksono : Dompot Kulit<sup>67</sup>

Agung Laksono ialah mahasiswa Akademi Teknologi Kulit di Yogyakarta. Saat masih kuliah, Agung Laksono menciptakan suatu usaha yaitu produk dompet kulit. Agung merupakan salah satu pengusaha muda sukses. Di masa perkuliahannya ia membuat dan menjual dompet kulit yang menggunakan sistem *pre order*, ia hanya membuat dompet kulit ketika ada pesanan saja. Hal ini merupakan langkah yang baik bagi Agung dalam menyelami dunia usaha.

Setelah lulus kuliah, Agung Laksono mulai mengembangkan usahanya. *Thole Leather Good* adalah *brand*

---

<sup>67</sup>Mahiswan, *Untung Puluhan Juta Dari Bisnis Anti Expired*, h. 66-68.

yang diciptakan oleh Agung. *Brand Thole Leather Good* ini bergerak di bidang kerajinan tangan. *Brand* ini memproduksi dan menjual berbagai produk yang berbahan dasar kulit hewan, diantaranya yaitu dompet, tempat korek api, sepatu, gantungan kunci, *case* handphone dan lain sebagainya.

Bahan dasar kulit yang digunakan Agung adalah kulit *pull up* dan nabati. Produk-produk yang dijual Agung pun memiliki harga-harga yang terbilang murah untuk produk dari bahan kulit. Sehingga membuat daya tarik bagi masyarakat untuk membeli produk-produk *Thole Leather Good*. Produk yang berbahan dasar kulit, seperti dompet kulit ini dapat menjadi salah satu peluang juga untuk mahasiswa yang ingin menciptakan suatu usaha yang memiliki peluang yang baik.

#### **7. Redy Andrias Tri Prasetyo : Karya Seni Lukis<sup>68</sup>**

Redy Andrias Tri Prasetyo adalah mahasiswa program studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia di Universitas Ahmad Dahlan (UAD). Redy berhasil menjadikan hobinya sebagai pekerjaan yang dilakukannya. Ia mempunyai hobi melukis dan lukisannya pun bagus untuk dijual. Redy berani memulai usaha dalam menjual lukisannya sejak tahun 2013. Program studi Redy berbeda dengan hobi yang dimilikinya,

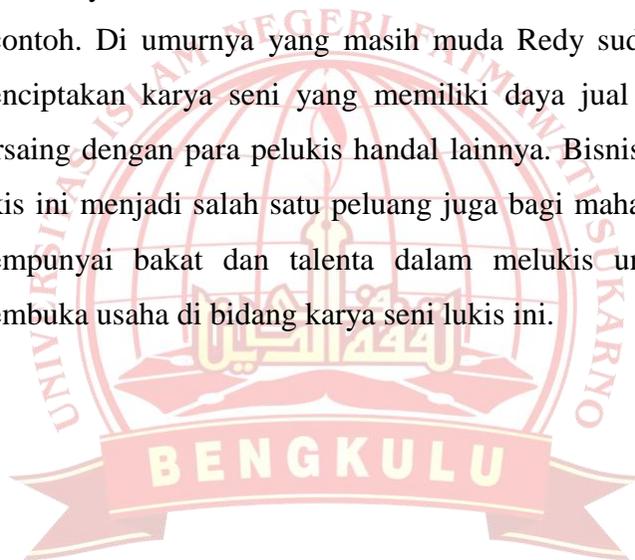
---

<sup>68</sup>*Ibid.*, h. 124.

namun hal itu tidak menjadi suatu hambatan bagi Redy untuk memulai berwirausaha di bidang karya seni tersebut.

Di bangku perkuliahan, Redy membuka jasa lukisnya. Selain itu, Redy juga memajangkan lukisan karyanya di berbagai pameran. Ia juga menerima jasa pembuatan dekorasi, lukisan dinding dan kaligrafi.

Redy ialah salah satu sosok mahasiswa yang patut dicontoh. Di umurnya yang masih muda Redy sudah berhasil menciptakan karya seni yang memiliki daya jual dan berani bersaing dengan para pelukis handal lainnya. Bisnis karya seni lukis ini menjadi salah satu peluang juga bagi mahasiswa yang mempunyai bakat dan talenta dalam melukis untuk berani membuka usaha di bidang karya seni lukis ini.



## **BAB III**

### **MENGENAL LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH**

#### **A. Definisi Lembaga Keuangan Syariah**

Lembaga keuangan adalah perusahaan yang bisnisnya terkait dengan industri keuangan.<sup>1</sup> Lembaga keuangan syariah merupakan badan keuangan yang berperan sebagai perantara bagi pihak yang mempunyai dana dan pihak yang memerlukan dana melalui berbagai produk dan jasa keuangan syariah. Praktik keuangan syariah memiliki berbagai tujuan, yaitu mengoptimalkan perkembangan ekonomi, memperbanyak lapangan pekerjaan, pemerataan pembagian pendapatan dan perekonomian menjadi stabil.<sup>2</sup>

Lembaga keuangan syariah secara umum terbagi menjadi dua jenis, yaitu lembaga keuangan yang berafiliasi dengan bank dan lembaga keuangan non bank. Secara umum, sistem dua jenis lembaga keuangan syariah ini sama, yakni transaksi sosial dan sistem bagi hasil dengan kerja sama antara pihak yang mempunyai dana dan pihak yang memerlukan dana.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, 2nd ed. (Jakarta: Kencana, 2016), h. 26.

<sup>2</sup>Sulistiyowati, "Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Dalam Perspektif Islam," *Wadiah: Jurnal Perbankan Syariah* 5, no. 1 (2021): h. 39.

<sup>3</sup>*Ibid.*, h. 41.

Lembaga keuangan syariah non bank lebih beragam daripada lembaga keuangan yang berafiliasi dengan bank. Setiap lembaga keuangan non bank memiliki karakteristik usahanya masing-masing. Operasional lembaga keuangan non bank didukung dan diawasi langsung oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Sedangkan Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI berperan dalam pembinaan dan pengawasan lembaga keuangan non bank.<sup>4</sup>

Pengembangan UMKM di Indonesia sekarang juga dilakukan di berbagai universitas di Indonesia oleh para mahasiswa yang melakukan wirausaha. Meskipun banyak pelaku bisnis UMKM yang sudah memiliki modal sendiri tetapi modal yang dimiliki belum tentu mencukupi kebutuhan mereka. Oleh sebab itu pelaku bisnis UMKM biasanya mengambil jalan alternatif yaitu dengan meminjam modal kepada pihak lain. Masalah permodalan ini berlaku untuk semua kalangan pelaku UMKM yang ada hingga saat ini termasuk bagi kalangan mahasiswa yang berwirausaha. Oleh karena itu, dibutuhkannya dana modal bantuan dari pihak eksternal dalam menambah modal untuk usaha mereka.<sup>5</sup> Lembaga keuangan syariah merupakan pihak eksternal yang menyediakan pembiayaan modal usaha bagi para pelaku UMKM, termasuk para mahasiswa yang berwirausaha.

---

<sup>4</sup>Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 44.

<sup>5</sup>Muhammad Farhan, "Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Pada UMKM Mahasiswa Wirausaha Di Universitas Brawijaya)," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* (2020): h. 3-4.

## **B. Jenis-Jenis Lembaga Keuangan Syariah Non Bank**

### **1. Pasar Modal Syariah**

Pasar modal adalah tempat pertemuan dan perdagangan antara pihak yang mencari dana dan investor. Sekuritas seperti saham dan obligasi diperdagangkan di pasar modal. Di pasar modal, modal yang diperdagangkan adalah modal jangka panjang jika diukur dari waktu ke waktu. Pasar modal meliputi perusahaan asuransi, *broker*, *dealer*, penjamin, wali amanat, kustodian, dan layanan pendukung. Pasar modal Indonesia direvitalisasi oleh Pasar Modal Syariah, diluncurkan pada 14 Maret 2003, dengan peraturan-peraturan pelaksanaan yang operasinya diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan DSN MUI yang mengatur prinsip-prinsip syariahnya.<sup>6</sup> Prinsip-prinsip syariah yang diterapkan oleh pasar modal berlandaskan pada al-Qur'an, hadis dan ilmu *fiqih muamalah*.<sup>7</sup>

### **2. Pasar Uang Syariah**

Pasar uang sama halnya dengan pasar modal. Artinya, pasar yang dananya dikumpulkan dan reksadana diperdagangkan. Yang membedakannya hanyalah modal yang bersifat jangka pendek di pasar uang dan jangka panjang di pasar modal. Untuk transaksi keuangan, pelanggan tidak perlu

---

<sup>6</sup>Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 44-45.

<sup>7</sup>Asnaini and Herlina Yustati, *Lembaga Keuangan Syariah (Teori Dan Praktiknya Di Indonesia)* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017), h. 87.

datang langsung ke toko, karena transaksi biasanya diproses secara elektronik.<sup>8</sup>

Banyak pihak yang menggunakan layanan pasar uang, termasuk pemerintah, asuransi, bank, dan lembaga-lembaga keuangan lainnya. Pasar uang syariah tercipta melalui arahan Operasi Moneter Syariah melalui instrumen seperti Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS), Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS) dan Sertifikat Investasi Mudharabah Antarbank (IMA), yang operasinya diatur Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta DSN MUI yang mengatur prinsip-prinsip syariahnya.<sup>9</sup>

### 3. Asuransi Syariah

Perusahaan asuransi syariah merupakan upaya saling menjaga dan membantu antara banyak individu atau pihak melalui investasi yang mencakup *tabarru'* dan investasi aset yang menggunakan model pengembalian untuk memitigasi risiko tertentu yang dipenuhi menggunakan akad syariah. Akad syariah yang dimaksud ialah akad yang tidak termasuk penipuan (*gharar*), riba, judi (*maysir*), penyuapan (*risywah*), kekerasan (*zhulm*), maksiat dan barang haram.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup>Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 45.

<sup>9</sup>*Ibid.*

<sup>10</sup>*Ibid.*

#### **4. Perusahaan Modal Ventura Syariah**

Perusahaan modal ventura syariah beroperasi berlandaskan prinsip syariah. Modal ventura adalah jenis perusahaan yang masih baru di Indonesia, yang didanai oleh perusahaan yang melakukan bisnis berisiko. Bisnisnya menawarkan pinjaman tanpa jaminan yang biasanya tidak ditawarkan oleh lembaga keuangan lain.<sup>11</sup>

#### **5. Dana Pensiun Syariah**

Di Indonesia, dana pensiun syariah tersedia dalam model Dana Pensiun Lembaga Keuangan yang dilangsungkan dari beberapa asuransi syariah dan DPLK bank. Dana pensiun adalah kegiatan usaha yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam mengatur dana pensiun perusahaan. Pengumpulan dana pensiun didapatkan dari pemotongan dana pada gaji karyawan. Dana yang dikumpulkan dari dana pensiun lalu dicoba lagi dengan berinvestasi di berbagai sektor yang bermanfaat.<sup>12</sup>

#### **6. Lembaga Pembiayaan Syariah**

Lembaga pembiayaan merupakan suatu lembaga usaha pembiayaan yang melakukan kegiatan keuangan berupa

---

<sup>11</sup>*Ibid.*, h. 46.

<sup>12</sup>*Ibid.*

penyertaan dana atau barang sebagai modal.<sup>13</sup> Selain menggunakan model konvensional, lembaga pembiayaan juga dapat menggunakan model pembiayaan yang berprinsip syariah. Lembaga pembiayaan syariah menggunakan akad-akad yang sebagaimana diatur pada Putusan Bapepam LK No. PER-04/BL/2007.<sup>14</sup>

Lembaga pembiayaan sendiri adalah badan usaha non bank dan lembaga keuangan non bank yang diciptakan hanya untuk melakukan aktivitas pada sektor bisnis. Seperti yang tertera pada KMK No. 448/KMK.017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan yang diganti dengan KMK No. 172/KMK.06/2002 dan PMK No. 84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan, yang meliputi: bisnis *leasing*, bisnis *factoring*, bisnis *credit card* dan pembiayaan konsumen.<sup>15</sup>

## 7. Pegadaian Syariah

Pegadaian adalah perusahaan yang menawarkan layanan kredit menggunakan jaminan tertentu dan termasuk lembaga keuangan non bank. Jika jaminan nasabah digadaikan, maka pegadaian akan mengevaluasinya untuk menentukan besaran jaminan. Nilai barang gadai mempengaruhi jumlah pinjaman.

---

<sup>13</sup>Asnaini and Yustati, *Lembaga Keuangan Syariah (Teori Dan Praktiknya Di Indonesia)*, h. 77.

<sup>14</sup>Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 46.

<sup>15</sup>*Ibid.*

Saat ini, pemerintah masih resmi menggarap bisnis pegadaian. Di samping itu, pegadaian syariah menganut prinsip syariah dalam menjalankan bisnisnya. Sistem pada akad *rahn* digunakan pada produk pegadaian syariah yang berupa penggadaian barang sebagai jaminan suatu hutang dalam pencairan dana pinjaman untuk nasabah. Di Indonesia, pegadaian syariah bekerja sama dengan bank syariah. Bank syariah berkolaborasi dengan Perum Pegadaian yang menciptakan Unit Layanan Gadai Syariah di beberapa kota di Indonesia. Namun, ada juga bank syariah yang membangun bisnis pegadaian syariah sendiri.<sup>16</sup>

## **8. Lembaga Keuangan Syariah Mikro**

### **a. Badan Amil Zakat (BAZ) dan Lembaga Amil Zakat (LAZ)**

Berdasarkan UU No. 23 Th. 2011 tentang Pengelolaan Zakat diinstruksikan pada Pemerintah untuk menciptakan Badan Amil Zakat (BAZ) sebagai pemberdayaan lembaga zakat dan dan Lembaga Amil Zakat (LAZ) yang dibangun oleh masyarakat. Tujuan Badan Amil Zakat (BAZ) dan Lembaga Amil Zakat (LAZ) ini adalah untuk memusatkan harta zakat dari umat muslim di suatu lembaga resmi dan

---

<sup>16</sup>*Ibid.*, h. 47-48.

dapat mengoptimalkan pendistribusian harta zakat umat muslim.<sup>17</sup>

**b. Badan Wakaf Indonesia**

Berdasarkan UU No. 4 Th. 2004 tentang Wakaf, Badan Wakaf Indonesia dibentuk sebagai lembaga mandiri dalam memajukan wakaf di Indonesia. Fungsi wakaf dalam meningkatkan lembaga keagamaan. Bukan hanya sebagai fasilitator beragam fasilitas ibadah dan sosial, namun mempunyai kemampuan tinggi di bidang ekonomi yakni meningkatkan kesejahteraan masyarakat.<sup>18</sup>

**c. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)**

BMT singkatan dari Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Maal Wa Tamwil. Lembaga BMT telah diatur dalam UU No. 1 Th. 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro. BMT termasuk dalam Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) Non Bank yang bergerak dengan prinsip syariah. BMT berguna untuk memajukan bisnis menguntungkan dan investasi untuk mengembangkan kualitas UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dengan menyediakan program tabungan dan pemberian tunjangan untuk pembiayaan

---

<sup>17</sup>*Ibid.*, h. 48.

<sup>18</sup>*Ibid.*

usaha. BMT juga dapat menampung titipan infaq, sedekah dan zakat yang kemudian disalurkan sesuai peraturan dan fatwa yang berlandaskan syariat Islam.<sup>19</sup>

## C. Mengenal Baitul Maal Wa Tamwil

### 1. Definisi, Tujuan dan Fungsi Baitul Maal Wa Tamwil

Secara etimologi, *baitul maal* berasal dari kata *bait* artinya tempat dan *al-mal* artinya harta, harta yang dimaksud disini ialah seluruh jenis harta. Menurut mayoritas ulama, *al-maal* merupakan barang yang bernilai tinggi, seperti perak atau emas, lalu dipakai untuk sebutan segala sesuatu yang menjadi kepunyaan. Sedangkan secara terminologi, *baitul maal* adalah suatu tempat sebagai wadah penyimpanan atas kumpulan harta bersifat berbagai macam benda berharga yang dimiliki.<sup>20</sup>

Baitul Maal Wa Tamwil atau dengan kata lainnya adalah Balai Usaha Mandiri Terpadu yang disingkat menjadi BMT merupakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang menjalankan kegiatan usaha yang berpegang pada prinsip-prinsip syariah.<sup>21</sup> BMT merupakan suatu lembaga yang diberi mandat khusus untuk mengelola seluruh aset rakyat, baik berupa pemasukan maupun pengeluaran pemerintah. Oleh

---

<sup>19</sup>*Ibid.*, h. 48-49.

<sup>20</sup>Nurul Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, 1st ed. (Jakarta: Amzah, 2016), h. 20.

<sup>21</sup>Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 473.

karena itu, tidak ditentukan oleh pemilik tertentu apakah tanah, bangunan, komoditas pertambangan, uang, barang dagangan, atau bentuk properti lainnya yang berhak dimiliki seorang muslim berdasarkan hukum syariat Islam. Para pihak yang menunjukkan siapa yang berhak menerimanya. Dalam hal ini, harta tersebut dianggap sebagai pendapatan bagi BMT.<sup>22</sup>

BMT menyediakan berbagai produk pembiayaan untuk meningkatkan kualitas usaha kecil dan menengah. Dengan menyalurkan sejumlah dana sebagai modal pengembangan usaha melalui berbagai produk pembiayaan yang tersedia di berbagai BMT.<sup>23</sup> Pendirian BMT bertujuan untuk mengembangkan kualitas bisnis ekonomi untuk mensejahterahkan anggota BMT dan masyarakat umum.<sup>24</sup>

BMT berfungsi sebagai lembaga keuangan dan lembaga ekonomi. Pada lembaga keuangan, BMT bertanggung jawab dalam penyimpanan dana dari anggota BMT (masyarakat) dan penyaluran dana kepada anggota BMT (masyarakat). Pada lembaga ekonomi, BMT melakukan aktivitas di sektor ekonomi yaitu perbisnisan, perseroan, pertanian dan lain sebagainya.<sup>25</sup>

---

<sup>22</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 20.

<sup>23</sup>Khairiah Elwardah and Yunida Een Fryanti, *Model Pemberdayaan Komunitas Nelayan Berbasis UMKM Unit Pengolahan Ikan Melalui BMT*, 1st ed. (Depok: Rajawali Pers, 2021), h. 16.

<sup>24</sup>Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 474.

<sup>25</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 35.

Fungsi BMT pada pertumbuhan UMKM di sekitarnya ialah sebagai kontribusi yang sangat membantu untuk pembangunan nasional. Dorongan untuk BMT bukan hanya bertujuan untuk mengejar keuntungan semata, namun juga untuk tujuan kemasyarakatan. Kegiatan operasional BMT yang menggunakan prinsip-prinsip syariah membuat manajemen BMT bukan hanya memperhatikan segi ekonomi saja, melainkan juga memperhatikan segi agama atau prinsip syariah yang lebih diutamakan.<sup>26</sup> BMT juga mempunyai kelebihan yakni pengalokasian dana ke sektor riil sebagai wujud pembangunan kemaslahatan masyarakat.<sup>27</sup>

## 2. Dasar Hukum Baitul Maal Wa Tamwil

Dalam kelembagaan, BMT berevolusi dari lembaga keuangan tidak resmi (informal) menjadi lembaga keuangan semi formal yang termasuk bagian dari Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Saat ini di bawah naungan kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah, BMT menggunakan dasar hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) yaitu LKM (Lembaga Keuangan Mikro) yang tunduk pada Undang-Undang No. 1 Tahun 2013. Oleh karena itu, BMT

---

<sup>26</sup>Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (Yogyakarta: UII Press, 2014), h. 68-69.

