

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Akad (Ikatan)

1. Pengertian Akad

Akad berasal dari bahasa arab *'aqada-ya'qidu-'aqdan*, *'aqada-ya'qidu-'aqdan*, yang memiliki tiga sinonim, yaitu menjadikan ikatan (*ja'ala 'uqdatan*), memperkuat (*'aqqada*), dan menetapkan (*lazima*). Menurut Wahbah Zuhaili, akad sebagai cara bahasa berasal dari *'al-'aqdu*" yang berarti ikatan (*al-rabth*) antara dua ujung baik secara nyata maupun maknawi. Dan pengertian tersebut, kemudian diserap kedalam bahasa Indonesia, sehingga kata akad memiliki sinonim dengan *perikatan*, *perjanjian* dan *pemufakatan*.

Al-Qur'an menggunakan dua istilah dalam menyebut hal-hal yang berkaitan dengan janji atau perjanjian yaitu dengan istilah *al-'ahdu* (janji) dan *al-'aqdu* (perjanjian). Menurut Fathurahman Djamil, sebagaimana dikutip oleh Gemala Dewi, bahwa kata *al-'aqdu* identik dengan perikatan.¹⁴

Para ahli hukum islam (Jumhur ulama) memberi definisi akad sebagai pertalian antara ijab dan qabul yang dibenarkan oleh syara' yang menimbulkan akibat hukum terhadap obyeknya. Berdasarkan definisi diatas menunjukkan bahwa; *Pertama*, akad merupakan keterkaitan atau

¹⁴Imron Rosyadi, *Jaminan Kebendaan Berdasarkan Akad Syariah*, (Depok:Kencana, 2017), hlm.1

pertemuan ijab dan qabul yang berakibat timbulnya suatu hukum. Ijab adalah penawaran yang diajukan oleh salah satu pihak, dan qabul adalah jawaban persetujuan yang diberikan mitra sebagai tanggapan terhadap penawaran pihak yang pertama. Akad tidak terjadi apabila pernyataan kehendak masing-masing pihak tidak terkait satu sama lain karena akad adalah keterkaitan kehendak kedua pihak yang tercermin dalam ijab dan qabul. *Kedua*, akad merupakan tindakan hukum dua pihak karena akad adalah pertemuan ijab yang mempresentasikan kehendak dari satu pihak dan qabul yang menyatakan kehendak lain. Tindakan hukum satu pihak, seperti memberi janji memberi hadiah, wasiat, wakaf bukanlah akad, karena tindakan-tindakan tersebut tidak merupakan tindakan dua pihak dan karenanya tidak memerlukan qabul. *Ketiga*, tujuan akad adalah untuk melahirkan suatu akibat hukum. Lebih tegas lagi tujuan akad adalah maksud bersama yang dituju dan yang hendak diwujudkan oleh para pihak melalui pembuatan akad. Bila maksud para pihak dalam akad jual beli adalah untuk melakukan pemindahan milik atas suatu benda dari penjual kepada pembeli dengan imbalan yang diberikan oleh pembeli, maka terjadinya perpindahan milik tersebut merupakan akibat hukum akad jual beli. Akibat hukum akad dalam hukum islam dibedakan menjadi dua macam yaitu akibat hukum pokok akada dan akibat hukum tambahan akad. Bila tujuan dalam akad jual beli, misalnya adalah melakukan pemindahan milik atas suatu barang dari penjual kepada pembeli dengan imbalan dari pembeli, maka akibat hukum pokok akad

jual beli adalah terjadinya perpindahan milik atas barang yang dimaksud.¹⁵

2. Macam-macam Akad

Akad dilihat dari segi ditentukannya namanya, akad terbagi menjadi dua macam yaitu akad bernama (*al-uqud al-musamma*) dan akad tidak bernama (*al-uqud ghair al-musamma*).

Akad bernama (*al-uqud al-musamma*) adalah akad yang sudah ditentukan namanya oleh pembuat hukum (*syara'*) dan ditentukan pula ketentuan-ketentuan khusus yang berlaku terhadapnya dan tidak berlaku terhadap akad lain (Haroen, 2000). Seperti jual beli (*al-buyu'*), sewa menyewa (*al-ijarah*), perkongsian (*asy-syirkah*), bagi hasil (*al-mudharabah*), gadai (*ar-rahn*), dan sebagainya. Akad tidak bernama (*al-uqud ghair al-musamma*) adalah akad-akad yang tidak ditentukan namanya oleh *syara'*, tetapi ditentukan oleh masyarakat sesuai dengan keperluan mereka disepanjang zaman dan tempat (Anwar, 2007).

Kebebasan untuk membuat akad tidak tertentu (tidak bernama) ini termasuk ke dalam apa yang disebut sebagai asas kebebasan berkontrak. Jenis akad ini muncul akibat kebetuhan masyarakat yang terus berkembang, seperti perjanjian penerbita, periklanan, termasuk di zaman sekarang ini muncul *franchise* (waralaba).

Akad dilihat dari segi kedudukannya, dibedakan menjadi akad pokok (*al-'aqad al-ashli*) dan akad *asesoir* (*al-'aqad at-tab'i*). Akad

¹⁵Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta:Muhammadiyah University Press, 2003), hlm. 32

pokok adalah akad yang berdiri sendiri yang keberadaannya tidak tergantung kepada suatu hal lain atau dengan kata lain semua akad yang keberadaannya karena dirinyasendiri. Misal, jual beli, sewa menyewa, pinjam meminjam, dan sebagainya. Akad *asesoir* adalah akad yang keberadaannya tidak berdiri sendiri, melainkan tergantung kepada suatu hak yang menjadi dasar ada dan tidaknya itu sah dan tidak sahnya akad tersebut. Termasuk kedalam kategori ini adalah akad penanggungan (*kafalah*) dan akad gadai (*ar-rahn*). Kedua akad ini merupakan perjanjian untuk menjamin, karena itu keduanya tidak ada apabila hak-hak yang dijamin tidak¹⁶ada. Terhadap akad ini berlaku kaidah hukum islam “sesuatu yang mengikut (*at-tabi' tabi*). Maksud dari kaidah ini adalah sesuatu yang pada dzatnya mengikuti pada yang lain, maka perjanjian *asesoir* ini yang mengikuti kepada perjanjian pokok, hukumnya mengikuti perjanjian pokok tersebut (Abdurrahman, 1974).

Akad dilihat dari segi unsur waktu atau tempo didalam akad, terbagi menjadi akad bertempo (*al-uqud al-zamani*) dan akad tidak bertempo (*al-uqud al-fauri*). Akad bertempo adalah akad yang di dalamnya unsur waktu merupakan unsur asasi, dalam arti unsur waktu merupakan bagian dari isi perjanjian. Misalnya, dalam akad sewa menyewa, akad penitipan, akad pinjam pakai, akad pemberian kuasa dan lain-lain. Akad-akad tersebut, tidak akan berlangsung tanpa adanya unsur waktu tidak menjadi isi dari perjanjian. Akad jual beli, misalnya dapat

¹⁶*Ibid*, hlm. 38

terjadi seketika tanpa unsur tempo sebagai bagian dari akad tersebut (Basyir, 1988).

Akad dilihat dari segi formalitasnya, dibedakan menjadi akad konsensual (*al-aqd al-radha'i*), akad formalistic (*al-aqd asy-syakli*) dan akad riil (*al-'aqd al-'aini*). Akad konsensual adalah akad yang untuk terciptanya cukup berdasarkan pada kesepakatan para pihak tanpa perlu upacara atau formalitas tertentu. Akad formalitas adalah akad yang tunduk apa syarat-syarat formalitas yang ditentukan oleh syara', jika syarat-syarat itu tidak dipenuhi akad tidak sah. Misal akad diluar bidang kekayaan yaitu akad nikah, yang salah satu formalitas yang disyaratkan adalah kehadiran dan kesaksian dua orang saksi. Akad riil adalah akad yang untuk terjadinya diharuskan adanya penyerahan tunai obyek akad, dimana akad tersebut belum terjadi atau belum menimbulkan akibat hukum apabila belum dilaksanakan. Termasuk kedalam akad ini adalah hibah, pinjam pakai, penitipan, kredit (utang) dan gadai (az-Zarqo A., 1983). Akad dilihat dari segi dilarang dan tidak dilarangnya oleh syara', dibedakan menjadi akad *masyru'* dan akad *ghairu masyru'*. Akad *masyru'* adalah akad yang dibenarkan oleh syara' untuk dibuat dan tidak ada larangan untuk melangsungkannya atau menutupnya. Akad yang *ghairu masyru'* adalah akad yang dilarang oleh *syara'* untuk dibuat seperti akad jual beli janin, akad yang bertentangan sengan akhlak islam

(kesusilaan) dan ketertiban umum seperti sewa menyewa untuk melakukan kejahatan.¹⁷

3. Rukun dan Syarat Perikatan Islam

Dalam melaksanakan suatu perikatan Islam harus memenuhi rukun dan syarat yang sesuai dengan hukum Islam. Rukun adalah “suatu unsur yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari suatu perbuatan atau lembaga yang menentukan sah atau tidaknya perbuatan tersebut dan ada atau tidaknya sesuatu itu”. Sedangkan syarat adalah “sesuatu yang tergantung padanya keberadaan hukum *syar'i* dan ia berada di luar hukum itu sendiri, yang ketiadaannya menyebabkan hukum pun tidak ada.

