

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Pasar

##### 1. Pengertian Pasar

Pasar dalam pengertian ekonomi adalah situasi seseorang atau lebih pembeli (konsumen) dan penjual (produsen atau pedagang) melakukan transaksi setelah kedua pihak telah mengambil kata sepakat tentang harga terhadap sejumlah (kuantitas) barang dengan kualitas tertentu yang menjadi objek transaksi. Kedua pihak antara pembeli dan penjual mendapat manfaat manfaat dari adanya transaksi. Pihak pembeli mendapat barang yang diinginkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhannya sedangkan penjual mendapat imbalan pendapatan untuk selanjutnya digunakan untuk membiayai aktivitasnya sebagai pelaku ekonomi produksi atau pedagang.<sup>13</sup>

Menurut Philip Kotler dan Gray Amstrong, pasar adalah seperangkat pembeli aktual dan potensial dari sebuah produk atau jasa. Ukuran dari pasar sendiri tergantung pada orang yang menunjukkan kebutuhan, memiliki kemampuan dalam pertukaran.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup>Akhmad, *Ekonomi Islam*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 143

<sup>14</sup>Yusuf Alam Romadhon, *Doctors, Market, Yourselves atau Praktik Anda Tidak Laku?*, (Solo : Tiga Serangkai, 2006), hal. 78

## 2. Fungsi pasar

Ada tiga fungsi pasar yang mendasar pada keberadaan pasar, antara lain adalah :<sup>15</sup>

- a. Fungsi distribusi, yaitu pasar sebagai sarana mendekatkan jarak antara konsumen dengan produsen dalam melaksanakan transaksi. Dalam fungsi distribusi, pasar berperan memperlancar penyaluran barang atau jasa dari produsen ke konsumen.
- b. Fungsi pembentukan harga, yaitu kesepakatan harga antara penjual dan pembeli. Di dalam pasar akan terjadi interaksi antara penjual dan pembeli dan ada pula permintaan dan penawaran. Sehingga akan ada kesepakatan harga dari interaksi tersebut.
- c. Fungsi promosi, yaitu pasar sebagai ajang promosi. Biasanya saat proses promosi dari produsen, mereka menawarkan dengan penawaran yang menarik.

## 3. Jenis-jenis Pasar

Pasar berdasarkan wujudnya dibedakan menjadi pasar konkret dan pasar abstrak, yaitu :<sup>16</sup>

- a. Pasar konkret (nyata) merupakan pasar yang menunjukkan suatu tempat terjadinya hubungan secara langsung (dengan tatap muka) antara penjual dan pembeli. Barang yang diperjualbelikan juga berada di tempat tersebut.

---

<sup>15</sup><https://www.softilmu.com/2015/08/fungsi-pasar.html> diakses pada tanggal 12 Oktober 2019

<sup>16</sup>Eeng Ahman, *Membina Kompetensi Ekonomi*, (Bandung : Grafindo Media Pratama, 2007), hal.89

- b. Pasar abstrak (pasar tidak nyata ), merupakan pasar yang menunjukkan hubungan antara penjual dan pembeli baik secara langsung maupun tidak langsung, barangnya tidak secara langsung dapat diperoleh pembeli.

Menurut waktu terjadinya pasar dibedakan menjadi 5 antara lain sebagai berikut :<sup>17</sup>

- a. Pasar harian merupakan pasar yang melakukan aktivitasnya setiap hari. Misalnya pasar pagi, toserba, dan warung-warung.
- b. Pasar mingguan merupakan pasar yang melakukan aktivitas setiap satu minggu sekali. Misalnya, pasar senin atau pasar minggu yang ada di daerah pedesaan.
- c. Pasar bulanan merupakan pasar yang melakukan aktivitas setiap satu bulan sekali. Dalam satu aktivitasnya bisa satu hari atau lebih.
- d. Pasar tahunan merupakan pasar yang melakukan aktivitas setiap satu tahun sekali. Kejadian pasar ini biasanya lebih dari satu hari, bahkan bisa mencapai lebih dari satu bulan.
- e. Pasar temporer merupakan pasar yang dapat terjadi sewaktu-waktu dalam waktu yang tidak tentu (tidak rutin). Pasar ini biasanya hanya terjadi pada peristiwa tertentu.