<sup>27</sup>Khairiah Elwardah, "Optimalisasi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada BMT Kota Mandiri Bengkulu," *Al-Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 6, no. 2 (2020): h. 59.

diintegrasikan ke dalam struktur lembaga keuangan formal pada peraturan keuangan nasional.<sup>28</sup>

Sebelum berlakunya Undang-Undang Lembaga Keuangan Mikro (UU LKM) pada tanggal 8 Januari 2015, BMT yang belum memperoleh izin usaha menurut Perpu yang berlaku, harus mendapatkan izin usaha lewat pengakuan sebagai Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan tenggat waktu sampai tanggal 8 Januari 2016. BMT resmi menjadi koperasi setelah menteri koperasi dan usaha kecil dan menengah mengabsahkan AD/ART. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) harus mengajukan permohonan izin usaha melalui Kantor Otoritas Jasa Keuangan (OJK) atau kantor regional atau Direktorat Lembaga Keuangan Mikro yang sesuai dengan posisi dari Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang mencukupi syarat dan ketentuan yang ditetapkan pada PJOK No. 12/PJOK.05/2014 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Lembaga Keuangan Mikro.<sup>29</sup>

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang terkait mengenai pembiayaan BMT sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) adalah sebagai berikut:<sup>30</sup>

- a. LKM wajib melakukan analisis atas kelayakan penyaluran pembiayaan.

---

<sup>28</sup>Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 478.

<sup>29</sup>*Ibid.*, h. 478-479.

<sup>30</sup>*Ibid.*, h. 479-480.

- b. LKM menetapkan imbal hasil maksimum pembiayaan yang akan diterapkan.
- c. LKM wajib melaporkan imbal hasil maksimum pembiayaan kepada OJK setiap 4 bulan (paling lambat minggu terakhir bulan April, Agustus dan Desember).
- d. LKM wajib melaporkan kepada OJK, dalam hal menaikkan imbal hasil maksimum pembiayaan.
- e. LKM dilarang menerapkan imbal hasil pembiayaan melebihi imbal hasil pembiayaan yang telah dilaporkan kepada OJK.
- f. LKM wajib mengumumkan imbal hasil maksimum pembiayaan kepada masyarakat.
- g. LKM setiap saat wajib memenuhi batas maksimum pembiayaan kepada setiap nasabah.
- h. LKM wajib melakukan penilaian kualitas pembiayaan yang disalurkan.
- i. LKM wajib membentuk penyisihan penghapusan pembiayaan.

## **D. Mengenal Pegadaian Syariah**

### **1. Definisi Pegadaian Syariah**

Fikih Islam menyebut gadai sebagai *al-Rahn*. *Al-Rahn* bermula dari bahasa Arab yaitu *rahana yarhanu rahnan* yang memiliki arti “memutuskan sesuatu”. Secara harfiah,

Taqiyyuddin Abu Bakar al-Husaini berpendapat bahwa *al-Rahn* merupakan *al-Subut* yaitu tetap dan *al-Ihtibas* yaitu sesuatu yang mengikat. Dari sudut pandang Abu Zakariyya Yahya bin Sharaf al-Nawawi, *al-Rahn* adalah tetap dan abadi. Sehingga secara harfiah, *al-Rahn* artinya sesuatu yang tetap, abadi, dan mengikat hutang.<sup>31</sup>

Menurut Wahbah al-Zuhayli, *rahn* merupakan *habsu shay' bihaqqin yumkin istifa'uhu minhu* yang artinya sesuatu yang ditahan beserta kegunaan atas hak. Zakariyya al-Anshary juga berpendapat bahwa *al-Rahn* merupakan *ja'lu 'ayni malin wathiqatan bidaynin yustaufa minha 'inda ta'adhuri wafa'ih* yang artinya pembuatan sesuatu yang bernilai aset sebagai jaminan untuk membayar hutang di luar harganya dalam hal hutang tidak dapat dibayar. Zakariyya juga menyebutkan bahwa tujuan *al-Rahn* yaitu jika *rahn* gagal membayar dalam waktu yang ditentukan, maka ia akan menyerahkan jaminan dan mengalihkan kepemilikan. Maka dari itu, jenis barang yang digadaikan ialah barang yang memiliki nilai dan dapat diperdagangkan. Ada juga pendapat dari Sayyid Sabiq bahwa dalam syariat Islam *al-Rahn* merupakan penyerahan suatu nilai

---

<sup>31</sup>Ade Sofyan Mulazid, *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*, 1st ed. (Jakarta: Kencana, 2016), h. 1.

harta benda sebagai jaminan hutang yang memungkinkannya menanggung seluruh atau sebagian hutang.<sup>32</sup>

Berdasarkan Pasal 1150 Kitab UU Hukum Perdata bahwa: “gadai merupakan suatu hak yang diperoleh kreditur atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh kreditur, atau oleh kuasanya, sebagai jaminan atas utangnya, dan yang memberi wewenang kepada kreditur untuk mengambil pelunasan piutangnya dan barang itu dengan mendahului kreditur-kreditur lain, dengan pengecualian biaya penjualan sebagai pelaksanaan putusan atas tuntutan mengenai pemilikan atau penguasaan, dan biaya penyelamatan barang itu, yang dikeluarkan setelah barang itu sebagai gadai dan yang harus didahulukan.”<sup>33</sup>

Dapat disimpulkan bahwa *al-Rahn* atau gadai adalah suatu akad perjanjian antara *rahin* dan *murtahin* yang di mana *rahin* sebagai pihak pemberi gadai (pegadaian) dan *murtahin* sebagai pihak penerima gadai (nasabah). *Murtahin* memberikan suatu barang tertentu yang mempunyai nilai harta kepada *rahin* sebagai jaminan hutang dan *rahin* memberikan pinjaman sejumlah harta berupa uang kepada *murtahin* untuk digunakan oleh *murtahin* di dalam suatu perjanjian antara *rahin* dan *murtahin* yang disebut dengan akad *rahn*.

---

<sup>32</sup>*Ibid.*, h. 2-3.

<sup>33</sup>Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, “Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1150” (Indonesia, 1887).

## 2. Landasan Hukum Pegadaian Syariah

Pegadaian syariah merupakan aktivitas bermuamalah yang berlandaskan hukum yang mengacu pada al-Qur'an, hadis, ijma' dan fatwa-fatwa DSN MUI. Beberapa ayat al-Qur'an yakni Surat At-Tur ayat 21, Surat Al-Muddassir ayat 38 dan Surat Al-Baqarah ayat 283, yang membuktikan bahwa gadai atau *rahn* adalah hasil dari perjanjian atau perbuatan akan suatu hal.<sup>34</sup>

Dasar hukum pegadaian syariah dapat dilihat dari pernyataan Muhammad Akram Khan, ia mengemukakan setidaknya ada empat hadis yang menjadi landasan dasar hukum pegadaian syariah<sup>35</sup> diantaranya sebagai berikut:

### a. Hadis Riwayat Ibnu Majah

حدثنا نصر بن علي الجهضمي حدثني ابي، حدثنا هشام بن قتادة عن أنس، قال: لقسد رهن رسول الله ص.م درعا عند يهودي بالمدينة فأخذ لأهله منه سعيرا. (رواه ابن ماجه)

Artinya:

*Telah meriwayatkan kepada kami Nashr bin Ali Al-Jahdhami, ayahku telah meriwayatkan kepadaku, meriwayatkan kepada kami Hisyam bin Qatadah dari Anas berkata: "Sungguh Rasulullah SAW menggadaikan baju besinya kepada seorang Yahudi di Madinah dan menukarnya dengan gandum untuk keluarganya." (HR. Ibnu Majah)<sup>36</sup>*

<sup>34</sup>Mulazid, *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*, h. 5.

<sup>35</sup>*Ibid.*, h. 6.

<sup>36</sup>Al-Hafidz Abi Abdillah Muhammad bin Yaizid Al-Qazwiny, *Sunan Ibn Majah* (Dar Al-Fikr, 1995), h. 18.

b. Hadis Riwayat Asy-Syafi'i dan Ad-Daruquthni

عن أبي هريرة: قال رسول الله ﷺ لا يغلِق الرهن لصاحبه له غنمه وعليه  
غزمه (رواه الشافعي و الدار القطني)

Artinya:

"Barang gadai tidak boleh disembunyikan dari pemilik yang menggadaikan, baginya risiko dan hasilnya." (HR. Asy-Syafi'i dan Ad-Daruquthni)<sup>37</sup>

c. Hadis Riwayat Al-Bukhari

عن عائشة بنت أبي بكر رضي الله عنهما أن رسول الله -صلى الله عليه  
وسلم اشترى من يهودي طعاما، ورهنه دِرْغَمًا من حديد.

Artinya:

"Aisyah r.a. berkata bahwa Rasulullah SAW membeli makanan dari seorang yahudi secara tidak tunai dan beliau menjaminkan baju besinya." (HR. Al-Bukhari)<sup>38</sup>

d. Hadis Riwayat Al-Bukhari

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ مِقَاتٍ تَلَى أَخْبَرَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ مَبْرُكٍ أَخْبَرَنَا زَكَرِيَّا عَنْ  
الشَّعْبِيِّ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ، قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ

<sup>37</sup>Abi Abdullah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim bin Mughiran bin Bardizbah Al-Bukhari, *Shahih Al-Bukhari* (Beirut: Dar Al-Fikr, 1983), h. 116.

<sup>38</sup>*Ibid.*, h. 82.

عليه وسلم. اظهر يُرْكَبُ بنفقته إِذَا كَانَ مَرَهُونًا وَلَبِنُ الدارِ وَيَشْرَبُ النَّفَقَةَ

إِذَا كَانَ مَرَهُونًا وَعَلَى الَّذِي يُرْكَبُ وَيَشْرَبُ النَّفَقَةَ (رواه البخاري)

Artinya:

*Telah meriwayatkan kepada kami Muhammad bin Muqatil, mengabarkan kepada kami Abdullah bin Mubarak, mengabarkan kepada kami Zakariyya dari Sya'bi dari Abu Hurairah, dari Nabi SAW, bahwasannya beliau bersabda: "Kendaraan dapat digunakan dan hewan ternak dapat pula diambil manfaatnya apabila digadaikan. Penggadai wajib memberikan nafkah dan penerima gadai boleh mendapatkan manfaatnya." (HR. Al-Bukhari)<sup>39</sup>*

Sebagian besar ulama sepakat tentang diterimanya status hukum gadai. Hal ini didasarkan dari kisah Nabi Muhammad SAW, ia menggadaikan baju besinya demi mendapatkan makanan dari seorang Yahudi. Para ulama juga menunjukkan dari kisah ini bahwa saat ia beralih dari yang pada biasanya beliau bernegosiasi dengan para sahabat Nabi yang kaya menjadi seorang Yahudi, hal itu karena sikapnya yang tidak ingin membebankan para sahabatnya. Para sahabat Nabi biasanya tidak mau menerima suatu upah atas bantuan gadai yang diberikan Nabi.<sup>40</sup>

Fatwa-fatwa DSN MUI juga menjadi landasan hukum pegadaian syariah. Fatwa DSN MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002

---

<sup>39</sup>Ibid., h. 116.

<sup>40</sup>Mulazid, *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*, h. 7.

mengesahkan bahwa *rahn* diperbolehkan dilaksanakan dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku, diantaranya sebagai berikut:<sup>41</sup>

- a. Murtahin (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan Marhun (barang) sampai semua hutang Rahin (yang menyerahkan barang) dilunasi.
- b. Marhun dan manfaatnya tetap menjadi milik Rahin. Pada prinsipnya, Marhun tidak boleh dimanfaatkan oleh Murtahin kecuali seizin Rahin, dengan tidak mengurangi nilai Marhun dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
- c. Pemeliharaan dan penyimpanan Marhun pada dasarnya menjadi kewajiban Rahin, namun dapat dilakukan juga oleh Murtahin, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban Rahin.
- d. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan Marhun tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
- e. Penjualan Marhun
  - 1) Apabila jatuh tempo, Murtahin harus memperingatkan Rahin untuk segera melunasi hutangnya.

---

<sup>41</sup>Dewan Nasional Syariah MUI, "Fatwa DSN MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 Tentang Rahn," 2002.

- 2) Apabila Rahin tetap tidak dapat melunasi hutangnya, maka Marhun dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
- 3) Hasil penjualan Marhun digunakan untuk melunasi hutang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
- 4) Kelebihan hasil penjualan menjadi milik Rahin dan kekurangannya menjadi kewajiban Rahin.

Berikut ini merupakan syarat dan ketentuan dalam transaksi di pegadaian syariah.<sup>42</sup>

- a. Tidak diperbolehkannya adanya *bathil*, contohnya *murtahin* yang memanfaatkan barang gadai sesukanya.
- b. Pinjaman ialah hak yang harus dikembalikan ketika *rahin* telah melunasi pinjaman.
- c. Barang yang digadaikan dapat diperjualkan dan nilai harga barang setara dengan jumlah pinjaman, ukuran barang yang jelas, barang yang digadaikan ialah barang kepunyaan *rahin* yang tidak terikat dengan hak orang lain, dan dapat diberikan dalam bentuk wujud dan kegunaanya..
- d. Batas jumlah pinjaman, nilai barang yang digadaikan dan batas waktu gadai diatur dalam prosedur pegadaian syariah.
- e. Peminjam (*rahin*) harus menanggung sejumlah biaya penjagaan barang gadai, yakni asuransi barang gadai,

---

<sup>42</sup>Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 404.

keamanan barang gadai, penyimpanan barang gadai, pengelolaan serta administrasi barang gadai.



## BAB IV

### PELUANG PEMBIAYAAN BMT BAGI USAHA MAHASISWA

#### A. Sejarah Baitul Maal Wa Tamwil

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) sebagai lembaga keuangan syariah non bank yang berawal semenjak masa pemerintahan Nabi Muhammad SAW dan pada saat itu digunakan sebagai wadah penyimpanan pemeliharaan dan perlindungan kekayaan umat Islam dan non Islam. Setelah wafatnya Rasulullah ini, kegiatan BMT sebagai lembaga keuangan ini dilanjutkan oleh khalifah ke-2 yaitu Abu Bakar As-Shiddiq. Lalu, diteruskan lagi di masa pemerintahan Umar bin Khattab sebagai khalifah ke-3 dan diteruskan dari masa ke masa berikutnya.<sup>1</sup>

Menarik untuk dipahami bahwa baitul maal sebagai lembaga keuangan beroperasi dengan sangat baik di masa kekhalifahan Nabi Muhammad SAW dan Khulafah Rasyidin. Dengan tujuan baitul maal ini, para pemimpin Islam berupaya keras untuk memberantas kemiskinan umat dan mengembangkan sistem moneter Islam.<sup>2</sup>

Di Indonesia, BMT sebagai lembaga keuangan syariah dibangun sejak tahun 1980 oleh aktivis-aktivis Masjid Salman ITB dimana saat itu mereka mencetuskan sebuah ide untuk membangun Koperasi Jasa Keahlian Teknosa yang berada di Bandung. Koperasi

---

<sup>1</sup>Abdul Muttalib, "BMT: Dalam Tinjauan Historis Menguak Fungsi Dan Sejarah Perkembangannya," *Econotica* 1, no. 2 (2019): h. 7.

<sup>2</sup>*Ibid.*

Jasa Keahlian Teknosa menjadi BMT pertama yang dibangun di Indonesia. Bentuk lembaga keuangan seperti BMT inilah yang dibutuhkan untuk meraih dan membantu pemilik usaha yang masih tergolong kecil di semua wilayah Indonesia yang belum terlayani oleh bank yang ada saat ini.

Menurut Bappenas (Badan Perencanaan Pembangunan Nasional), usaha mikro kecil seperti BMT dapat meraih kekayaan lebih dari Rp40.000.000,00. Artinya, di Indonesia ini BMT memiliki potensi pengembangan yang sangat tinggi dan dapat dilihat dari nilai pinjaman di bawah Rp5.000.000,00 merupakan segmentasi pasar yang efektif dilayani oleh BMT. Formalitas hukum BMT selaku lembaga keuangan mikro berbadan hukum koperasi. BMT beroperasi dengan mencontoh sistem bagi hasil seperti sistem yang diterapkan oleh perbankan syariah. Selain itu, baitul maal memiliki artian “rumah harta” sebagai lembaga yang bisa mengorganisasikan dana ZIS (Zakat, Infak dan Sedekah).<sup>3</sup>

Ada tiga BMT yang berdiri di Kota Bengkulu, yaitu BMT Al-Muawanah, BMT Kota Mandiri dan BMT Al-Amal. Bagi mahasiswa yang berada di Kota Bengkulu dan sedang menjalankan suatu usaha atau bisnis atas kepemilikan sendiri namun terkendala modal untuk pengembangan usaha dapat mengunjungi salah satu dari tiga BMT yang ada di Kota Bengkulu tersebut untuk

---

<sup>3</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 36.

mengetahui lebih lanjut mengenai pembiayaan-pembiayaan usaha yang disediakan oleh tiga BMT tersebut.

## **B. Penerapan Pembiayaan Usaha Mahasiswa di BMT Darussalam**

BMT merupakan suatu lembaga keuangan yang mampu memberikan solusi bagi permasalahan permodalan usaha yang biasanya dialami bagi para pelaku UMKM, termasuk kalangan mahasiswa yang berwirausaha. BMT menyediakan pembiayaan usaha bagi seluruh kalangan pelaku UMKM, termasuk para pelaku mahasiswa yang berwirausaha. Seperti yang dilakukan oleh BMT Darussalam yang menyediakan program pembiayaan untuk mahasiswa yang berwirausaha.

BMT Darussalam yang berada di lingkungan Fakultas Agama Islam (FAI) Universitas Islam Riau mempunyai beberapa produk diantaranya produk tabungan, pembiayaan, menerima dan menyalurkan zakat, produk pengelolaan dan penyaluran serta produk layanan dan jasa. Pendirian BMT Darussalam ini merupakan salah satu upaya untuk membantu kebutuhan-kebutuhan mahasiswa dalam hal finansial. Adapun bantuan dana yang diberikan kepada mahasiswa untuk memenuhi kebutuhannya adalah memberikan dana talangan kepada mahasiswa seperti: program pembiayaan akademik berupa biaya pendidikan (SPP, SKS dan KKN, keperluan skripsi, pembuatan VISA dan pembuatan KITAS), program pembiayaan sarana akademik berupa laptop, *printer*,

*handphone* dan sebagainya dan program pembiayaan untuk mahasiswa yang berwirausaha.<sup>4</sup> Dari program tersebut BMT menjadi mediator antara mahasiswa yang membutuhkan dana dengan pihak Universitas.<sup>5</sup>

Jumlah pembiayaan dari program-program tersebut mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2016 mahasiswa yang mengajukan pembiayaan sebanyak 10 orang, tahun 2017 sebanyak 43 orang dan tahun 2018 sebanyak 35 orang. Adanya peningkatan jumlah mahasiswa yang mengajukan pembiayaan menandakan bahwa mahasiswa Fakultas Agama Islam UIR masih terkendala dalam hal finansial untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhannya.<sup>6</sup>

BMT Darussalam pada awalnya didirikan guna untuk melatih mahasiswa Fakultas Agama Islam menabung dengan menyisihkan uang serta membantu mahasiswa dalam kesulitan pembayaran SPP dan SKS dengan memberikan pembiayaan *Kafalah bil Ujah* bagi mahasiswa/i Fakultas Agama Islam. BMT Darussalam juga sebagai sarana simpan-pinjam bagi mahasiswa/i, karyawan dan dosen Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau.<sup>7</sup>

BMT Darussalam dalam menjalankan programnya mempunyai bermacam-macam produk yang disediakan untuk mahasiswa, salah

---

<sup>4</sup>Putri Nuraini, "Peran BMT Darussalam Dalam Memenuhi Kebutuhan Mahasiswa Universitas Islam Riau," *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting* 3, no. 2 (2020): h. 320.

