

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Pengertian Peran**

Didalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, peran sesuatu yang jadi bagian atau yang memegang pimpinan yang terutama.<sup>1</sup> Peran adalah bentuk dari perilaku yang diharapkan dari seseorang pada situasi sosial tertentu. Bila yang diartikan dengan peran adalah perilaku yang diharapkan dari seseorang dalam suatu status tertentu, maka perilaku peran adalah perilaku yang sesungguhnya dari orang yang melakukan peran tersebut, hakekatnya peran juga dapat dirumuskan sebagai suatu rangkaian perilaku tertentu yang ditimbulkan oleh jabatan tertentu.

Peranan merupakan aspek dinamis dari kedudukan. Apabila seorang melaksanakan hak dan kewajiban sesuai dengan kedudukannya, maka hal itu berarti dia menjalankan suatu peran. Setiap orang mempunyai macam-macam peranan yang berasal dari pola-pola pergaulan hidupnya. Hal itu berarti bahwa peranan menentukan apa yang diperbuatnya bagi masyarakat serta kesempatan-kesempatan apa yang diberikan masyarakat kepadanya.<sup>2</sup>

Menurut Suhardono, peran menurut ilmu sosial berarti suatu fungsi yang dibawakan seseorang ketika menduduki suatu posisi dalam struktur sosial

---

<sup>1</sup> W.J.S. Poerwadarminto, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, PN Balai Pustaka, Jakarta, 1984, hal. 734

<sup>2</sup> Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2013, hal. 212-213

tertentu.<sup>3</sup> Dengan menduduki jabatan tertentu, seseorang dapat memainkan fungsinya karena posisi yang didudukinya tersebut seseorang dikatakan menjalankan peran untuk menjalankan hak dan kewajiban yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari status yang disandangnya. Setiap status sosial terkait dengan satu atau lebih status sosial. Strategi dan struktur organisasi juga terbukti mempengaruhi peran dan prestasi peran atau bahasa Inggrisnya “*role perception*”. Dilihat dari perilaku organisasi, peran ini merupakan salah satu komponen dari sistem sosial organisasi, selain norma dan budaya organisasi. Ada dua jenis perilaku yang diterapkan dalam suatu pekerjaan, yaitu:<sup>4</sup>

1. *Role Perception* yaitu penilaian seseorang mengenai cara orang tersebut berperilaku atau dengan kata lain pemahaman atau kesadaran mengenai pola perilaku atau fungsi yang diharapkan dari orang tersebut.
2. *Role Expectation* yaitu cara orang lain menerima perilaku seseorang dalam situasi tertentu. Dengan peran yang dijalankan seseorang dalam organisasi, akan terbentuk suatu komponen penting dalam identitas dan kemampuan orang itu untuk bekerja. Dalam hal ini, suatu organisasi harus memastikan bahwa peran-peran tersebut telah diartikan dengan jelas.

Dari beberapa pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa peran adalah suatu perilaku atau tindakan yang diharapkan oleh sekelompok orang atau lingkungan untuk dilakukan oleh seseorang individu, kelompok, organisasi, badan atau lembaga karena status atau kedudukan yang dimiliki akan memberikan pengaruh pada sekelompok orang atau lingkungan tersebut.

---

<sup>3</sup> <http://ariftetsuya.blogspot.co.id/2014/04/pengertian-peran.html> diakses tanggal 11 Februari 2019

<sup>4</sup> Bimo Walgito, *Psikologi Sosial*, Edisi Revisi, Andi Offset, Yogyakarta, 2003, hal. 7

Berdasarkan penjelasan tersebut apabila dihubungkan dengan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dapat diartikan bahwa, peran merupakan tindakan berupa serangkaian usaha-usaha dan kegiatan yang dijalankan BMT karena kedudukannya sebagai gerakan ekonomi rakyat serta sebagai badan usaha bersama berdasarkan azas gotong royong yang diharapkan dapat memberikan pengaruh pada anggota serta masyarakat sesuai dengan tujuan BMT yaitu mensejahterakan ekonomi anggotanya sesuai norma dan moral Islam dan berusaha memenuhi kewajiban-kewajibannya maupun hak-haknya dalam membantu pembiayaan-pembiayaan kepada usaha-usaha yang produktif.

## **B. Konsep Pembiayaan *Murabahah***

### **1. Pembiayaan**

#### **a. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan dalam Baitul Maal Waa Tamwil (BMT) atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan BMT adalah penanaman dana dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qard*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening.<sup>5</sup>

Pembiayaan syariah merupakan aktivitas BMT dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain BMT berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana

---

<sup>5</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm 302.

kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.

Menurut Undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Didalam BMT, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.<sup>6</sup>

Pembiayaan atau nuqud i'timani menurut PERMA No. 2 Tahun 2008 KHES (Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah) adalah penyediaan dana dan atau tagihan berdasarkan akad mudharabah atau musyarakah dan atau pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip bagi hasil. Pembiayaan menurut Muhammad Syafi'i Antonio yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011), hlm 105

<sup>7</sup> Muhammad dan Syafi'i Antonio, *Lembaga keuangan Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm 160.

b. Fungsi Pembiayaan

1) Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari lembaga keuangan untuk memperluas dan memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, maupun usaha lainnya. Dengan demikian, dana yang mengendap tidaklah diam dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

2) Meningkatkan daya guna barang

Produsen dengan bantuan lembaga keuangan dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga daya guna barang tersebut bertambah nilainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

3) Meningkatkan peredaran uang

Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu

kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif maupun kuantitatif.<sup>8</sup>

4) Menimbulkan kegairahan baru berusaha

Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya dalam bentuk modal. Oleh karena itu bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari lembaga keuangan dapat digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

5) Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain: pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana, pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat. Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan lembaga keuangan memegang peranan yang penting.

6) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan memperoleh pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam

---

<sup>8</sup> Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Manajemen*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 7

struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan pendapatan yang terus berarti pajak perusahaanpun akan terus bertambah. Sehingga secara tidak langsung pendapatan negara juga akan meningkat.<sup>9</sup>

## 2. Pengertian Murabahah

Secara etimologis, *murabahah* berasal dari kata *al-ribhatau al-rabh* yang memiliki arti kelebihan atau pertambahan dalam perdagangan. Dengan kata lain, *al-ribh* tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan "keuntungan, laba, faedah".<sup>10</sup> Sedangkan menurut istilah *murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Murabahah merupakan salah satu produk pembiayaan syariah, baik kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun yang bersifat konsumtif. Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak penjual dengan pihak pembeli.<sup>11</sup> Dalam pengertian lain *murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli *murabahah* dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Beberapa definisi murabahah menurut para ulama:

- a) Menurut ulama Hanafiyah murabahah adalah memindahkan hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga

---

<sup>9</sup> *Ibid.*, hal. 8

<sup>10</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 101

<sup>11</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), hal. 41

awal yang dilakukan pemilik awal ditambah dengan keuntungan yang diinginkan.

- b) Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat, murabahah adalah akad jual beli yang dilakukan seseorang dengan mendasarkan pada harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak.
- c) Sebagaimana yang dikutip oleh Yasid Afandi, Wahbah Al-Zuhailiy mendefinisikan murabahah dengan jual beli yang dilakukan seseorang dengan harga awal ditambah dengan keuntungan. Penjual menyampaikan harga beli kepada pembeli ditambah dengan permintaan keuntungan yang dikehendaki penjual kepada pembeli.<sup>12</sup>

Hal inilah yang membedakan *murabahah* dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh. *Bai al-Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dalam *bai al - murabahah* penjual harus member tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. *Murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah. Bank syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang

---

<sup>12</sup> Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hlm 85

bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.<sup>13</sup>

### 3. Landasan Hukum *Murabahah*

Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah* terdapat dalam Al-Quran surat Al-Baqarah ayat 275)<sup>14</sup>

a. Al-Qur'an

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*Artinya: “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al – Baqarah: 275)*

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Artinya: “Hai orang – orang yang beriman, janganlah kami saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu: sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu” (QS. AN – Nisa : 29)<sup>15</sup>*

<sup>13</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 101

<sup>14</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, t.t.), hal. 69

<sup>15</sup> *Ibid.*, hal. 122

## b. Hadist

الْبُرْكَهُ فِيهِنَّ ثَلَاثٌ: لِبَيْتِ بِالشَّعِيرِ الْبُرِّوْخَلْطُ وَالْمُقَارَضَةُ أَجَلٍ إِلَى الْبَيْعِ  
لِلْبَيْعِ لَا

Dari Suhaib ar-Rumi bahwa Rasulullah saw bersabda, “Tiga perkara yang terdapat didalamnya: jual beli dengan cara kredit, memberikan modal kepada seseorang untuk berdagang (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk diperjual-belikan”.<sup>16</sup>

Hadits riwayat Ibnu Majah tersebut merupakan dalil lain diperbolehkannya *murabahah* yang dilakukan secara jatuh tempo. Meskipun kedudukan hadits ini lemah, namun banyak ulama<sup>16</sup> yang menggunakan dalil ini sebagai dasar hukum akad *murabahah* ataupun jual beli jatuh tempo. Ulama menyatakan bahwa arti tumbuh dan menjadi lebih baik terdapat pada perniagaan. Terlebih pada jual beli yang dilakukan secara jatuh tempo atau akad *murabahah*. Dengan menunjuk adanya keberkahan ini, hal ini mengindikasikan diperbolehkannya praktik jual beli yang dilakukan secara jatuh tempo. Begitu juga dengan akad *murabahah* yang dilakukan secara jatuh tempo. Dalam arti, nasabah diberi jangka waktu untuk

---

<sup>16</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 102

melakukan pelunasan atas harga komoditas sesuai dengan kesepakatan.<sup>17</sup>

#### 4. Rukun dan Syarat Akad dalam *Murabahah*

Rukun merupakan sesuatu yang wajib ada dalam suatu transaksi, misalnya ada penjual dan pembeli. Tanpa adanya penjual dan pembeli, maka jual beli tidak akan ada. Para ekonom-ekonom Islam menganggap *murabahah* sebagai bagian dalam jual beli. Maka secara umum kaidah yang digunakan adalah jual beli.<sup>18</sup>

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu:

- a. Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- b. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *staman* (harga) dan
- c. *Shighat*, yaitu *ijab* dan *qabul*.<sup>19</sup>

Sedangkan menurut Muhammad rukun *murabahah* ada lima, yaitu:

- a. Penjual (*ba'i*)
- b. Pembeli (*musytari*)
- c. Obyek jual beli (*mabi'*)
- d. Harga (*tsamant*)
- e. *Ijab qabul*<sup>20</sup>

---

<sup>17</sup> Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah*, Juz I, (Kairo : Dar al-Hadits, 1999), hal. 72

<sup>18</sup> Hendi suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 70

<sup>19</sup> Ascarya, *Akad dan Produk bank syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 82

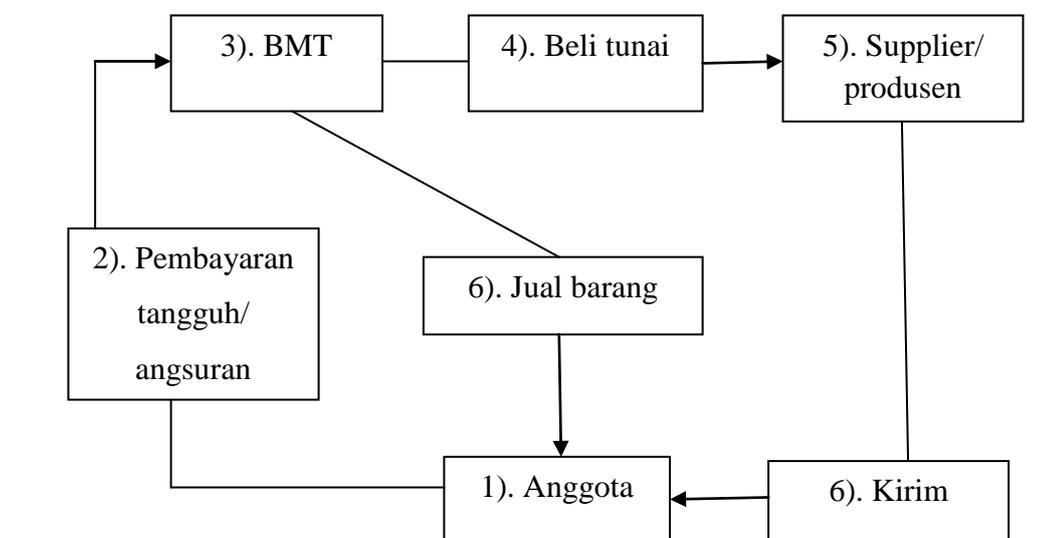
Syarat *Murabahah* yaitu:

