

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*)

1. Pengertian BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*)

Berawal dari lahirnya Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai sentral ekonomian yang bernuansa Islam, maka bermunculan lembaga-lembaga keuangan yang lain. Yaitu ditandai dengan tingginya semangat bank konvensional untuk mendirikan lembaga keuangan Islam yaitu bank syariah. Tetapi karena operasional bank syariah Indonesia kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan lembaga keuangan mikro seperti BPR syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasional di daerah-daerah.

Baitul Maal wat Tamwil adalah lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir sebagai pilihan yang menggabungkan konsep *maal* dan *tamwil* dalam satu kegiatan lembaga. Konsep *maal* lahir dan menjadi bagian dari kehidupan masyarakat muslim dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana untuk zakat, infak dan shadaqah (ZIS) secara produktif. Sedangkan konsep *tamwil* lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang murni untuk mendapatkan keuntungan dengan sektor masyarakat menengah ke bawah (mikro). *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) adalah kependekan dari

Badan Usaha Mandiri Terpadu atau, yaitu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah.¹²

Secara konseptual, BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*) memiliki dua fungsi yaitu *baitul tamwil* (*bait* = rumah, *at tamwil* = pengembangan harta) yang artinya melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. *Baitul maal* (*bait* = rumah, *maal* = harta) menerima titipan dana zakat, infak dan shodaqoh serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.¹³

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan-pinjam. Usaha ini seperti usaha lembaga keuangan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkan sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.¹⁴

¹² Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017), hal. 315.

¹³ Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Ombak, 2014), hal. 143.

¹⁴ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal. 126.

Dari pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *Baitul Maal wat tamwil* (BMT) merupakan lembaga keuangan syariah yang mempunyai 2 fungsi, yaitu sebagai lembaga ekonomi komersil dan lembaga rumah harta. Sebagai lembaga ekonomi komersil kegiatan di dalam *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dibagi menjadi dua yaitu penghimpunan dana dan penyaluran dana. Dalam penghimpunan dana diwujudkan dengan adanya produk tabungan maupun deposito serta penyaluran dana diwujudkan dengan adanya pembiayaan bagi anggota BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*). Sebagai rumah harta BMT menerima titipan dana zakat, infaq dan shodaqoh dan kemudian akan dikelola berdasarkan peraturan yang sudah ditetapkan.

BMT dalam kegiatan operasionalnya menggunakan prinsip bagi hasil, sistem balas jasa, sistem profit, akad bersyarikat dan produk pembiayaan.

2. Tujuan BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*)

BMT juga memiliki beberapa tujuan antara lain sebagai berikut:

- a. Selain meningkatkan kesempatan kerja dan penghasilan umat, BMT juga meningkatkan kualitas serta kuantitas kegiatan usaha.
- b. Meningkatkan dan mengembangkan potensi umat dalam program pengentasan kemiskinan khususnya pengusaha kecil.
- c. Membantu para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal pinjaman dan membebaskan dari sistem riba.

- d. Menjadi lembaga keuangan alternatif yang dapat menopang percepatan pertumbuhan ekonomi nasional.
- e. Memberikan sumbangan aktif terhadap upaya pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan umat.
- f. Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah.
- g. Mendorong sikap hemat dan gemar menabung.
- h. Menumbuhkan usaha-usaha yang produktif.¹⁵

Dari uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa tujuan dari BMT yaitu mampu memperbaiki kualitas perekonomian masyarakat dengan produk-produk yang dimiliki dengan cara berpartisipasi aktif dalam menciptakan sumber-sumber pembiayaan modal dan menyediakan modal bagi masyarakat sehingga mampu menumbuhkan usaha-usaha yang produktif dan terwujudnya kemakmuran masyarakat.

3. Fungsi BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*)

- a. Meningkatkan kualitas SDM seperti anggota, pengurus dan pengelola agar menjadi lebih profesional serta amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang serta berusaha menghadapi tantangan hidup.
- b. Mengorganisir dan memobilisasi dana dari masyarakat sehingga dana tersebut dapat dimanfaatkan secara optimal untuk kepentingan rakyat banyak didalam maupun diluar organisasi.

¹⁵ Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT. Bestari Buana Murni, Cet. ke-1, 2008), hal. 63.