<sup>5</sup>*Ibid.*, h. 325.

<sup>6</sup>*Ibid.*, h. 320.

<sup>7</sup>*Ibid.*, h. 324.

satunya adalah produk pembiayaan yakni pembiayaan *kafalah bil ujah*. Kafalah adalah akad penjaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (*makfuul 'anhu, ashil*) (Fatwa DSN, Nomor: 57/DSN-MUI/V/2007). Penerapan pada BMT yang menggunakan akad *kafalah bil ujah* dan atas jasa tersebut memperoleh *fee* (*ujrah*). Dalam hal pembiayaan ini BMT bertindak sebagai penanggung kepada pihak ketiga dan mahasiswa sebagai tertanggung dan atas transaksi tersebut BMT mendapatkan *ujrah*.<sup>8</sup>

Ketika mahasiswa mengajukan pembiayaan kemudian pihak BMT Darussalam menganalisa persyaratan pengajuan pembiayaan dan jika telah disetujui, maka dilakukan penanda tangan perjanjian pembiayaan dan pengikat jaminan, kemudian penarikan pembiayaan atau pencairan biaya (realisasi pembiayaan). Dalam pemberian pembiayaan BMT Darussalam memiliki tahap-tahap yang sudah dirancang sedemikian rupa untuk mempermudah dalam proses pemberian pembiayaan bagi mahasiswa Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau. Kemudian dalam akad awal antara pihak BMT Darussalam dan mahasiswa, BMT membebaskan biaya administrasi dan *ujrah* (upah/imbalan) kepada mahasiswa yang digunakan untuk pengelolaan pembiayaan *kafalah bil ujah* dan *murabahah*. *Ujrah* sesuai perhitungan bulan dari besarnya pinjaman. Akan tetapi jika mahasiswa meminjam pembiayaan

---

<sup>8</sup>*Ibid.*

dalam jangka waktu 1 bulan maka tidak dibebankan *ujrah*, dan jika mahasiswa mengajukan pembiayaan dalam waktu lebih dari 1 bulan maka anggota dibebankan *ujrah*.<sup>9</sup>

### C. Pembiayaan pada Akad Mudharabah

Akad *mudharabah* dapat menjadi salah satu peluang untuk modal usaha bagi para mahasiswa yang mau berbisnis. Sebelum itu perlu diketahui dahulu bahwa *mudharabah* bisa disebut juga *muqaradhadh* yang secara harfiah artinya berbisnis dengan cara berpergian. Secara terminologi, *mudharabah* adalah perjanjian kerja sama bisnis antara dua pihak di mana pemilik dana menyediakan dana dan menyerahkannya kepada pengelola dana untuk diubah menjadi suatu keuntungan usaha dengan sistem bagi hasil yang sesuai kesepakatan bersama. Selain itu, dalam ekonomi syariah, *mudharabah* merupakan suatu model kerja sama usaha antara BMT dan anggota BMT (masyarakat), di mana BMT sebagai *investor* atau pemilik modal dan anggota BMT sebagai pengelola modal usaha atau orang menjalankan usaha yang sesuai syariat Islam.<sup>10</sup>

*Mudharabah* berlandaskan pada al-Qur'an dan hadis. Berikut ini merupakan landasan akad *mudharabah* dalam al-Qur'an dan hadis diantaranya sebagai berikut:

---

<sup>9</sup>*Ibid.*

<sup>10</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 98.

## 1. Al-Qur'an

- a. QS. Al-Baqarah [2]: 198<sup>11</sup>

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۚ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ  
عَرَفَاتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۖ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ  
كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمِن الضَّالِّينَ

Artinya:

“Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu (pada musim haji). Apabila kamu bertolak dari Arafah, berzikirlah kepada Allah di Masyarilharam. Berzikirlah kepada-Nya karena Dia telah memberi petunjuk kepadamu meskipun sebelumnya kamu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat.”

- b. QS. Al-Muzzammil [73]: 20<sup>12</sup>

﴿إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِن ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَآءِفَةٌ  
مِّنَ اللَّيْلِ مَعَكَ ۚ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۚ عَلِمَ أَن لَّنْ نَّحْصُوهُ فَتَابَ  
عَلَيْكُمْ ۖ فَاقْرَءُوا ۚ مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۚ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنكُمْ  
مَّرْضَىٰ ۖ وَءَاخِرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ ۖ وَءَاخِرُونَ  
يُقِيمُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۖ فَاقْرَءُوا ۚ مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ ۚ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ  
وَءَاتُوا الزَّكَاةَ وَاقْرَءُوا ۚ اللَّهُ قَرِيبًا حَسَنًا ۚ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِّنْ

<sup>11</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, QS. Al-Baqarah, 2:198.

<sup>12</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, QS. Al-Muzzammil (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), 73:20.

خَيْرٌ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرٌ وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۖ وَاسْتَغْفِرُوا لِلَّهِ ۖ إِنَّ اللَّهَ  
عَفُورٌ رَّحِيمٌ

Artinya:

“Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwa engkau (Nabi Muhammad) berdiri (salat) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersamamu. Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu tidak dapat menghitungnya (secara terperinci waktu-waktu tersebut sehingga menyulitkanmu dalam melaksanakan salat malam). Maka, Dia kembali (memberi keringanan) kepadamu. Oleh karena itu, bacalah (ayat) al-Qur’an yang mudah (bagimu). Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit, dan yang lain berjalan di bumi mencari sebagian karunia Allah serta yang lain berperang di jalan Allah, maka bacalah apa yang mudah (bagimu) darinya (Al-Qur’an). Tegakkanlah salat, tunaikanlah zakat, dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. Kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)-nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. Mohonlah ampunan kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.”

c. QS. Al-Jumu’ah [62]: 10<sup>13</sup>

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ  
كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

---

<sup>13</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, QS. Al-Jumu’ah, 62:10.

Artinya:

“Apabila salat (Jumat) telah dilaksanakan, bertebaranlah kamu di bumi, carilah karunia Allah, dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung.”

## 2. Hadis

### a. Hadis Riwayat Abu Dawud, Baihaqi dan Al-Hakim

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ اللَّهُ عَزَّ  
وَجَلَّ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ, فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ  
مِنْ بَيْنِهِمَا

Artinya:

“Rahmat Allah tercurahkan kepada dua pihak yang sedang bekerja sama selama mereka tidak melakukan pengkhianatan. Karena jika berkhianat, maka bisnis mereka tercela dan keberkahan akan sirna.” (HR. Abu Dawud, Baihaqi dan Al-Hakim)<sup>14</sup>

### b. Hadis Riwayat Thabrani

روى ابن عباس رضي الله عنهما أنه قال: كان سيدنا العباس بن عب  
المطلب اذا دفع المال مضاربة اشترط على صاحبه أن لا يسلك به خرا ولا

---

<sup>14</sup>Al-Hakim, *Al-Mustadrak 'alâ Ash-Shahîhayn*, 984.

ينزل به واديا ولا يشتري به داية ذات كبد رطبة فان فعل ذلك ضمن فبلغ

شرطه رسول الله صلى الله عليه وسلم فأجازه

Artinya:

“Diriwayatkan oleh Ibnu Abbas bahwasanya ia memberikan dana kepada mitra usahanya secara mudharabah. Ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, dan menyalahi peraturan, serta yang bersangkutan bertanggung jawab atas danas tersebut. Disampaikannya syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah dan beliau memperkenankannya.” (HR. Thabrani)<sup>15</sup>

c. Hadis Riwayat Ibnu Majah

ثلاث فيهن البركة: البيع إلى أجل والمقارضة وخلط البر بالشعير للمبيت

لا للبيع

Artinya:

“Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan adalah jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah)<sup>16</sup>

Pembiayaan pada akad *mudharabah* disediakan dalam bentuk uang tunai yang ditentukan dengan jumlahnya atau barang yang disertai harga pembeliannya. Pembiayaan disediakan hanya

<sup>15</sup>Imam Thabrani, *Syarah Thabrani* (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah, 2007), h. 119.

<sup>16</sup>Shuhaib, *Sunan Ibnu Majah*, No. 2280, 933.

untuk tujuan yang ditentukan dan disepakati bersama. Jika modal diberikan secara bertahap, maka setiap tahapan harus transparan dan disepakati.<sup>17</sup>

Bagi hasil merupakan metode *profit and loss sharing*. Artinya, keuntungan dan kerugian ditanggung bersama atau bagi penghasilan (*revenue sharing*). Pembagian hasil dari manajemen biaya diberikan dalam nisbah yang disepakati. Keuntungan untuk BMT diberikan oleh pengelola usaha secara teratur sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati, namun BMT tidak diperbolehkan menerima penghasilan berdasarkan prediksi yang dibuat.<sup>18</sup>

BMT memiliki wewenang untuk memantau usaha anggotanya. Tetapi, BMT tidak memiliki wewenang dalam menghambat perilaku anggota dalam menjalankan bisnis, kecuali menyimpang dari ruang lingkup perjanjian atau menyimpang dari ajaran syariat Islam. BMT bisa meminta jaminan atau agunan dari pengelola usaha untuk mencegah risiko kekeliruan atau penipuan. Pada pembiayaan untuk periode satu tahun atau di bawah satu tahun, pembiayaan dapat dilunasi pada akhir masa kontrak atau dapat diangsur dari memeriksa *cash flow* dari usaha anggota BMT. Sedangkan, pembiayaan untuk periode di atas satu tahun,

---

<sup>17</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 100.

<sup>18</sup>*Ibid.*, h. 100-101.

pembiayaan dapat dilunasi dengan cara diangsur dari memeriksa *cash flow*.<sup>19</sup>

Adapun dokumen yang diperlukan untuk mengajukan pembiayaan *mudharabah* di BMT adalah sebagai berikut:<sup>20</sup>

- a. Menyiapkan formulir pengajuan pembiayaan *mudharabah*.
- b. Menyiapkan surat permohonan praktik penyaluran dana.
- c. Melengkapi dokumen-dokumen pendukung.
- d. Menyiapkan surat persetujuan prinsip.
- e. Menerima tanda terima uang atau barang oleh anggota BMT, perjanjian kontrak jaminan dan prediksi penghasilan usaha anggota BMT.
- f. Akad perjanjian *mudharabah*.

Berikut alur pembiayaan *mudharabah* diantaranya sebagai berikut:<sup>21</sup>

- a. BMT sebagai *shahibul mal* atau pihak penyedia modal.
- b. Calon penerima pembiayaan *mudharabah* sebagai *mudharib* atau pengelola dana. Maka dari itu, *mudharib* harus memanfaatkan dana pembiayaan tersebut untuk suatu usaha.
- c. Kegiatan usaha dikelola oleh *mudharib* dan *shahibul mal* yakni BMT tidak memiliki wewenang dalam pengelolaan kegiatan

---

<sup>19</sup>*Ibid.*, h. 101.

<sup>20</sup>*Ibid.*

<sup>21</sup>Widiyanto bin Mislan Cokrohadisumarto, Abdul Ghafar Ismail, and Kartiko A. Wibowo, *BMT: Praktik Dan Kasus*, 1st ed. (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 60.

usaha. Namun, BMT berhak untuk melaksanakan pengawasan atau kontrol pada usaha yang dikelola oleh *mudharib*.

- d. Pada akhir periode usaha, *mudharib* berkewajiban mengembalikan dana pembiayaan yang telah diberikan oleh BMT di awal perjanjian pembiayaan *mudharabah* yang ditambah jumlah keuntungan dari nisbah bagi hasil usaha yang telah disetujui bersama.

Mahasiswa yang mempunyai usaha namun terkendala modal untuk pengembangan usaha dapat memanfaatkan pembiayaan pada akad *mudharabah*. Dengan bekerja sama dengan BMT, mahasiswa juga mampu menciptakan usaha yang tidak kalah saing dengan usaha-usaha besar. Dengan keberanian dan mental yang kuat, serta inovasi usaha, mahasiswa mampu menciptakan suatu usaha atau bisnis.

Sistem bagi hasil yang diterapkan pada akad *mudharabah* ini dapat menjadi peluang usaha untuk mahasiswa dalam bermitra dengan BMT yang menyediakan pembiayaan *mudharabah*. Dengan nisbah yang telah disepakati bersama, mahasiswa sebagai pengelola usaha dan BMT sebagai penyedia dana dapat menghasilkan keuntungan yang dibagi bersama. Hal ini juga dapat membantu usaha yang dibangun oleh mahasiswa.

Untuk mendapatkan pembiayaan usaha menggunakan akad *mudharabah*, mahasiswa yang telah mempunyai suatu usaha dapat datang langsung ke BMT setempat yang menyediakan layanan

pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Lengkapi seluruh persyaratan pada pembiayaan *mudharabah* dan ikuti seluruh proses pembiayaannya. Setelah dana telah dicairkan oleh BMT, maka mahasiswa dapat langsung mengembangkan usahanya. Usaha yang bermitra dengan BMT tentunya juga dapat membantu pemasaran usaha itu sendiri. Mahasiswa juga harus membangun relasi, mengikuti berbagai pelatihan, *workshop* dan mengikuti seminar untuk mengembangkan usaha yang dijalankan.

#### **D. Pembiayaan pada Akad Musyarakah**

Bagi mahasiswa yang mau mengembangkan usahanya namun terkendala oleh kurangnya modal usaha, pembiayaan pada akad *musyarakah* merupakan salah satu solusinya. BMT menyediakan berbagai pembiayaan bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), salah satu pembiayaannya adalah pembiayaan *musyarakah*. Pembiayaan *musyarakah* dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa yang ingin mengembangkan usahanya. Dengan melakukan kerja sama dengan BMT menggunakan pembiayaan *musyarakah*, BMT dapat membantu menambahkan modal usaha untuk mahasiswa.

Namun sebelum itu perlu diketahui bahwa *musyarakah* secara harfiah memiliki artian “percampuran”. Sedangkan menurut terminologi, *musyarakah* adalah perjanjian kerja sama suatu usaha antara dua pihak atau lebih, dengan setiap pihak mendanai usaha

dan menyetujui perjanjian bahwa keuntungan dan kerugian akan ditanggung bersama. Akad *musyarakah* pada BMT merupakan perjanjian kerja sama antara BMT dan anggota BMT, dimana baik BMT sendiri maupun anggotanya menyerahkan separuh modal usaha.<sup>22</sup>

Dasar hukum *musyarakah* terdapat dalam al-Qur'an dan hadis diantaranya sebagai berikut:

1. QS. Shad [38]: 24<sup>23</sup>

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالٍ نَعَجْتِكِ إِلَىٰ نِعَاجِهِ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي  
بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ  
وَوَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿ۙ﴾

Artinya:

“Dia (Daud) berkata, “Sungguh, dia benar-benar telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk (digabungkan) kepada kambing-kambingnya. Sesungguhnya banyak di antara orang-orang yang berserikat itu benar-benar saling merugikan satu sama lain, kecuali orang-orang yang beriman dan beramal saleh, dan sedikit sekali mereka itu.” Daud meyakini bahwa Kami hanya mengujinya. Maka, dia memohon ampunan kepada Tuhannya dan dia tersungkur jatuh serta bertobat.”

---

<sup>22</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 105-106.

<sup>23</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *QS. Shad* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019), 38:24.

## 2. Hadis Riwayat Abu Dawud

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْمِصْبِصِيُّ حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الزُّبَيْرَانَ عَنْ أَبِي حَيَّانَ  
التَّيْمِيِّ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ  
يُخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

Artinya:

Telah menceritakan kepada kami (Muhammad bin Sulaiman Al Mishshishi), telah menceritakan kepada kami (Muhammad bin Az Zibriqan), dari (Abu Hayyan At Taimi), dari (ayahnya) dari (Abu Hurairah) dan ia merafa'kannya. Ia berkata; sesungguhnya Allah berfirman: "Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersekutu, selama tidak ada salah seorang di antara mereka yang berkhianat kepada sahabatnya. Apabila ia telah mengkhianatinya, maka aku keluar dari keduanya." (HR. Abu Dawud)<sup>24</sup>

Pembiayaan *musyarakah* dimanfaatkan BMT sebagai fasilitas untuk memenuhi keperluan modal usaha anggotanya dan melaksanakan usaha yang telah disepakati bersama. Bagi hasil merupakan metode *profit and loss sharing*. Artinya, keuntungan dan kerugian ditanggung bersama atau bagi penghasilan (*revenue sharing*) dengan berdasarkan persentase dari modal yang disetor para pihak. Bagi hasil dari pengelolaan dana diberikan dalam proporsi uang disepakati. Keuntungan sebagai hak BMT diberikan secara teratur oleh pengelola usaha sesuai dengan kesepakatan

---

<sup>24</sup>Abu Bakar Muhammad, *Kitab Al-Buyu Dan Hakim*, 1995.

bersama. BMT tidak diperbolehkan menerima penghasilan berdasarkan prediksi yang dibuat.<sup>25</sup>

Untuk wewenang BMT, jaminan dari pengelola usaha untuk BMT, model pelunasan pembiayaan dan dokumen-dokumen yang harus disiapkan untuk mengajukan pembiayaan musyarakah di BMT ketentuannya sama seperti pembiayaan *mudharabah* yang telah dijelaskan sebelumnya.

Dengan menggunakan pembiayaan *musyarakah*, mahasiswa yang ingin mengembangkan usahanya tetapi terkendala akan kurangnya modal dapat terbantu oleh pembiayaan *musyarakah* yang disediakan BMT. Pembiayaan *musyarakah* di BMT ini memberikan separuh modal usaha dan separuhnya lagi dipenuhi oleh pengelola usaha. Hal inilah yang menjadi pembeda antara pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah* di BMT. Pembiayaan *mudharabah* memberikan 100% modal usaha untuk pelaku usaha kelola, sedangkan pada pembiayaan *musyarakah* ini hanya memberikan separuh modal usaha saja.