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang diterapkan
- c. Kontrak harus bebas riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Jadi, disini terlihat adanya unsur keterbukaan.<sup>21</sup>

## 5. Konsep dan Penerapan Pembiayaan *Murabahah*

Secara umum konsep pembiayaan *Murabahah* di BMT dapat digambarkan dengan skema sebagai berikut:

**Skema Murabahah**



<sup>20</sup> Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah (Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pada Bank Syari'ah)*, (Yogyakarta: UII Press, 2009), hal. 58

<sup>21</sup> Adrian, Sutedi, *Perbankan Syariah*, (Penerbit Galia Indonesia, 2009) hal. 122

Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah di BMT yaitu:<sup>22</sup>

- a. Anggota datang ke BMT dengan membawa surat permohonan murabahah. Dalam surat permohonan tersebut, dilampirkan jenis barang yang dibutuhkan, tujuan pembiayaan, jangka waktu, sumber dana dan cara untuk melunasi hutang. Selain data tersebut juga dicantumkan data seperti: nama, alamat lengkap, KTP/ SIM, kartu keluarga, pekerjaan pemohon dan status rumah pemohon.
- b. Anggota mengisi data survey yang telah disediakan oleh pihak BMT, data tersebut digunakan untuk melakukan survey oleh pihak BMT. Data survey ini harus diisi dengan benar karena akan menentukan kelayakan dari anggota.
- c. Anggota mengisi formulir untuk mencari calon anggota BMT.
- d. Anggota memberikan keterangan tentang tujuan pengajuan pembiayaan pada pihak BMT. Serta memberikan jenis akad apa yang akan digunakan oleh anggota apabila disetujui permohonan oleh BMT.
- e. Bagian marketing akan datang kerumah pemohon untuk melakukan survey sesuai dengan data yang diisi oleh anggota pada waktu pengajuan pembiayaan. Dalam hal ini pihak marketing harus jeli dalam melakukan kelayakan pembiayaan.
- f. Pihak BMT melakukan analisa kelayakan pembiayaan apakah pantas anggota tersebut diberikan pembiayaan atau tidak.

---

<sup>22</sup> Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, (Yogyakarta: ISES Publishing, 2008), hal. 23-24

- g. Pihak BMT melakukan akad murabahah yakni jual beli antara pihak BMT dengan anggota untuk menjual barang yang di atasnamakan pihak BMT kepada anggota. Dalam hal ini barang yang diperjualbelikan telah dibeli oleh anggota dengan penuh tanggungjawab.
- h. Setelah melakukan akad maka anggota dapat langsung mencairkan dana yang telah disetujui dalam pembiayaan dengan membayar uang sebesar 2% dari pembiayaan yang anggota peroleh untuk biaya administrasi.
- i. Setelah anggota melakukan akad maka sesuai dengan spesifikasi yang diminta, selanjutnya sesuai dengan isi perjanjian *murabahah*, pelunasan hutang anggota dilaksanakan oleh anggota sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

## 6. Tujuan dan Manfaat *Murabahah*

Pembiayaan dengan prinsip jual beli diaplikasikan dalam skim *murabahah (deferred payment sale)*, yaitu pembelian barang oleh lembaga untuk anggota dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (*inventory*) dengan pembayaran ditangguhkan dalam jangka dibawah satu tahun (*short run financing*).<sup>23</sup>

Tujuan anggota melakukan jual beli adalah karena suatu alasan bahwa anggota tidak memiliki uang tunai (modal) untuk bertransaksi langsung dengan supplier. Dengan melakukan transaksi dengan lembaga

---

<sup>23</sup> Ahmad Dahlan, *Bank syariah (Teoritik, Praktik, Kritik)*, (Depok Sleman Yogyakarta: Teras, 2012) hal. 191

(sebagai lembaga keuangan), maka anggota dapat melakukan jual beli dengan pembayaran tangguh atau angsuran, maka yang timbul dalam transaksi ini adalah piutang uang. Artinya penjual (ba'i) akan memiliki piutang uang sebesar nilai transaksi atas pembeli (musytary), dan sebaliknya pembeli (musytary) punya utang uang sebesar nilai transaksi kepada penjual (ba'i).<sup>24</sup>

*Murabahah* dalam kaitannya dijadikan peningkatan usaha dijelaskan dalam Pasal 19 huruf d Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah disebutkan bahwa *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang. Dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Sedangkan dalam Pasal 1 angka 7 Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 7/46/PBI/2005 tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah disebutkan bahwa *murabahah* adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.<sup>25</sup>

*Murabahah* dapat digunakan anggota ketika memerlukan dana untuk membeli suatu komoditas/barang (terutama bagi pengusaha produsen yang hendak memperluas usaha dengan cara menambah peralatan

---

<sup>24</sup>Lokakarya Perbankan Syariah Polines Semarang, *Perbankan Syariah Prinsip Dasar Pengelolaan Bank Syariah*, (Jakarta: Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, 2001), hal. 15

<sup>25</sup> Ascarya; Diana Yumanita, *Bank Syariah: Gambaran Umum, seri kebanksentralan nomor 14* (Jakarta: Bank Indonesia Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan, 2005), hal. 27

modalnya seperti mesin-mesin, dan sebagainya berikutnya akan ditujukan kepada usaha-usaha yang dapat menunjang pengembangan pengusaha produsen seperti kredit untuk penambahan modal kerja, kredit untuk pedagang perantara, dan kredit untuk peningkatan daya beli konsumen barang-barang yang dihasilkan pengusaha produsen nasabah.<sup>26</sup> Murabahah disini dibedakan menjadi dua yaitu untuk tingkat mikro dan tingkat makro. Secara mikro dijelaskan bahwa pembiayaan murabahah bertujuan untuk:

1. Upaya memaksimalkan laba artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha.
2. Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.
3. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
4. Penyaluran kelebihan dana, artinya mekanisme pembiayaan dapat menjembatani penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang berkekurangan dana.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Karnaen A.Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'I Antonio, *Prinsip Operasional Bank Islam* (Jakarta: Risalah Masa, 1992), hal. 71

<sup>27</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: YKPN, 2005), hal.