---

<sup>17</sup>*Ibid.*, hal. 90

Pasar berdasarkan jenis barang yang diperjualbelikan adalah sebagai berikut :

a. Pasar Barang Konsumsi

Barang-barang konsumsi adalah barang yang langsung digunakan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Pembeli barang konsumsi umumnya adalah pemakai atau konsumen akhir, bukan pemakai industri, karena barang itu hanya dipakai sendiri tidak untuk diproses kembali.<sup>18</sup>

b. Pasar Barang Industri

Barang industri adalah barang yang tidak langsung dikonsumsi oleh masyarakat, tetapi harus diolah terlebih dahulu oleh perusahaan industri. Jadi barang industri merupakan barang yang digunakan oleh organisasi perusahaan dalam memproduksi barang konsumsi atau barang industri lainnya ataupun dalam menjalankan kegiatan perusahaan.<sup>19</sup>

Pasar berdasarkan cara bertransaksinya dibagi menjadi 2, antara lain :

a. Pasar Modern

Pasar modern adalah pasar yang dikelola oleh manajemen yang modern dan umumnya berada di kawasan perkotaan. Barang yang dijual mempunyai kualitas yang lebih terjamin. Dari segi harga,

---

<sup>18</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep, dan Strategi)*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 102

<sup>19</sup>*Ibid*, hal. 104

pasar modern memiliki label harga yang pasti. Pasar modern juga memberikan pelayanan yang baik.

b. Pasar Tradisional

Pasar tradisional adalah pasar yang pelaksanaannya bersifat tradisional tempat bertemunya penjual dan pembeli, terjadinya kesepakatan harga dan terjadinya transaksi setelah melalui proses tawar-menawar harga. Biasanya pasar tradisional umumnya menyediakan berbagai macam bahan pokok keperluan rumah tangga, dan pasar ini biasanya berlokasi di tempat yang terbuka.

Dari tahun ke tahun pedagang di pasar semakin banyak. Dalam membeli barang untuk dijual dan untuk persediaan, para pedagang membutuhkan modal dari bank, koperasi, dan BMT. Peneliti memilih BMT UGT Sidogiri Capem Sukorejo Blitar sebagai objek penelitian.

**B. Rentenir**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia rentenir adalah orang yang memberikan nafkah dan membungakan uang/tukangriba/pelepas uang/lintah darat.<sup>20</sup> Rentenir adalah pemberi pinjaman uang (kreditur) dengan bunga 10-20 persen perbulan dalam kondisi perekonomian normal dengan rata-rata bunga pinjaman di bank umum 1-3 persen perbulan. Plafon pinjaman yang diberikan sebesar Rp 50.000 sampai dengan Rp 1.000.000. target dari rentenir adalah orang-orang dengan perekonomian lemah.

---

<sup>20</sup>KBBI Online, diakses dari [kbbi.web.id/rentenir.html](http://kbbi.web.id/rentenir.html), pada tanggal 14 September 2019

Praktek yang dilakukan oleh seorang rentenir yang memberikan bunga kepada nasabahnya mengandung unsur riba. Hakekatnya pelarangan riba dalam Islam adalah suatu penolakan terhadap resiko finansial yang ditetapkan dalam transaksi uang atau modal maupun jual beli yang dibedakan kepada satu pihak saja, sedangkan yang lainnya dijamin keuntungannya. Bunga pinjaman uang dan barang-barang salam segala bentuk dan macamnya baik untuk tujuan produktif atau konsumtif dengan tingkat bunga yang tinggi atau rendah, dan dalam jangka waktu panjang maupun pendek adalah termasuk riba.<sup>21</sup>

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian antara lain :<sup>22</sup>

#### 1. Faktor ekonomi

Dalam ilmu ekonomi, dikatakan bahwa manusia adalah makhluk ekonomi yang selalu berusaha untuk memaksimalkan kepuasannya dan selalu bertindak rasional. Konsumen berusaha untuk memaksimalkan kepuasannya selama *utilitas marginal* yang diperoleh dari pembelian produk masih lebih besar atau sama dengan biaya yang dikorbankan maka konsumen akan membeli produk tersebut.