Pendapat ulama mengenai rukun dan syarat perikatan dalam Islam beraneka ragam. Namun, sebagian besar ulama berpendapat bahwa rukun dan syarat perikatan adalah sebagai berikut:

a. Al-Aqidain (Subyek Perikatan)

Al-'aqidain adalah para pihak yang melakukan akad sebagai suatu perbuatan hukum yang mengemban hak dan kewajiban. Ada dua bentuk *al-'aqidai*, yaitu *manusia* dan *badan hukum*.

Manusia

Dalam ketentuan Islam, manusia yang sudah dapat dibebani hukum disebut dengan *mukallaf*. Diterangkan dalam *Ensiklopedia Hukum Islam* bahwa orang *mukallaf* adalah:

¹⁷*Ibid*, hlm. 39

Orang yang telah dianggap mampu bertindak hukum, baik yang berhubungan dengan perintah Allah SWT, maupun dengan larangan-Nya. Seluruh tindakan hukum mukallaf harus dipertanggungjawabkan. Apabila ia mengerjakan perintah Allah SWT, maka ia mendapat imbalan pahala dan kewajibannya terpenuhi, sedangkan apabila ia mengerjakan larangan Allah SWT, maka ia mendapat resiko dosa dan kewajibannya belum terpenuhi.¹⁸

Dari segi kecakapan melakukan akad, manusia dapat terbagi atas tiga bentuk:

- a. Manusia yang tak dapat melakukan akad apa pun, misalnya karena cacat jiwa, cacat mental, atau anak kecil yang belum *mumayyiz*.
- b. Manusia yang dapat melakukan akad tertentu, misalnya anak yang sudah *mumayyiz* tetapi belum mencapai baligh. Akad-akad tertentu ini adalah adalah suatu akad atau kegiatan muamalah dalam bentuk penerimaan hak, seperti menerima hibah. Sedangkan akad atau kegiatan muamalah yang mungkin merugikan atau mengurangi haknya adalah tidak sah, seperti memberi hibah atau berwasiat, kecuali mendapat izin atau pengesahan dari walinya.
- c. Manusia yang dapat melakukan seluruh akad, yaitu untuk yang telah memenuhi syarat-syarat *mukallaf*.

Syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh manusia untuk dapat menjadi subyek perikatan menurut Hamzah Ya'cub adalah sebagai berikut:

¹⁸Widyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta:Kencana Prenada Media, 2007), hlm. 94

- a. *Aqil*, yaitu orang yang harus berakal sehat. Dalam HR. Al-Bukhari, Abu Dawud, At-Tirmizi, An-Nasa'i, Ibnu Majah dan Ad-Daruqutni dari Aisyah binti Abu Bakar dan Ali bin Abi Thalib, Nabi Muhammad SAW bersabda: “Diangkatkan pembebanan hukum daritiga (jenis orang): orang tidur sampai ia bangun, anak kecil sampai ia baligh dan orang gila sampai ia sembuh.
- b. *Tamyiz*, yaitu orang yang dapat membedakan baik dan buruk.
- c. *Mukhtar*, yaitu orang yang bebas dari paksaan. Dalam QS. An-Nisa (4): 29, dikemukakan bahwa suatu akad harus dilaksanakan secara suka sama suka diantara para pihak.

4. Badan Hukum

Badan hukum merupakan badan yang dianggap dapat bertindak dalam hukum dan yang mempunyai hak-hak, kewajiban-kewajiban dan perhubungan hukum terhadap orang lain atau badan lain. Dalam Islam, badan hukum disebut juga dengan *al-syirkah* seperti yang tercantum dalam:

- a. **QS. An-Nisa (4): 12**
- b. **QS. Shaad (38): 24**
- c. **Hadits Qudsi riwayat Abu Dawud dan Al-Hakim dari Abu Hurairah , bahwa Nabi Muhammad SAW bersabda: “Aku (Allah) adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat, sepanjang salah seorang dari keduanya tidak berkhianat terhadap lainnya.**

Apabila seseorang berkhianat terhadap lainnya maka Aku keluar dari keduanya”

Perbedaan antara badan hukum dengan manusia sebagai subyek hukum menurut TM Hasbi Ash-Shiddieqy adalah sebagai berikut:

- a) Hak-hak badan hukum berbeda dengan hak-hak yang dimiliki manusia, seperti hak berkeluarga, hak pustaka.
- b) Badan hukum tidak hilang dengan meninggalnya pengurus badan hukum. Badan hukum akan hilang apabila syarat-syaratnya tidak terpenuhi lagi.
- c) Badan hukum diperlukan adanya pengakuan hukum.
- d) Ruang gerak badan hukum dalam bertindak hukum dibatasi oleh ketentuan-ketentuan hukum dan dibatasi dalam bidang-bidang tertentu.
- e) Tindakan hukum yang dapat dilakukan oleh badan hukum adalah tetap, tidak berkembang.
- f) Badan hukum tidak dapat dijatuhi hukuman pidana, tetapi hanya dapat dijatuhi hukuman pidana.

b. Mahallul ‘Aqd (Obyek Perikatan)

Obyek perikatan dalam Islam dikenal dengan istilah *mahallul ‘aqd*. Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam *mahallul ‘aqd* adalah sebagai berikut:

1. Obyek perikatan telah ada ketika akad dilangsungkan

Obyek suatu perikatan disyaratkan telah ada ketika akad dilangsungkan. Hal ini disebabkan, bahwa sebab hukum dan akibat akad tidak mungkin bergantung pada sesuatu yang belum ada. Tetapi ada pengecualian pada akad-akad tertentu, seperti *salam*, *istisna'*, *musyaqah* yang obyeknya diperkirakan akan ada di masa yang akan datang. Pengecualian ini didasarkan pada *istihsan* untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dalam kegiatan muamalat.

2. Obyek perikatan telah ada ketika akad dilangsungkan

Obyek perikatan adalah benda-benda atau jasa-jasa yang diharamkan oleh syariah untuk ditransaksikan.

3. Obyek akad harus jelas dan dikenali

Obyek akad harus diketahui dengan jelas oleh para pihak, seperti fungsi, bentuk dan keadaannya.

4. Obyek dapat diserahterimakan

Obyek yang tidak dapat diserahterimakan adalah obyek yang tidak dibenarkan oleh *syara'*.

c. Maudhu'ul 'Aqd (Tujuan Perikatan)

Maudhu'ul 'aqd adalah tujuan dari perikatan yang dilakukan oleh para pihak. Menurut Ahmad Azhar Basyir, syarat-syarat yang harus

dipenuhi agar suatu tujuan akad dipandang sah dan mempunyai akibat hukum, yaitu sebagai berikut:

- 1) Tujuan akad tidak merupakan kewajiban yang telah ada atas pihak-pihak yang bersangkutan tanpa akad yang diadakan.
- 2) Tujuan harus berlangsung adanya hingga berakhirnya pelaksanaan akad.
- 3) Tujuan akad harus dibenarkan oleh *sayara*'.

d. Sighat al-'Aqd

Pada rukun yang keempat ini, *sighat al-'aqd* adalah berupa ijab dan kabul. Para pihak yang melakukan ikrar ini harus memperhatikan tiga syarat berikut ini yang harus dipenuhi agar memiliki akibat hukum.

- 1) *Jala'ul ma'na*, yaitu tujuan yang terkandung dalam pernyataan itu harus jelas, sehingga dapat dipahami jelas akad yang dikehendaki.
- 2) *Tawafuq*, yaitu adanya kesesuaian antara ijab dan kabul.
- 3) *Jazmul iradataini*, yaitu antara ijab dan kabul menunjukkan kehendak para pihak secara pasti, tidak ragu dan tidak terpaksa.

Pelaksanaan ijab dan kabul yang dilakukan oleh para pihak dapat dilakukan dengan berbagai cara yang dibenarkan. Cara-cara ijab kabul teridentifikasi pada empat hal berikut ini:

1) Lisan

Ijab kabul dilakukan dengan mengucapkan kehendaknya masing-masing yang saling berhubungan dan bersesuaian antara kehendak satu dengan lainnya.

2) Tulisan

Para pihak membuat suatu tulisan yang menyatakan adanya suatu perikatan di antara mereka. Hal ini biasanya disebut dengan Surat Perjanjian. Surat ini berisikan identitas para pihak, obyek perjanjian, hak dan kewajiban para pihak, mulai dan berakhirnya perjanjian.

3) Isyarat

Suatu perikatan dapat pula dilakukan dengan isyarat. Hal ini biasanya dilakukan oleh orang cacat. Isyarat ini dilakukan asalkan para pihak memahami perikatan yang dilakukan.