Secara mikro dijelaskan bahwa pembiayaan murabahah bertujuan untuk:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- 4) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.<sup>28</sup>

*Murabahah* adalah salah satu produk penyaluran dana yang cukup digemari di BMT karena karakternya yang *profitable*, mudah dalam penerapan, serta dengan *risk-factor* yang ringan untuk diperhitungkan. Dalam penerapan, BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan anggota. Mula-mula BMT membeli barang sebagaimana dimaksud kepada pihak ketiga dengan harga tertentu, secara langsung atau melalui wakil yang ditunjuk, untuk selanjutnya barang tersebut dijual kepada anggota dengan harga tertentu setelah ditambah keuntungan (*mark-up*) yang disepakati bersama.

---

<sup>28</sup> *Ibid.*, hal 4

Besarnya keuntungan yang diambil BMT atas transaksi murabahah tersebut bersifat 'constant', dalam pengertian tidak berkembang dan tidak pula berkurang, serta tidak terkait apalagi terikat oleh fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap dolar. Keadaan ini berlangsung hingga akhir pelunasan hutang oleh anggota kepada BMT.<sup>29</sup>

#### **7. Pengertian *Murabahah Bil Wakalah***

Murabahah bil wakalah adalah jual beli dengan sistem wakalah. Dalam jual beli ini penjual mewakili pembelianya kepada pihak anggota, dengan ini akad pertama adalah akad wakalah setelah akad wakalah berakhir yang ditandai dengan penyerahan barang dari anggota ke Lembaga Keuangan Syariah yang kemudian pihak lembaga memberikan akad murabahah.

Sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional No:04/DSN-MUI/IV/2000 pasal 1 ayat 9: "jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank".<sup>30</sup> Sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI akad murabahah bil wakalah dapat dilakukan dengan syarat jika barang yang dibeli oleh nasabah sepenuhnya sudah milik lembaga keuangan syariah, kemudian setelah barang tersebut dimiliki lembaga keuangan syariah maka akad mrabahah dapat dilakukan.

---

<sup>29</sup> Makhalul Ilmi, *Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta : UII Press, 2002, hal.38

<sup>30</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*, (Jakarta: CV Gaung Persada, 2006), cet. 4, Hal. 26

## 8. Rukun *Murabahah* bil Wakalah

Dalam rukun *murabahah* bil wakalah sama dengan akad *murabahah*, namun perbedaan dalam akad *murabahah* bil wakalah terdapat wakil dalam pembelian barang.

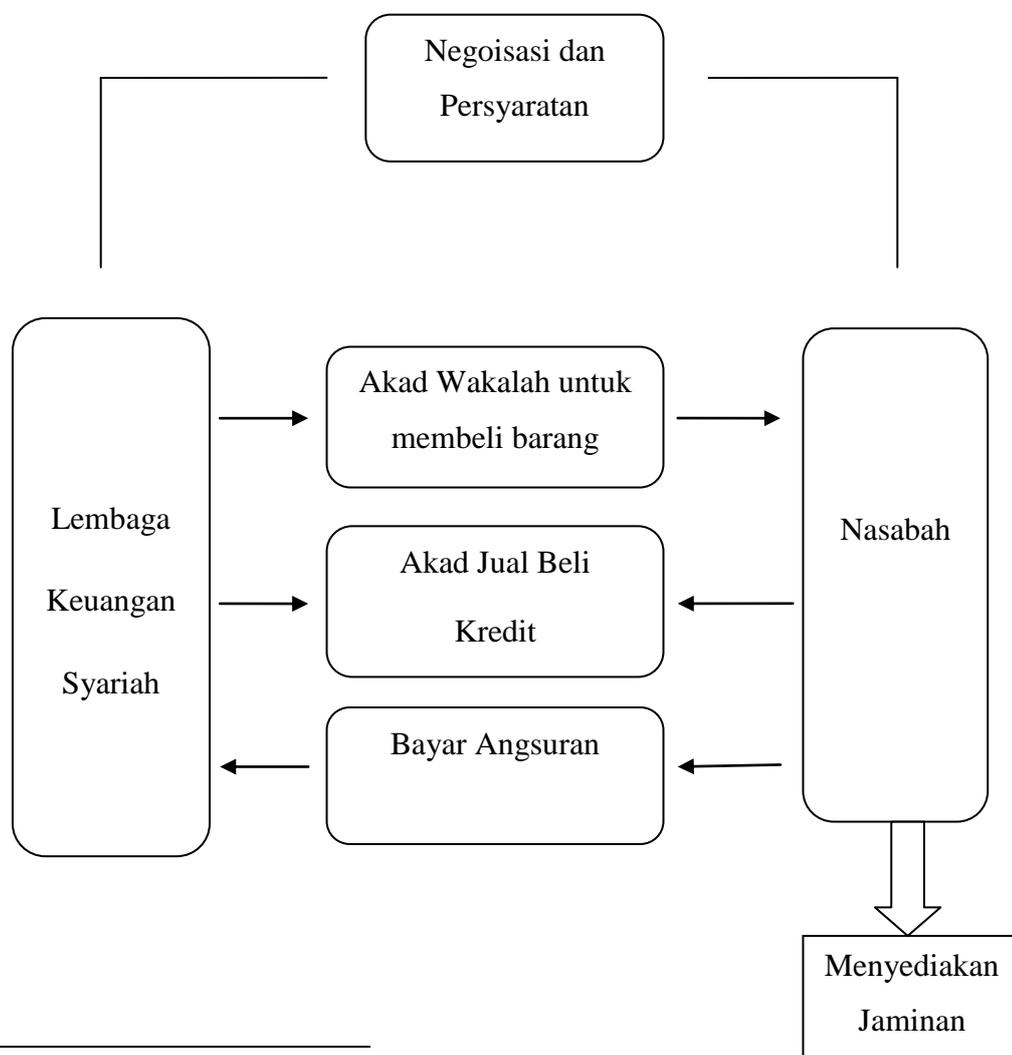
- a. Penjual (*ba'i*)
- b. Pembeli (*musytary*)
- c. Barang yang dibeli
- d. Harga barang, dalam hal ini harga barang harus diketahui secara jelas yaitu harga beli dan margin yang akan disepakati oleh kedua belah pihak. Sehingga kedua belah pihak akan melakukan keputusan harga jual dan jangka waktu pengangsuran.
- e. Muwakil atau pemberi kuasa adalah pihak yang memberikan kuasa kepada pihak lain.
- f. Taukil atau objek akad
- g. Shigat atau ijab dan Qabul