#### **E. Pembiayaan pada Akad Murabahah**

Menurut ilmu fikih, *murabahah* merupakan perjanjian atas suatu transaksi antara penjual dan pembeli yang dimana penjual menentukan biaya barang, termasuk biaya pembelian barang, margin yang diperuntukan untuk BMT dan biaya lainnya yang

---

<sup>25</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 107.

dihabiskan dalam mendapatkan barang.<sup>26</sup> Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dengan menggunakan praktik jual beli antara BMT (penjual) dan anggota (pembeli). Harga jual untuk anggota ditetapkan dari harga pembelian barang ditambah dengan keuntungan untuk BMT yang berlandaskan pada kebijakan internal BMT. Pelunasan pembiayaan terdiri dari biaya pokok dan biaya margin keuntungan untuk BMT.<sup>27</sup>

Tingkat keuntungan yang diperoleh BMT dari pembiayaan *murabahah* ini disebut dengan *ujrah*, yaitu biaya kompensasi atas jasa yang dilakukan BMT yang telah disepakati bersama.<sup>28</sup> Fungsi akad *murabahah* adalah untuk pemenuhan berbagai kebutuhan anggota BMT, contohnya: pembelian kendaraan, bahan baku, rumah, ruko, furnitur, barang elektronik, barang dagangan dan sebagainya.<sup>29</sup> Kelebihan pembiayaan *murabahah* yaitu anggota BMT bebas memilih barang yang diperlukannya sesuai dengan *budget* yang dimiliki anggota dan pembiayaannya dapat diangsur

---

<sup>26</sup>Khairiah Elwardah and Nurhayati, "Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Dalam Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Pada PT. BPRS Muamalat Harkat Sukaraja)," *Jurnal Baabu Al-Ilmi: Ekonomi dan Perbankan Syariah* 4, no. 1 (2019): h. 81.

<sup>27</sup>Cokrohadisumarto, Ismail, and Wibowo, *BMT: Praktik Dan Kasus*, h. 56.

<sup>28</sup>Khairiah Elwardah, "Kajian Teoritis Terhadap Penggunaan Hak Khiyar Pada Akad Murabahah Di Bank Syariah," *Al-Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 5, no. 2 (2019): h. 301.

<sup>29</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 84.

sesuai kesepakatan anggota dan BMT, sehingga anggota tidak merasa diberatkan.<sup>30</sup>

BMT dapat menetapkan unit sektor riil sebagai pemasok barang yang mau dibeli oleh anggota BMT yang setelahnya BMT membayar hasil belanja barang yang diinginkan anggota BMT ke unit sektor riil yang telah ditentukan. Pembelanjaan barang ke unit sektor riil dapat diwakilkan oleh BMT dengan menggunakan akad *wakalah* apabila unit sektor riil belum mempunyai stok barang yang diinginkan. Kemudian, saat barang yang diinginkan oleh anggota BMT telah dibeli oleh BMT, maka akad *murabahah* dalam pembiayaan di BMT tersebut dilaksanakan.<sup>31</sup>

Calon penerima pembiayaan *murabahah* harus memenuhi kriteria berikut:<sup>32</sup>

1. Warga yang tinggal di daerah kerja BMT dan memenuhi kualifikasi.
2. Memiliki usaha atau berpenghasilan.
3. Diutamakan memiliki tabungan aktif di BMT.
4. Pihak BMT telah menyatakan kelulusan dari uji kelayakan kuantitatif dan wawancara.

---

<sup>30</sup>Celine Quatro, Asnaini, and Amimah Oktarina, "Pengaruh Volume Pembiayaan Bagi Hasil Dan Pembiayaan Murabahah Terhadap Kinerja Keuangan Bank Umum Syariah Periode 2015-2020," *Al-Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 7, no. 1 (2021): h. 35.

<sup>31</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 84-85.

<sup>32</sup>Cokrohadisumarto, Ismail, and Wibowo, *BMT: Praktik Dan Kasus*, h. 56.

5. Bagi calon penerima pembiayaan yang belum memenuhi kewajiban utang sebelumnya tidak dapat menerima pembiayaan *murabahah*. Calon penerima pembiayaan diharuskan untuk melunasi hutangnya terlebih dahulu dan telah disetujui oleh Komite Pembiayaan BMT.

Sistematika implementasi pada pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:<sup>33</sup>

1. Anggota BMT telah cukup umur (*baligh*), telah mengetahui hukum dan mampu untuk membayar pembiayaan.
2. Pada awal perjanjian telah ditentukan harga jual dan tidak bisa diubah selama periode waktu pelunasan pembiayaan berlangsung dan termasuk ketika dilaksanakannya perpanjangan periode waktu pelunasan pembiayaan.
3. Dalam perjanjian pembiayaan *murabahah*, jika BMT memerlukan uang muka dari anggota BMT, maka BMT diperbolehkan menerima uang muka dari anggota BMT. Uang muka akan dipotong dari kewajiban anggota kepada BMT. Jumlahnya relatif karena didasarkan pada kontrak.
4. Periode waktu pelunasan pembiayaan diusahakan tidak lewat dari satu tahun. Jika lewat dari satu tahun maka pengurus harus menerbitkan Surat Keputusan.

---

<sup>33</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 85.

5. Akan diberikannya *muqassah* jika anggota BMT melunasi utangnya sebelum jatuh tempo. Dalam peraturan manajemen koperasi, *muqassah* adalah potongan keuntungan untuk BMT.
6. BMT memiliki wewenang dalam memutuskan denda apabila anggota BMT mengingkari janji dalam perjanjian pembayaran angsuran pembiayaan, kecuali terjadi suatu musibah yang tidak diinginkan.
7. BMT mempunyai hak dalam menerima jaminan dari anggota BMT terhadap piutang dalam pembiayaan *murabahah*.
8. Ada beberapa dokumen yang harus dilengkapi anggota BMT yang mau melakukan perjanjian pembiayaan *murabahah* diantaranya sebagai berikut:
  - a. Menyiapkan formulir pengajuan pembiayaan *murabahah*.
  - b. Menyiapkan surat permohonan pelaksanaan akad *murabahah*.
  - c. Melengkapi dokumen-dokumen pendukung.
  - d. Menyiapkan surat persetujuan prinsip.
  - e. Menerima tanda terima uang dalam akad *wakalah* dan tanda terima barang yang tanda tangan oleh anggota BMT.
  - f. Akad jual beli dalam perjanjian pembiayaan *murabahah*.

Berikut ini merupakan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam melaksanakan akad *murabahah* diantaranya sebagai berikut.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup>*Ibid.*, h. 82.

1. Pihak yang melakukan akad *murabahah* harus cakap hukum dan dalam keadaan yang tidak terpaksa atau atas kemauan sendiri.
2. Barang yang diperjualbelikan memiliki fungsi, bukan barang yang diharamkan dalam syariat Islam, hak milik barang sepenuhnya milik pihak yang melakukan akad, bisa diberikan penjual (BMT) ke pembeli (anggota BMT) dengan rincian yang sesuai
3. Pihak yang melakukan akad harus diucapkan dengan detail dan jelas.
4. Serah terima barang antara penjual (BMT) dan pembeli (anggota BMT) harus sesuai dengan rincian barang yang disetujui bersama.
5. Tidak adanya ketentuan khusus yang tidak jelas dalam perjanjian akad dalam hal kedepannya.
6. Barang dalam akad *murabahah* tidak boleh dikembalikan lagi kepada penjual (BMT) jika pembeli mampu melunasi barang tersebut.

Pembiayaan pada akad *murabahah* ini merupakan salah satu solusi bagi mahasiswa yang berkecimpung di dunia usaha untuk memenuhi kekurangan barang dagang atau bahan untuk memproduksi produk. Kerja sama antara BMT dan pengusaha muda seperti mahasiswa ini menjadi suatu peluang dalam pengembangan usaha dan peningkatan perekonomian di Indonesia.

## F. Pembiayaan pada Akad Qardh

Pembiayaan pada akad *qardh* ini berguna untuk mahasiswa yang sedang menjalankan suatu usaha tetapi terkendala oleh biaya operasional yang kurang, sehingga dapat mempengaruhi pendapatan usaha. Akad *qardh* dapat membantu pelaku usaha yang sedang diambang kesulitan dengan memberikan sejumlah pinjaman. Akad *qardh* terbagi menjadi dua, yaitu *qardh* dan *al-qardh al-hasan*.

### 1. Qardh

Menurut harfiah, *qardh* artinya “pinjaman”. Menurut istilah, *qardh* merupakan pemberian pinjaman atau membantu tanpa meminta balasan. Berdasarkan prinsip tolong menolong *qardh* itu hukumnya mubah (boleh).<sup>35</sup> Adapun dalil-dalil yang berasal dari al-Qur’an dan hadis yang berkaitan dengan *qardh* diantaranya sebagai berikut:

- a. QS. Al-Hadid [57]:11<sup>36</sup>

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ

Artinya:

“Siapakah yang (mau) memberi pinjaman kepada Allah dengan pinjaman yang baik? Dia akan melipatgandakan (pahala) untuknya, dan baginya (diberikan) ganjaran yang sangat mulia (surga).”

---

<sup>35</sup>*Ibid.*, h. 128-129.

<sup>36</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *QS. Al-Hadid* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur’an, 2019), 57:11.

b. Hadis Riwayat Ibnu Majah

عن ابن مسعود أن النبي صلى الله عليه و سلم قال ما من مسلم يقرض مسلما قرضا مرتين إلا كان كصدقته مرة

Artinya:

*Ibnu Mas'ud meriwayatkan bahwa Nabi SAW bersabda, "Bukan seorang muslim jika meminjamkan muslim (lainnya) dua kali, kecuali yang satu unta adalah (senilai) sedekah."* (HR. Ibnu Majah)<sup>37</sup>

c. Hadis Riwayat Muslim

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ : « مَنْ نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ، وَمَنْ يَسِّرْ عَلَى مُعْسِرٍ يَسِّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ » رواه مسلم

Artinya:

*Dari Abu Hurairah ra. Bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Barangsiapa yang melepaskan saudaranya yang muslim dari satu kesulitan di dunia, Allah akan melepaskan darinya satu kesulitan pada hari akhirat (kiamat). Barangsiapa telah membantu saudaranya yang sulit atau lemah di dunia, Allah akan membantunya di dunia dan akhirat. Sesungguhnya Allah SWT senantiasa membantu seorang hamba, selama hamba tersebut membantu saudaranya."* (HR. Muslim)<sup>38</sup>

<sup>37</sup>Ibnu Hibban, *Kitab Al-Buyu'* (Lebanon: Darul Pakkir, 768).

<sup>38</sup>Al-Imam Muslim, *Hadits Sahih Riwayat Al-Imam Muslim* (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyyah, 1991), No. 2699.

Adapun sistem pelaksanaan akad *qardh* yang digunakan oleh BMT diantaranya sebagai berikut:<sup>39</sup>

- a. BMT memberikan Pinjaman Darurat (*Emergency Loans*) tanpa dipungut biaya kepada anggota yang membutuhkan, namun anggota diwajibkan untuk segera melunasi jumlah pinjaman atau mencicil dalam periode waktu tertentu. Sumber dana akad *qardh* berasal dari modal maupun kas yang dimiliki BMT.
- b. Dalam akad *qardh* BMT berhak mengenakan biaya administrasi. Biaya administrasi dibebankan pada besaran tertentu yang terlepas dari nominal dan periode waktu pinjaman.
- c. BMT mempunyai hak untuk menerima jaminan dari Peminjam jika diperlukan. Sanksi dapat dikenakan dari BMT dalam bentuk pembayaran wajib karena terlambat membayar pinjaman atau untuk menutupi kerugian akibat keterlambatan peminjam dalam membayar pinjaman BMT juga dapat melelang jaminan. Apabila peminjam tidak memanfaatkan dana pinjaman sesuai dengan perjanjian akad *qardh* yang dilakukan di awal maka peminjam akan dikenakan sanksi berupa denda dari pihak BMT.
- d. Besaran pokok pinjaman *qardh* harus dilunaskan oleh peminjam dalam periode waktu yang telah disepakati

---

<sup>39</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 129-130.

bersama. Apabila diberikan bonus sebagai sumbangan sukarela dari peminjam maka selama tidak dicantumkan dalam persyaratan perjanjian akad *qardh* BMT dapat menerimanya atas penghasilan dana sosial (sedekah atau infak).

- e. Dokumen-dokumen yang harus dilengkapi anggota BMT sebagai peminjam dalam melakukan perjanjian akad *qardh*, yaitu mengisi formulir pengajuan *qardh*, melengkapi dokumen pendukung, menyiapkan surat permohonan praktik pinjaman *qardh* dan menerima tanda terima uang dalam akad *qardh*.

## 2. Al-Qardh Al-Hasan

*Qardh* dan *al-qardh al-hasan* memiliki prinsip yang sama, yakni tolong menolong. Akan tetapi yang menjadi pembeda diantara keduanya yaitu “sumber dana”. Pada *al-qardh al-hasan*, dana ZIS menjadi sumber pendanaan dalam perjanjian pinjaman. Sedangkan *qardh*, modal maupun pendapatan BMT yang dijadikan sumber pendanaan dalam perjanjian pinjaman.<sup>40</sup>

Adapun dalil al-Qur’an dan hadis yang menjadi landasan hukum *al-qardh al-hasan* diantaranya sebagai berikut:

---

<sup>40</sup>*Ibid.*, 131.

a. QS. Al-Baqarah [2]: 245<sup>41</sup>

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أضعافًا كثيرةً ۗ وَاللَّهُ  
يُقْبِضُ وَيَبْسُطُ ۗ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Artinya:

“Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan meperlipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nya lah kamu dikembalikan.”

b. Hadis Riwayat Muslim

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ : « مَنْ نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ  
الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ، وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ يَسَّرَ  
اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ » رواه مسلم

Artinya:

Dari Abu Hurairah ra. Bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Barangsiapa yang melepaskan saudaranya yang muslim dari satu kesulitan di dunia, Allah akan melepaskan darinya satu kesulitan pada hari akhirat (kiamat). Barangsiapa telah membantu saudaranya yang sulit atau lemah di dunia, Allah akan membantunya di dunia dan akhirat. Sesungguhnya Allah SWT senantiasa membantu seorang hamba, selama hamba tersebut membantu saudaranya.” (HR. Muslim)<sup>42</sup>

<sup>41</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, QS. Al-Baqarah, 2:245.

<sup>42</sup>Al-Imam Muslim, *Hadits Sahih Riwayat Al-Imam Muslim*, No. 2699.

Adapun sistem pelaksanaan akad *al-qardh al-hasan* yang digunakan oleh BMT diantaranya sebagai berikut:<sup>43</sup>

- a. BMT menyediakan layanan pinjaman tanpa kompensasi kepada anggota BMT atau masyarakat yang membutuhkan pinjaman untuk usaha mikro atau kebutuhan lainnya, namun mereka berkewajiban untuk segera mengembalikan jumlah pinjaman atau mencicil dalam periode waktu tertentu. Sumber dana akad *al-qardh al-hasan* berasal dari dana ZIS.
- b. Dalam akad *al-qardh al-hasan* BMT berhak mengenakan biaya administrasi. Biaya administrasi dibebankan pada besaran tertentu yang terlepas dari nominal dan periode waktu pinjaman.
- c. BMT tidak memerlukan jaminan dari peminjam. Jika anggota keberatan dengan pengembalian dana, masa tenggang akan diberikan hingga pengembalian dana dapat dilakukan. Namun jika si peminjam tidak mampu melunasinya, maka hutang tersebut harus dianggap ikhlas dan dermawan, seperti dalam firman Allah dalam Surat Al-Baqarah ayat 280 sebagai berikut:<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup>Huda et al., *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, h. 131-132.

<sup>44</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *QS. Al-Baqarah*, 2:280.

وَأَنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ

تَعْلَمُونَ

Artinya:

“Jika dia (orang yang berutang itu) dalam kesulitan, berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan. Kamu bersedekah (membebaskan utang) itu lebih baik bagimu apabila kamu mengetahui(-nya).” (QS. Al-Baqarah [2]: 280)

- d. Dokumen-dokumen yang harus dilengkapi anggota BMT atau masyarakat sebagai peminjam dalam melakukan perjanjian akad *al-qardh al-hasan*, yaitu mengisi formulir pengajuan *qardh*, melengkapi dokumen pendukung, menyiapkan surat permohonan praktik pinjaman *qardh* dan menerima tanda terima uang dari anggota.

## **BAB V**

### **PELUANG PEMBIAYAAN PEGADAIAN SYARIAH BAGI USAHA MAHASISWA**

#### **A. Sejarah Pegadaian Syariah**

Di Indonesia, sejarah pegadaian syariah tidak lepas dari keinginan umat muslim untuk melakukan transaksi gadai yang berlandaskan prinsip-prinsip syariat Islam dan peraturan pemerintah dalam pengembangan implementasi ekonomi Islam dan lembaga keuangan syariah. Hal ini dilatarbelakangi dari banyaknya atensi dari umat muslim di Indonesia atas penerapan hukum Islam di berbagai aspek termasuk pegadaian syariah. Penerapan usaha syariah juga semakin populer dan memiliki peluang yang besar untuk dimanfaatkan.<sup>1</sup>

Dikarenakan hal tersebut maka dibentuklah Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan yang disahkan oleh Pemerintah dan DPR untuk melegalkan penerapan praktik usaha yang berpegang pada prinsip-prinsip syariat Islam termasuk pegadaian syariah. Dari peraturan perundang-undangan tersebut maka terciptalah berbagai Lembaga Keuangan Syariah (LKS).<sup>2</sup>

Ide membangun pegadaian syariah muncul saat beberapa direktur melaksanakan studi banding di Malaysia. Pada tahun 1993

---

<sup>1</sup>Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, 2nd ed. (Jakarta: Sinar Grafika, 2016), h. 15.

<sup>2</sup>*Ibid.*

pimpinan Perum Pegadaian mulai menyusun rencana untuk mendirikan Pegadaian Syariah. Namun saat itu hasil studi banding dihadapkan beberapa hambatan. Salah satu hambatannya adalah pada saat itu Perum Pegadaian belum mempunyai peraturan operasional unit pelayanan gadai syariah.<sup>3</sup>

Upaya pendirian Pegadaian Syariah di Indonesia oleh Perum Pegadaian ini baru menemukan petunjuk di tahun 2000-an, ketika Bank Muamalat Indonesia (BMI) memperkenalkan produk gadai. Namun, dikarenakan kurangnya minat masyarakat dan belum optimalnya media-media pendukung membuat tidak berkembangnya produk gadai.<sup>4</sup>

Maka dari itu, Perum Pegadaian mengambil inisiatif untuk bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia (BMI) dalam mengupayakan penerapan praktik Pegadaian Syariah. Sehingga pada tahun 2002 tepatnya di bulan Mei telah ditandatangani kerja sama antara Perum Pegadaian dan Bank Muamalat Indonesia (BMI) untuk merilis Pegadaian Syariah. Kerja sama yang dilakukan Perum Pegadaian dan BMI tersebut menggunakan akad *musyarakah* dengan *nisbah* bagi hasil yang telah disepakati kedua belah pihak.<sup>5</sup>

Unit Layanan Gadai Syariah dibentuk untuk mengelola kegiatan kerja sama antara Perum Pegadaian dan Bank Muamalat Indonesia (BMI). Saat itu, cabang pertama Unit Layanan Gadai

---

<sup>3</sup>Mulazid, *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*, h. 59.

<sup>4</sup>*Ibid.*, h. 60.

<sup>5</sup>Ali, *Hukum Gadai Syariah*, h. 16.

Syariah adalah Perum Pegadaian Cabang Dewi Sartika. BMI telah memberikan pembiayaan modal kepada Perum Pegadaian Cabang Dewi Sartika sebesar Rp1.550.000.000. Tidak hanya itu, BMI juga memberikan uang sebesar Rp24.435.000.000 untuk *expansi* jaringan Unit Layanan Gadai Syariah. Unit Layanan Gadai Syariah saat ini telah beralih status menjadi Cabang Pegadaian Syariah.<sup>6</sup>

Saat ini, kegiatan operasional atau jam kerja seluruh Kantor Pegadaian Syariah untuk hari Senin s/d Jumat dibuka mulai pukul 07.30 WIB s/d pukul 15.00 WIB dan untuk hari Sabtu dibuka mulai pukul 07.30 WIB s/d 13.00 WIB. Pegadaian mempunyai sejumlah visi misi diantaranya sebagai berikut:<sup>7</sup>

### **1. Visi**

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi *market leader* dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah ke bawah.