- c. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga ekonomi maupun lembaga sosial masyarakat banyak.
- d. Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha maupun pasar produk.
- e. Mengembangkan kesempatan kerja.¹⁶

Dari uraian diatas, dapat disimpulkan fungsi dari BMT yaitu untuk mengatur dan mengerahkan dana dari masyarakat agar dapat tersalur dan bermanfaat bagi kepentingan masyarakat luas. Sehingga kedepannya mampu meningkatkan perekonomian bagi anggota, karyawan dan masyarakat luas serta meningkatkan kualitas lembaga ekonomi maupun lembaga sosial masyarakat banyak. Selain itu, BMT juga dapat berfungsi dalam mengembangkan kesempatan kerja.

4. Ciri-ciri BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*)

Adapun ciri-ciri dari BTM antara lain sebagai berikut:

- a. Lembaga ekonomi yang juga mengelola dana sosial seperti zakat, infaq, shadaqah, hibah dan wakaf.
- b. Lembaga perekonomian umat yang dibangun dari bawah secara swadaya yang melibatkan peran serta masyarakat.
- c. Lembaga ekonomi milik bersama.
- d. Berorientasi pada bisnis.¹⁷

Dari uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri BMT yaitu lembaga perekonomian umat yang berorientasi pada bisnis yang didirikan secara bersama-sama dari bawah secara swadaya serta bantuan

¹⁶ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Edisi 1, (Yogyakarta: Graha Ilmu, Cet. ke-1, 2012), hal. 46.

¹⁷ Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT. Bestari Buana Murni, Cet. ke-1, 2008), hal. 64.

dari masyarakat. Walaupun bukan lembaga sosial, akan tetapi BMT juga mengelola dana untuk zakat, infaq, shadaqah, hibah dan wakaf.

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan (*financing*), yaitu pendanaan atau penyediaan uang yang diberikan antara bank dengan pihak yang dibiayai untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Singkatnya, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹⁸

Menurut ketentuan Bank Indonesia pembiayaan adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing bentuk pembiayaan, piutangm qardh, surat berharga syariah, penempatan penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.¹⁹

Perbedaan antara istilah pembiayaan dengan kredit yaitu jika istilah pembiayaan digunakan untuk bank syariah sedangkan kredit untuk bank konvensional. Kredit atau pembiayaan konvensional dilakukan melalui pemberian pinjaman uang kepada nasabah sebagai peminjam dan bank sebagai pemberi pinjaman akan memperoleh imbalan berupa bunga yang harus diayar oleh peminjam. Untuk menghindari penerimaan dan pembayaran bunga maka perbankan syariah memberikan pembiayaan

¹⁸ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hal. 681.

¹⁹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), hal. 32.

berdasarkan prinsip jual beli (*al ba'i*), prinsip sewa beli (*ijarah muntahiya bittamlik*), atau berdasarkan prinsip kemitraan yaitu prinsip penyertaan (*musyarakah*) atau prinsip bagi hasil (*mudharabah*).²⁰

Menurut Undang - Undang Perbankan No. 21 Tahun 2008 pasal 1 ayat 26, Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk akad *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk akad *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang akad *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*;
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang akad *qardh*; dan
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.²¹

Jadi menurut peneliti, pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan antara satu pihak dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil dari akad tersebut.

2. Tujuan Pembiayaan

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu dan tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Adapun tujuan utama dari pemberian suatu pembiayaan antara lain:

²⁰ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Azkia Publisher, 2009), hal. 234.

²¹ UU Perbankan No. 21 Tahun 2008.

- a. Mencari keuntungan yaitu untuk memperoleh *return* ditambah laba dari pemberian pembiayaan tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bagi hasil margin yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan hanya administrasi pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.
- b. Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, bank dana investasi maupun untuk modal kerja.
- c. Membantu pemerintah agar semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan, mengingat semakin banyak pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat maka akan berdampak kepada pertumbuhan di berbagai sektor.²²

Dilihat dari tujuan diatas, maka dapat dikatakan bahwa pemberian suatu pembiayaan tidak hanya menguntungkan bagi satu pihak saja yaitu pihak yang diberikan pembiayaan, melainkan juga menguntungkan pihak yang memberikan pembiayaan.