## 9. Syarat *Murabahah* bil Wakalah

- a. Barang yang diperjual belikan harus halal dan bebas dari najis
- b. Penjual memberitahu modal yang akan diberikan kepada nasabah.
- c. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan
- d. Kontrak harus bebas dari riba
- e. Penjual harus memberitahu atau menjelaskan bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian

- f. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian tersebut dilakukan secara utang.<sup>31</sup>
- g. Objek barang yang akan dibeli harus jelas dan diwakilkan kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan akad murabahah bil wakalah
- h. Tidak bertentangan dengan syariat islam

#### 10. Skema *Murabahah Bil Wakalah*



<sup>31</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hlm. 226

Penjelasan dari skema diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Anggota mengajukan pembiayaan murabahah bil wakalah kepada lembaga dengan membawa persyaratan
- b. Lembaga mewakilkan pembelian barang kepada anggota
- c. Anggota membeli barang dari supplier atas nama lembaga
- d. Setelah akad wakalah selesai selanjutnya akad jual beli secara kredit
- e. Anggota membayar angsuran secara kredit kepada lembaga keuangan syariah.
- f. Dalam pembiayaan yang diberikan kepada anggota perlu adanya jaminan. Jaminan diperlukan karena unsure kehati-hatian dalam lembaga keuangan syariah dalam memberikan pembiayaan. Dalam Fatwa No: 04/DSN-MUI/IV/2000:
  - 1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
  - 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.<sup>32</sup>

## **11. Peran Lembaga Keuangan**

- a. Menghimpun dana masyarakat

Lembaga keuangan bank dapat menghimpun dana dari masyarakat baik secara langsung maupun secara tidak langsung. Secara langsung dapat dilakukan dengan simpanan dana dari

---

<sup>32</sup> Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika Ofset, 2008), hlm.

masyarakat baik berupa tabungan, giro, deposito dan secara tidak langsung dari masyarakat misalnya dengan mengeluarkan surat berharga, penyertaan modal, pinjaman atau kredit lembaga keuangan lain. Sedangkan pada lembaga keuangan bukan bank penghimpunan dana masyarakat hanya dapat dilakukan secara tidak langsung, terutama melalui kertas atau surat berharga dan juga dengan melakukan penyertaan, pinjaman atau kredit dari lembaga lain.

b. Menyalurkan dana masyarakat

Lembaga keuangan bank dapat menyalurkan dana kepada masyarakat untuk mendapatkan distribusi keadilan dengan tujuan memberikan modal kerja, investasi dan konsumsi baik kepada kepala badan usaha yang biasa digunakan sebagai sarana untuk mencari keuntungan (firma, persekutuan komanditer, perseroan terbatas, perusahaan Negara, maupun koperasi) maupun kepada para individu-individu dalam masyarakat baik jangka pendek, menengah, maupun jangka panjang. Sedangkan peran lembaga keuangan bukan bank dalam menyalurkan dana kepada masyarakat dalam mendapatkan distribusi keadilan dalam masyarakat dapat dilakukan dengan menyalurkan dana terutama untuk tujuan investasi, yang terutama dilakukan oleh badan usaha untuk jangka menengah dan jangka panjang.

c. Pengalihan aset (Asset Transfer)

Lembaga keuangan memiliki aset dalam bentuk “janji-janji untuk membayar” atau dapat diartikan sebagai pinjaman kepada pihak lain dengan jangka waktu yang diatur sesuai dengan kebutuhan peminjam. Dana pembiayaan aset tersebut diperoleh dari tabungan masyarakat. Dengan demikian lembaga keuangan sebenarnya hanyalah mengalihkan atau memindahkan kewajiban peminjam menjadi suatu aset dengan jangka waktu jatuh tempo sesuai keinginan penabung.

d. Likuiditas (Liquidity)

Likuiditas berkaitan dengan kemampuan untuk memperoleh uang tunai pada saat dibutuhkan. Beberapa sekuritas sekunder dibeli sektor usaha dan rumah tangga terutama dimaksudkan untuk tujuan likuiditas. Sekuritas sekunder seperti tabungan, deposito, sertifikat deposito yang diterbitkan bank umum memberikan tingkat keamanan dan likuiditas yang tinggi, di samping tambahan pendapatan.

e. Realokasi Pendapatan (income reallocation)

Dalam kenyataannya di masyarakat banyak individu memiliki penghasilan yang memadai dan menyadari bahwa di masa yang akan datang mereka akan pensiun sehingga pendapatannya akan berkurang. Untuk menghadapi masa yang akan datang tersebut mereka menyetor atau mengalokasikan pendapatannya untuk persiapan di masa yang akan datang. Untuk melakukan hal tersebut pada prinsipnya

mereka dapat saja membeli atau menyimpan barang, misalnya tanah, rumah, dan sebagainya.

f. Transaksi (Transaction)

Sekuritas sekunder yang diterbitkan oleh lembaga intermediasi keuangan misalnya rekening giro, tabungan, deposito dan sebagainya merupakan bagian dan sistem pembayaran. Giro atau rekening tabungan tertentu yang ditawarkan bank pada prinsipnya dapat berfungsi sebagai dana. Produk-produk tabungan tersebut dibeli oleh rumah tangga dan unit usaha untuk mempermudah mereka melakukan penukaran barang dan jasa. Dalam hal tertentu, unit membeli misalnya giro untuk mempermudah penyelesaian transaksi keuangannya sehari-hari.