4) Perbuatan

Ijab kabul dapat pula dilakukan oleh para pihak dengan suatu perbuatan. Perbuatan ini disebut dengan *ta'athi* atau *mu'athah* (saling memberi dan menerima).¹⁹

B. Ruang Lingkup *Murabahah* (Jual Beli)

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah adalah salah satu akad muamalah dalam bentuk jual beli. Secara etimologis, *Murabahah* berasal dari kata dasar *ribh* yang berarti "keuntungan, laba, tambahan (margin)". Wahbah az-

¹⁹*Ibid*, hlm. 95-96

Zuhaili memberikan definisi Murabahah yaitu "jual beli dengan harga perolehan ditambah keuntungan". Secara umum rukun dan syarat sah akad diatur dalam pasal 22 KHES (Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah) yang meliputi: subyek akad (al 'aqidain), obyek akad (mahallul 'aqad), tujuan akad (maudhu'ul aqad), dan sighatul akad (kesepakatan atau ijab dan kabul).

Jual beli Murabahah dalam perspektif ekonomi Islam memiliki beberapa rukun dan syarat yang harus dipenuhi, terdiri dari:

1. Pihak yang berakad (Al-'aqidain)
 - a. Penjual (Bank)
 - b. Pembeli (Nasabah)
 - c. Pemasok (Supplier)
2. Obyek yang diakadkan (Mahallul 'Aqad)
 - a. Adanya wujud barang yang diperjualbelikan
 - b. Harga barang
3. Tujuan Akad (Maudhu'ul Aqad)
4. Akad (Sighat al-'Aqad)
 - a. Serah (ijab)
 - b. Terima (qabul)²⁰

Jual beli secara *al-murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah kepada pemesan pembelian (murabahah*

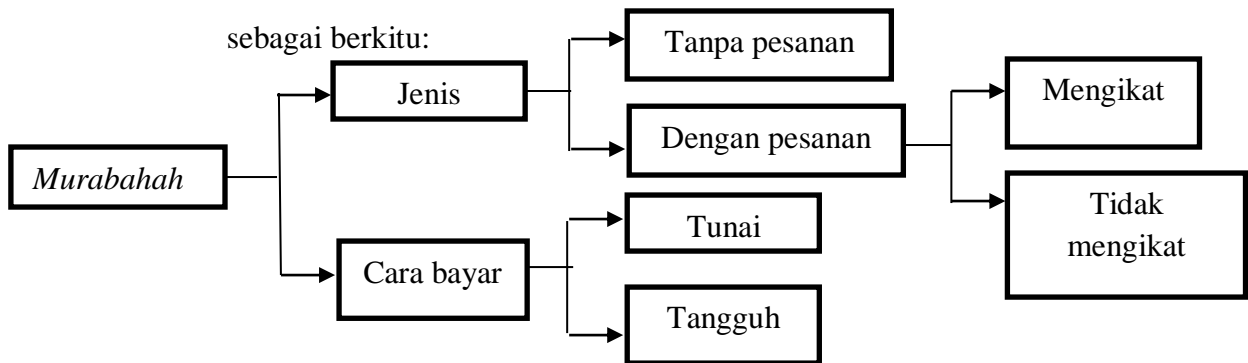
²⁰Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah, hlm.7

KPP). Hal ini dinamakan demikian, karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.

2. Macam *Murabahah*

Murabahah dapat dibedakan berdasarkan jenis dan cara pembayarannya

sebagai berikut:



Gambar 1.1 Perbedaan *murabahah*

Penjelasan:

***Murabahah* dengan Pesanan**

Murabahah dengan pesanan (*murabahah to the purchase order*) dapat bersifat mengikat dan tidak mengikat dan tidak mengikat pembeli untuk membeli barang pesannya. Kalau bersifat mengikat, maka pembeli harus membeli barang pesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya.

Jika asset *murabahah* yang telah dibeli oleh penjual dalam *murabahah* pesanan pengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli, maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.

Murabahah Tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan bersifat tidak mengikat, sehingga dapat membatalkan pesannya.

Murabahah Tunai

Murabahah tunai adalah murabahah dengan cara pembayarannya sekaligus sesuai dengan harga barang yang telah disepakati keduanya.

Murabahah Tangguh

Murabahah tangguh adalah murabahah dengan cara pembayarannya dilakukan secara tangguh atau dicicil atau angsuran sesuai dengan yang disepakati keduanya.²¹

a. Tujuan *Murabahah* Kepada Pemesan Pembelian (KPP)

Ide tentang jual beli *murabahah* KPP tampaknya berakar pada dua alasan yaitu:

Pertama, mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah aset. Pemesan berjanji untuk ganti membeli aset tersebut dan memberinya keuntungan. Pemesan memilih sistem pembelian ini, yang biasanya dilakukan secara kredit, lebih karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan yang mendesak terhadap aset tersebut.

²¹Djoko Muljono, *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*,(Yogyakarta:ANDI,2015), hlm.147-148

Kedua, mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah, motif pemenuhan pengadaan aset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Pada gilirannya, pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) yang bersangkutan. Cara menjual secara kredit sebenarnya bukan bagian dari syarat sistem *murabahah* atau *murabahah* KPP. Meskipun demikian, transaksi secara angsuran ini mendominasi praktik pelaksanaan kedua jenis *murabahah* tersebut. Hal ini karena memang seseorang tidak akan datang ke bank kecuali untuk mendapat kredit dan membayar secara angsur.

b. Jenis *Murabahah* Kepada Pemesan Pembelian (KPP)

Janji pemesan untuk membeli barang dalam *bai 'al murabahah* bisa merupakan janji yang mengikat, bisa juga tidak mengikat. Para ulama syariah terdahulu bersepakat bahwa pemesan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli barang yang telah dipesan itu. Dewasa ini, The Islamic Fiqh Academy, juga menetapkan hukum yang sama. Alasannya, pembeli barang pada saat awal telah memeberikan pilihan kepada pemesan untuk tetap membeli barang itu atau menolaknya. Penawaran untuk nantinya tetap membeli atau menolak dilakukan karena pada saat transaksi awal orang tersebut tak memiliki barang yang hendak dijualnya. Menjual barang yang tidak dimiliki adaah tindakan yang dilarang syariah karena termasuk *bai 'al-fudhuli*. Para ulama syariah terdahulu telah memberikan alasan secara rinci mengenai pelarangan tersebut.

Akan tetapi, beberapa ulama syariah modern menunjukkan bahwa konteks jual beli *murabahah* jenis ini dimana “belum ada barang” berbeda dengan “menjual tanpa kepemilikan barang”. Mereka berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut bisa mengikat pemesan. Terlebih lagi bila si nasabah bisa “pergi” begitu saja akan sangat merugikan pihak bank atau penyedia barang. Barang sah dibeli sesuai dengan pesannya, tetapi ia meninggalkan begitu saja. Oleh karena itu, para ekonomi dan ulama kontemporer menetapkan bahwa si nasabah terikat hukumnya. Hal ini demi menghindari “kemudharatan”.²²

c. *Murabahah* KPP yang Disertai Kewajiban dan Memiliki Dampak Hukum

Jika pembeli menerima permintaan pemesan suatu barang atau aset, ia harus membeli aset yang dipesan tersebut serta menyempurnakan kontrak jual beli sah antara dia dan pedagang barang itu. Pembelian ini dianggap pelaksanaan janji yang mengikat secara hukum antara pemesan dan pembeli.

Pembeli menawarkan aset itu kepada pemesan yang harus menerimanya demi janji yang mengikat secara hukum. Kedua belah pihak, pembeli dan pemesan, harus membuat sebuah kontrak jual beli. Dalam jual beli ini, pembeli dibolehkan meminta pemesan membayar *uang muka* atau *tanda jadi* saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Uang muka adalah jumlah yang dibayar oleh pemesan yang menunjukkan bahwa ia bersungguh-sungguh atas pesannya tersebut. Bila kemudian pemesan

²²M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori dan Praktik*, (Jakarta:Gema Insani Press, 2001), hlm. 103.

menolak untuk membeli aset tersebut, biaya riil pembeli harus dibayar dari uang muka. Bila nilai uang muka tersebut lebih sedikit dari kerugian yang harus ditanggung pembeli, pembeli dapat meminta kembali sisa kerugiannya pada pemesan.

Beberapa bank Islam menggunakan istilah *arboun* sebagai kata lain dari uang muka. Dalam yurisprudensi Islam, *arboun* adalah jumlah uang yang dibayar di muka kepada penjual. Ringkasnya, *arboun* adalah uang muka untuk sebuah pembelian. Bila pembeli memutuskan untuk tetap membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga. Bila ia batal membeli, uang muka tersebut akan hangus dan menjadi milik penjual.

Dengan demikian, seluruh uang *arboun* akan menjadi milik pembeli (penerima pemesanan) yang telah memberikan barang pesanan tersebut. Adapun uang muka melebihi kerugian, pembeli (penerima pesanan) harus mengembalikan kelebihan itu kepada pemesan.