3. Fungsi Pembiayaan

a. Meningkatkan Daya Guna Uang

Para nasabah menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut ditingkatkan kegunaannya oleh bank untuk suatu usaha peningkatan produktivitas. Dana yang mengendap di bank disalurkan untuk usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

²² Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003, hal. 96.

b. Meningkatkan Daya Guna Barang

Dengan pembiayaan bank, produsen dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* dari padi menjadi beras. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya minim ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang– barang yang dikirim dari suatu daerah ke daerah lain dapat meningkatkan *utility* barang tersebut.

c. Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening–rekening koran, pengusaha dapat menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, dan bilyet giro. Melalui pembiayaan peredaran uang kartal maupun giral akan dapat berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu usaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif apalagi secara kuantitatif.

d. Menimbulkan Kegairahan Berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya dengan diimbangi peningkatan kemampuan dan berhubungan dengan manusia lain. Karena itu pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan kemudian digunakan untuk memperbesar usaha dan produktivitasnya.

e. Stabilitas Ekonomi

Stabilisasi Ekonomi pada dasarnya diarahkan pada usaha – usaha seperti, Pengendalian inflasi, Peningkatan ekspor, Rehabilitasi prasarana, Pemenuhan kebutuhan – kebutuhan pokok rakyat dan untuk menekan arus inflasi dan terlebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.

f. Sebagai Jembatan untuk Meningkatkan Pendapatan Nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Dengan pendapatan yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk pertambahan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa negara. Sehingga secara langsung ataupun tidak langsung melalui pembiayaan pendapatan nasional akan bertambah.²³

Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa fungsi dari pembiayaan yaitu agar risiko dalam pengelolaan pembiayaan dapat diminimalisir, sehingga fungsi pembiayaan dapat tercapai baik dari segi keuntungan (*profitability*) maupun dari segi keamanan (*safety*) yang didapat dari pemberian pembiayaan tersebut.

4. Jenis-jenis Pembiayaan

a. Pembiayaan Modal Kerja Syari'ah

Yaitu pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya

²³ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking...*, hal. 712-715.

berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

b. Pembiayaan Investasi Syariah

Yaitu penanaman dana dengan maksud untuk memperoleh imbalan/manfaat/keuntungan dikemudian hari atau dapat disebut pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan.

c. Pembiayaan Konsumtif Syariah

Yaitu pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan. Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syari'ah.

d. Pembiayaan Sindikasi

Pembiayaan sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pembiayaan sindikasi biasanya diperlukan kepada nasabah koperasi karena nilai transaksinya sangat besar.

e. Pembiayaan Berdasarkan Take Over

Pembiayaan take over adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari take over terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syari'ah atas permintaan nasabah.

f. Pembiayaan Leter of Credit

Pembiayaan *later of credit* adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor dan ekspor nasabah.²⁴

Dari penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa jenis-jenis pembiayaan memberikan fasilitas untuk semua usaha yang dinilai memiliki prospek, tidak melanggar syariat islam dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dengan adanya banyak pilihan kontrak pembiayaan syariah dan produk-produknya maka nasabah (masyarakat) dapat memilih jenis pembiayaan yang bermanfaat sesuai dengan kebutuhan mereka.

C. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah merupakan pembiayaan jual beli antara bank syariah dengan nasabah. Dimana bank membeli barang yang diperlukan dan menjualnya kepada nasabah tersebut sebesar harga dan ditambah margin yang disepakati.²⁵

Menurut Adiwarman Karim dalam bukunya, transaksi murabahah diartikan sebagai:

Akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).²⁶

²⁴ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih...*, hal. 231-254.

²⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: EKONISIA, 2004), hal. 201.

²⁶ Adiwarman, Karim. *BANK ISLAM, Analisis Fiqih...*, hal. 113.