## C. Peningkatan Ekonomi dalam Mengembangkan Usaha

### 1. Pengertian Ekonomi

Ekonomi atau *economic* dalam banyak literature ekonomi berasal dari bahasa Yunani yaitu kata Oikos atau Oiku dan Nomos yang berarti peraturan rumah tangga. Dengan kata lain pengertian ekonomi adalah semua yang menyangkut hal-hal yang berhubungan dengan kehidupan dalam rumah tangga bukan hanya sekedar merujuk pada satu keluarga

yang terdiri dari suami, istri, dan anak-anaknya, melainkan juga rumah tangga yang lebih luas yaitu rumah tangga bangsa, Negara dan dunia.<sup>33</sup>

Secara umum, bahwa ekonomi adalah sebuah bidang kajian tentang pengurusan sumber daya material individu, masyarakat, dan Negara untuk meningkatkan kesejahteraan hidup manusia. Karena ekonomi merupakan ilmu tentang perilaku dan tindakan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yang bervariasi dan berkembang dengan sumber daya yang ada melalui pilihan-pilihan produksi, konsumsi dan distribusi.

## **2. Pengertian Perkembangan Usaha**

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omzet penjualan.<sup>34</sup>

## **3. Indikator Perkembangan usaha**

Tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan usaha itu dapat dilihat dari omzetnya. Tolak ukur perkembangan usaha haruslah parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin

---

<sup>33</sup> Iskandar Putong, *Economics Pengantar Mikro dan Makro*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2010), hal. 1

<sup>34</sup> Purdi E Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta: Grafika Indah, 2000), hal.

kongkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut.<sup>35</sup>

Adapun indikator yang dipakai dalam penelitian ini antara lain:

a) Modal usaha

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya. Harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis.<sup>36</sup> Modal usaha terdiri dari 3 macam yaitu:

1) Modal Sendiri

Modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah dan lain sebagainya.

2) Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana dari modal asing yaitu pinjaman dari perbankan dan pinjaman dari lembaga keuangan non bank seperti koperasi, pegadaian, atau lembaga pembiayaan.

3) Modal Patungan

---

<sup>35</sup> Mohammad Sholeh, *Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan*, (Semarang: UNDIP, 2008), hal. 25.

<sup>36</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia Online, di Akses pada Tanggal 22 Februari 2019.

Selain modal sendiri atau pinjaman, bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagi kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal orang lain.

b) Omzet Penjualan

Kata omzet berarti jumlah, sedangkan penjualan kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang dan jasa kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan sebelumnya.<sup>37</sup> Sehingga omzet penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

Dalam praktiknya, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:<sup>38</sup>

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini, penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.

---

<sup>37</sup> Sutamto, *Teknik Menjual Barang*, (Jakarta: Balai Aksara, 1997), hal.10.

<sup>38</sup> Bayu Swastha DH dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2003), hal. 406.

Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni: Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, Harga produk, dan Syarat penjualan seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi, dan sebagainya.

Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Selain itu, perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjualan yang akan dipakai. Dengan tenaga penjualan yang baik dapatlah dihindari timbulnya rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya.

## 2) Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti : alat transport, tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

## 3) Keuntungan Usaha

Secara teoritis tujuan utama perusahaan adalah untuk memanfaatkan sumber daya (alam dan manusia) guna mendapatkan manfaat (benefit) darinya, dalam pengertian komersial manfaat bisa berupa manfaat negatif yang sering diistilahkan rugi (loss) atau manfaat positif yang sering disebut sebagai untung (positif).

Ukuran yang sering kali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat laba yang diperoleh perusahaan. Laba bersih merupakan selisih positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Pengertian laba yang dianut oleh organisasi akuntansi saat ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih positif antara pendapatan dan biaya.

c) Keuntungan Usaha

Tenaga kerja adalah kelompok penduduk dalam usia kerja. Tenaga kerja terdiri dari angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Angkatan kerja terdiri dari (1) golongan yang bekerja, dan (2) golongan yang menganggur dan mencari pekerjaan. Kelompok bukan angkatan kerja terdiri dari (1) golongan yang bersekolah, (2) golongan yang mengurus rumah tangga, (3) golongan lain-lain atau menerima pendapatan. Ketiga golongan dalam kelompok angkatan kerja ini sewaktu-waktu dapat menawarkan jasa untuk bekerja. Oleh

karena itu kelompok ini sering juga dinamakan sebagai *potensial labour force*.<sup>39</sup>

Tenaga kerja adalah semua orang yang bersedia untuk sanggup bekerja. Pengertian tenaga kerja ini meliputi mereka yang bekerja untuk diri sendiri ataupun untuk anggota keluarga yang tidak menerima bayaran berupa upah atau mereka yang sesungguhnya bersedia dan mampu untuk bekerja, dalam arti mereka menganggur dengan terpaksa karena tidak ada kesempatan kerja.

Penyerapan tenaga kerja menjelaskan tentang hubungan kuantitas tenaga kerja yang dikehendaki dengan tingkat upah. Permintaan pengusaha atas jumlah tenaga kerja yang diminta karena orang tersebut dapat meningkatkan jumlah barang atau jasa yang diproduksi dan kemudian dijual kepada konsumen. Adanya pertambahan permintaan perusahaan terhadap tenaga kerja bergantung kepada pertambahan permintaan masyarakat akan barang dan jasa yang diproduksi.

Permintaan tenaga kerja berkaitan dengan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan atau instansi tertentu, permintaan tenaga kerja ini dipengaruhi oleh perubahan tingkat upah dan perubahan factor-faktor lain yang mempengaruhi permintaan hasil produksi, antara lain naik turunnya permintaan pasar akan hasil produksi dari perusahaan yang bersangkutan, tercermin melalui

---

<sup>39</sup> Sumarsono, *Ekonomi Sumber Daya Manusia Teori dan Kebijakan Publik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 3.

besarnya volume produksi, dan harga barang-barang modal yaitu nilai mesin atau alat yang digunakan dalam proses produksi.<sup>40</sup>

#### **D. Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)**

##### **1. Sejarah Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)**

Sejarah BMT ada di Indonesia, dimulai tahun 1984 dikembangkan mahasiswa ITB di Masjid Salman yang mencoba menggulirkan lembaga pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah bagi usaha kecil. Kemudian BMT lebih di berdayakan oleh ICMI sebagai sebuah gerakan yang secara operasional ditindaklanjuti oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK).<sup>41</sup>

Sejalan dengan hal tersebut dan dilandasi dengan keinginan besar untuk berperan serta atau berpartisipasi dalam meningkatkan pembangunan nasional dengan membantu usaha mikro (kecil bawah) yang lebih dari 92% merupakan struktur ekonomi nasional.<sup>42</sup>

Menjadi penting untuk turut serta dan berpartisipasi memberikan solusi atas permasalahan yang ada khususnya yang dihadapi oleh para pengusaha kecil agar dapat berperan maksimal dalam menopang bangunan dan fundamental ekonomi Indonesia. Salah satu faktor tidak berkembangnya usaha mikro adalah kesulitan mereka pada masalah

---

<sup>40</sup> *Ibid.*, hal. 4

<sup>41</sup> PINBUK, Pedoman Cara Pembentukan BMT (Jakarta, PT. Bina UsahaIndonesia, 2000 ) hal. 2.