#### 2. Faktor psikologi

Beberapa ahli beranggapan bahwa perilaku konsumen dipengaruhi oleh dorongan psikologis. Terdapat tiga faktor psikologis yang

---

<sup>21</sup>Faried Wijaya, dkk, *Lembaga-lembaga Keuangan dan Bank*, (Yogyakarta : BPFY, 1999), hal. 413

<sup>22</sup>Bilson Simamora, *Memenangkan Pasar*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2003), hal. 82-88

mempengaruhi seseorang dalam membeli produk, yakni motivasi, persepsi, dan pengetahuan.

### 3. Faktor sosial (pengaruh dari luar)

Perilaku konsumen juga akan dipengaruhi oleh faktor sosial seperti keluarga, peran dan status sosial dari konsumen. Faktor ini sangat mempengaruhi tanggapan dari konsumen, oleh karena itu pemasar harus benar-benar memperhitungkan dalam usaha menyusun strategi pemasaran.

### 4. Faktor pribadi

Keputusan seseorang dalam membeli suatu produk juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, seperti umur, jabatan, keadaan ekonomi, dan gaya hidup.

Tumbuhnya rentenir dalam kegiatan ekonomi masyarakat didorong oleh rumitnya prosedur dalam penambahan modal atau pembiayaan pada lembaga keuangan konvensional maupun lembaga keuangan syariah. Rentenir memanfaatkan kebutuhan nasabahnya terhadap pendanaan memang sangat cepat dan tanpa agunan.

Menurut Frans M. Royan, faktor-faktor yang menyebabkan rentenir dapat berkembang di masyarakat adalah sebagai berikut :<sup>23</sup>

1. Melalui rentenir modal dapat dengan mudah didapatkan karena prosedur peminjaman sangat mudah dan cepat.

---

<sup>23</sup>Frans M. Rayon, *Alternatif Usaha Mandiri*, (Jakarta : Elex Media Komputindo, 2004), hal. 72

2. Melalui rentenir tanpa pinjaman, modal mudal mudah didapat. Sehingga sering kali peminjamannya hanya bermodal kepercayaan.
3. Rentenir mudah mendirikan usahanya karena tanpa berbadan hukum sudah dapat berjalan.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam jangka pendek rentenir sangat membantu ekonomi kelas bawah seperti pedagang pasar. Faktor utama yang menyebabkan pedagang pasar memilih rentenir adalah faktor ekonomi, karena pedagang pasar memiliki modal yang terbatas sedangkan para pedagang harus memenuhi kebutuhan konsumennya. Melalui rentenir tambahan modal bisa diperoleh dengan cepat dengan persyaratan yang mudah.

### C. *Baitul Mat Wat Tamwil* (BMT)

#### 1. Pengertian *Baitul Mat Wat Tamwil* (BMT)

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 mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba, yakni sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup>Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta : UII Press, 2004), hal. 126



Secara terminologis *Baitul Mat Wat Tamwil* (BMT) adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal dari tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang salam : keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.<sup>25</sup>

Dari pengertian tersebut dapat ditarik suatu pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT dapat terlihat pada definisi *baitul maal*, sedangkan peran bisnis dapat dilihat dari definisi *baitul tamwil*. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil berlandaskan syariah.

Sebagai lembaga social, *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ), oleh karenanya *baitul maal* ini harus didorong agar mampu berperan secara professional menjadi LAZ yang mapan. Fungsinya paling tidak meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedekah, wakaf dan sumber dana-dana social yang lain, dan upaya penyaluran zakat kepada golongan yang sesuai dengan ketentuan asnabiah. (UU Nomor 38 tahun 1999).

---

<sup>25</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung : CV. Pustaka Setia, 2012), hal. 317

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sector keuangan, yaitu simpan-pinjam. Usaha yang seperti usaha perbankan yaitu penghimpun dana anggota dan calon anggota kemudian menyalurkannya pada ekonomi yang halal dan menguntungkan. BMT berasaskan Pancasila dan UUD 1945 serta berlandaskan prinsip syariah Islam, keimanna, keterpaduan (*kaffah*), kekeluargaan/koperasi, kebrsamaan, kemandirian, dan profesionalisme.

Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang sah dan legal. Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT Harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mau tumbuh dan berkembang. Keterpaduan mengisyaratkan adanya harapan untuk mencap[ai sukses didunia dan di akhirat juga keterpeaduan antara isi maal dan tamwil (sosial dan bisnis). Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersamaan. Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya bergantung pada uluran tangan pemerintah, tetapi harus berkembang dari meningkatnya partisipasi anggota dan masyarakat, untuk itulah pola pengelolaannya harus profesional.

Misi BMT, yaitu mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan

ekonomi riil dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju.

Dalam melaksanakan usahanya BMT berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut :<sup>26</sup>

- a. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
- b. Keterpaduan, yakni nilai-nilai sepiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, adil, dan berakhlak mulia.
- c. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi.
- d. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT.
- e. Kemandirian, yakni mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman.
- f. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi (*'amalus sholih/ahsanu amala*), yakni dilandasi dengan dasar keimanan.
- g. Istiqomah, konsisten, konsekuen, berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa.

BMT memiliki segmen pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang

---

<sup>26</sup>Ridwan, *ManajemenBaitul ...*, hal. 130-131

mengalami hambatan apabila berhubungan dengan pihak bank. Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT memiliki fungsi sebagai berikut :<sup>27</sup>

- a. Penghimpun dan penyaluran dana, artinya dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan kualitasnya.
- b. Pencipta dan pemberi likuiditas, artinya dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga atau perorangan.
- c. Sumber pendapatan, artinya BMT dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan member pendapatan kepada para pegawainya.
- d. Pemberi informasi, artinya member informasi kepada masyarakat mengenai resiko, keuntungan, dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
- e. Sebagai suatu lembaga keuangan mikro syariah yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UKM tersebut.

Adapun Fungsi BMT di masyarakat, yaitu :<sup>28</sup>

- a. Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, *saalam* (selamat, damai, sejahtera) dan amanah.

---

<sup>27</sup>Nurul Huda dan Mohamad Haykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta : PT. Fajar Interpratama Mandiri, 2010), hal. 363-367

<sup>28</sup> Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta :Kencana, 2015), hal. 322-323

- b. Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat dimanfaatkan secara optimal di dalam dan diluar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
- c. Mengembangkan kesempatan kerja.
- d. Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota.
- e. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi sosial masyarakat banyak.

Selain itu BMT juga memiliki peran, diantaranya adalah :

- a. Memajukan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti pentingnya ekonomi Islam.
  - b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil.
  - c. Melepaskan ketergantungan rentenir.
  - d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata.
2. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan adalah suatu fasilitas yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat yang membutuhkan untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh bank syariah dari masyarakat surplus dana.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup>Muhammad, *bank dan Lembaga Umat Kontemporer*, (Yogyakarta : UII Press, 2000), hal. 67

Menurut UU Perbankan Nomor 10 tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>30</sup>

Pengertian secara luas berarti *financing* atau pembiayaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.

Kemampuan dalam menyalurkan dana sangat mempengaruhi tingkat *performance* lembaga. Hubungan antara tabungan dan pembiayaan dapat dilihat dari kemampuan BMT untuk meraih dana sebanyak-banyaknya serta kemampuan menyalurkan dana secara baik, sehingga tidak terjadi *idle money*.<sup>31</sup>

*Idle Money* merupakan suatu kondisi dimana dana di BMT terlalu banyak yang menganggur. Kondisi ini harus dihindari, karena semakin banyak dana yang mengendap, maka biaya bagi hasil akan semakin tinggi. Hal ini akan berdampak pada rendahnya tingkat bagi

---

<sup>30</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 73

<sup>31</sup>Ridwan, *Manajemen Baitul ...*, hal. 165

hasil bagi deposan. Bagi deposan yang kritis, maka hal ini akan dapat mempengaruhi minatnya untuk menyimpan dananya di BMT.<sup>32</sup>

*Murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barang-barang dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.<sup>33</sup>

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah.