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio, murabahah diartikan sebagai:

Jual beli barang berdasarkan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murabahah*, penjual harus memberitahu harga asli produk yang dibeli kepada anggota dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.²⁷

Murabahah adalah akad dengan prinsip pengambilan keuntungan yang disepakati. Murabahah berarti menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba.²⁸

Murabahah didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang seharga biaya-biaya pokok (*cost*) barang tersebut ditambahkan *mark up* atau margin keuntungan yang disepakati. Karakteristik murabahah adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.²⁹

Menurut Veithzal Rivai, pembiayaan murabahah diartikan sebagai:

Perjanjian jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank Islam membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara pihak bank Islam dan nasabah.³⁰

Pembiayaan murabahah dalam istilah teknis perbankan diartikan sebagai suatu pembiayaan dengan suatu perjanjian yang disepakati antara

²⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah; Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institut, 2000), hal 145

²⁸ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Wiroso: LPFE Usakti, 2011), hal. 168.

²⁹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal.13.

³⁰ Vithzal Rivai & Arviyan Arifin, *Islamic Banking...*, hal. 687.

bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan.³¹

Dari beberapa definisi diatas dapat dipahami bahwa pembiayaan murabahah adalah transaksi dengan konsep jual beli dimana pihak bank syariah bertindak sebagai penjual dengan menyediakan barang yang diperoleh dari pemasok atau *supplier* untuk dijual kembali kepada nasabah yang bertindak sebagai pembeli. Sebagai penjual, bank syariah dapat menetapkan tambahan keuntungan atas transaksi jual beli tersebut dengan syarat harus terjadi adanya kesepakatan antara kedua belah pihak, dimana dalam hal ini pihak bank syariah harus memberitahukan harga yang sesungguhnya dari barang tersebut kepada nasabah. Dan untuk pembayarannya bisa dilakukan secara tunai maupun angsuran sampai waktu pelunasan dengan penetapan *margin* atau keuntungan yang besarnya sesuai dengan kesepakatan antara pihak bank syariah dan nasabah.

2. Dasar Hukum Murabahah

Q.S Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ

³¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 83.

وَحَرَّمَ الرِّبَاَ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya” (QS. Al-Baqarah: 275)³²

Ayat diatas menegaskan bahwa Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Serta orang-orang yang kembali mengambil riba akan menjadi penghuni neraka.

3. Rukun Murabahah

Rukun merupakan sesuatu yang wajib ada dalam satu 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. Rukun jual beli ada tiga yaitu akad (*ijab qabul*), orang yang berakad (penjual dan pembeli) dan *ma'kud alaih* (objek akad).³³

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi ada dalam bertransaksi ada beberapa, yaitu:

³² Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, (Jakarta: Duta Surya, 2012), hal. 58.

³³ Hendi suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 70.

- a. *Ba'i* = penjual
 - b. *Musytari* = pembeli
 - c. *Mabi'* = barang yang akan diperjual belikan
 - d. *Tsaman* = harga, dan
 - e. *Ijab Qabul* = pernyataan timbang terima.³⁴
4. Syarat murabahah adalah:
- a. Penjual memberitahukan biaya barang kepada nasabah.
 - b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
 - c. Kontrak harus bebas dari riba.
 - d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
 - e. Penjual harus menyampaikan hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.³⁵
- Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani antara lain sebagai berikut:
- a. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
 - b. Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk li,psum atau persentase tertentu dari biaya.

³⁴ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah...*, hal. 169.

³⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik...*, hal 102.

- c. Semua biaya dikeluarkan dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini.
- d. Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.³⁶

Dalam prakteknya pada Bank Syariah, baik bank umum syariah, cabang syariah, maupun BPR Syariah, saat ini banyak yang menjalankan murabahah berdasarkan pesanan, sifatnya mengikat dan pembayarannya dilakukan secara tangguh atau cicilan. Sedangkan murabahah tanpa pesanan banyak dilaksanakan oleh Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) dan koperasi syariah, termasuk pembayaran secara tunai.

5. Jenis-jenis Murabahah

Jual beli murabahah dapat dibedakan menjadi 2 jenis, yaitu:

a. Murabahah Tanpa Pesanan

Dalam jenis ini pengadaan barang yang merupakan obyek jual beli dilakukan tanpa memperhatikan ada yang pesan atau tidak, ada yang akan membeli atau tidak, ada yang pesan atau tidak, jika barang dagangan sudah menipis, penjual akan

³⁶ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah Ed. 1 Cet. 5*, (Jakarta: Rajawali Press, 2015), hal. 82-84.

mencari tambahan barang dagangan. Pengadaan barang dilakukan atas dasar persediaan minimum yang harus dipelihara.