<sup>42</sup>Lani, "lksnb\_BMT" dikutip dari <http://hendrakholid.net/blog/> diakses 12 Januari 2019

permodalan, sementara mereka tidak mengenal bank atau lembaga keuangan dan sulit mengaksesnya karena prosedurnya yang rumit.

## 2. Pengertian Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)

BMT merupakan kependekan dari baitul maal wa tamwil atau dapat juga ditulis dengan baitul maal wat baitul tanwil. Secara harfiah/ lughowi baitul maal berarti rumah dana dan baitul tamwil berarti rumah usaha. Baitul maal dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa Nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana baitul maal berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasarrufkan dana sosial. Sedangkan baitul tanwil merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.<sup>43</sup>

Makhalul ilmi memaparkan baitul maal wat tamwil atau biasa disebut BMT. Dari segi bahasa atau bila diterjemahkan dalam bahasa Indonesia yang benar berarti rumah uang dan rumah pembiayaan, sehingga bila diartikan terpisah, baitul maal adalah rumah uang atau lembaga keuangan berorientasi sosial keagamaan yang kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta masyarakat berupa zakat, infak, dan shadaqah (ZIS). Berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan Alqu'an dan Sunnah Rasul-Nya.<sup>44</sup>

Sedangkan baitul tanwil adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan

---

<sup>43</sup> Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT), (Yogyakarta: UII Press, 2004), 126.

<sup>44</sup> Makhalul Iلمي, Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah (Yogyakarta: UII Press, 2002), 65.

(simpanan) maupun deposito dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah melalui mekanisme yang lazim dalam dunia perbankan.<sup>45</sup>

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi baitul maal, sedangkan peran bisnis terlihat dari definisi baitul tamwil. Sebagai lembaga sosial, baitul maal memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil dan Zakat (LAZ) oleh karenanya baitul maal harus didorong agar mampu berperan secara profesional menjadi LAZ yang mapan.

### **3. Visi dan Misi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)**

Visi BMT harus mengarah pada upaya untuk mewujudkan BMT untuk menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti yang luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdian Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Titik tekan perumusan visi BMT adalah mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Ibadah harus dipahami dalam arti yang luas, yakni tidak saja mencakup aspek ritual peribadatan seperti shalat misalnya, tetapi lebih luas mencakup seluruh

---

<sup>45</sup> *Ibid.*,67.

aspek kehidupan. Sehingga setiap kegiatan BMT haru berorientasi pada upaya mewujudkan ekonomi yang adil dan makmur.<sup>46</sup>

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani berkemakmuran-berkemajuan, serta makmur-maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridlo Allah SWT.

Dari pengertian tersebut diatas, dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba modal pada golongan orang kaya saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba yang merata dan adil, sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Masyarakat ekonomi kelas bawah mikro harus didorong untuk berpartisipasi dalam modal melalui simpanan penyertaan modal, sehingga mereka dapat menikmati hasil-hasil BMT.

#### **4. Tujuan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)**

Didirikannya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Dari pengertian ini dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (empowering) supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya, tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat tergantung pada BMT. Dengan menjadi anggota BMT,

---

<sup>46</sup> Muhammad Ridwan, Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT), (Yogyakarta: UII Press, 2004), 127

masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.<sup>47</sup>

##### **5. Fungsi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)**

Adapun fungsi dari baitul maal wa tamwil (BMT) antara lain:

- a. Menghimpun dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana lebih) dan unit defisit (pihak yang kekurangan modal).
- b. Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga atau perorangan.
- c. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawai.
- d. Pemberi informasi kepada masyarakat mengenai resiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
- e. Sebagai satu lembaga keuangan mikro Islam yang dapat memebrikan pembiayaan bagi hasil usaha kecil, mikro, menengah, dan juga koperasi dengan kelebihan tidak memberatkan bagi UMKM tersebut.<sup>48</sup>

Adapun fungsi BMT di masyarakat, adalah:

---

<sup>47</sup> *Ibid.*, 129.

<sup>48</sup> Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoretis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2010), 363.

- a. Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus dan pengelola menjadi lebih profesional.
- b. Mengorganisasi dan mobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat dimanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
- c. Mengembangkan kesempatan kerja
- d. Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak.

#### **6. Peran Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)**

Selain itu BMT memiliki beberapa peranan, diantaranya:

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Aktif melakukan sosialisasi ditengah di masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islami. Hal ini dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami.
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro.
- c. Melepaskan ketergantungan pada renternir, masyarakat yang masih tergantung pada renternir disebabkan karena renternir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat dengan baik.
- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi langsung berhadapan dengan masyarakat dengan

- masyarakat yang kompleks harus dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan. Misalnya dalam pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan yang dilakukan.
- e. Mengemban peran untuk mengamalkan Praktek ekonomi Islam yang di dalamnya terdapat produk-produk dalam Islam dan dan memberikan pengarahan kepada pelaku usaha mikro akan pinjaman bebas bunga seperti yang ada di lembaga konvensional.<sup>49</sup>

## **E. Penelitian Terdahulu**

Telah banyak karya yang membahas tentang pembiayaan murabahah baik berupa buku, skripsi, ataupun jurnal. Karya-karya tersebut dihasilkan oleh para peneliti seperti Yassar Wildantyo, Azzifathur Roifah, Rizki Amaliyah, Rizki Fauzi, dan Claudia. Maka dalam kajian peneliti ini mencantumkan beberapa hasil-hasil penelitian.