3. Ketentuan Umum Tentang Jaminan

a. Jaminan

Pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai al-murabahah*, demikian juga dalam *murabahah* KPP. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pemesan. Si pembeli (penyedia pembiayaan/bank) dapat meminta si pemesan (pemohon/nasabah) suatu jaminan (*rahn*) untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya,

barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang.

b. Utang Dalam *Murabahah* KPP

Secara prinsip, penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murabahah* KPP tidak ada kaitanya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si pemesan menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan utangnya kepada si pembeli.

Jika pemesan menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Seandainya penjualan aset tersebut merugi, contohnya kalau nasabah adalah pedagang juga, pemesan tetap harus menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal. Hal ini karena transaksi penjualan kepada pihak ketiga yang dilakukan nasabah merupakan akad yang benar-benar terpisah dari akad *al-murabahah* pertama dengan bank.

c. Penundaan Pembayaran oleh Debitur Mampu

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *al-murabahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan: mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan.

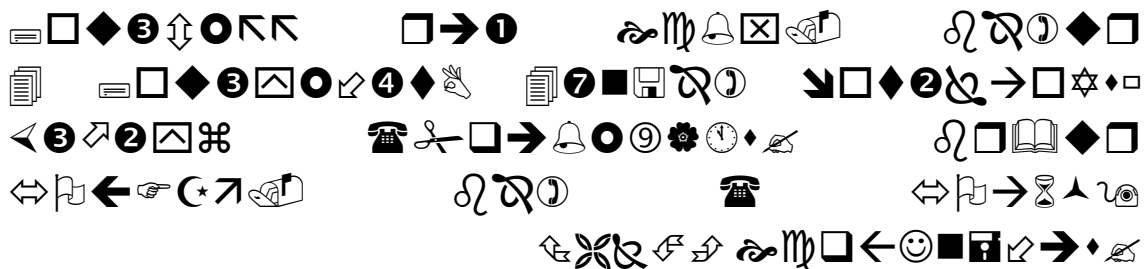
Rasulullah SAW pernah mengingatkan pengutang yang mampu tetapi lalai dalam salah satu haditsnya,

“Yang melalaikan pembayaran utang (padahal ia mampu) maka dapat dikenakan sanksi dan di cemarkan nama baiknya (semacam black list)”.²³

Prosedur dan mekanisme penyelesaian sengketa antara bank syariah dan nasabahnya telah diatur melalui Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUD), suatu lembaga yang didirikan bersama antara Kejaksaan Agung Republik Indonesia dan MUI.

d. Bangkrut

Jika pemesan yang berhutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali. Dalam hal ini, Allah SWT telah berfirman:



*“Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, berilah tangguh sampai dia berkelapangan. . .” (al-Baqarah:280).*²⁴

²³Ibid, hlm. 106

²⁴Ibid, hlm. 106

4. Manfaat Bai '*al-Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *bai' al-murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. *Bai' al-murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *bai' al-murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Di antara kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- a. *Defalut* atau kelalian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjanjian sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

- d. Dijual; karena *bai' al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset milinya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk *defalut* akan besar.²⁵

Ciri dasar kontrak *murabahah* adalah:

1. Si pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga hasil barang dan batas laba (mark-up) harus ditetapkan dalam bentuk nominal/persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
2. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
3. Apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si pembeli harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
4. Pembayaran di tangguhkan.

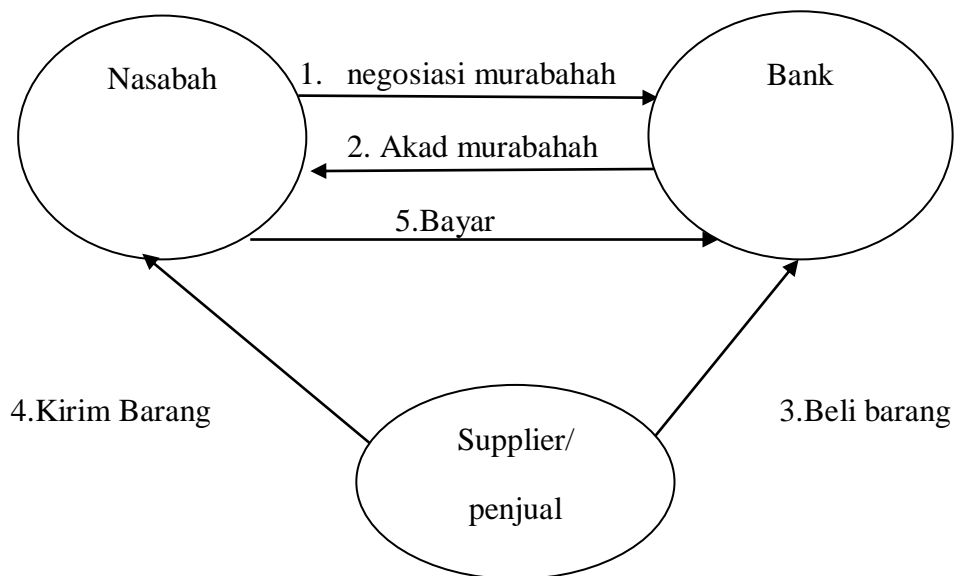
5. Proses Pembiayaan *Murabahah*

Proses pembiayaan *murabahah* melalui beberapa langkah tahapan, yang penting diantara :

1. Pengajuan permohonan nasabah untuk pembiayaan pembelian barang.
 - a) Penentuan pihak yang berjanji untuk membeli barang yang diinginkan dengan sifat-sifat yang jelas.

²⁵*Ibid*, hal. 107

- b) Penentuan pihak yang berjanji untuk membeli tentang lembaga tertentu dalam pembelian barang tersebut.
2. Lembaga keuangan mempelajari formulir atau proposal yang diajukan nasabah.
3. Lembaga keuangan mempelajari barang yang diinginkan.
4. Mengadakan kesepakatan janji pembelian barang.
 - a) Mengadakan perjanjian yang mengikat.
 - b) Membayar sejumlah jaminan untuk menunjukkan kesungguhan pelaksanaan janji.
5. Penentuan nisbah keuntungan dalam masa janji.
6. Lembaga keuangan mengambil jaminan dari nasabah ada masa janji ini.
7. Lembaga keuangan mengadakan transaksi dengan penjual barang (pemilik pertama).
8. Penyerahan dan kepemilikan barang oleh lembaga keuangan.
9. Transaksi lembaga keuangan dengan nasabah.
 - a) Penentuan harga barang.
 - b) Penentuan biaya pengeluaran yang memungkinkan untuk dimasukkan kedalam harga.
 - c) Penentuan nisbat keuntungan (profit)
 - d) Penentuan syarat-syarat pembayaran.
 - e) Penentuan jaminan-jaminan yang dituntut.



Gambar 1.2 Alur pembiayaan *murabahah*

6. Landasan Syariah

a. Al-Qur'an

QS. Al-Baqarah:275



*"Allah telah mengizinkan jual beli dan mengharamkan riba...."*²⁶

b. Hadits

Dari Suhaib ar-Rumi ra. Bahwa Rasulullah saw bersabda *"tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tanggung, mudqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual"*. (HR. Ibnu Majah).

²⁶*Ibid*, hlm. 102

C. Wakalah (Perwakilan)

1. Pengertian Wakalah

Wakalah atau *wikalah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Dalam bahasa arab, hal ini dapat dipahami sebagai *at-tafwird*. Contoh kalimat “aku serahkan urusanku kepada Allah” mewakili pengertian istilah tersebut.

Pengertian yang sama dengan menggunakan kata *al-hifzhu* disebut dalam firman Allah,



"Cukuplah Allah menjadi penolong Kami dan Allah adalah Sebaik-baik Pelindung". (Ali-Imran:173)

Akan tetapi, yang dimaksud sebagai *al-wakalah* dalam pembahasan ini adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada yang lain dalam hal-hal yang diwakilkan.