Selain yang dijelaskan diatas pengertian pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dana dari pemilik modal, baik LKS maupun Bank Syariah kepada nasabah untuk membeli barang dengan menegaskan harga belinya barang dan pembeli (nasabah) akan membayarnya dengan harga yang lebih, sebagai keuntungan pemilik modal sesuai yang disepakati bersama.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> *Ibid.*,

<sup>33</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2011), hal. 109

<sup>34</sup> Djoko Muljono, *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta : Ansi , 2014), hal. 144

Pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan dengan pembelian barang langsung oleh Lembaga Keuangan atau pembelian barang diwakilkan kepada nasabah sendiri yang disebut *murabahah wal waklah*. Proses pembayarannya dapat dilakukan secara tunai atau tangguh secara angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu.<sup>35</sup>

Landasan hukum pengaturan pembiayaan *murabahah* adalah Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000, bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.<sup>36</sup>

Syarat dan rukun *murabahah*.<sup>37</sup>

Syarat *murabahah*, antara lain :

- a. *Ba''iu* (penjual).
- b. *Musyitari* (pembeli).
- c. *Mabi''* (barang yang diperjualbelikan).
- d. *Tsaman* (harga barang).
- e. *Ijab qabul* (pernyataan serah terima).

---

<sup>35</sup> Siti Mardiyah, *Teori & Praktikum Manajemen Pembiayaan Syariah*, (Palembang : Noer Fikri, 2016), hal. 117

<sup>36</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah

<sup>37</sup> Veithzal Rivai dan Andri Permata V, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 146



Rukun *murabahah*, sebagai berikut :

- a. Syarat yang berakad (*ba''iu* dan *musytari*) cakap hukum dan dalam keadaan tidak terpaksa.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak termasuk barang yang haram dan jenis mampu jumlahnya jelas
- c. Harga barang harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- d. Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berkad.

### 3. Penghimpun Dana Prinsip *Mudharabah*

*Mudharabah* adalah perjanjian atas suatu jenis perkongsian, dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan dana dan pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan hasil usaha dibagikan sesuai dengan nisbah porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama sejak awal maka kalau rugi *shohibul maal* akan kehilangan sebagian imbalan dari hasil kerja keras dan *managerial skill* selama proyek berlangsung.<sup>38</sup>

Dalam transaksi dengan prinsip *mudharabah* harus dipenuhi rukun *mudharabah* meliputi, yaitu :<sup>39</sup>

- a. *Shohibul maal* (pemilik dana)
- b. *Mudharib* (pengelola dana)

---

<sup>38</sup> Wiroso, *Penghimpun Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, (Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005), hal. 33

<sup>39</sup> *Ibid.*, hal. 35

c. Amal (usaha/pekerjaan)

d. *Ijab qabul*

Dilihat dari segi kuasa yang diberikan kepada pengusaha, *mudharabah* dibagi menjadi 2 jenis, antara lain :<sup>40</sup>

a. *Mudharabah Muthlaqah* (investasi tidak terikat)

*Mudharabah muthlaqah* yaitu pihak pengusaha diberi kuasa penuh untuk menjalankan proyek tanpa larangan atau gangguan apapun urusan yang *berkaitan* dengan proyek itu dan tidak terikat dengan waktu, tempat, jenis, perusahaan, dan pelanggan. Investasi tidak terikat ini pada usaha perbankan syariah diaplikasikan pada tabungan dan deposito.

b. *Mudharabah Muqayyadah* (investasi terikat)

*Mudharabah Muqayyadah* yaitu pemilik dana (*shahibul maal*) membatasi atau memberi syarat kepada mudharib dalam pengelolaan dana. Bank dilarang mencampurkan rekening investasi terikat dengan dana bank atau dana rekening lainnya pada saat investasi. Dalam investasi terikat pada prinsipnya kedudukan bank sebagai agen saja dan atas kegiatannya tersebut bank menerima imbalan berupa *fee*.