b. Murabahah Berdasarkan Pesanan

Dalam jenis ini pengadaan barang yang merupakan obyek jual beli dilakukan tanpa memperhatikan ada yang pesan atau tidak, ada yang akan membeli atau tidak, ada yang pesan atau tidak, jika barang dagangan sudah menipis, penjual akan mencari tambahan barang dagangan. Pengadaan barang dilakukan atas dasar persediaan minimum yang harus dipelihara.³⁷

Jadi dapat ditarik kesimpulan, jual beli murabahah tanpa pemesanan di bank syariah maupun BMT yaitu menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak, sehingga proses pengedaan barang dilakukan sebelum transaksi/akad jual beli murabahah dilakukan. Sedangkan jual beli murabahah berdasarkan pesanan yaitu bank syariah atau BMT melakukan pengadaan barang dan melakukan jual beli setelah ada nasabah yang memesan terlebih dahulu untuk dibelikan barang atau aset sesuai dengan apa yang diinginkan oleh anggota tersebut.

Dilihat dari sifatnya, *murabahah* berdasarkan pesanan dibagi menjadi dua yaitu:

³⁷ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah...*, hal. 174

- a. *Murabahah* bersifat mengikat, artinya apabila barang telah dipesan maka harus dibeli dan pembeli tidak dapat membatalkan pesannya.
- b. *Murabahah* bersifat tidak mengikat, artinya walaupun nasabah telah memesan barang tetapi nasabah dapat menerima atau membatalkan pesanan dari barang tersebut.³⁸

Dari uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam transaksi pembiayaan *murabahah* berdasarkan pesanan, yang pertama nasabah tidak dapat membatalkan pembelian dari barang yang telah dipesan dan yang kedua nasabah tetap dapat melakukan pembelian dari barang tersebut atau membatalkannya.

Dilihat dari cara pembayarannya, *murabahah* dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pembayaran tunai, yaitu pembayaran dilakukan secara tunai saat barang diterima.
- b. Pembayaran cicilan, yaitu pembayaran dilakukan secara angsuran setelah penyerahan barang.³⁹

Dari uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pembayaran dalam transaksi pembiayaan *murabahah* dapat dibayar secara tunai maupun angsuran sesuai dengan harga pokok dan *margin* atau keuntungan yang disepakati antara pihak bank syariah dan nasabah.

³⁸ Wiroso, *Jual Beli Murabahah...*, hal. 37.

³⁹ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah...*, hal. 178.

6. Prosedur Pembiayaan Murabahah

- a. Pada setiap permohonan murabahah baru, Lembaga Keuangan Syariah diwajibkan untuk menerangkan pengertian dari pembiayaan murabahah serta kondisi penerapannya. Hal yang wajib dijelaskan antara lain meliputi: pengertian pembiayaan murabahah sebagai bentuk jual beli antara Lembaga Keuangan Syariah dan anggota dana, definisi dan terminologi, dan tata cara implementasinya.
- b. Lembaga Keuangan Syariah wajib meminta anggota untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan murabahah, dan pada formulir tersebut wajib diinformasikan:
 - 1) Jenis dan spesifikasi barang yang ingin dibeli;
 - 2) Perkiraan barang yang dimaksud;
 - 3) Uang muka yang dimiliki; dan
 - 4) Jangka waktu pembayaran.
- c. Dalam memproses permohonan pembiayaan murabahah dimaksud Lembaga Keuangan Syariah wajib melakukan analisa mengenai:
 - 1) Kelengkapan administrasi yang disyaratkan;
 - 2) Aspek Hukum;
 - 3) Aspek personal;
 - 4) Aspek barang yang akan diperjualbelikan; dan
 - 5) Aspek keuangan.
- d. Lembaga Keuangan Syariah menyampaikan tanggapan atas permohonan dimaksud sebagai tanda adanya kesepakatan pra akad.