### **2. Misi**

- a. Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman, dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah ke bawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- b. Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan diseluruh

---

<sup>6</sup>*Ibid.*

<sup>7</sup>Pegadaian Syariah, "FAQ," *PT Pegadaian (Persero)*, accessed October 30, 2022, <https://pegadaiansyariah.co.id/web/faq>.

Pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.

- c. Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah ke bawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

## **B. Program HoKi Sebagai Dukungan untuk Mahasiswa**

PT Pegadaian (Persero) memberi dukungan kepada mahasiswa menjadi wirausahawan muda dengan membentuk Program HoKi. Program HoKi merupakan singkatan dari Program Hibah Kompetensi Kewirausahaan. Program HoKi adalah ajang pencarian dan penyemaian bakat kewirausahaan yang diperuntukkan bagi mahasiswa S1 perguruan tinggi dan diresmikan melalui pelaksanaan webinar sosialisasi program HoKi yang digelar secara virtual pada tanggal 19 Februari 2021. Program ini diinisiasi oleh Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia (ISEI) Jakarta yang merupakan suatu bentuk konsistensi PT Pegadaian (Persero) dalam mendukung program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN).<sup>8</sup>

Program HoKi ini mendapatkan banyak apresiasi dan dukungan dari berbagai pihak yakni Kementerian BUMN dan Staf Ahli

---

<sup>8</sup>PT Pegadaian (Persero), "Pegadaian Dukung Mahasiswa Jadi Wirausahawan Muda Lewat Program HoKi," *PT Pegadaian (Persero)*, last modified 2021, accessed January 28, 2023, <https://www.pegadaian.co.id/berita/detail/284/pegadaian-dukung-mahasiswa-jadi-wirausahawan-muda-lewat-program-hoki>.

Bidang Keuangan dan Pengembangan UMKM Kementerian BUMN Loto Srinaita Ginting sekaligus Ketua Bidang UMKM, Koperasi dan Nelayan ISEI Jaya.<sup>9</sup>

Loto Srinaita Ginting berpendapat bahwa: “Program HoKi mendorong mahasiswa, para generasi muda untuk berani mengaktualisasikan ide, kreasi, ataupun inovasi dalam sebuah bisnis. Inisiatif ini mengakselerasi tumbuhnya wirausaha di Indonesia, di mana hal ini sejalan dengan upaya Pemerintah yang saat ini mendorong peningkatan rasio kewirausahaan menjadi 3,95% pada tahun 2024”.<sup>10</sup>

### C. Pembiayaan pada Produk Pegadaian KUR Syariah<sup>11</sup>

Produk Pegadaian KUR Syariah menjadi pilihan yang tepat sebagai solusi pembiayaan dalam pengembangan usaha. KUR Syariah hadir untuk membantu pencapaian tujuan dalam mengelola usaha yang terancang di masa depan. Pegadaian KUR Syariah adalah fasilitas pinjaman kepada Rahin (nasabah) yang memiliki usaha produktif untuk pengembangan usahanya dalam jangka waktu tertentu berdasarkan akad Rahn (Gadai Syariah).

---

<sup>9</sup>*Ibid.*

<sup>10</sup>PT Pegadaian (Persero), “Pegadaian-ISEI Cetak Bibit Unggul Wirausaha Muda Melalui HoKi,” *PT Pegadaian (Persero)*, last modified 2022, accessed January 28, 2023, <https://www.pegadaian.co.id/berita/detail/444/pegadaian-isei-cetak-bibit-unggul-wirausaha-muda-melalui-hoki>.

<sup>11</sup>Sahabat Pegadaian, “Pegadaian KUR Syariah,” *PT Pegadaian (Persero)*, accessed October 30, 2022, <https://sahabatpegadaian.com/produk-kur-syariah>.

PT Pegadaian (Persero) telah menyediakan 4.000 outlet untuk melayani kredit usaha rakyat (KUR) berbasis syariah untuk pelaku usaha super mikro, yang resmi meluncur mulai Juli 2022.<sup>12</sup> Bagi para pelaku UMKM, termasuk para pelaku mahasiswa yang berwirausaha dapat memanfaatkan KUR Syariah super mikro ini sebagai dana modal bantuan dari pihak PT Pegadaian (Persero).

Pemimpin Cabang Pegadaian Syariah Majapahit Semarang, Karjo Ali Sofiin menyatakan, KUR Syariah ditujukan untuk pelaku usaha super mikro dengan plafon pinjaman mulai dari Rp 1 juta sampai Rp 10 juta/nasabah. Biaya pengelolaannya dipatok sebesar 6 persen per tahun. Menurutnya KUR Syariah super mikro selain ditujukan kepada pelaku usaha mikro secara umum juga menasar ke segmen mahasiswa. Hal itu sebagaimana wirausahawan Indonesia didominasi pelaku usaha pemuda berusia 25-34 tahun. Karjo Ali Sofiin menyatakan bahwa: “Sektor UMKM yang kami biyai hampir semuanya, khususnya di perdagangan kecil, pertanian, nelayan, yang mana ada kegiatan usaha untuk kalangan super mikro itu. Sasaran kami juga ada mahasiswa yang merintis usaha. Ini baru kami sosialisasikan di Universitas Diponegoro. Kami harapkan sama antusiasnya dengan pelaku usaha lain”.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup>Aziz Rahardyan, “Pegadaian Tawarkan KUR Syariah Mulai Juli 2022, Cek Biayanya,” *Bisnis Indonesia*, last modified 2022, accessed January 29, 2023, <https://finansial.bisnis.com/read/20220624/89/1547746/pegadaian-tawarkan-kur-syariah-mulai-juli-2022-cek-biayanya>.

<sup>13</sup>Idayatul Rohmah, “Pegadaian Perluas Penyaluran KUR Syariah, Mahasiswa Pun Jadi Incaran,” *Tribun Jateng*, last modified 2022, accessed January

Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro, Prof. Dr. Suharnomo, S.E., M.Si. mengungkapkan bahwa: “Akses pembiayaan KUR Syariah super mikro Pegadaian sejalan dengan program dari Klinik Kewirausahaan dan Inkubasi Bisnis (KKIB) Universitas Diponegoro, yang di dalamnya juga terdapat para mahasiswa pelaku bisnis *start up*. KUR Syariah dapat mendorong mahasiswa untuk berwirausaha dan mengembangkan usahanya”<sup>14</sup>.

Produk Pegadaian KUR Syariah wajib digunakan bagi para pelaku usaha, selain berpedoman pada fatwa DSN MUI, proses pengajuan pembiayaannya mudah, tarif bersaing, memberdayakan UMKM, mampu mengembangkan berbagai sektor usaha dan pelayanan di seluruh kantor cabang Indonesia. Produk Pegadaian KUR Syariah menyediakan pembiayaan di berbagai sektor, yaitu sektor usaha kecil dan mikro, sektor pertanian, perkebunan, dan kehutanan, sektor kelautan dan perikanan, sektor industri pengolahan, sektor pertambangan garam rakyat, sektor jasa produksi dan/atau sektor produksi lainnya.

Jangka waktu pinjaman pada Produk Pegadaian KUR Syariah adalah 12 hingga 36 bulan. Besar marhun bih (uang pinjaman) untuk KUR Syariah yang disalurkan oleh Pegadaian Syariah adalah Rp1.000.000,- hingga Rp10.000.000,-. Besar

---

28, 2023, <https://jateng.tribunnews.com/amp/2022/08/27/pegadaian-perluas-penyaluran-kur-syariah-mahasiswa-pun-jadi-incaran>.

<sup>14</sup>*Ibid.*

mu'nah pemeliharaan KUR Syariah yang disalurkan oleh Pegadaian yaitu 6% efektif per tahun. Fitur dan keunggulan Produk Pegadaian KUR Syariah adalah perluasan akses pembiayaan usaha produktif, pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKM, meningkatkan kapasitas daya saing UMKM dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja.

Untuk mengajukan pembiayaan di Produk Pegadaian KUR Syariah ini ada beberapa langkah yang harus dilakukan diantaranya sebagai berikut:

1. Nasabah mengisi formulir pengajuan.
2. Menyerahkan dokumen persyaratan.
3. Survei oleh petugas dari Pegadaian.
4. Melakukan tanda tangan akad.
5. *Rahin* (nasabah) menerima pencairan KUR.
6. Mengangsur sesuai dengan tanggal jatuh tempo.

Adapun syarat dan ketentuan untuk mengajukan pembiayaan usaha di Produk Pegadaian KUR Syariah ini diantaranya sebagai berikut:

1. Memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) Elektronik.
2. Telah berusia minimal 17 tahun.
3. Usia maksimal 65 tahun pada saat jatuh tempo akad.
4. Memperoleh pendapatan rutin harian, mingguan atau bulanan.
5. Memiliki usaha yang sah menurut syariat Islam dan undang-undang yang berlaku.

6. Calon *rahin* (nasabah) adalah UMKM.
7. Calon *rahin* (nasabah) tidak sedang mendapatkan fasilitas pembiayaan Program Pemerintah dan/atau pembiayaan produktif dari Lembaga keuangan lain.

Berikut dokumen-dokumen yang harus dilengkapi sebagai persyaratan pengajuan KUR Syariah:

1. *Copy* E-KTP.
2. *Copy* Kartu Keluarga (KK).
3. *Copy* Surat Nikah (bagi calon *rahin* yang menikah).
4. Surat Keterangan Domisili (jika alamat berbeda dengan KTP).
5. Memiliki rumah tinggal tetap (dibuktikan dengan PBB atau SHM/SHGB).
6. *Copy* Nomor Induk Usaha (NIB) atau Surat Keterangan Izin Usaha (IUMK), SIUP yang diperoleh dari pejabat yang berwenang.
7. *Copy* rekening listrik/air/telepon.
8. Dokumen lainnya jika diperlukan.



**Gambar 4. 1** Brosur KUR Syariah

Sumber: Website Resmi Pegadaian Syariah

## D. Pembiayaan pada Produk Arrum BPKB<sup>15</sup>

Arrum BPKB adalah pembiayaan syariah untuk pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan jaminan BPKB Kendaraan Bermotor. Keuntungan dari Produk Arrum BPKB adalah proses transaksi berprinsip syariah

<sup>15</sup>Sahabat Pegadaian, “Pegadaian Arrum BPKB,” *PT. Pegadaian (Persero)*, accessed October 30, 2022, <https://sahabatpegadaian.com/arrum-bpkb/>.

yang adil dan menentramkan sesuai fatwa DSN MUI, prosedur pelayanan sederhana, cepat dan mudah, pilihan jangka waktu pinjaman dari 12, 18, 24 dan 36 bulan, pegadaian hanya menyimpan BPKB, kendaraan dapat digunakan nasabah, pegadaian memberikan tarif menarik dan kompetitif, *marhun bih* (uang pinjaman) mulai dari Rp. 1 juta–150 juta dan pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh outlet pegadaian syariah.

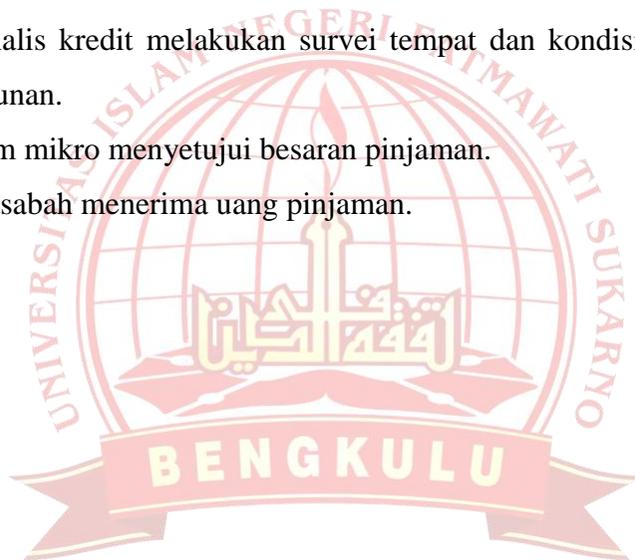
Adapun persyaratan yang harus dilengkapi untuk mendapatkan pembiayaan usaha di Produk Arrum BPKB antara lain:

1. Memiliki usaha mikro/kecil yang memenuhi kriteria kelayakan serta berjalan lebih dari satu tahun dan menjalankan usahanya secara sah secara syariat islam dan perundang-undangan RI.
2. *Fotocopy* KTP, Kartu Keluarga dan Surat Nikah dengan menunjukkan aslinya.
3. Menyerahkan dokumen kepemilikan kendaraan bermotor (BPKB asli, *fotocopy* STNK dan Faktur Pembelian).
4. Memberikan dokumen yang sah.

Untuk mengajukan pembiayaan di Produk Arrum BPKB ada beberapa langkah yang harus dilakukan diantaranya sebagai berikut:

1. Siapkan syarat dan ketentuan yang diperlukan dalam pengajuan Pembiayaan Arrum BPKB.

2. Silahkan datang ke outlet atau cabang pegadaian syariah dan membawa *marhun* (agunan).
3. Isi formulir dan permohonan pembiayaan usaha anda kepada pihak pegadaian.
4. Serahkan dokumen dan syarat permohonan pembiayaan untuk dianalisa dan diverifikasi oleh Tim Mikro Pegadaian.
5. Tim mikro melakukan verifikasi dokumen dan analisis usaha.
6. Analis kredit melakukan survei tempat dan kondisi usaha dan agunan.
7. Tim mikro menyetujui besaran pinjaman.
8. Nasabah menerima uang pinjaman.



## **BAB VI**

### **MEMBANGUN KEWIRAUSAHAAN SYARIAH**

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam membangun kewirausahaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Tulisan ini menguraikan tentang 4 (empat) hal sebagai berikut:

#### **A. Peluang dan Inovasi Bisnis**

##### **1. Peluang Bisnis**

Perkembangan bisnis terus berubah dari waktu ke waktu. Pengusaha dituntut untuk menjadi sportif, unggul dan kompeten. Saat ini, persaingan bisnis semakin ketat. Wirausahawan harus terus meng-*update* model pemasaran produk. Hal itulah yang menjadi salah satu faktor lahirnya para pengusaha yang sportif, unggul dan kompeten. Wirausahawan yang menjalankan bisnisnya dengan bersih, inovatif, kreatif dan kompeten akan dapat menjaga eksistensi bisnisnya dari berbagai macam kompetitor dan memajukan bisnisnya.<sup>1</sup>

Langkah pertama kesuksesan dalam menjadi pengusaha muslim adalah memilih jenis bisnis yang tepat berdasarkan keterampilan dan tujuan hidup. Ada banyak cara dalam penentuan jenis usaha yang dapat dilakukan, seperti melalui observasi dan penelitian. Dan juga tersedia dari sumber-sumber

---

<sup>1</sup>Hamdani, *Buku Ajar Entrepreneurship Untuk Mahasiswa: Sebuah Solusi Untuk Siap Mandiri*, h. 59.

informasi pada koran, televisi, buku, relasi, pemikiran, jurnal, seminar, *workshop*, bincang santai dan lain sebagainya.<sup>2</sup>

Suatu ketika ada orang yang melihat fakta bahwa sebagian besar produk atau jenis barang yang dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia, contohnya kacang-kacangan, busana, daging, sepatu, dan lain sebagainya. Jenis-jenis komoditas tersebut merupakan barang impor yang membuat harga komoditas *pricey* (mahal). Berdasarkan kebutuhan komoditas yang dibutuhkan sebagian besar masyarakat Indonesia, seorang wirausahawan menciptakan suatu ide untuk membuat pabrik sepatu atau membuat lahan pertanian berupa kacang-kacangan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat Indonesia sehingga masyarakat dapat membeli kebutuhan pokok dengan harga yang lebih murah dibandingkan membeli komoditas impor yang harganya jauh lebih mahal.<sup>3</sup>

Proses inovasi pemikiran dari seorang wirausahawan bukan hanya satu atau dua ide saja, tetapi wirausahawan harus terus mencoba idenya terus menerus. Seorang wirausahawan harus terbiasa menciptakan ide dan peluang usaha menjadi suatu bisnis yang bermanfaat. Temukan inspirasi dan sumber peluang bisnis di banyak tempat dan waktu, contohnya dari

---

<sup>2</sup>Muhammad Syahril Yusuf, *Meraih Keajaiban Rezeki Dengan Wirausaha Metode Terbaru Untuk Mengasah Spiritual Entrepreneurial Quotient (SEQ) Anda*, ed. Rusyda Fauzana and Rizal Pahlevi Hilabi (Jakarta: Esensi, Divisi Penerbit Erlangga, 2013), h. 116.

<sup>3</sup>*Ibid.*

membaca buku-buku, majalah, artikel, hasil riset, berita komoditas, asosiasi bisnis, seminar, *workshop* dan lain sebagainya.<sup>4</sup>

Apabila telah yakin pada satu pilihan peluang usaha, lakukan analisa peluang usaha terlebih dahulu untuk melihat prospek peluang usaha yang dianalisis. Wirausahawan yang gagal dalam menjalankan bisnisnya biasanya dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti kurangnya kemampuan analisa peluang usaha, pengamatan kondisi peluang usaha yang tidak tepat, ketidakcocokan karakter individu terhadap jenis usaha yang akan dibangun dan hanya melihat keuntungan bisnis saja tanpa melihat ketertarikan diri pada jenis bisnis yang akan dibangun.<sup>5</sup>

Merintis suatu bisnis adalah keputusan yang sangat menarik bagi pendatang. Bahkan bisnis dengan modal yang terbatas dan memberikan kebahagiaan dalam menjalaninya. Keadaan tersebut membutuhkan beberapa hal sebagai tolak ukur merintis usaha, yaitu diperlukannya meluangkan waktu dan tenaga, mempunyai keahlian khusus, mampu menghadapi *high risk*, tidak memiliki penghasilan tetap atau pada tahap awal usaha hanya memiliki penghasilan yang kecil.<sup>6</sup>

Tidak selalu harus memulai dengan modal besar untuk menjadi pengusaha muslim yang sukses. Tentu saja, upaya

---

<sup>4</sup>*Ibid.*, h. 117.

<sup>5</sup>*Ibid.*, h. 119.

<sup>6</sup>*Ibid.*, h. 120.

tersebut tidak dilakukan dengan cara yang salah atau segala sesuatu yang dilarang oleh Allah SWT. Maka dari itu, ada beberapa tips penting yang perlu dimiliki pengusaha muslim untuk merintis usaha dengan modal sedikit atau tidak ada modal berupa uang, diantaranya sebagai berikut:<sup>7</sup>

- a. Menciptakan ide-ide yang menarik dan harapan atau impian.
- b. Berpikir kreatif dan meminta pertolongan Allah SWT.
- c. Mempunyai keberanian dan berdoalah kepada Allah SWT setiap membuat keputusan.
- d. *Skill* komunikasi yang baik untuk membujuk orang lain.
- e. Kejujuran dan keikhlasan dalam berbisnis.