---

<sup>40</sup> *Ibid.*, hal. 35-36

Berbagai sumber dana tersebut pada prinsipnya dikelompokkan menjadi tiga bagian, yakni :<sup>41</sup>

1) Dana pihak pertama (DP I)

Dana pihak pertama sangat diperlukan BMT terutama pada saat pendirian. Tetapi dana ini dapat terus dikembangkan, seiring dengan perkembangan BMT. Sumber dana pihak pertama dikelompokkan kedalam :

- a) Simpanan pokok khusus (penyertaan modal) yaitu simpanan modal penyertaan, yang dapat dimiliki oleh individu maupun lembaga dengan jumlah setiap penyimpan tidak harus sama, dan jumlah dana tidak mempengaruhi suara dalam rapat. Simpanan hanya dapat ditarik setelah jangka waktu satu tahun melalui musyawarah tahunan. Penyimpan akan mendapatkan porsi laba/SHU pada setiap akhir tahun secara proporsional dengan jumlah modalnya.
- b) Simpanan pokok adalah simpanan yang harus dibayar saat menjadi anggota BMT. Besar simpanan pokok harus sama. Pembayarannya dapat dicicil, supaya dapat menjaring jumlah anggota yang lebih banyak. Sebagai bukti keanggotaan, simpanan pokok tidak dapat ditarik, selama menjadi anggota. Jika simpanan pokok ditarik, maka dengan sendirinya keanggotaannya dinyatakan berhenti.

---

<sup>41</sup> Ridwan, *Manajemen Baitul ...*, hal. 153-155

c) Simpanan wajib merupakan simpanan yang menjadi sumber modal yang mengalir terus setiap waktu. Besar kecilnya sangat tergantung pada kebutuhan pemodal dan anggotanya. Besarnya simpanan wajib setiap anggota sama, baik simpanan pokok maupun wajib akan turut diperhitungkan dalam pembagian SHU.

2) Dana pihak kedua (DP II)

Dana ini bersumber dari pinjaman pihak luar. Nilai dana pihak kedua memang sangat tidak terbatas, artinya tergantung pada kemampuan BMT masing-masing, dalam menanamkan kepercayaan kepada calon investor. Pihak luar yang dimaksud ialah mereka yang memiliki kesamaan sistem bagi hasil, baik bank maupun non bank. Berbagai lembaga yang mungkin dijadikan mitra untuk meraih pembiayaan misalnya, Bank Muamalat Indonesia, Bank BNI Syariah, Bank Syariah Mandiri, BRI Syariah dll serta Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

3) Dana pihak ketiga (DP III)

Dana ini merupakan simpanan suka rela atau tabungan dari para anggota BMT. Jumlah dan sumber dana ini sangat luas dan tidak terbatas. Dilihat dari cara pengembaliannya sumber dana ini dapat dibagi menjadi dua, yaitu simpanan lancar (tabungan) dan deposito. Simpanan lancar (tabungan) adalah simpanan anggota kepada BMT yang dapat diambil sewaktu-waktu. BMT tidak dapat

menolak permohonan pengambilan tabungan ini. Deposito adalah simpanan anggota BMT yang pengambilannya hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo.

Kendala dalam pengembangan BMT, antara lain:<sup>42</sup>

- a. Akumulasi kebutuhan dana masyarakat belum bisa dipenuhi oleh BMT.
- b. Masih banyak masyarakat yang berhubungan dengan rentenir.
- c. Nasabah yang bermasalah.
- d. Dalam kegiatan rutin BMT cenderung mengarahkan pengelola untuk lebih berorientasi pada persoalan bisnis.
- e. Dalam upaya untuk mendapatkan nasabah timbul kecenderungan BMT mempertimbangkan besarnya bunga di bank konvensional.
- f. BMT lebih cenderung menjadi *baitul tamwil* dari pada *baitul mal*.
- g. Belum seragamnya pengetahuan BMT tentang fiqh muamalah.