- e. Lembaga Keuangan Syariah meminta uang muka pembelian kepada anggota sebagai tanda persetujuan kedua belah pihak untuk melakukan murabahah.
- f. Lembaga Keuangan Syariah harus melakukan pembelian barang kepada *supplier* terlebih dahulu sebelum akad jual beli dengan anggota dilakukan.
- g. Lembaga Keuangan Syariah melakukan pembayaran langsung kepada rekening *supplier*.
- h. Lembaga Keuangan Syariah menyerahkan atau mengirimkan barang ke anggota.
- i. Lembaga Keuangan Syariah wajib memiliki standar prosedur untuk menetapkan tindakan yang diambil dalam rangka *rescheduling* kewajiban yang belum terselesaikan.⁴⁰

Dalam memproses permohonan pembiayaan murabahah Lembaga Keuangan Syariah harus menganalisis beberapa aspek sebagaimana disebutkan diatas, yang biasanya mengacu pada prinsip pembiayaan yaitu menggunakan analisis 5C (*Character, Capacity, Collateral, Capital, and Condition*).

7. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah* dalam Perbankan Syariah

Berikut mekanisme pembiayaan *murabahah* dalam aplikasi perbankan syariah:

⁴⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah...*, hal. 237

- a. Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Hal yang perlu dinegosiasikan meliputi transaksi jual beli, kualitas barang, harga jual dan lain sebagainya.
- b. Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, dimana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah dan harga jual barang.
- c. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier* atau pemasok. Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
- d. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
- e. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan atas barang tersebut.
- f. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah dapat melakukan pembayaran. Pembayaran yang biasanya dilakukan oleh nasabah adalah dengan cara angsuran.⁴¹

Jadi, mekanisme transaksi pada pembiayaan *murabahah* adalah yang pertama bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi, kemudian setelah adanya kesepakatan, maka pihak bank syariah harus menyediakan

⁴¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, Edisi I, (Jakarta: Prenadamedia Group, Cet. Ke-1, 2011), hal. 110-111.

barang yang diperoleh dari *supplier* atas pesanan nasabah, lalu barang tersebut dikirimkan oleh *supplier* kepada nasabah atas nama bank syariah itu sendiri dan diikuti penyerahan barang serta bukti kepemilikan barang dengan pembayaran secara angsuran.

8. Manfaat dan Risiko Pembiayaan Murabahah

Transaksi *Bai' Al-Murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. *Bai' Al-Murabahah* memberi banyak manfaat kepada Lembaga Keuangan 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 dan memudahkan penanganan administrasinya di Lembaga Keuangan Syariah.⁴²

Selain memiliki manfaat, ada beberapa kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain:

- a. *Default* atau kelalaian; anggota sengaja tidak membayar angsuran (mengakibatkan pembiayaan bermasalah).
- b. Fluktuasi harga komparatif; ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah Lembaga Keuangan Syariah membelikannya untuk anggota. Lembaga Keuangan Syariah tidak bisa mengubah harga jual-beli tersebut.

⁴² M. Rifai, *Konsep Perbankan Syariah*, (Semarang: CV Wicaksana, 2002), hal.62

c. Penolakan anggota; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh anggota karena berbagai sebab. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi.⁴³

Dari beberapa resiko di atas, yang paling sering terjadi adalah resiko pada poin a, yaitu terjadinya *default* atau kelalaian dari pihak anggota. Sehingga mengakibatkan pembiayaan bermasalah. Selain dari pihak anggota sebenarnya pembiayaan bermasalah ini juga bisa berasal dari pihak Lembaga Keuangan Syariah.

Berdasarkan pendapat dari Gatot Supramono, faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah:

- a. Yang berasal dari nasabah, seperti nasabah menyalahgunakan pembiayaan yang diperolehnya dan nasabah beritikad kurang baik;
- b. Berasal dari lembaga keuangan syariah, seperti kualitas pejabat lembaga keuangan syariah yang tidak profesional, persaingan antar lembaga keuangan syariah yang dapat menyebabkan timbulnya persaingan tidak sehat, dan pengawasan yang lemah.⁴⁴

Hampir setiap Lembaga Keuangan Syariah mengalami pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah ini bisa terjadi akibat kesalahan pihak Lembaga Keuangan Syariah dalam hal menganalisis pembiayaan dengan prinsip 5C yang kurang teliti. Dan akibat dari anggota yang dengan sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada Lembaga Keuangan Syariah dan unsur ketidaksengajaan dikarenakan terkena musibah, sehingga ia tidak mampu melaksanakan kewajibannya.