Wafiq Azizah adalah salah satu contoh mahasiswa yang memanfaatkan peluang usaha dari keadaan sekitar. Pandemi Covid-19 bukan suatu penghalang bagi Wafiq untuk memulai berwirausaha semasa mahasiswa. Ia memanfaatkan keadaan pandemi Covid-19 menjadi suatu peluang usaha yakni menjual masker dan kerudung secara online.<sup>8</sup>

BSI Entrepreneur Center (BEC) merupakan suatu lembaga yang mencetak para pengusaha muda dari kampus Universitas BSI. Sudah banyak, mahasiswa Universitas BSI yang menjadi pengusaha sebelum wisuda, salah satunya adalah mahasiswa aktif

---

<sup>7</sup>*Ibid.*, h. 121.

<sup>8</sup>Muhammad Rifqi Firdaus, "Mahasiswa Universitas BSI Kampus Tegal Sukses Bisnis Di Bidang Fashion," *BSI News*, last modified 2022, accessed January 29, 2023, <https://news.bsi.ac.id/2022/03/05/mahasiswa-universitas-bsi-kampus-tegal-sukses-bisnis-di-bidang-fashion/>.

Universitas BSI kampus Tengal dari prodi Sistem Informasi, yakni Wafiq Azizah. Permintaan dari masyarakat di tengah pandemi ini cukup tinggi dengan menginginkan kerudung, pakaian muslim dan masker yang serasi. Sehingga ia berpikir untuk menjual pakaian muslim, seperti: gamis. Akhirnya, Wafiq mulai memberanikan diri untuk membuka suatu usaha yang bernama Orchidku Fashion. Orchidku Fashion ini bergerak di bidang fashion yang menjual berbagai macam perlengkapan muslimah, seperti: pakaian hingga kerudung, mulai dari kebutuhan anak-anak sampai orang dewasa. Pelanggan bisa membeli langsung ke toko atau bisa juga melakukan pemesanan secara online.<sup>9</sup>

## 2. Inovasi Bisnis

Inovasi mempunyai arti “*out of the box*”, suatu hasil dari gagasan yang luas, mendalam dan sesuatu yang baru. Kreativitas yang tinggi merupakan pendorong terciptanya suatu inovasi menarik. Inovasi merupakan *upgrade* suatu hal menuju hal yang baru.<sup>10</sup> Bagi pengusaha, inovasi untuk suatu produk itu ialah kegiatan yang mesti dilakukan, walau produknya tidak berubah jenis tetapi ada pembaharuan dari produk tersebut yang membuat produk tersebut lain dari yang lain. Pengusaha atau wirausahawan memiliki sifat untuk selalu menciptakan inovasi.

---

<sup>9</sup>*Ibid.*

<sup>10</sup>Fauzia, *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*, h. 80-81.

Dalam berinovasi juga pastinya ada fase kegagalan, fase kegagalan inilah yang disebut dengan proses dalam berinovasi. Kata gagal itu bukan berarti akhir dari suatu proses, namun kegagalan itu merupakan awal dari suatu kesuksesan. Kegagalan dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dari suatu proses. Dari kegagalan pengusaha mengetahui letak kesalahan atau kekurangan yang sudah dilakukan dan hal tersebut dapat dijadikan pelajaran untuk menghindari kesalahan yang sama.<sup>11</sup>

Kunci dari kemajuan suatu usaha ialah inovasi, baik itu usaha kecil, perusahaan, kawasan domestik ataupun negara. Sama halnya dengan teknologi yang terus berubah dari waktu ke waktu. Inovasi ialah suatu ide baru dari ide sebelumnya. Pengusaha yang inovatif dapat memberdayakan sumber daya dengan seefisien mungkin. Seorang pengusaha dapat merubah produk yang tidak ada harganya menjadi suatu produk yang memiliki daya jual yang tinggi. Seorang pengusaha wajib memiliki produk berkualitas tinggi yang mampu bersaing dengan produk lain, contohnya produk yang memiliki *brand image* yang baik, pengemasan produk yang menarik, testimoni yang baik dari pelanggan dan memanfaatkan berbagai fasilitas yang ada.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup>Irham Fahmi, *Kewirausahaan Teori, Kasus, Dan Solusi*, 1st ed. (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 83.

<sup>12</sup>Fauzia, *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*, h. 81 & 85.

## **B. Usaha yang Dilarang dalam Islam**

### **1. Riba**

Secara harfiah, riba artinya “*ziyadah* (tambahan)”. Sedangkan secara terminologi, riba merupakan sesuatu hal yang ditambahkan secara khusus. Hukum riba adalah haram. Riba banyak ditemukan di berbagai sektor jasa melalui berbagai lembaga perbankan, lembaga keuangan, pasar modal, dan lain-lain. Fatwa-fatwa yang dikeluarkan oleh para ulama hampir seluruhnya menyatakan bahwa bunga bank termasuk riba dan hukumnya haram. Riba terbagi menjadi dua jenis diantaranya sebagai berikut:<sup>13</sup>

- a. *Riba nasi'ah* merupakan penambahan harta pada suatu pembayaran sebagai bonus tambahan, contohnya seperti jual beli barang dagang dengan sistem kredit. Apabila memasuki waktu terakhir pembayaran dan pembeli tidak dapat melunasi pembayaran maka pembeli akan dikenakan biaya tambahan. Biaya tambahan yang harus ditanggung oleh pembeli ini sebagai akibat dari tidak melakukan pelunasan hingga waktu terakhir pembayaran yang telah disetujui bersama di awal perjanjian.
- b. *Riba fadl* merupakan penjualan suatu objek dengan alat tukar yang sama dan menambahkan salah satu objek tanpa masa tenggang, contohnya uang Rp. 200.000 dengan

---

<sup>13</sup>*Ibid.*, h. 133.

kondisi yang kurang bagus dijual dengan uang Rp. 180.000 dengan kondisi yang masih baru (bagus). Untuk solusi penukaran uang yang kurang bagus itu baiknya ditukarkan di bank supaya aktivitas penukaran uang terhindar dari riba yang diakibatkan oleh biaya jasa penukaran uang tersebut.

## 2. Gharar

*Gharar* merupakan suatu transaksi atau jual beli yang tidak jelas baik dari penjual atau pembeli, objek yang ditransaksikan, dan/ ijab qabul. *Gharar* juga mempunyai artian yakni penipuan, ragu, tidak pasti atau perilaku yang merugikan orang lain. *Gharar* terbagi menjadi dua jenis diantaranya sebagai berikut:<sup>14</sup>

- a. *Gharar fahisy* adalah *gharar* besar atau suatu transaksi atau jual beli yang sangat mengandung ketidakjelasan atau keraguan. Transaksi atau akad jual beli yang mengandung *gharar fahisy* dapat dibatalkan karena dalam transaksinya tidak ada objeknya atau barangnya tidak dapat diperjualbelikan.
- b. *Gharar yasir* adalah *gharar* kecil atau transaksi atau jual beli yang sedikit mengandung ketidakjelasan atau keraguan. Transaksi atau akad jual beli yang mengandung *gharar yasir* tetap sah hukumnya dalam syariat Islam karena

---

<sup>14</sup>*Ibid.*, h. 128.

mengandung *gharar* yang sedikit seperti jual beli kacang tanah yang mana kacangnya masih di dalam kulitnya tanpa mengetahui isi dalam kulit kacang tanah.

### 3. Maysir

*Maysir* berasal dari bahasa Arab yaitu ringan, berharta dan leluasa. *Maysir* merupakan mendapatkan sesuatu tanpa suatu upaya, bukan karena hasil dari upaya kerja keras. Secara harfiah, *maysir* artinya “judi”. Pada al-Qur’an kata *maysir* disebut dengan kata “*azlam*” artinya “perjudian”. *Maysir* atau dikenal sebagai judi merupakan suatu perundingan yang dilakukan dua pihak untuk mendapatkan suatu objek baik berupa benda atau jasa yang bermanfaat bagi satu pihak dan membuat pihak lainnya dirugikan. Perjudian dalam Surat Al-Maidah ayat 90 dikenal sebagai *maysir*, *qimar* dan *azlam* yang merupakan perbuatan yang dilarang karena termasuk perbuatan syaitan.<sup>15</sup> Ada juga dalil lainnya yang menyampaikan bahwa *maysir* hukumnya haram yaitu terdapat dalam Surat Al-Baqarah ayat 219 berikut:<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup>*Ibid.*, h. 127.

<sup>16</sup>Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *QS. Al-Baqarah*, 2:219.

﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ ۖ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ ۚ  
 وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهِمَا ۚ وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ ۗ قُلِ الْعَفْوَ ۗ كَذَلِكَ  
 يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ۝

Artinya:

*“Mereka bertanya kepadamu (Nabi Muhammad) tentang khamar dan judi. Katakanlah, “Pada keduanya terdapat dosa besar dan beberapa manfaat bagi manusia. (Akan tetapi,) dosa keduanya lebih besar daripada manfaatnya.” Mereka (juga) bertanya kepadamu (tentang) apa yang mereka infakkan. Katakanlah, “(Yang diinfakkan adalah) kelebihan (dari apa yang diperlukan).” Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayatnya kepadamu agar kamu berpikir.” (QS. Al-Baqarah [2]: 219)*

#### 4. Ihtikar

*Ihtikar* merupakan penimbun barang dagangan dengan maksud ketika barang yang ditimbun itu langka maka saat itu barang dijual dengan harga yang naik atau tinggi. *Ihtikar* merupakan penimbunan barang dagang yang mana barang tersebut merupakan barang yang dibutuhkan masyarakat pada suatu masa tertentu sampai harga barang tersebut menjadi mahal akibat barang menjadi langka karena ditimbun oleh pemasok barang. Saat barang dagang yang diperlukan masyarakat langka dan harganya naik maka saat itulah pemasok

barang menjual barang yang ditimbun dengan harga yang mahal.<sup>17</sup>

## 5. **Ikrah**

*Ikrah* adalah jual beli yang dipaksa. Penjual yang memaksa pembeli untuk membeli produk yang dijualnya, sehingga tidak ada berkah dalam penjualannya karena perilaku yang memaksa termasuk kebatilan.<sup>18</sup>

## 6. **Najsy**

*Najsy* adalah kegiatan jual beli dimana pembeli berpura-pura bahwa ada permintaan yang besar terhadap suatu produk yang ditawarkan penjual untuk menaikkan harga jual produk yang ditawarkan penjual. *Najsy* termasuk dalam jual beli yang dilarang dalam ajaran Islam.<sup>19</sup> Contoh dari perilaku *najsy* ini adalah memberikan testimonial palsu kepada calon pembeli, maksudnya penjual melakukan kerja sama dengan sekelompok orang untuk mereview produk yang dijual oleh si penjual seolah-olah sekelompok orang ini telah membeli produk si penjual tersebut dan membuat testimoni yang bagus pada produk yang dijual tersebut. Hal ini dimaksudkan supaya calon

---

<sup>17</sup>Fauzia, *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*, h. 139-140.

<sup>18</sup>*Ibid.*, h. 136.

<sup>19</sup>*Ibid.*, h. 136-137.

pembeli percaya pada testimoni palsu tersebut dan yakin untuk membeli produk yang ditawarkan oleh penjual. Kegiatan jual beli seperti inilah yang termasuk dalam *najsy*.

## 7. **Ghabn, Ghisy dan Tadlis**

Secara etimologi, *ghabn* artinya *al-naqs* yakni pengurangan, *al-ghalab* yaitu menaklukan dan *al-khida* artinya mencurangi. Sedangkan secara terminologi, *ghabn* merupakan harga yang dikurangkan di salah satu pihak baik penjual ataupun pembeli karena adanya manipulasi harga yang dilakukan oleh salah satu pihak yang membuat pihak lainnya mengalami kerugian.<sup>20</sup>

*Ghisy* merupakan perilaku menutup-nutupi barang yang cacat atau ada kekurangan pada barang atau pencampuran antara barang berkualitas tinggi dan barang berkualitas rendah supaya barang berkualitas rendah dapat disamarkan. Contoh perilaku *ghisy* adalah pencampuran buah berkualitas bagus dengan buah berkualitas buruk yang dilakukan oleh penjual buah, pencampuran daging sapi dengan daging babi yang dilakukan oleh penjual daging dan penjual daging tersebut mengatakan daging yang dijualnya itu adalah daging sapi dan lain sebagainya.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup>*Ibid.*, h. 137.

<sup>21</sup>*Ibid.*

*Tadlis* merupakan transaksi yang akan dilakukan oleh kedua belah pihak, namun salah satu pihak tidak mengetahui informasi tentang transaksi tersebut karena adanya pengelabuan dalam transaksi. *Tadlis* terbagi menjadi empat macam, yaitu *tadlis* kuantitas, *tadlis* kualitas, *tadlis* harga dan *tadlis* waktu penyerahan. Salah satu contoh perilaku *tadlis* adalah ketika adanya jual beli baju seragam yang telah disepakati penjual dan pembeli yang berjumlah 200 pcs baju seragam, tetapi baju seragam yang dikirimkan kepada pembeli hanya berjumlah 180 pcs dan ini termasuk perilaku *tadlis* kuantitas.<sup>22</sup>

Perilaku yang mengandung *ghabn*, *ghisy* dan *tadlis* termasuk perilaku atau perbuatan transaksi atau jual beli yang dilarang dalam syariat Islam. Sebagai umat muslim hindarilah perilaku-perilaku tersebut, khususnya wirausahawan muslim yang sedang menjalankan usahanya haruslah menghindari perilaku-perilaku usaha yang dilarang oleh Allah SWT.

## 8. Mudhtar

*Mudhtar* adalah kegiatan jual beli dalam permainan harga, dengan membeli dan mengeksploitasi harga barang yang dijual. Alasan barang dijual karena penjual sedang dalam keadaan *urgent* atau membutuhkan dana sehingga harus menjual barangnya. Sebagai umat muslim, seharusnya ketika ada umat

---

<sup>22</sup>*Ibid.*, h. 138.

muslim sedang mengalami kesusahan, maka umat muslim lainnya harus memberikan bantuan untuknya. Bukan malah memanfaatkan keadaan tersebut untuk mengeksploitasi atau mempermainkan harga jual barang tersebut.<sup>23</sup>

## C. Strategi Pemasaran Usaha

### 1. Pemasaran dan STP

Pemasaran merupakan pengelolaan yang berkaitan dengan pelanggan yang ada keuntungannya. Tujuan dari pemasaran yakni menawarkan suatu hal yang mempunyai nilai manfaat kepada calon pelanggan serta mempertahankan dan meningkatkan pelayanan kepada pelanggan. Setelah pemasar mengetahui kebutuhan pelanggannya seperti penetapan harga, pendistribusian dan promosi barang dan jasa secara efisien, sehingga memudahkan pemasar untuk menjual barang dan jasa yang dijualnya. Penjualan dan promosi (seperti: iklan) hanya sebagai salah satu bagian dari *marketing mix* (bauran pemasaran), yaitu kerja sama seperangkat alat pemasaran dalam memenuhi keperluan pelanggan dan mewujudkan ikatan dengan pelanggan.<sup>24</sup>

Saat ini pemasaran bukan hanya tanggung jawab dari pemasar saja, namun pemasaran menjadi tanggung jawab dari

---

<sup>23</sup>*Ibid.*, h. 135.

<sup>24</sup>*Ibid.*, h. 213.

seluruh pihak yang mengatur pengelolaan usaha. Wirausahawan harus fokus kepada pelanggan. Daya tawar pelanggan menjadi lebih besar karena banyak barang dan jasa memasuki pasar dengan berbagai macam pesaing bisnis. Dari sudut pandang pelanggan, penjual yang dapat memberikan pelayanan yang terbaik dari yang lain akan banyak di datangi oleh pelanggan. Pelanggan saat ini membutuhkan suatu tempat terdekat yang menyediakan berbagai barang dan jasa yang dibutuhkannya.<sup>25</sup>

STP merupakan singkatan dari *Segmenting, Targeting, Positioning*. *Segmenting* atau segmentasi adalah mengklasifikasikan kelompok pelanggan atas perbedaan tertentu seperti letak geografis, demografis, psikografis, pengetahuan, perilaku, dan respon pada suatu barang atau jasa. Setiap barang atau jasa memiliki target pasar yang berbeda, mulai dari kelas atas, sedang dan bawah. Untuk kelas bawah biasanya mencakup barang atau jasa yang menjadi keperluan sehari-hari dan peka terhadap harga suatu barang atau jasa yang sewaktu-waktu berubah. Di kelas ini biasanya banyak terjadi tawar-menawar alih-alih melakukan transaksi jual beli. Perbedaan harga yang sedikit berbeda akan mendorong pelanggan untuk beralih ke barang atau jasa yang lain. Namun, masyarakat tidak terlalu mempermasalahkan soal perubahan

---

<sup>25</sup>Noor Shodiq Askandar, 99 *Great Ways: Menjadi Pengusaha Muslim Sukses* (Jakarta: Erlangga, 2013), h. 138.

harga terhadap barang yang berkaitan dengan teknologi. Perhatikan karakter masyarakat sekitar untuk menganalisa target pasar atas suatu barang atau jasa yang ditawarkan.<sup>26</sup>

*Targeting* adalah memutuskan satu atau beberapa segmentasi pasar sebagai pasar sasaran atas suatu barang atau jasa. *Targeting* bertujuan dalam memutuskan kepada siapa suatu barang atau jasa akan ditawarkan, apakah pasar sasarannya untuk seluruh masyarakat atau hanya untuk sebagian orang di pasar sasaran atau target pasar tertentu. Tentukan segmentasi pasar terlebih dahulu untuk memutuskan pasar sasaran mana yang harus dicapai. *Targeting* memiliki sejumlah fungsi, yakni pengembangan barang atau jasa, menyesuaikan pemasaran pada barang atau jasa yang akan ditawarkan, penentuan model promosi yang cocok dan barang atau jasa yang ditawarkan selaras dengan apa yang sedang diperlukan masyarakat. Survei digunakan pada tahap *targeting* untuk menganalisa keadaan pasar yang ingin dicapai. Ketentuan dari survei pemasaran ini, yakni pasar yang dijadikan target pemasaran penjualannya tinggi supaya menghasilkan keuntungan, produk atau jasa yang ditawarkan harus berkualitas baik dan target pasar yang telah ditentukan sedang berada dalam

---

<sup>26</sup>*Ibid.*, h. 141-142.

kondisi yang kompetitif, sehingga diperlukannya pertimbangan dari faktor-faktor yang memicu persaingan bisnis tersebut.<sup>27</sup>

*Positioning* adalah posisi atau letak pasar dimana wirausahawan harus dapat menentukan suatu pilihan yang tepat, apakah barang atau jasa yang ditawarkan termasuk target pasar baru atau termasuk pasar yang telah ada sebelumnya. Jika termasuk dalam target pasar baru maka seorang wirausahawan akan menjadi orang pertama yang menawarkan barang atau jasanya di suatu pasar tersebut dan hal itu akan menjadi suatu tantangan yang lebih besar dibandingkan target pasar yang telah ada sebelumnya karena harus melewati berbagai tahap pengenalan produk atau jasa kepada masyarakat yang membutuhkan biaya yang lebih banyak dibandingkan target pasar yang telah ada sebelumnya. Namun, apabila berada di target pasar yang telah ada sebelumnya maka wirausahawan harus fokus kepada pelanggan dan menganalisa kelebihan dari pesaing usaha. Buatlah suatu barang atau jasa yang berbeda dari yang lain, ciptakanlah suatu ciri khas dan kelebihan dari barang atau jasa yang dipasarkan, serta utamakan pelayanan untuk kenyamanan pelanggan.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup>Fauzia, *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*, h. 224-225.