Strategi untuk pengembangan BMT, sebagai berikut :<sup>43</sup>

- a. Peningkatan SDM.
- b. Peningkatan teknik pemasaran (*Marketing*).
- c. Perlunya inovasi dalam pengelolaan BMT.
- d. Peningkatan kualitas layanan (layanan prima).
- e. Peningkatan pemahaman sistem bisnis syariah (fiqh muamalah).
- f. Peningkatan kerjasama antar lembaga BMT dan lembaga keuangan syariah lainnya.

---

<sup>42</sup> Mardani, *Aspek Hukum dan Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Kencana, 2015), hal. 326-327

<sup>43</sup> *Ibid.*, hal. 327

g. Evaluasi kinerja dan program kerja secara rutin dan terjadwal.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa BMT dapat membantu kesejahteraan masyarakat ekonomi menengah kebawah dan mengutamakan masyarakat yang dekat dengan lokasi BMT. Dalam membantu tambahan modal BMT menggunakan pembiayaan dan untuk jaminan modal dapat menggunakan tabungan.

#### **D. Penelitian Terdahulu**

Menurut Visita dan Tuti pada penelitiannya yang bertujuan untuk mengungkapkan peranan BMT yang dilakukan oleh BMT Amal Atina dan BMT Berkah Sejahtera dalam upaya penghapusan praktik rentenir. Penelitian ini menggunakan metode penelitian wawancara. Hasil dari penelitian ini adalah peran yang dilakukan BMT Amal Atina dan BMT Berkah Sejahtera dalam upaya penghapusan praktik rentenir belum dilaksanakan secara optimal, dikarenakan sumber daya yang ada belum dimanfaatkan secara optimal.<sup>44</sup>

Berdasarkan penelitian tersebut, dapat diketahui bahwa perbedaan antara penelitian yang dilakukan oleh Visita dan Tuti adalah peran BMT dalam upaya penghapusan rentenir, sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah peran BMT dalam menanggulangi rentenir melalui pembiayaan dan tabungan.

Menurut Ilas pada penelitiannya yang bertujuan untuk (1) mengetahui karakteristik rentenir dan nasabah (2) mengetahui apa yang

---

<sup>44</sup>Visita Dwi A. dan Tuti Kurnia, "*Optimalisasi Peran BMT dalam Upaya Penghapusan Praktik Rentenir*", (Bogor : Universitas Djuanda), tahun 2015

menyebabkan masyarakat Kecamatan Bagan Sinembah Desa Bagan Batu memilih peminjaman uang melalui rentenir dibandingkan dengan bank (3) mengetahui profil dan system kerja rentenir (4) mengetahui dampak dan akibat jika masyarakat meminjam uang kepada rentenir. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Hasil dari penelitian ini adalah nasabah yang meminjam uang kepada rentenir di Desa Bagan Batu merasa diuntungkan dengan kehadiran rentenir, dikarenakan rentenir selalu memberikan besarnya pinjaman yang mereka inginkan dengan waktu yang cepat, efisien, tanpa adanya jaminan yang harus diberikan kepada rentenir hanya dengan perjanjian lisan dan kesepakatan cara membayar angsuran perhari atau perminggu.<sup>45</sup>

Berdasarkan penelitian tersebut, dapat diketahui bahwa perbedaan antara penelitian yang dilakukan oleh Ilas adalah fungsi pinjaman berbunga dalam Masyarakat Rokan Hilir Kecamatan Bagan Sinembah Desa Bagan Batu, sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah alasan pedagang meminjam uang kepada rentenir dan peran BMT dalam menanggulangi rentenir.

Menurut Harjoni dan Reza dalam penelitiannya yang bertujuan untuk (1) mengetahui model atau skema yang rentenir yang berkembang saat ini (2) mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pedagang di pasar tradisional dalam memilih sistem rente (3) mengetahui pola kerja *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman dalam membantu pedagang

---

<sup>45</sup>Ilas Korwadi Sibor, “*Rentenir (Analisis Terhadap Fungsi Pinjaman Berbunga dalam Masyarakat Rokan Hilir Kecamatan Bagan Sinembah Desa Bagan Batu)*”, (Pekanbaru : Universitas Riau), tahun 2015

pasar tradisional agar terhindar dari praktik rentenir. Penelitian menggunakan pendekatan eksploratif deskriptif. Hasil dari penelitian ini adalah *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman lembaga yang mudah memberikan pembiayaan permodalan bagi pedagang pasar, pembiayaan modal yang pengembaliannya hanya pokok dan sistem bagi hasil, faktor-faktor yang mempengaruhi pedagang menggunakan sistem rente adalah proses yang tidak rumit, prosedur pembayaran yang mudah dan kebutuhan modal yang mendesak.<sup>46</sup>