⁴³ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah:...,* hal. 152

⁴⁴ Gatot Supramono, *Pebankan dan Masalah Kredit: Suatu TinjauanYuridis*, (Jakarta: Djambatan, 1996), hal. 132

Pada pembiayaan murabahah, Lembaga Keuangan Syariah dapat melakukan beberapa tindakan untuk mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut, yaitu:

a. Penyelesaian melalui jalan mufakat antara kedua belah pihak dengan cara penjadwalan kembali (*rescheduling*) tagihan *murabahah* bagi anggota yang tidak bisa menyelesaikan atau melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati dengan ketentuan:

- 1) Tidak menambah jumlah tagihan yang tersisa;
- 2) Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali adalah biaya rill; dan
- 3) Perpanjangan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.⁴⁵

b. Penyelesaian melalui jaminan

Penyelesaian melalui jaminan dapat dilakukan dengan cara:

- 1) Penjualan benda yang menjadi obyek jaminan melalui pelelangan umum;
- 2) Penjualan di bawah tangan berdasarkan kesepakatan.⁴⁶

c. Penyelesaian melalui Badan Hukum yang berwenang

Keputusan Badan Hukum yang berwenang merupakan keputusan terakhir dan mengikat (*final and binding*). Akan tetapi, penyelesaian

⁴⁵ Trisandini P. Usanti dan Adb. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: PT Bumi Aksara), hal. 110

⁴⁶ *Ibid.*, hal. 112

sengketa melalui Badan Hukum jarang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah.⁴⁷

D. Kajian Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian yang sama pernah diteliti sebelumnya yang menjadi bahan acuan dalam penyusunan skripsi ini, sebagai berikut:

1. Penelitian oleh Hanum⁴⁸ (2014), tujuan penelitiannya adalah menganalisis kesesuaian penerapan sistem pembiayaan transaksi *murabahah* PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan serta menganalisis pengakuan dan pengukuran pendapatan transaksi *murabahah* PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan dengan PSAK No.102. Metode penelitiannya adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitiannya adalah penerapan sistem pembiayaan transaksi *murabahah* serta pengukuran pendapatan transaksi *murabahah* yang diterapkan oleh PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan sesuai dengan PSAK No.102. Persamaan dengan penelitian sekarang adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan menggunakan pembiayaan *murabahah*. Perbedaannya, pada penelitian yang sekarang difokuskan pada pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada dua lembaga yaitu BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung.

⁴⁷ *Ibid.*, hal. 114

⁴⁸ Zulia Hanum, "Analisis Penerapan Transaksi *Murabahah* Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Gebu Prima Medan". Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan, ISSN 1693-7600, Vol 14 No 01. 2014. Diakses pada tanggal 10 Mei 2019.

2. Penelitian oleh Ansyar⁴⁹ (2015) yang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis Pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (KCP) Palu Tadulako. Dari penelitian tersebut didapatkan hasil yaitu pembiayaan *murabahah* pada PT Bank Syariah mandiri kantor cabang pembantu (KCP) Palu Tadulako sudah dijalankan berdasarkan syarat dan ketentuan yang berlaku dengan fitur dan dokumen yang diperlukan dengan tujuan agar dalam penyaluran dana di masyarakat sesuai dengan syariat islam melalui sistem *murabahah*. Persamaan dengan penelitian sekarang adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan *murabahah*. Perbedaannya, pada penelitian yang sekarang adalah pada objeknya yaitu jika peneliti terdahulu mengadakan penelitian di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (KCP) Palu Tadulako sedangkan penelitian saya komparasi yang dilakukan di dua lembaga yaitu BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung.
3. Penelitian oleh Dayat⁵⁰ (2015), bertujuan untuk mengetahui praktik *murabahah* di PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang dan untuk mengetahui kesesuaian hukum Islam terhadap praktik *murabahah* di PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif jenis penelitian lapangan (*field research*). Pengumpulan data menggunakan metode observasi dan mencari data-data

⁴⁹ Moh. Ansyar, “Analisis Pembiayaan *Murabahah* Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (KCP) Palu Tadulako”. Jurnal Untad Vol. 3 No. 10, 2015. Diakses pada tanggal 10 Mei 2019.