Dari beberapa karya yang ada, perlu penulis uraikan dalam penelitian ini. Diantara penelitian oleh Yassar Wildantyo yang berjudul tentang “Aplikasi Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Mikro Di BRI Syariah KCP Kudus”.<sup>50</sup> Jenis penelitian yang digunakan jenis penelitian lapangan yaitu yang dilakukan

---

<sup>49</sup> *Ibid.*, 364

<sup>50</sup> Yassar Wildantyo, *Aplikasi Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Mikro Di BRI Syariah KCP Kudu* (Kudus:Skripsitidak diterbitkan, 2016) hal. 50

dikancah atau medan terjadinya gejala-gejala di lapangan. Hasil penelitian pembiayaan mikro yang disediakan kepada pengusaha mikro kecil dan yang paling dominan pembiayaan ialah pembiayaan mikro. Dilaporkan bahwa 75% pembiayaan mikro BRI Syariah disalurkan pada pedagang pasar dengan komposisi tersebar pedagang Sembilan bahan pokok (sembako) dan pedagang pakaian, sedangkan sisanya sebesar 25% disalurkan ke komunitas usaha lainnya.

Penelitian oleh Azzifathur Roifah mengenai “Implementasi Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi Pada LKS Asri Cabang Sendang”.<sup>51</sup> Penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk memberikan data seteliti mungkin tentang manusia, keadaan dan gejala-gejala lainnya. Hasil penelitian adalah pembiayaan syariah dengan akad murabahah bil wakalah untuk peternak sapi dengan cara pembelian jual beli sapi diwakilkan anggota dengan surat wakalah (surat kuasa) sehingga memudahkan anggota untuk memilih sendiri barang yang diinginkan. Dan di daerah sendang yang mayoritas penduduknya peternak sapi bisa meningkatkan pengembangan industri sapi di daerah tersebut dengan adanya pembiayaan murabahah bi wakalah.

Penelitian oleh Rizki Amaliyah mengenai “Akad *Murabahah* dan Kontribusinya Bagi Peningkatan Profitabilitas PT. BPRS Bakti Sumekar Sumenep”.<sup>52</sup> Penelitian ini langsung terjun ke lapangan. Interview wawancara,

---

<sup>51</sup> Azzifathur Roifah, *Implementasi Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi Pada LKS Asri Cabang Sendang* (Tulungagung:Skripsi tidak diterbitkan, 2015) hal. 46

<sup>52</sup> Rizki Amaliyah, *Akad Murabahah dan Kontribusinya Bagi Peningkatan Profitabilitas PT. BPRS Bakti Sumekar Sumenep*, (Skripsi: Malang,2012) hal. 47

observasi dan dokumentasi adalah teknik dalam pengumpulan data yang diperlukan di PT. BPRS Bakti Sumekar Sumenep. Hasil dari penelitian ini adalah murabahah yang diaplikasikan dalam pembiayaan meliputi modal kerja dan pembiayaan konsumtif seperti modal kerja perdagangan dan jasa. Dalam pendanaan meliputi tabungan *barokah*, tabungan *qurban* dan deposito *mudharabah*. Sedangkan dalam penyaluran dana meliputi pembiayaan *murabahah*, *mudharabah* dan *musyarakah*. Selanjutnya kontribusi pendapatan telah mengalami peningkatan dari tahun 2010 sampai 2011, sehingga meningkatkan profitabilitas pada BPRS Bakti Sumekar Sumenep.

Penelitian oleh Rizki Fauzi mengenai “Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Pada Sektor Agribisnis (Studi kasus PT.BPRS Amanah Ummah Periode 2011 - 2014)”.<sup>53</sup> Hasil penelitian dengan menemukan sistem atau metode manajemen risiko yang tepat untuk diterapkan agar bank mendapatkan jaminan materil dan non materil dari nasabah dan pihak nasabah tidak merasa diberatkan dalam mengajukan pembiayaan murabahah pada sektor agribisnis. Hal ini dikarenakan masih banyak pelaku bisnis dibidang agribisnis yang masih tradisional.

Penelitian oleh Claudia mengenai “Pembiayaan Murabahah Bank Syariah Mandiri Kepada Usaha Kecil”.<sup>54</sup> Kesimpulannya menyebutkan BSM dalam memberikan pembiayaan Murabahah haruslah memenuhi prosedur bank tersebut

---

<sup>53</sup> Rizki Fauzi, *Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Pada Sektor Agribisnis (Studi kasus PT.BPRS Amanah Ummah Periode 2011 - 2014)* (Jakarta: Skripsi tidak diterbitkan, 2013) hal. 63

<sup>54</sup> Claudia, Dalam penelitian yang berjudul, “*Pembiayaan Murabahah Bank Mandiri Kepada Usaha Kecil*”.(Jakarta: Tesis, 2010) hal 57

dan menjalankan yang sesuai undang-undang serta fatwa DSN tentang Murabahah. Transaksi yang dilakukan harus jelas secara keseluruhan. Setelah itu bank menetapkan margin atas pembiayaan tersebut. Nasabah dalam membayar kepada bank dilakukan secara angsuran. Saat ini presentase Pembiayaan Murabahah dalam BSM mencapai 70% sedangkan 30% adalah pembiayaan bagi hasil. Dalam presentase 70% tersebut, segmen usaha kecil mencapai 56%. BSM tidak mengalami kendala dalam pelaksanaan pembiayaan tersebut. Pembiayaan usaha kecil tidak dipersyaratkan izin usaha yang lengkap, cukup dengan surat usaha dari instansi seperti kelurahan dan lain-lain. Jika nasabah tidak mempunyai objek yang dapat dijamin untuk pembiayaan ini dapat digunakan objek yang menjadi objek pembiayaan murabahah itu sendiri.

Persamaan penelitian-peneliti dengan penelitian terdahulu ialah akad yang digunakan ialah akad *Murabahah*. Untuk prakteknya seperti halnya jual beli murabahah dengan cara anggota atau nasabah memberitahu barang yang dibutuhkan lalu bank atau koperasi membeli ke supplier dan menjual kembali ke nasabah atau anggota dengan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama penambahan keuntungannya. Untuk nasabah mengembalikan uangnya dengan cara tangguh atau dicicil.

Perbedaan peneliti dengan peneliti terdahulu yaitu lebih memfokuskan kepada peran pembiayaan murabahah serta penelitian ini lebih menitik tekankan perbedaannya yaitu pada peningkatan ekonomi.