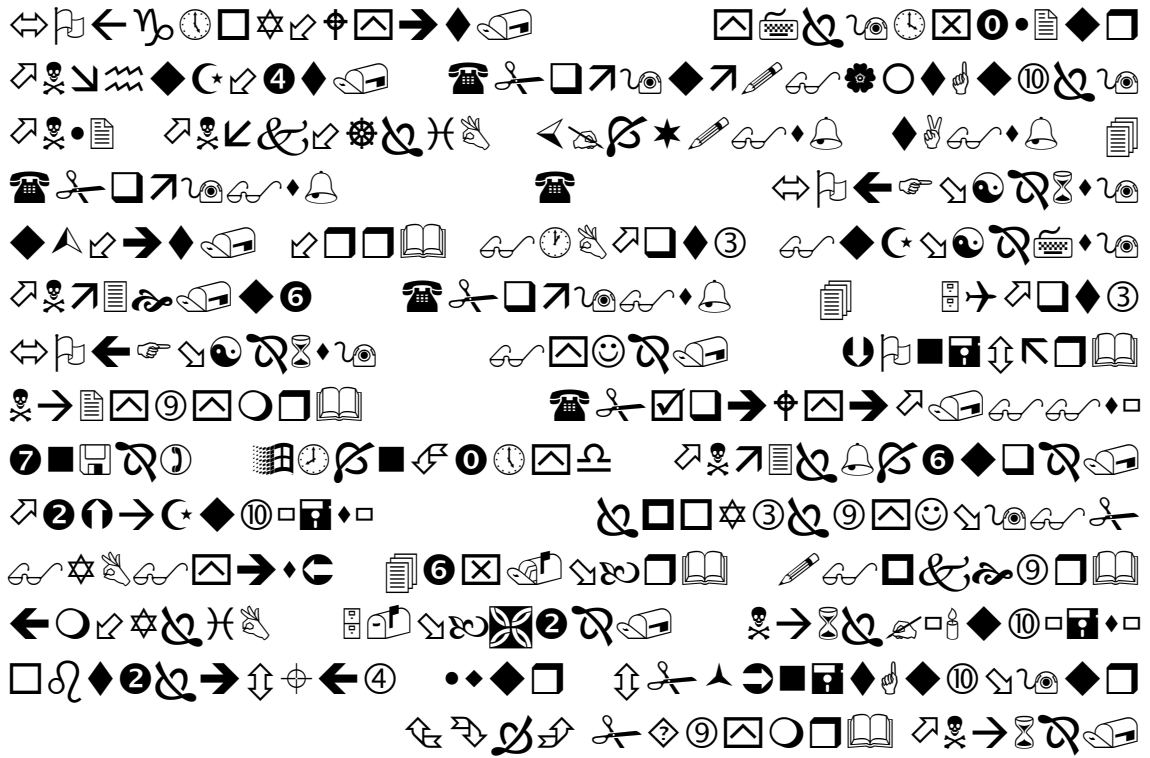
2. Landasan Syariah

Islam mensyariatkan *al-wakalah* karena manusia membutuhkannya. Tidak setiap orang mempunyai kemampuan atau kesempatan untuk menyelesaikan segala urusannya sendiri. Pada suatu kesempatan, seseorang perlu mendelegasikan suatu pekerjaan kepada orang lain untuk mewakili dirinya.

a. Al-Qur'an

Salah satu dasar dibolehkannya *al-wakalah* adalah firman

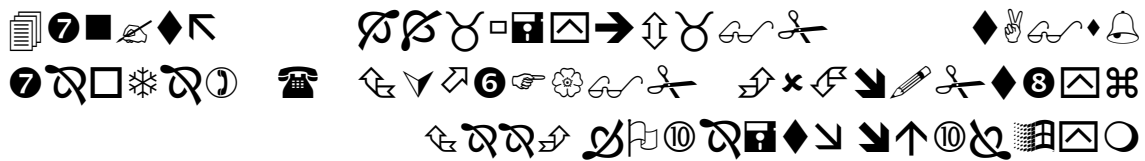
Allah SWT berkenaan dengan kisah Ash-habul Kahfi.



“Dan Demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. berkatalah salah seorang di antara mereka: sudah berapa lamakah kamu berada (disini?). mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari". berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah Dia Lihat manakah makanan yang lebih baik, Maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia Berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun”. (Al-Kahfi:19)

Ayat ini melukiskan perginya salah seorang *ash-habul kahfi* yang bertindak untuk dan atas nama rekan-rekannya sebagai wakil mereka dalam memilih dan membeli makanan.

Ayat lain yang menjadi rujukan *al-wakalah* adalah kisah tentang Nabi Yusuf a.s saat ia berkata kepada raja.



*"Jadikanlah aku bendaharawan negara (Mesir); Sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga, lagi berpengetahuan".
(Yusuf:19)*

Dalam konteks ayat ini, Nabi Yusuf siap untuk menjadi wakil dan pengemban amanah menjaga "Federal Reserve" negeri Mesir.

b. Al-Hadits

Banyak hadits yang dijadikan landasan keabsahan *wakalah*, diantaranya,

"Bahwasannya Rasulullah saw. Mewakulkan kepada Abu Rafi' dan seorang Anshar untuk mewakilinya mengawini Maimunah binti Harits. (Malik no.678, kitab al-Muwaththa', bab Haji)

Dalam kehidupan sehari-hari Rasulullah telah mewakilkan kepada orang lain untuk berbagai urusan. Diantaranya adalah membayar utang, mewakilkan penetapan had dan membayarnya, mewakilkan pengurusan unta, membagi kandang hewan, dan lain-lainnya.

Suatu transaksi yang dilakukan oleh seorang penerima kuasa dalam hal hal hibah, pinjaman, gadai, titipan, peminjaman, kerja sama, dan kerja sama dalam bentuk modal/usaha, harus disandarkan kepada kehendak pemberi kuasa. Hak dan kewajiban di dalam transaksi pemberian kuasa dikembalikan kepada pihak pemberi kuasa.

Jika transaksi tersebut tidak merujuk untuk di atas namakan kepada pemberi kuasa, transaksi itu tidak sah. Transaksi pemberian kuasa sah jika kekuasaannya dilaksanakan oleh penerima kuasa dan hasilnya diteruskan kepada pemberi kuasa.²⁷

Barang yang diterima pihak penerima kuasa dalam kedudukannya sebagai perima kuasa penjualan, pembelian, pembayaran, atau penerimaan pembayaran utang atau barang tertentu, barang itu di anggap menjadi barang titipan.

Jika seorang atau badan usaha yang berutang mengirim sejumlah uang sebagai pembayaran utangnya melalui penerima kuasa kepada yang berpiutang dan uang itu hilang ketika ada di tangan penerima kuasanya sebelum diterima oleh yang berpiutang, yang berutang itu harus tanggung jawab mengganti kerugian. Bila penerima kuasa berasal dari pihak yang berpiutang, yang berpiutang harus bertanggung jawab mengganti kerugian.

Jika seseorang atau badan usaha menunjuk dua orang secara bersamaan untuk menjadi penerima kuasanya, tidak cukup satu orang

²⁷Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah*, (Jakarta:Gramedia Pustaka, 2015), hlm. 275

saja yang bertindak sebagai penerima kuasa. Pihak yang telah ditunjuk sebagai penerima kuasa untuk suatu masalah tertentu, tidak berhak menunjuk yang lain sebagai penerima kuasa tanpa ijin yang memberikan kuasa.

Penerima kuasa yang diberi kuasa untuk melakukan perbuatan hukum secara mutlak, ia bisa melakukan perbuatan hukum secara mutlak. Penerima kuasa yang diberi kuasa untuk melakukan perbuatan hukum secara terbatas, ia hanya bisa melakukan perbuatan hukum secara terbatas.

Jika disyaratkan upah bagi penerima kuasa dalam transaksi pemberian kuasa, penerima kuasa berhak atas upahnya setelah memenuhi tugasnya. Jika pembayaran upah tidak disyaratkan dalam transaksi, dan penerima kuasa itu bukan pihak yang bekerja untuk mendapat upah, pelayanannya itu bersifat kebaikan saja dan ia tidak berhak meminta pembayaran.²⁸

a. Fatwa DSN NO: 10/DSN-MUI/IV/2000 Atas Wakalah

Ketentuan tentang *wakalah*:

1. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad).
2. *Wakalah* dengan imbalan bersifat mengikat dan tidak boleh dibatalkan secara sepihak.

b. Rukun dan Syarat Wakalah

1) Rukun Wakalah

²⁸*Ibid*, hlm. 276

- a. Pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang diwakilkan.
- b. Orang mukallaf atau anak mumayyiz dalam batas-batas tertentu, yaitu dalam hal-hal yang bermanfaat baginya, seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.

2) Syarat-syarat Wakil (yang mewakili)

- a. Cakap hukum.
- b. Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.
- c. Wakil adalah orang yang diberi amanat.

3) Hal-hal yang Diwakilkan

- a. Diketahui dengan jelas oleh orang yang mewakili.
- b. Tidak bertentangan dengan syariat islam.
- c. Dapat diwakilkan, menurut syariat islam

3. *Murabahah dalam Wakalah*

Pembiayaan dengan akad *murabahah* dapat dikombinasikan dengan akad *wakalah*, di mana nasabah akan membeli barang lewat LKS atau Bank Syariah yang tidak mempunyai barang yang mau dibeli nasabah. LKS atau Bank Syariah membeli barang yang dikehendaki oleh nasabah dengan cara pembeliannya diwakilkan oleh nasabah sendiri.²⁹

4. Standar *Wakalah* Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

- a. Bank diperbolehkan memberi kuasa melalui akad *wakalah* kepada nasabah untuk bertindak sebagai wakil bank untuk membeli obyek

²⁹Djoko Muljono, *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta:Penerbit ANDI, 2015), 307-308

murabahah sesuai dengan spesifikasi, kondisi, serta harga yang telah disetujui oleh bank.