⁵⁰ Dayat Irawan, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik *Murabahah* di PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang”. Skripsi UIN Walisongo, 2015. Dalam <http://eprints.walisongo.ac.id>., Diakses pada tanggal 10 Mei 2019.

yang diperlukan dari obyek penelitian yang sebenarnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh PT. Al Ijarah penawaran harga disampaikan secara detail dan transparan mengenai harga pokok dan keuntungan yang diinginkan oleh pihak Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang sebagai total biaya yang harus ditanggung oleh pembeli sesuai kesepakatan bersama. Melihat praktik yang demikian maka dapat dikatakan bahwa PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang sudah memenuhi syarat umum murabahah. Persamaan dengan penelitian sekarang adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan *murabahah*. Perbedaannya, pada penelitian yang sekarang adalah pada objeknya yaitu jika peneliti terdahulu mengadakan penelitian di PT. Al Ijarah Indonesia Finance Semarang sedangkan penelitian saya komparasi yang dilakukan di dua lembaga yaitu BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung.

4. Penelitian oleh Hamzah⁵¹ (2016), Metode pendekatannya dengan penelitian lapangan yang bersifat kualitatif dengan memahami fenomena apa yang ada dalam subyek penelitian dengan memanfaatkan metode alamiah. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam penelitiannya bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan BMT Walisongo dalam meningkatkan jumlah nasabahnya serta mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam melaksanakan strategi pemasarannya. Hasil penelitian

⁵¹ Hamzah Fankhuri, *Strategi Pemasaran Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Walisongo dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*, Skripsi (Semarang: UIN Walisongo, 2016). <http://eprints.walisongo.ac.id/5657>. Diakses 26 Februari 2020.

ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan BMT Walisongo dalam meningkatkan jumlah nasabahnya adalah dengan meningkatkan pelayanan kepada nasabah, pembuatan produk baru sebagai fasilitas SDM dan nasabah, penambahan inventaris kantor, meningkatkan kualitas SDM, meningkatkan kesejahteraan karyawan serta meningkatkan kualitas keagamaan melalui kajian syariah Islam. Adapun faktor yang menjadi pendorong kegiatan pemasaran BMT Walisongo meliputi lokasi kantor yang strategis, SDM yang berkualitas, pelayanan prima terhadap nasabah, segmen pasar yang relatif luas, teknologi yang semakin berkembang, serta masyarakat mulai tertarik dengan BMT. Sedangkan faktor yang menjadi penghambat dalam kegiatan pemasaran BMT Walisongo adalah minimnya sumber pendanaan untuk kegiatan pemasaran, minimnya inovasi produk di bidang pemasaran, promosi melalui media cetak dan elektronik belum terlalu aktif, minimnya jaringan antar BMT, tingkat persaingan tinggi, serta pengetahuan masyarakat masih minim tentang BMT Walisongo. Pada penelitian ini persamaannya adalah sama-sama menggunakan metode pendekatan lapangan dan metode observasi, wawancara dan dokumentasi dalam pengumpulan data. Sedangkan, perbedaannya untuk penelitian saat ini adalah fokus pada analisis pelaksanaan akad murabahah pada dua lembaga yaitu BMT Istiqomah Tulungagung dan BTM Surya Madinah Tulungagung.

5. Penelitian oleh Haryoso⁵² (2017), penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi penerapan prinsip syariah yang dilakukan oleh BMT. Penelitian ini menggunakan metode exploratory research, dengan melakukan wawancara untuk mendapatkan data dari nasabah BMT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BMT dalam prakteknya sudah menerapkan prinsip syariah. Tapi BMT mengalami kesulitan dalam menerapkan pembiayaan yang lain, karena ada keraguan dan kesulitan dalam prakteknya. Persamaan dengan penelitian saat ini adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif. Perbedaannya, penelitian saat ini adalah fokus pada pelaksanaan pembiayaan murabahah saja tidak menganalisis semua pembiayaan yang ada di BMT.

⁵² Lukman Haryoso, “*Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah (Murabahah) pada BMT Bina Usaha di Kabupaten Semarang*”. Jurnal Law and Justice Vol. 2 No. 1. 2017. Diakses pada tanggal 10 Mei 2019.