<sup>28</sup>Askandar, *99 Great Ways: Menjadi Pengusaha Muslim Sukses*, h. 142.

## 2. Teknik Pemasaran Usaha

Tentu saja, setiap pengusaha selalu berusaha untuk kesuksesan jangka panjang. Maksudnya, bisnis yang terus berkembang, penjualannya terus meningkat, asetnya meningkat, penguasaan atas wilayah pasar yang lebih luas, dan lain-lain. Keadaan seperti itulah yang diinginkan dari setiap wirausahawan.<sup>29</sup> Teknik pemasaran yang baik merupakan salah satu kunci untuk mencapai kesuksesan usaha.

Adapun teknik-teknik pemasaran usaha yang bisa diterapkan bagi mahasiswa yang sedang menggeluti dunia usaha.<sup>30</sup>

- a. Barang dan jasa yang dijual lebih berfokus pada penjualan ide. Pelanggan bukan hanya menikmati manfaat barang atau jasa saja, namun juga terdapat nilai lain atas barang atau jasa tersebut. Misalnya, saat ini pada iklan minuman bukan hanya bermanfaat untuk menghilangkan rasa haus semata, namun juga terdapat nilai lain yakni untuk memelihara stamina dan kesehatan tubuh.
- b. Penetapan harga barang atau jasa merupakan kombinasi dari kualitas, pelayanan, alokasi waktu dan anggaran untuk memuaskan pelanggan. Harga jual tidak hanya dihitung dari biaya pokok produksi dan jumlah keuntungan yang ingin

---

<sup>29</sup> *Ibid.*, h. 155.

<sup>30</sup> *Ibid.*, h. 139-140.

dicapai. Namun, telah mengandung unsur-unsur lain yang secara langsung dan tidak langsung terkait dengan barang atau jasa, seperti asuransi, jaminan dan pelayanan purna jual lain yang dibutuhkan atas barang atau jasa.

- c. Komunikasi yang baik diperlukan dalam pemasaran usaha supaya barang atau jasa yang ditawarkan diterima dengan baik oleh pelanggan. Suatu jenis usaha yang pertama kali muncul di suatu tempat biasanya akan lebih menarik minat masyarakat atas barang atau jasa yang ditawarkan. Bahkan, apabila didukung dengan komunikasi yang baik sesuai dengan bahasa dan kebiasaan pelanggan. Nilai tambah barang atau jasa yang didukung komunikasi yang lancar dapat menjadi suatu keunggulan dalam mengendalikan persaingan usaha. Begitu pun sebaliknya, jika tidak didukung dengan komunikasi yang lancar maka nilai tambah atas barang atau jasa yang ditawarkan pun akan tidak berguna atau bahkan bisa menjerumuskan usaha yang dibangun.

### **3. Pemasaran Online**

Saat ini, pasar online dibidang sebagai pasar yang paling populer dan modern oleh berbagai macam masyarakat tanpa melihat negara, usia dan latar belakang lainnya. Jual beli barang secara online dinilai sebagai jual beli terbanyak dibandingkan

jual beli yang tidak secara online. Masyarakat yang ikut serta dalam transaksi atau jual beli secara online ini cenderung sulit menyisihkan waktu untuk berbelanja karena memiliki kegiatan sehari-hari mereka yang padat, sehingga mereka memutuskan untuk berbelanja secara online. Untuk para wirausahawan, hal ini merupakan suatu peluang usaha yang harus dimanfaatkan. Hal ini juga dapat dikatakan sebagai tantangan akibat perubahan perilaku masyarakat modern. Kondisi pemasaran secara online ini bukan suatu persaingan antara bisnis yang mempunyai modal yang besar dan bisnis yang hanya mempunyai modal yang kecil. Namun, kondisi ini merupakan persaingan atas kecepatan setiap wirausahawan dalam melakukan manajemen bisnisnya pada pemanfaatan media online semaksimal mungkin.<sup>31</sup>

Saat ini, banyak para wirausahawan yang menjual barang atau jasa secara online. Pemerintah dan berbagai instansi juga banyak membuat *event* sebagai sosialisasi usaha online yang dilakukan oleh UMKM. Banyak juga UMKM yang telah menciptakan berbagai inovasi barang atau jasa yang dihasilkannya, dengan menemukan cara menjual barang atau jasa andalan setiap UMKM dengan metode online. Cakupan pemasaran yang luas membuat bisnis online tetap berjaya di berbagai perubahan kondisi ekonomi. Promosi barang atau jasa

---

<sup>31</sup>Fahmi, *Kewirausahaan Teori, Kasus, Dan Solusi*, h. 207-209.

UMKM pun juga berperan serta dalam peningkatan penjualan barang ataupun jasa.<sup>32</sup>

Banyak manfaat yang diraih dari berwirausaha secara online diantaranya sebagai berikut:<sup>33</sup>

- a. Wilayah bukan menjadi pembatas pemakai internet, sehingga barang atau jasa yang ditawarkan secara online dapat meraih pasar yang lebih luas dibandingkan pasar tradisional.
- b. Bisnis online dapat meringankan aktivitas pembeli dan penjual. Jam penjualan sangat fleksibel karena penjual tidak membutuhkan jam operasional usaha dalam membuka toko online. Pembeli tidak perlu berbelanja di pusat perbelanjaan untuk membeli barang atau pun jasa yang diperlukan. Belanja online juga menjadi aktivitas yang fleksibel yang dapat dilakukan kapan pun dan di mana pun selama tersambung dengan jaringan internet.
- c. Wirausahawan dapat menggunakan *handphone* atau laptop untuk membuka toko online di mana pun, tanpa harus sewa toko dan membayar pegawai untuk memulai bisnis.
- d. Banyak pembeli yang lebih senang belanja online dibandingkan belanja langsung ke toko atau pusat perbelanjaan. Karena banyak pembeli yang membandingkan

---

<sup>32</sup>Fauzia, *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*, h. 245.

<sup>33</sup>*Ibid.*, h. 246.

barang atau harga barang yang dibelinya dari suatu toko online ke toko online yang lain hanya memakai jaringan internet yang dimiliki pembeli.

- e. Adanya kebebasan penjual untuk menjual barang atau jasanya dalam waktu 24 jam penuh dan pembeli diberi kebebasan untuk berbelanja kapan pun ia mau selama 24 jam penuh hanya dengan menggunakan *handphone* atau laptop yang memiliki jaringan internet.

#### **D. Evaluasi Bisnis**

##### **1. Definisi dan Manfaat Evaluasi Bisnis**

Evaluasi bisnis merupakan suatu kegiatan untuk melaksanakan analisa kinerja suatu bisnis. Evaluasi merupakan sejumlah kegiatan yang saling terikat dalam mengukur pelaksanaan yang berdasarkan target dan kualifikasi. Evaluasi bisnis berfokus terhadap perbandingan rancangan pelaksanaan bisnis yang telah disiapkan sebelum kegiatan bisnis dimulai dan hasil yang didapatkan setelah melaksanakan kegiatan bisnis. Suatu bisnis bisa dikategorikan berhasil jika bisnis tersebut dapat memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan modal yang telah dikeluarkan sebelumnya, membayar gaji tenaga

kerja, sarana dan prasarana produksi dan kewajiban perusahaan kepada pihak ketiga.<sup>34</sup>

Peningkatan kinerja merupakan salah satu bagian yang penting dalam melaksanakan evaluasi bisnis. Pada suatu organisasi atau suatu bisnis, peningkatan kinerja adalah suatu sasaran yang ingin diraih untuk tercapainya visi dan misi. Manfaat evaluasi bisnis adalah untuk meminimalkan risiko investasi jika mengalami suatu kegagalan, meningkatkan kemungkinan keberhasilan investasi yang bersangkutan dan membimbing investor dalam mengoptimalkan pemanfaatan dana.<sup>35</sup>

## 2. Manajemen Evaluasi Bisnis

Setiap bisnis pastinya memiliki tujuan untuk terus maju dan berkembang, dalam artian bahwa pemilik dari suatu bisnis bisa saja berganti dari waktu ke waktu namun bisnisnya harus tetap berjalan dan terus mengalami perkembangan. Dalam mencapai tujuan tersebut diperlukannya evaluasi bisnis yang konsisten. Evaluasi yang harus ditinjau dari suatu bisnis, seperti: apakah pelaksanaan bisnis yang dilakukan selaras

---

<sup>34</sup>Syahriadi et al., *Kewirausahaan Dalam Disiplin Ilmu Kesehatan* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2021), h. 169.

<sup>35</sup>*Ibid.*, h. 170.

dengan program yang berlandaskan visi dan misi bisnis yang telah dibentuk.<sup>36</sup>

Di era globalisasi ini, kebijakan pelaksanaan bisnis ada yang berdampak positif dan ada juga yang berdampak negatif. Dampak positif di sini dalam artian bahwa seberapa jauh kemampuan yang dimiliki bisa dijalankan dengan efektif, stabil dan efisien untuk mencapai kesuksesan atau target di setiap fase tahunan dalam bisnis. Sedangkan dampak negatif di sini dalam artian bahwa masalah, hambatan dan tantangan yang timbul akibat pemanfaatan kemampuan, kebijakan dan strategi bisnis yang bersifat internal dan eksternal.<sup>37</sup>

Perusahaan diwajibkan untuk bisa mempertahankan dan mendorong pengembangan kinerja agar perusahaan terus beroperasi. Manajemen memerlukan penilaian kinerja sebagai pedoman dalam pengukuran keberhasilan manajemen dalam melaksanakan kebijakan yang sudah ditetapkan oleh pimpinan dan untuk melihat pengelolaan sumber daya yang dimiliki perusahaan. Untuk mengukur keberhasilan suatu bisnis dapat ditinjau dari perkembangan aset yang dimiliki perusahaan sehingga terjadi peningkatan laba perusahaan. Kurangnya kekuatan, kemampuan dan pengetahuan personalia manajemen dapat mempengaruhi dan berdampak pada kinerja manajemen

---

<sup>36</sup>Farid, *Kewirausahaan Syariah*, h. 329.

<sup>37</sup>*Ibid.*

perusahaan sehingga perusahaan-perusahaan banyak yang gagal dalam mencapai tujuannya. Jika seluruh kemampuan manajemen dapat dioperasikan dan digabungkan maka laba yang didapatkan akan maksimum dan kondisi seperti inilah yang disebut dengan efisiensi manajemen.<sup>38</sup>

Pada umumnya, kurangnya efisiensi manajemen dapat dilihat dari manajemen yang tidak dapat menghalau munculnya berbagai kondisi yang tidak diinginkan. Untuk menghadang dan menangani kondisi yang tidak diinginkan maka manajemen perlu melaksanakan evaluasi bisnis dan menyelidiki keseluruhan faktor-faktor yang menyebabkan kondisi yang tidak diinginkan tersebut terjadi serta melaksanakan perbaikan atas berbagai faktor timbulnya kondisi yang tidak diinginkan. Maka dari itu, manajemen dapat terlaksana dengan baik yang selaras dengan program yang telah dibentuk untuk mencapai target laba.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup>*Ibid.*, h. 333.

<sup>39</sup>*Ibid.*, h. 334.

## **BAB VII**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian di atas, penulis menyimpulkan bahwa peran Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dan Pegadaian Syariah dalam pembiayaan usaha telah memenuhi perannya dalam pembiayaan usaha kecil dan menengah bagi mahasiswa ataupun pengusaha muda yang telah mempunyai suatu usaha dengan berpedoman pada prinsip-prinsip syariat Islam.

#### **B. Saran**

1. Untuk Pemerintah, agar lebih memperhatikan peranan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dan Pegadaian Syariah yang ada di Indonesia dalam penyediaan produk pembiayaan untuk usaha kecil dan menengah.
2. Untuk Pengelola Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dan Pegadaian Syariah, agar lebih berperan aktif dalam penyediaan produk pembiayaan untuk usaha kecil dan menengah, khususnya pembiayaan usaha bagi mahasiswa atau pengusaha muda yang telah memiliki suatu usaha.
3. Untuk Masyarakat, agar lebih memahami produk pembiayaan yang tersedia di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dan Pegadaian

Syariah, serta lebih mengenal berbagai jenis usaha yang dibangun oleh kalangan mahasiswa.



## DAFTAR PUSTAKA

- Admin. "PKMI (Program Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia)." *Biro Administrasi Registrasi Kemahasiswaan Dan Informasi Universitas Medan Area*. Last modified 2022. Accessed January 28, 2023. <https://barki.uma.ac.id/2022/01/28/pkmi-program-kewirausahaan-mahasiswa-indonesia/>.
- Adz-Dzuhli, Abu Abdullah Ahmad bin Muhammad bin Hanbal Asy-Syaibani. *Al-Musnad*, 848.
- Akbar, Muhammad, Nurhayani, Damayanti, and Rahmatullah. "Kewirausahaan Di Tengah Revolusi Industri 4.0 : Teori Dan Konsep Tinjauan Ekonomi Islam." *Adz Dzahab* 6, no. 1 (2021): 13–24.
- Akbar, Muhammad Rofiq. "Hasil Wawancara Dengan Pemilik CV. Jaya Rasa Bengkulu," 2022.
- Al-Baihaqi, Al-Hafizh Abu Bakr Ahmad bin Al-Husain bin 'Ali bin Musa Al-Khasrujardi. *Mukhtashar Syu'abul Iman*. Beirut: Dar Ibnu Katsir, 1985.
- Al-Bukhari, Abi Abdullah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim bin Mughiran bin Bardizbah. *Shahih Al-Bukhari*. Beirut: Dar Al-Fikr, 1983.
- Al-Hafidz Abi Abdillah Muhammad bin Yaizid Al-Qazwiny. *Sunan Ibn Majah*. Dar Al-Fikr, 1995.
- Al-Hakim. *Al-Mustadrak 'alâ Ash-Shahîhayn*, 984.

- Al-Imam Muslim. *Hadits Sahih Riwayat Al-Imam Muslim*. Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyyah, 1991.
- Al-Math, Muhammad Faiz. *1100 Hadits Terpilih*. Jakarta: Gema Insani Press, 1991.
- Al-Qasthalani, Imam Syihabuddin Ahmad bin Muhammad. *Irsyadus Syari'; Syarah Shahih Al-Bukhori*. Beirut: Dar Al-Kotib Al-Ilmiyah, 1996.
- Ali, Zainuddin. *Hukum Gadai Syariah*. 2nd ed. Jakarta: Sinar Grafika, 2016.
- Ardiansyah, Ruslan. "10 Mahasiswa Indonesia Yang Sukses Menjadi Entrepreneur." *Suara*. Last modified 2021. Accessed January 28, 2023. <https://yoursay.suara.com/news/2021/07/11/105044/10-mahasiswa-indonesia-yang-sukses-menjadi-entrepreneur>.
- Askandar, Noor Shodiq. *99 Great Ways: Menjadi Pengusaha Muslim Sukses*. Jakarta: Erlangga, 2013.
- Asnaini, and Herlina Yustati. *Lembaga Keuangan Syariah (Teori Dan Praktiknya Di Indonesia)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017.
- At-Tirmidzi, Muhammad bin Isa. *Kitab Al-Buyu', Bab Ma Ja-a Fit Tijaroti*, 768.
- Ath-Thabrani. *Al-Mu'jam Al-Ausath VII/380*, 1415.
- Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI. *QS. Al-A'raf*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- . *QS. Al-Ahzab*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.

- . *QS. Al-Baqarah*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- . *QS. Al-Hadid*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- . *QS. Al-Jumu'ah*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- . *QS. Al-Muzzammil*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- . *QS. An-Naba*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- . *QS. Ar-Ra'd*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- . *QS. At-Taubah*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- . *QS. Shad*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.
- Badroen, Faisal, Suhendra, Muhammad Arief Mufraeni, and Ahmad D. Bashori. *Etika Bisnis Dalam Islam*. 1st ed. Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Cahyono, Habib. "Peran Mahasiswa Di Masyarakat." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Setiabudhi* 1 (2019).
- Cokrohadisumarto, Widiyanto bin Mislan, Abdul Ghafar Ismail, and Kartiko A. Wibowo. *BMT: Praktik Dan Kasus*. 1st ed. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.

- Dewan Nasional Syariah MUI. “Fatwa DSN MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 Tentang Rahn,” 2002.
- Elwardah, Khairiah. “Kajian Teoritis Terhadap Penggunaan Hak Khiyar Pada Akad Murabahah Di Bank Syariah.” *Al-Intaj : Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 5, no. 2 (2019): 300–314.
- . “Optimalisasi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada BMT Kota Mandiri Bengkulu.” *Al-Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 6, no. 2 (2020).
- Elwardah, Khairiah, and Yunida Een Fryanti. *Model Pemberdayaan Komunitas Nelayan Berbasis UMKM Unit Pengolahan Ikan Melalui BMT*. 1st ed. Depok: Rajawali Pers, 2021.
- Elwardah, Khairiah, and Nurhayati. “Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Dalam Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Pada PT. BPRS Muamalat Harkat Sukaraja).” *Jurnal Baabu Al-Ilmi: Ekonomi dan Perbankan Syariah* 4, no. 1 (2019).
- Fahmi, Irham. *Kewirausahaan Teori, Kasus, Dan Solusi*. 1st ed. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Farhan, Muhammad. “Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Pada UMKM Mahasiswa Wirausaha Di Universitas Brawijaya).” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* (2020).
- Farid. *Kewirausahaan Syariah*. 1st ed. Depok: Kencana, 2017.
- Fauzia, Ika Yunia. *Islamic Entrepreneurship Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*. 1st ed. Depok: Rajawali Pers, 2019.

- FE UNJ. “Jumlah Mahasiswa Yang Berwirausaha.” *Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta*. Last modified 2019. Accessed January 28, 2023. [https://fe.unj.ac.id/?page\\_id=8146](https://fe.unj.ac.id/?page_id=8146).
- Firdaus, Muhammad Rifqi. “Mahasiswa Universitas BSI Kampus Tegal Sukses Bisnis Di Bidang Fashion.” *BSI News*. Last modified 2022. Accessed January 29, 2023. <https://news.bsi.ac.id/2022/03/05/mahasiswa-universitas-bsi-kampus-tegal-sukses-bisnis-di-bidang-fashion/>.
- Hamdani, Muhammad. *Buku Ajar Entrepreneurship Untuk Mahasiswa: Sebuah Solusi Untuk Siap Mandiri*. 1st ed. Jakarta: CV. Trans Info Media, 2012.
- Herlina, Neni. “PKMI 2021 Dibuka, Tumbuhkan Wirausaha Muda Indonesia Di Perguruan Tinggi.” *Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia*. Last modified 2021. Accessed January 28, 2023. <https://dikti.kemdikbud.go.id/kabar-dikti/kabar/pkmi-2021-dibuka-tumbuhkan-wirausaha-muda-indonesia-di-perguruan-tinggi/>.
- Huda, Nurul, Purnama Putra, Novarini, and Yosi Mardoni. *Baitul Mal Wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*. 1st ed. Jakarta: Amzah, 2016.
- Ibnu Hibban. *Kitab Al-Buyu'*. Lebanon: Darul Pakkir, 768.
- Imam Thabrani. *Syarah Thabrani*. Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah, 2007.

- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. “Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1150.” Indonesia, 1887.
- Mahiswan, Enggar. *Untung Puluhan Juta Dari Bisnis Anti Expired*. 1st ed. Yogyakarta: FlashBooks, 2016.
- Marsana. *Entrepreneur Dalam Perspektif Ekonomi Islam; Menganalisis Kewirausahaan, Wirausaha Visioner, Kewirausahaan Berbasis Syariah Dan Ekonomi Islam*. 1st ed. Yogyakarta: Pustaka Diniyah, 2020.
- Maulana, Fikri. “Pendidikan Kewirausahaan Dalam Islam.” *IQ (Ilmu Al-qur’an): Jurnal Pendidikan Islam* 2, no. 01 (2019): 30–44.
- Mila. “Biografi Chairul Tanjung, Pengusaha Sukses Pemilik CT Corp.” *Akudigital*. Last modified 2021. Accessed January 28, 2023. <https://www.akudigital.com/bisnis-tips/biografi-chairul-tanjung/amp/>.
- Muhammad, Abu Bakar. *Kitab Al-Buyu Dan Hakim*, 1995.
- Mulazid, Ade Sofyan. *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*. 1st ed. Jakarta: Kencana, 2016.
- Muttalib, Abdul. “BMT: Dalam Tinjauan Historis Menguak Fungsi Dan Sejarah Perkembangannya.” *Econotica* 1, no. 2 (2019): 1–10.
- Nandy. “Biografi Chairul Tanjung: Sang Pendiri Trans TV Dan CT Corp.” *Gramedia Blog*. Last modified 2023. Accessed January 28, 2023. <https://www.gramedia.com/best-seller/biografi-chairul-tanjung/>.
- Nasari, Fina, and Surya Darma. “Penerapan K-Means Clustering Pada

- Data Penerimaan Mahasiswa Baru (Studi Kasus: Universitas Potensi Utama).” *Seminar Nasional; Teknologi Informasi dan Multimedia* (2015).
- Nuraini, Putri. “Peran BMT Darussalam Dalam Memenuhi Kebutuhan Mahasiswa Universitas Islam Riau.” *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting* 3, no. 2 (2020): hlm. 319-326.
- Nuriasari, Selvia. “Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi.” *Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah* (2013).
- Pegadaian Syariah. “FAQ.” *PT Pegadaian (Persero)*. Accessed October 30, 2022. <https://pegadaiansyariah.co.id/web/faq>.
- Peraturan Pemerintah RI. “Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 1990 Tentang Perguruan Tinggi,” 1990.
- PT Pegadaian (Persero). “Pegadaian-ISEI Cetak Bibit Unggul Wirausaha Muda Melalui HoKi.” *PT Pegadaian (Persero)*. Last modified 2022. Accessed January 28, 2023. <https://www.pegadaian.co.id/berita/detail/444/pegadaian-isei-cetak-bibit-unggul-wirausaha-muda-melalui-hoki>.
- . “Pegadaian Dukung Mahasiswa Jadi Wirausahawan Muda Lewat Program HoKi.” *PT Pegadaian (Persero)*. Last modified 2021. Accessed January 28, 2023. <https://www.pegadaian.co.id/berita/detail/284/pegadaian-dukung-mahasiswa-jadi-wirausahawan-muda-lewat-program-hoki>.
- Quatro, Celine, Asnaini, and Amimah Oktarina. “Pengaruh Volume

- Pembiayaan Bagi Hasil Dan Pembiayaan Murabahah Terhadap Kinerja Keuangan Bank Umum Syariah Periode 2015-2020.” *Al-Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 7, no. 1 (2021).
- Rahardyan, Aziz. “Pegadaian Tawarkan KUR Syariah Mulai Juli 2022, Cek Biayanya.” *Bisnis Indonesia*. Last modified 2022. Accessed January 29, 2023. <https://finansial.bisnis.com/read/20220624/89/1547746/pegadaian-tawarkan-kur-syariah-mulai-juli-2022-cek-biayanya>.
- Rahmawati, Fadhilah, and Ahmad Ajib Ridlwan. “Implementasi Islamic Entrepreneurship Dalam Mengelola Usaha.” *I-Economics: A Research Journal on Islamic Economics* 8, no. 1 (2022): hlm. 86-102.
- Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Yogyakarta: UII Press, 2014.
- Rohmah, Idayatul. “Pegadaian Perluas Penyaluran KUR Syariah, Mahasiswa Pun Jadi Incaran.” *Tribun Jateng*. Last modified 2022. Accessed January 28, 2023. <https://jateng.tribunnews.com/amp/2022/08/27/pegadaian-perluas-penyaluran-kur-syariah-mahasiswa-pun-jadi-incaran>.
- Sahabat Pegadaian. “Pegadaian Arrum BPKB.” *PT. Pegadaian (Persero)*. Accessed October 30, 2022. <https://sahabatpegadaian.com/arrum-bpkb/>.
- . “Pegadaian KUR Syariah.” *PT Pegadaian (Persero)*. Accessed October 30, 2022. <https://sahabatpegadaian.com/produk-kur->

syariah.

Sespamardi. "Capaian Indikator Jumlah Mahasiswa Yang Berwirausaha UNP Tahun 2018." *BPAKHM Universitas Negeri Padang*. Last modified 2019. Accessed January 28, 2023. <http://bpakhm.unp.ac.id/capaian-indikator-jumlah-mahasiswa-yang-berwirausaha-unp-tahun-2018/>.

Shuhaib. *Sunan Ibnu Majah*, No. 2280, 933.

Soemitra, Andri. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. 2nd ed. Jakarta: Kencana, 2016.

Sulistyowati. "Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Dalam Perspektif Islam." *Wadiah: Jurnal Perbankan Syariah* 5, no. 1 (2021): hlm. 38-66.

Syahriadi, SURIANTI, Dian Asri Unga Mega, Dwi Irawati, Dwi Taufik Hidayat, Eko Saputro, Hanafi Adi Putranto, Muhammad Fuad, Ayu Ketut Rencana Sari Dewi, and Oski Illiandri. *Kewirausahaan Dalam Disiplin Ilmu Kesehatan*. Bandung: Media Sains Indonesia, 2021.

Warta Ekonomi. "Kisah Pendiri Tiket.Com Yang Sukses Antarkan Usahanya Jadi Travel Agent Populer." *Warta Ekonomi*. Last modified 2020. Accessed January 28, 2023. <https://wartaekonomi.co.id/read273079/kisah-pendiri-tiketcom-yang-sukses-antarkan-usahanya-jadi-travel-agent-populer?page=2>.

Yusuf, Muhammad Syahrial. *Meraih Keajaiban Rezeki Dengan Wirausaha Metode Terbaru Untuk Mengasah Spiritual*

*Entrepreneurial Quotient (SEQ) Anda*. Edited by Rusyda Fauzana and Rizal Pahlevi Hilabi. Jakarta: Esensi, Divisi Penerbit Erlangga, 2013.



L

A

M

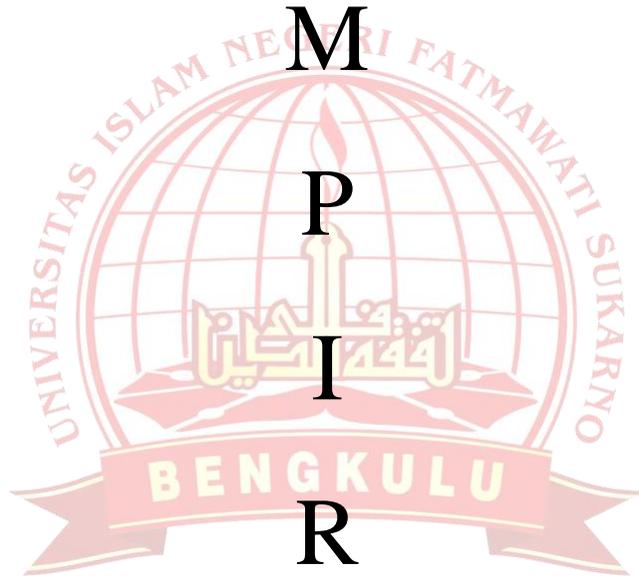
P

I

R

A

N





FORM VALIDASI TEMA TUGAS AKHIR

A. Identitas Mahasiswa

Nama : Dika Aristawidyanarantani  
N I M : 191140010  
Prodi : Perbankan Syariah  
Semester : 1

B. Pilihan Tugas Akhir:

- Skripsi  
 Jurnal Ilmiah  
 Buku  
 Pengabdian Kepada Masyarakat  
 Prgram Kreativitas Mahasiswa (Karya di Bidang Kewirausahaan)

C. Tema Yang Diajukan sesuai prodi :

Tema :  
Berwirausaha dalam Islam

Penunjukkan Dosen RTA (Rencana Tugas Akhir Skripsi):

Nama : KHAIRIAH ELWARDAH M.Ag  
NIP/NIDN : 197808072005012008

Ko.Prodi.....

Deby Arisandi, MGA  
198609192019032012

D. Konsultasi Judul sesuai tema dan Prodi

1. Validasi RTA oleh Dosen Rencana Tugas Akhir (Disertai Proposal Mini)

Catatan

Ace dapat dilanjutkan dalam bentuk proposal

Dosen Rencana Tugas Akhir

Khairiah Elwardah M.A





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 35211  
Telepon (0736) 51270-5171-51172- Faksimili (0736) 51171- 51172  
Website: [www.uinibengkulu.ac.id](http://www.uinibengkulu.ac.id)

### **SURAT PENUNJUKAN**

Nomor: 1103/Un.23/F.IV/PP.00.9/09/2022

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

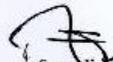
1. N A M A : Dr. Aswini, M. A.  
NIP : 197304121998032003  
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir
2. N A M A : Khairiah Elwardah, M. Ag.  
NIP : 197808072005012008  
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft buku, kegiatan penyusunan buku ini dilakukan sampai persiapan ujian tugas akhir bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

- N A M A : Dika Aristawidyahartanti  
NIM : 1911140010  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Tugas Akhir : Kewirausahaan Mahasiswa Berbasis Pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah Non Bank (BMT dan Pegadaian Syariah)  
Keterangan : Buku

Demikian surat penunjukkan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu  
Pada Tanggal : 13 September 2022  
Dekan,

  
Supardi

**Tembusan :**

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 36211 Telepon (0736) 51276-51171-  
51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

### LEMBAR BIMBINGAN

Nama Mahasiswa : Dika Aristawidyahartanti  
NIM : 1911140010  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Nama Pembimbing I : Dr. Asnaini, M. A.  
Judul Buku : Kewirausahaan Mahasiswa Berbasis  
Pembiayaan di Lembaga Keuangan  
Syariah (BMT dan Pegadaian Syariah)

| No | Hari/Tanggal           | Materi Bimbingan                      | Saran Bimbingan                                                            | Paraf |
|----|------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-------|
| 1  |                        | SK Bimbingan<br>& Rencana<br>161 Buku | Supat di lanjut<br>kan menulis                                             | A     |
| 2  | Rabu/<br>7-12-<br>2022 | Drop Buku<br>Vengleap                 | Sehingga judul<br>Buku & kepan<br>& sebelum Buku<br>lebih bernilai<br>jual | A     |

|    |                       |                           |                                                                                            |   |
|----|-----------------------|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---|
|    |                       | Pengertian &<br>Penerapan | edit lagi &<br>sambil dg<br>pemboran                                                       | A |
|    |                       | Kiri Buku                 | Bab 1.0 bin<br>di tambahkan<br>judul lagi                                                  | A |
|    |                       | Kiri Buku                 | Red <del>II</del> D. h. 21<br>profil ...<br>Beri informasi &<br>gambar yg ber<br>irregang. | A |
|    |                       |                           | lebih jelas &<br>Terkait bisnis<br>bisnis yg<br>di bangun                                  | A |
| 3. | Junet/16-<br>Des 2022 | Draf Buku<br>Lengkap      | Cek lagi kata<br>tan Buku &<br>1 Kuti (Jude,<br>kete pengantar all<br>partisi buku         | A |

|    |                                 |                                                   |                                                                                        |   |
|----|---------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|---|
|    |                                 | Buku lengkap                                      | dapat digunakan<br>ke percetakan<br>untuk proses<br>ISBN. Suplai<br>dokumen 2 file aja | A |
| 4. | Kanis/<br>5 des 2023<br>Januari | Surat Keterangan<br>Proses pengajuan<br>ISBN Buku | Ace digulu<br>Munragayeh                                                               | A |

Bengkulu, ~~5 Januari 2023~~  
H

Pembimbing 1

Dr. Asnaini, M. A.  
NIP 197304121998032003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
Jalan Raden Fatah Pegar Dewe Kota Bengkulu 39211 Telepon (0736) 51276-51171-  
51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

### LEMBAR BIMBINGAN

Nama Mahasiswa : Dika Aristawidyahartanti  
NIM : 1911140010  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Nama Pembimbing 2 : Khairiah Elwardah, M. Ag.  
Judul Buku : Kewirausahaan Mahasiswa Berbasis  
Pembiayaan di Lembaga Keuangan  
Syariah ~~Non-Bank~~ (BMT dan  
Pegadaian Syariah)

| No | Hari/Tanggal                   | Materi Bimbingan             | Saran Bimbingan                                                                                                              | Paraf |
|----|--------------------------------|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 1. | Jumat,<br>23 September<br>2021 | Daftar Isi dan<br>Judul Buku | 1. Selesaikan judul<br>dan prosi<br>2. tambahkan<br>BAB 3 dan 4<br>teknik sejarah lembaga                                    |       |
| 2  | Jumat,<br>21 Oktober<br>2022   | BAB I                        | 1. perhatikan<br>tabelasi Footnote<br>2. penulisan istilah<br>himp kecil sebesar<br>3. tambahkan definisi<br>mis dan kuu nya |       |

|    |                         |         |                                                                                                                                               |
|----|-------------------------|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3. | Selasa, 25 Oktober 2022 | BAB I   | <del>Canh mles</del><br><del>reperns</del> <del>Agara</del><br>dan Kasir's Agn<br>buku ruzulca<br>yg kpat (kitab kasir)                       |
| 4  | Selasa, 1 November 2022 | BAB II  | <del>Diluat reperns</del><br>yg BMT dan<br>pegasian<br>dan Gku 3<br>5 tin kaku                                                                |
| 5. | Jumat, 11 November 2022 | BAB III | <del>1) tambaka</del><br><del>dan Ejarah</del><br><del>BMT yg lengkap</del><br><del>2) penulisan</del><br><del>istilah reperns</del>          |
| 6  | Jumat, 18 November 2022 | BAB IV  | <del>1) tambaka</del><br><del>Prak</del><br><del>pegasian</del><br><del>2) Pratik</del><br><del>Prak KUP</del><br><del>dan Aram SPK Bay</del> |
| 7  | Kamis, 24 November 2022 | BAB IV  | <del>tampilka</del><br><del>Dokumen</del><br><del>pendus di</del><br><del>Lembaga</del><br><del>Pada Buku lpi</del>                           |

|   |                               |              |                                                                      |               |
|---|-------------------------------|--------------|----------------------------------------------------------------------|---------------|
| 8 | Kamis,<br>1 Desember<br>2022  | BAB V        | penulisan di<br>kelompok lagi<br>dan superkonduktor<br>sebagai saran | <del>HA</del> |
| 9 | Selasa,<br>6 Desember<br>2022 | Buku lengkap | Agc dan<br>lanjutan ke<br>pembimbing I                               | <del>HA</del> |

Bengkulu, 6 Des 2022  
12 Maret Awal 1444 H

Pembimbing 2

~~HA~~

Khairiah Elwardah, M. Ag.  
NIP 197808072005012008



Jl. Timur Indah Utama, Gang ITU, Perumahan Bumi Timur, no.30 Kota Bengkulu  
Telp. 075-24572671-7268-2165

Nomor : 008/BrimediaGlobal/BM-G/I/2023  
Lampiran :  
Perihal : **Surat Keterangan ISBN Buku**

Kepada YTH  
Bagian Akademik  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)  
DI

Tempat

Assalamualaikum wr wb,

Bersama ini kami sampaikan bahwa, buku,

Judul : **Pembiayaan Kewirausahaan Mahasiswa  
(Baftul Mual Wa Tamwil dan Pegadaian Syariah)**  
Penulis:

Penulis 1: Dika Aristawidyabaranti  
Penulis 2: Dr. Asnani, M. A.  
Penulis 3: Khairiah Elwardah, M. Ag.

Telah terbit ISBN dengan nomor 978-623-8055-14-2 dan saat ini dalam proses editing—cetak.

Demikian surat ini dibuat dengan sebenarnya oleh penerbit dan besar harapan dapat digunakan sebagaimana mestinya oleh penulis.

Wassalamualaikum wr wb.

#salamBrimedia

Bengkulu, Januari 2023

Hormat kami,  
Penerbit Brimedia Global

(Susi Seles, M.Pd.)



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIARISME**

**Nomor:** 186/SKLP-FEBI/02/01/2023

Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : DIKA ARISTAWIDYAHARTANTI  
NIM : 1911140010  
Program Studi : PERBANKAN SYARIAH  
Jenis Tugas Akhir : BUKU  
Judul Tugas Akhir : PEMBIAYAAN KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA (BAITUL MAAL WA TAMWIL DAN PEGADAIAN SYARIAH)

Dinyatakan lulus uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil **30%**. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 9 Januari 2023  
Ketua TIM / Wakil Dekan I

**Romi Adejio Setinwan, MA., Ph.D**  
NIP. 198312172014031001



**LEMBAR SARAN TIM PENGUJI**

Nama Mahasiswa  
NIM  
Judul Skripsi

.....  
Dina Anwarudin Hartanti  
011140010  
Pembayaran Kewajiban Mahasiswa (Batal Masal Wa Tamwil  
dan Pengadilan Syariah)

| NO | Tanggal | Masalah                                                                   | Saran |
|----|---------|---------------------------------------------------------------------------|-------|
|    |         | - Kaitkan mhs dg pembayarannya mhs proa BMT dan Pengadilan                |       |
|    |         | - Protokol apa proa BMT dan Pengadilan yg diambil mahasiswa.              |       |
|    |         | - Menunjukkan contoh medis yg berwenang untuk pembayaran BMT & Pengadilan |       |
|    |         | - Dat medis smp berwenang & menunjukkan.                                  |       |

Bengkulu, 24 Jan 17  
Penguji

Dr. Supri M.A.  
NIP. 196504101993031007



**LEMBAR SARAN TIM PENGUJI**

Nama Mahasiswa  
NIM  
Judul Skripsi

Dike. Aristokratya Hartana  
91119010  
Pembayaran Kewirausahaan Mahasiswa (Baitul Ma'ad Wa  
Tamwil dan Peradilan Syariah)

| NO | Tanggal | Masalah                                     | Saran                                                                           |
|----|---------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
|    |         | Tema. Hubungan.<br>Kw. BMT. peradilan       | LOTTOP Kw. B.<br>harus ada.<br>pasuk / contoh.<br>hubungan<br>diantara manusia. |
|    |         | ABSTRAK, FOOTNOT.<br>SISTEMATIKA penulisan. | Bahasa yang.<br>MUDAH.<br>Lihat pedoman.<br>penulisan Skripsi.                  |
|    |         | melakukan UIN/<br>UININ                     | UININ UININ.<br>melakukan -<br>PRODI. UININ<br>SININ.                           |

Bengkulu, 29 Jan 23  
Penguji (M)

Yeni F. M. A.  
NIP. 197904162009012020