- b. Nasabah yang ditunjuk sebagai kuasa bank berkewajiban memeriksa obyek *murabahah* terhadap kualitas, kondisi, pemilihan dan spesifikasi obyek *murabahah* sesuai dengan yang telah disepakati.
- c. Dalam pelaksanaan tugas nasabah sebagai wakil bank, nasabah bertindak langsung untuk dan atas nama bank dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk melindungi hak-hak dan kepentingan bank dan tidak melakukan atau melalaikan hal yang tidak sesuai dengan kewajiban dan tanggung jawab nasabah.
- d. *Wakalah* dalam transaksi *murabahah* dapat meliputi namun tidak terbatas pada pemesanan obyek *murabahah*, pembayaran sebagian atau keseluruhan harga obyek *murabahah* dengan dana yang berasal dari nasabah dan/atau bank.
- e. Dalam hal para pihak ingin melaksanakan akad pembiayaan *murabahah* sebelum nasabah melaksanakan tugas waktalahnya, maka akad *murabahah* berlaku efektif setelah melakukan tugas *wakalah* (*muallaq*). Hal ini hanya bisa dilakukan ketika obyek *murabahah* memerlukan waktu untuk mendapatkannya dan harus ditentukan jangka waktunya.
- f. Nasabah yang bertindak sebagai *wakalah* pihak bank tidak memiliki hak atau otoritas, baik secara tersirat maupun untuk:

- 1) Membuat atau memberikan jaminan hutang, pernyataan atau jaminan (*warranties*) sehubungan dengan pembelian atas nama bank;
 - 2) Melaksanakan suatu kewajiban atau mengikat kontrak penjualan barang atas nama bank selain dari yang dinyatakan secara tegas dalam perjanjian atau akad; atau
 - 3) Meminta, menuntut, atau memperoleh penggantian biaya baik yang berkaitan dengan asuransi, upah, pergudangan, pengiriman atau hal-hal lainnya sehubungan dengan barang selain dari yang ditetapkan dalam harga beli yang ditentukan.
- g. Sebagai wakil, nasabah akan bertanggung jawab untuk membeli dan melakukan penyerahan atas barang secara langsung dari penyedia pada tanggal penyerahan sebagaimana disebutkan dalam pemberitahuan transaksi yang telah disetujui oleh bank.
- h. Kepemilikan atas barang berpindah kepada bank setelah penyerahan barang dari penyedia kepada nasabah sebagai wakil bank sesuai dengan cara yang telah ditetapkan dan disepakati lebih lanjut dalam perjanjian.
- i. Nasabah menanggung semua resiko sehubungan dengan pencurian, kerugian, kerusakan dan musnahnya barang kecuali diakibatkan oleh hal-hal *force majeure* sejak tanggal penyerahan dari penyedia sampai dengan tanggal dimana bank menyerahkan kepada nasabah.
- j. Nasabah dengan menggunakan biaya nasabah sendiri dapat menutup asuransi atas obyek pembiayaan secara memadai, dimana bank

menjadi penerima utama pembayaran asuransi, yang meliputi resiko seperti kebakaran, kerugian, gempa bumi, pencurian atau menutup asuransi lainnya yang diperlukan untuk mengasuransikan pemindahan, penyimpanan dan pergudangan dari barang dengan nilai asuransi penuh, sesuai dengan ketentuan yang disyaratkan oleh bank.

- k. Nasabah tidak diperbolehkan mengadakan perubahan, pengesampingan, atau pembatalan terhadap pembelian, dan tidak ada ketentuan manapun yang dijadikan dasar bagi nasabah untuk membatalkan pembelian tersebut tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari bank.
- l. Sepanjang seluruh syarat untuk pembayaran telah dipenuhi oleh nasabah dan tidak terjadi wanprestasi terhadap perjanjian pembiayaan, pembayaran harga beli akan dilakukan oleh bank kepada nasabah atau kepada penyedia.³⁰

5. Kriteria Obyek *Wakalah*

1. Obyek harus diperbolehkan syara'.
2. Diketahui oleh pihak wakil.
3. Obyek tersebut memang bisa diwakilkan dan didelegasikan kepada orang lain (jual beli, *ijarah*, dan lain-lain).³¹

6. Macam-Macam *Wakalah*

1. *Al-wakalah 'Amanah*

Yaitu akad *wakalah* dimana proses pendelegasian wewenang bersifat umum, tanpa ada spesifikasi tertentu. Artinya obyek *wakalah*

³⁰Standar Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Murabahah, hlm. 32-33

³¹Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta:Muhammadiyah University Press, 2003), hlm. 220

tersebut meliputi segala aktivitas yang menjadi tanggung jawab untuk si *muwakkil*. Wakil memiliki hak dan wewenang untuk menjalankan tugas yang menjadi wewenang dari *muwakkil*.

2. *Al-wakalah Khosshoh*

Yaitu akad *wakalah* di mana prosesi pendelegasian wewenang untuk menggantikan sebuah posisi pekerjaan bersifat spesifik. Artinya, obyek *wakalah* yang dilakukan dijelaskan dengan spesifik tertentu. Seperti membeli mobil Avanza tipe Veloz tahun 2016.

Akad *wakalah* juga dibagi menjadi 2 (dua) yaitu:

1. *Al- wakalah muqayyadah*

Yaitu akad *wakalah* dimana wewenang dan tindakan si wakil dibatasi dengan syarat-syarat tertentu. Misal juallah mobil ini seharga 100 juta jika dikontan, dan 150 juta jika dikredit.

Dalam hal ini, si wakil hanya bisa melaksanakan perwakilan sebatas persyaratan yang diberikan si *muwakkil*.

2. *Al- wakalah mutlaqah*

Yaitu dimana wewenang dan tindakan wakil tidak dibatasi dengan syarat-syarat atau kaidah tertentu. Misalnya, juallah mobil ini tanpa menyebutkan harga yang diinginkan atau mekanisme cara pembayarannya.³²

D. Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

1. Pengertian Usaha Kecil

³²*Ibid*, hlm. 221

Usaha kecil merupakan usaha dengan aset tidak lebih dari dua ratus juta rupiah diluar tanah dan bangunan. Batasan yang teramat jauh dari nol sampai 200 juta membuat jurang pemisah yang tinggi dalam satu komunitas. Batasan ini perlu dipertegas supaya sasaran pemberdayaan usaha kecil tidak hanya dimonopoli oleh kelompok usaha kecil yang besar. Keberanian untuk mendefinisikan ulang akan kondisi ini akan melahirkan komitmen yang jelas dan tegas.

Pada kelompok pengusaha kecil harus dibagi lagi menjadi tiga kategori mikro/kecil dengan aset usaha tidak lebih dari 50 juta, kelompok menengah dengan aset antara 50 juta-100 juta dan kelompok besar dengan aset 100 juta-200 juta. Masing-masing kelompok memiliki sifat yang sangat berlainan. Problem terbesar dalam pengembangan usaha kecil terletak pada kelompok mikro.

Dengan cara tersebut, kita dapat dengan mudah memberikan sentuhan dalam upaya pengembangan usaha. Meskipun semuanya memiliki problem dalam usahanya, namun tingkatan problem yang dihadapi memiliki derajat yang sangat berbeda. Kelompok atas dalam skala tersebut, sesungguhnya telah dapat berjalan dengan baik, telah memiliki akses keuangan yang cukup, begitu juga dengan yang menengah. Sedangkan untuk kelompok terbawah dari skala tersebut sangat terbatas dan bahkan tidak punya akses keuangan dalam

pengembangan usahanya, padahal pada lapis inilah umat mayoritas berada.³³

Anggota dalam kelompok ini biasa bergerak pada dataran normal yang dengan sendirinya sangat labil. Mereka yang termasuk didalamnya meliputi para petani dalam arti yang luas, nelayan, peternak, pedagang kaki lima, serta pengusaha rumahan. Semua aktifitas usaha mereka biasanya menjadi tumpuan hidup keluarga.³⁴

2. Ruang Lingkup Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di negara kita sejak beberapa waktu yang lalu, dimana banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi bahkan berhenti aktifitasnya, sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Pengembangan UKM perlu mendapatkan perhatian yang besar baik dari pemerintah maupun masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Kebijakan pemerintah kedepan perlu diupayakan lebih kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya UKM. Pemerintah perlu meningkatkan peranannya dalam memberdayakan UKM disamping mengembangkan kemitraan usaha yang saling menguntungkan antara

³³Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2005), hlm. 24

³⁴*Ibid*, hlm. 25

pengusaha besar dengan pengusaha kecil, dan meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusianya.

Pengembangan UKM kedepan, perlu menggabungkan keunggulan lokal (lingkungan internal) dan peluang pasar global, yang disinergikan dengan era otonomi daerah dan pasar bebas. Perlu berpikir dalam skala global dan bertindak lokal dalam mengambil kebijakan yang terkait dengan pengembangan UKM.