Berdasarkan penelitian tersebut, dapat diketahui bahwa perbedaan antara penelitian yang dilakukan fokus peneliti dilakukan oleh Harjoni dan Rezalebih diarahkan kepada pola kerja *Islamic Micro Finance* BQ Baiturrahman dalam membantu pedagang pasar tradisional agar terhindar dari praktik rentenir, sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah solusi BMT dalam menanggulangi rentenir.

Menurut Khairi pada penelitiannya yang bertujuan untuk (1) mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pedagang pasar tradisional di Pasar Pagi Pulo Brayen Bengkel melakukan pinjaman kepada rentenir (2) dampak pinjaman rentenir terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional di Pasar Pagi Pulo Brayen Bengkel. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Hasil penelitiannya adalah alasan yang melatarbelakangi pedagang Pasar Pagi Pulo Brayen Bengkel meminjam uang kepada rentenir adalah dikarenakan proses peminjaman

---

<sup>46</sup>Harjoni dan Reza Fahmi, “*Pembiayaan Permodalan Ideal dalam Mengatasi Praktik Rentenir*”, JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Vol. 3. No. 1 Januari – Juni 2018



uang yang cepat, mudah, tidak harus memiliki barang berharga sebagai jaminan, nominal pinjaman tidak terlalu besar, hanya bermodalkan kepercayaan, dapat langsung menerima pinjaman uang dan karena keterpaksaan. Dampak rentenir terhadap pendapatan pedagang adalah ada yang pendapatannya seperti biasa dan ada yang pendapatannya semakin hari semakin menurun dikarenakan harus membayar bunga dari pinjaman mereka.<sup>47</sup>

Berdasarkan penelitian tersebut, dapat diketahui bahwa perbedaan antara penelitian yang dilakukan oleh Khairi dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, yaitu pada fokus penelitiannya, fokus penelitian ini lebih lebih diarahkan kepada peran BMT dalam menanggulangi rentenir.

Menurut Tiara pada penelitiannya yang bertujuan untuk (1) mengetahui alasan para pedagang di Pasar Kopindo dalam melakukan pinjaman pada rentenir (2) mengetahui peran BRI Syariah KCP Metro dalam mengurangi ketergantungan pedagang di Pasar Kopindo Terhadap Rentenir. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Hasil penelitiannya adalah faktor yang mempengaruhi pedagang meminjam kepada rentenir yaitu proses dan persyaratan meminjam tidak rumit, tanpa jaminan, pencairan hutang dapat dilakukan saat itu juga, pembayaran angsuran ringan arena dapat dilakukan setiap hari, besaran pinjaman sedikit, pembayaran angsuran tidak rumit, dan persepsi buruk para

---

<sup>47</sup>Muhammad Khairi, “*Dampak Pinjaman Rentenir Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Pasar Pagi Pulo Brayon Bengkel*”, (Medan : UIN Sumatera Utara), tahun 2018

pedagang terhadap LKS. Upaya yang dilakukan BRI Syariah adalah menjauhkan pedagang dari praktik riba, memberikan edukasi kepada para pedagang, dan memperluas jangkauan pasar.<sup>48</sup>

Berdasarkan penelitian tersebut, dapat diketahui bahwa perbedaan antara penelitian yang dilakukan fokus penelitiannya dilakukan oleh Tiara lebih diarahkan kepada peran Bank Syariah, sedangkan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah solusi BMT dalam menanggulangi rentenir.

---

<sup>48</sup>Tiara Wina Citra, “Peran BRI Syariah KCP Metro dalam Mengurangi Ketergantungan Pedagang di Pasar Kopindo Terhadap Rentenir”, (Metro : IAIN Metro), tahun 2018