Disadari akan begitu besarnya peran UKM dalam perekonomian nasional, maupun dalam penyerapan tenaga kerja dan pemerataan distribusi hasil-hasil pembangunan, maka pemerintah melalui undang-undang No. 5 tahun 1999, memberi batasan terhadap UKM yaitu untuk usaha kecil adalah usaha yang:

- c. Memiliki kekayaan (aset) bersih 200 juta, tidak termasuk tanah dan
- d. Bangunan tempat usaha,
- e. Hasil penjualan tahunan (omset) paling banyak 1 miliar,
- f. Milik warga Indonesia,
- g. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan.³⁵

Dengan batasan tersebut, maka diharapkan peranan pemerintah maupun masyarakat perlu memberikan perhatian yang besar untuk mendorong pengembangannya. Pengembangan UKM melalui

³⁵Sukmadi, *Pengantar Ekonomi Bisnis*, (Bandung:Humaniora Utama Press,2017), Hlm. 45, Cetakan Ke 4

pendekatan pemberdayaan usaha, perlu memperhatikan aspek sosial dan budaya dimasing-masing daerah, mengingat usaha kecil dan menengah pada umumnya tumbuh dari masyarakat secara langsung. Disamping itu upaya pengembangan UKM dengan mensinergikannya dengan industri besar melalui pola kemitraan, juga akan memperkuat struktur ekonomi baik nasional maupun daerah. Partisipasi pihak terkait atau stakeholder perlu terus ditumbuhkembangkan lainnya agar UKM betul-betul mampu berkiprah lebih besar lagi dalam perekonomian nasional.

3. Permasalahan

Pada umumnya, permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Kecil dan Menengah (UKM), antara lain meliputi:

A. Faktor Internal

a) Kurangnya Permodalan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan pada modal si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh, karena persyaratan secara administrative dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

b) Sumber Daya Manusia (SDM) yang terbatas

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan ketrampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahannya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan SDM –nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

c) Lembaga Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, oleh karena produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

B. Faktor Eksternal

a) Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif

Kebijaksanaan pemerintah untuk menumbuhkembangkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), meskipun dari tahun ke tahun terus disempurnakan, namun dirasa belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat antara lain masih terjadinya persaingan yang kurang sehat

antara pengusaha-pengusaha kecil dengan pengusaha-pengusaha besar.

b) Terbatasnya Sarana Dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan.

c) Implikasi Otonomi Daerah

Berlakunya Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Otonomi daerah, kewenangan daerah mempunyai otonomi untuk mengatur dan mengurus masyarakat setempat. Perubahan sistem ini akan mengalami implikasi terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Disamping itu semangat kedaerahan yang berlebihan, kadang menciptakan kondisi yang kurang menarik bagi pengusaha luar daerah untuk mengembangkan usahanya di daerah tersebut.

d) Implikasi Perdagangan Bebas

Sebagaimana diketahui bahwa AFTA yang mulai berlaku Tahun 2003 dan APEC Tahun 2020 yang berimplikasi luas terhadap usaha kecil dan menengah untuk bersaing dalam perdagangan bebas. Dalam hal ini, mau tidak mau Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan

efisien, serta dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas.

e) Sifat Produk Dengan Limite Pendek

Sebagian besar produk industri kecil memiliki ciri-ciri atau karakteristik sebagai produk-produk fashion dan kerajinan dengan lifetime yang pendek.

f) Terbatasnya Akses Pasar

Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional.³⁶

4. Upaya untuk Pengembangan UKM

Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada hakekatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UKM, ke depan perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut:

1. Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketentraman usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

2. Bantuan Permodalan

³⁶*Ibid*, hlm. 47

Pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan dana modal ventura. Pembiayaan untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun non bank. Lembaga Keuangan Mikro bank, antara lain: BRI unit Desa dan Bank Pengkreditan Rakyat (BPR).

3. Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan jenis usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan (*win-win solution*).

4. Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara UKM, atau antara UKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindari terjadinya monopoli dalam usaha. Di samping itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian, UKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

5. Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UKM, baik dalam aspek kewirausahaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta ketrampilannya dalam pengembangan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

6. Membentuk Lembaga Khusus

Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggungjawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuhkembangan UKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan, baik intrnal maupun eksternal yang dihadapi oleh UKM.

7. Memantapkan Asosiasi

Asosiasi yang telah ada perlu diperkuat, untuk meningkatkan perannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha bagi anggotanya.

8. Mengembangkan Promosi

Guna lebih mempercepat proses kemitraan antara UKM dengan usaha besar perlu media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan. Disamping itu, perlu juga diadakan *talk show* antara asosiasi dengan mitra usahanya.

9. Mengembangkan Kerjasama yang Setara

Perlu adanya kerjasama atau koordinasi yang serasi antara pemerintah dengan dunia usaha (UKM) untuk menginventarisir berbagai isu-isu muktahir yang terkait dengan perkembangan usaha.³⁷

5. Peranan Kewirausahaan dalam Pengembangan Usaha

Siswono Yudo Husodo, memandang *entrepreneurship* sebagai salah satu unsur penting bagi pengembangan perusahaan yang baik. Menurutnya agar perusahaan dapat berkembang dengan baik maka perusahaan tersebut harus mempunyai unsur, yaitu:

1. Harus ada **investor**, yang mempunyai ide-ide untuk mengembangkan perusahaan.
2. Adanya **businessman** yang mempunyai sense of business yang mampu menerjemahkan rencana inovasi menjadi hal yang nyata dan menghasilkan profit.
3. **Entrepreneur** yang memiliki *entrepreneurship* yang mampu menggerakkan dan mengorganisasikan gagasan menjadi kegiatan yang nyata.
4. Harus ada **expert** yang mempunyai keahlian, yang mendalami bidang-bidang tertentu agar perusahaan kuat dalam berbagai segi keahlian.

6. Wirausahawan dan Usaha Kecil

³⁷*Ibid*, hlm. 48

Dalam Undang-Undang NO. 9/1995 Pasal 5 Tentang Usaha Kecil (Suryana, 2003:87) disebutkan beberapa kriteria usaha yang dapat dikelompokkan sebagai usaha kecil, sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000.

Selain kriteria tersebut, terdapat beberapa kriteria tambahan yang pada umumnya melekat pada usaha kecil. Kriteria-kriteria tersebut menurut *The Committee on Economic Development* organisasi swasta yang melakukan riset dan memberikan berbagai usulan bagi penyusunan kebijakan mengenai berbagai masalah ekonomi nasional maupun internasional di Amerika Serikat adalah sebagai berikut:

1. Pemilik modal merangkap sebagai pengelola perusahaan
2. Modal perusahaan dibiayai oleh satu orang atau sekelompok orang.
3. Pemilik dan karyawan bertempat tinggal tidak jauh dari perusahaan.
4. Ukuran perusahaan relatif kecil apabila dibandingkan dengan perusahaan lain dalam industri yang sama (ukuran perusahaan dapat dinyatakan dalam bentuk aset, jumlah karyawan, atau pendapatan penjualan).

Usaha kecil dikembangkan oleh para wirausahawan, baik wirausahawan yang memulai usahanya dari awal maupun

wirausahawan yang membeli usaha yang telah ada dan mengembangkannya lebih lanjut. Seiring dengan bertambahnya waktu, usaha kecil yang berhasil dapat tumbuh menjadi usaha berskala besar dengan lingkup pemasaran yang semakin besar baik di dalam negeri (lokal domestik) maupun luar negeri.³⁸

7. Faktor-faktor Penyebab Keberhasilan Usaha Kecil

Berbagai kekuatan yang melekat pada usaha kecil dapat memberikan kontribusi bagi keberhasilan usaha kecil. Faktor-faktor tersebut antara lain:

1. Fleksibilitas Usaha yang Besar

Usaha kecil lebih fleksibel dibandingkan perusahaan besar. Usaha kecil dapat melakukan perubahan rencana usaha lebih cepat dibandingkan perusahaan besar sehingga dapat memberikan tanggapan terhadap perubahan lingkungan usaha secara lebih cepat. perusahaan besar yang memiliki lapisan birokrasi sangat banyak, akan memberikan respon yang lebih lamban terhadap perubahan lingkungan perusahaan dibanding usaha kecil.

2. Memiliki Perhatian Yang Lebih Besar Terhadap Pelanggan Dan Karyawan

Pemilik usaha kecil memiliki lebih banyak kontak langsung dengan pelanggan dan karyawan dibandingkan perusahaaa besar. Usaha

³⁸Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis Dan Studi Kasus*, Ed. 1, Cet.1, (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2006), Hlm126

kecil dapat memberikan respon lebih cepat terhadap perubahan selera pelanggan karena pengusaha kecil memiliki hubungan yang lebih intens dengan pelanggan. Pengusaha kecil juga memiliki komunikasi langsung yang lebih banyak dengan para karyawannya di banding perusahaan besar. Pada perusahaan komunikasi antara pimpinan puncak dengan karyawan sering kali harus diwakili oleh beberapa lapis jenjang manajer.

3. Biaya Tetap Lebih Rendah

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah berbagai biaya yang perubahannya tidak proporsional dengan perubahan jumlah volume produksi. Usaha kecil memiliki biaya tetap yang lebih rendah dibanding usaha besar, sehingga usaha kecil dapat menetapkan harga jual lebih rendah dibandingkan perusahaan besar.

4. Pemilik Usaha Memiliki Motivasi Lebih Besar

Karena pengelola usaha kecil pada umumnya merangkap sebagai pemilik usaha, dimana mereka membentuk usaha dengan harapan dapat memperoleh keuntungan yang akan meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Maka, para pemilik usaha kecil memiliki motivasi yang lebih besar dalam menjalankan usahanya dibandingkan para manajer di perusahaan besar yang pada umumnya bukan merupakan pemilik langsung perusahaan.

8. Faktor-faktor Penyebab Kegagalan Usaha Kecil

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Dun & Bradstreet Corporation, terdapat beberapa faktor yang menjadi penyebab kegagalan usaha kecil, yaitu:

1. Kecerobohan pemilik perusahaan yang tercermin dari perilaku usaha yang buruk, kesehatan yang buruk, masalah perkawinan, dan lain sebagainya.
2. Bencana, seperti kebakaran, meninggalnya pemilik perusahaan.
3. Penipuan, seperti penggelapan uang perusahaan, pembuatan laporan palsu, perjanjian yang salah.
4. Faktor-faktor ekonomi, seperti tingginya tingkat bunga, kehilangan bagian pasar.
5. Masalah penjualan seperti kemampuan bersaing yang lemah, masalah persediaan barang, lokasi usaha yang kurang baik.
6. Masalah biaya seperti tingginya biaya operasional perusahaan dibandingkan pesaing, besarnya beban biaya bunga yang harus dibayar perusahaan setiap bulan.
7. Masalah yang ditimbulkan oleh pelanggan seperti masalah kolektibilitas piutang, jumlah pelanggan yang terlalu kecil.
8. Masalah yang berkaitan dengan permodalan seperti jumlah modal yang kurang memadai, adanya penarikan modal (*withdrawal*) secara terus-menerus.³⁹

No.	Ukuran Usaha	Karakteristik

³⁹*Ibid*, hlm.127

1.	Usaha Mikro	<p>a) Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap; sewaktu-waktu dapat berganti.</p> <p>b) Tempat usahanya tidak selalu menetap; sewaktu-waktu dapat pindah tempat.</p> <p>c) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun.</p> <p>d) Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.</p> <p>e) Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.</p> <p>f) tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.</p> <p>g) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank.</p> <p>h) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.</p> <p>i) Contoh: usaha perdagangan,</p>
----	-------------	--

		seperti kaki lima serta pedagang di pasar.
2.	Usaha Kecil	<p>a) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap dan tidak gampang berpindah.</p> <p>b) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap dan tidak berpindah-pindah.</p> <p>c) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.</p> <p>d) Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.</p> <p>e) Sudah membuat neraca usaha.</p> <p>f) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.</p> <p>g) Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha.</p> <p>h) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan</p>

		<p>modal.</p> <p>i) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti <i>business planning</i>.</p> <p>j) Contoh: pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.</p>
3.	Usaha Menengah	<p>a) Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.</p> <p>b) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk <i>auditing</i> dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.</p> <p>c) Telah melakukan aturan atau</p>

		<p>pengelolaan dan organisasi perburuhan.</p> <p>d) Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.</p> <p>e) Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.</p> <p>f) Pada umumnya, telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.</p> <p>g) Contoh: usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.</p>
--	--	---

E. Penelitian Terdahulu

Secara umum, penelitian terdahulu bertujuan untuk memberikan gambaran kepada peneliti selanjutnya untuk memberikan penjelasan secara singkat, padat dan jelas secara konseptual dalam melakukan pembahasan. Selain hal tersebut, penelitian terdahulu juga bertujuan sebagai pembanding.

Dalam hal ini peneliti mengambil judul “Implementasi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Pada Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Di *Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Karangrejo Tulungagung*”. Berikut adalah penelitian terdahulu yang menjadi landasan penelitian ini, meliputi:

No.	Judul	Hasil	Perbedaan dengan penulis
1.	Implementasi Produk Pembiayaan <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Dalam Usaha Mikro Di BRI Syariah Cabang Pati	<p>Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (Field Research) dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dengan dua sumber data yaitu data primer hasil wawancara langsung yang dilakukan dengan manajer personalia dan kepala cabang utama di BRI Syariah KCP Pati. Sedangkan data sekunder diperoleh dari berbentuk buku, karya tulis, dan tulisan maupun artikel yang berhubungan dengan objek penelitian. Hasil dari penelitian ini adalah (1) Penerapan dan Mekanisme Pembiayaan Usaha Mikro, (2) Pelaksanaan Pembiayaan Usaha Mikro di BRIS cabang Pati, (3) Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan di BRI Syariah cabang Pati, (4) Analisis Penerapan dan Mekanisme Pembiayaan</p>	<p>a. Dalam penelitian ini, penulis lebih mengedepankan bagaimana praktek akad <i>murabahah</i> dalam lembaga keuangan BMT Istiqomah Karangrejo.</p> <p>b. Lokasi penelitian yang berbeda.</p>

		Mikro pada BRIS cabang Pati	
2.	Prosedur Pelaksanaan <i>Murabahah</i> Dalam Usaha Kecil Dan Menengah Di Bank Syariah Mandiri Cabang Surabaya	<p>Dari penelitian yang dilakukan dapat membuat kesimpulan, yaitu Dalam ketentuan Bank Syariah Mandiri. Hal-hal secara umum yang harus dipenuhi dalam hal pembiayaan <i>murabahah</i> adalah Pembiayaan <i>Murabahah</i> telah diatur dalam Fatwah Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Pemenuhan terhadap Kriteria ini menandakan bahwa Nasabah yang bersangkutan merupakan orang yang sempurna untuk mendapatkan pembiayaan. Kriteria 5C tersebut antara lain :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Character 2. Capacity 3. Capital 4. Collateral 5. Condition 	<ol style="list-style-type: none"> a. Penelitian yang dilakukan bukan terfokus pada karakter nasabah yang akan mengajukan pembiayaan, tetapi lebih fokus kepada akad apa yang akan diterapkan dalam melakukan pembiayaan. b. Lokasi penelitian berbeda

3.	<p>Penerapan Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Dalam Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) Mikro di PT. BRI Syariah KCP Stabat</p>	<p>Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana praktik penerapan akad <i>murabahah bil wakalah</i> yang ada pada Bank Syari'ah, selain itu penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui adakah perbedaan praktek dan teori pada akad <i>murabahah bil wakalah</i> yang ada di Bank Syari'ah. Hasil penelitian yakni secara teori akad <i>murabahah bil wakalah</i> yang dilakukan oleh Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Stabat dalam melakukan pembiayaan usaha mikro dapat dikatakan syari'ah apa bila melakukan akad <i>wakalah</i> terlebih dahulu baru melakukan akad <i>murabahah</i> setelah barang yang dimaksud sudah</p>	<p>a. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu terletak pada lembaga yang diteliti. Jika penelitian ini memilih tempat penelitian yang cakupannya lebih luas yaitu bank. Sedangkan penulis mengambil lokasi penelitian di lembaga non bank atau koperasi syariah atau BMT.</p>
----	---	--	--

		menjadi milik Bank.	
4.	Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Baitul Maal Wat Tamwil di Kabupaten Magelang	<p>Jurnal ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, dokumentasi, wawancara mendalam, termasuk FGD, dan angket. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Penelitian dilaksanakan di Kabupaten Magelang. Adapun subyek penelitian adalah BMT yang melakukan operasional di kabupaten magelang dan UMKM yang dibina melalui pembiayaan dan permodalan BMT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran BMT terhadap pengembangan UMKM di Kabupaten Magelang sebagian besar terbatas pada pemberian pembiayaan dengan karakter sama dengan jenis pembiayaan non UMKM dan mengikutsertakan UMKM</p>	<p>Dalam jurnal ini tidak terdapat variabel tentang akad, variabel yang lainnya yaitu UMKM yang tentunya berbeda dengan variabel peneliti yaitu UKM. Perbedaannya jika UKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Sedangkan UMKM adalah usaha yang maksimal assetnya Rp. 50 juta dan omsetnya maksimal Rp. 300 juta. Sedangkan persamaannya adalah sama lembaga keuangannya yaitu</p>

		yang bermitra dengan BMT untuk mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM, baik level Kabupaten maupun Propinsi.	BMT.
5.	Aplikasi Akad Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah	Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa dalam aplikasi murabahah yang ada pada perbankan syariah menjadikan bank syariah sebagai penyedia dana bukan sebagai penjual. Akad murabahah yang ada pada fiqih klasikpun telah banyak mengalami modifikasi. Modifikasi pada akad murabahah inilah yang memunculkan kritik di kalangan masyarakat. Modifikasi akad murabahah meliputi akad murabahah yang mengikat nasabah sebelum bank memiliki barang yang diinginkan nasabah sehingga memunculkan bai' ma'dum, murabahah lil amri bi al-syira' yang	a. Perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah dalam jurnal tidak menjelaskan tentang UKM

		<p>dianggap haram oleh sebagian ulama karena merupakan celah riba, dan murabahah bil wakalah yang hukumnya boleh menurut Fatwa DSN-MUI namun adanya akad wakalah memudahkan munculnya kecurangan dari pihak nasabah yang akan membuat akad murabahahnya tidak sah.</p>	
--	--	--	--

F. Kerangka Konseptual

