

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Secara luas pembiayaan berarti financing atau pembelanjaan, 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.¹

Menurut Kasmir 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.²

Pembiayaan adalah salah satu jenis kegiatan usaha bank syariah, adapun yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* dan sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk *piutang murabahah*, *salam*, dan *istisna*.
- d. Transaksi utang piutang dalam bentuk piutang *qard*.
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* dan multijasa.

¹ M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 42.

² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), hlm. 92.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain (nasabah penerima fasilitas) yang mewajibkan pihak lain yang dibiayai atau diberi fasilitas *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Sedangkan pembiayaan dalam perbankan syariah adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.³

Jadi berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh kreditur (pihak BMT) kepada debitur (calon anggota) yang kekurangan dana untuk sebuah usaha dengan menggunakan fasilitas produk perbankan yang nantinya debitur harus membayar angsuran setiap jangka waktu tertentu dengan bagi hasil yang sudah disepakati dari awal oleh kedua belah pihak.

2. Unsur-unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal diatas, unsur-unsur pembiayaan bank syariah adalah:

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (bank syariah) dan penerima pembiayaan (nasabah). Hubungan antara kedua belah pihak adalah kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan tolong menolong.

³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2015), hlm. 302.

- b. Adanya kepercayaan, kedua belah pihak yang didasarkan atas prestasi dan potensi nasabah.
- c. Adanya persetujuan, yaitu kesepakatan bank syariah sebagai pemberi dana dengan pihak lainnya (penerima dana) yang berjanji membayar angsuran. Janji membayar angsuran tersebut dapat berupa janji lisan maupun tertulis (akad pembiayaan).
- d. Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari bank syariah kepada nasabah.
- e. Adanya unsur waktu, yaitu jangka waktu pembayaran yang sudah disepakati kedua belah pihak.
- f. Adanya unsur resiko.

3. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder*, yakni:

- a. Pemilik

Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

- b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

- c. Masyarakat

- 1) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

2) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).

3) Masyarakat umumnya konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahannya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

4. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syari'ah kepada masyarakat penerima, di antaranya:

a. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya dibank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaanya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

- b. Meningkatkan daya guna barang
 - 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat.
 - 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ketempat yang lebih bermanfaat.

- c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun uang giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif dan secara kuantitatif.

- d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusialain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian yang digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitasi prasarana
- 4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan berlebih-lebih 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. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan pendapatan yang terus meningkat berarti pajak perusahaanpun akan terus bertambah. Dilain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertambahan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa negara. Disamping itu dengan makin efektifnya kegiatan swasembada kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan dihemat devisa keuangan negara, akan dapat diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun ke sektor- sektor lain yang lebih berguna.

- g. Sebagai alat hubungan internasional

Bank sebagai lembaga kredit/pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri tapi juga luar negeri. Amerika Serikat yang telah sedemikian maju organisasi dan sistem perbankannya telah melebarkan sayap perbankannya keseluruhan pelosok dunia, demikian pula beberapa Negara maju lainnya.

5. Prinsip-prinsip Pembiayaan

Prinsip pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan pembiayaan. Terdapat beberapa prinsip dalam menganalisis pembiayaan, yaitu:⁴

- a. *Personally*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personally* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

- b. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas pembiayaan yang berbeda pula di bank. Pembiayaan untuk pengusaha lemah, sangat berbeda dengan pembiayaan untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, margin dan persyaratan lainnya.

⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi 10, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), hlm. 95-97.

c. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan termasuk jenis pembiayaan yang di inginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam apakah tujuan untuk konsumtif, produktif, atau untuk tujuan perdagangan.

d. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha bank dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang di biayai tanpa menggunakan prospek, bukan banyak bank yang rugi tetapi juga nasabah.

e. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana atau untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sector lainnya.

f. *Profitability*

Yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitabilitas diukur dari periode ke periode. Apakah tetap sama atau semakin meningkat dengan tambahan pembiayaan yang akan diperoleh oleh bank.

g. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga pembiayaan yang dikururkan oleh bank namun melalui suatu perlindungan perlindungan dapat berupa jaminan barang.

B. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah atau *ba'i al murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan yang disepakati. Dalam *ba'i al- Murabahah* penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁵

Menurut Muhamad, *murabahah* adalah akad jual beli suatu barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati, dimana penjual memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.⁶

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.⁷

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan *murabahah* adalah akad jual beli antara penjual dan pembeli yang dimana penjual memberitahu harga pokok dan keuntungannya kepada pembeli dan yang menjadi harga jual nya adalah hasil dari harga pokok ditambah keuntungannya.

⁵ M. Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani,2001), hlm. 101.

⁶ Muhamad, *Manajemen keuangan syari'ah (Analisis fiqh dan keuangan)* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014), hlm. 271.

⁷ Rizal, Aji, Ahim, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan praktik Kontemporer (berdasarkan PAPSII 2013)* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hlm. 160.

2. Konsep *Margin* dalam *Murabahah*

Konsep *margin* diberlakukan pada pembiayaan dengan skin jual beli (*murabahah*). *Margin* adalah keuntungan yang diperoleh bank dari penjual barang kepada nasabah. Adapun urutan dalam jual beli *murabahah* adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah memilih barang yang akan dibeli
- b. Nasabah mengajukan pembiayaan ke bank untuk membiayai pembelian barang tersebut
- c. Apabila disetujui proses pengajuannya, bank kemudian membeli barang yang dipilih oleh nasabah dari si penjual barang (misalnya developer, dealer, atau perorangan) dengan harga X lalu menjualnya kepada nasabah dengan harga $(X+margin)$ yang dinamakan harga jual bank kepada nasabah

Nasabah membayar dengan cara mengangsur sebesar $(X+margin)$ dibagi jangka waktu. Pada bank syariah *margin* sudah ditetapkan dan disepakati antara pihak nasabah dengan bank sebesar nominal tertentu. Nominal tersebut tidak akan berubah sampai dengan masa selesai pembiayaan.⁸

3. Dasar Hukum Syari'ah

Murabahah merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini mendominasi produk-produk yang ada di semua Bank Islam. Dalam Islam, jual beli merupakan salah satu sarana tolong menolong antar sesama manusia yang diridhai oleh Allah SWT.⁹

⁸ Andrianto & Anang Firmansyah, *Bank Syariah Implementasi Teori dan Praktek*, hlm. 487-488.

⁹ Muhamad, *manajemen keuangan syari'ah (Analisis fiqh dan keuangan)* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014), hlm. 272.

a. Al-Qur'an

Adapun ayat suci Al-Quran yang menjadi dasar hukum syari'ah pada akad *Murabahah* yakni:

1) QS. An Nisa" (4): 29¹⁰

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, 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" (4)

2)

3) QS. Al-Baqarah (2): 275¹¹

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: *"orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran*

¹⁰ Kementrian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Cibinong: 2013), hlm. 76.

¹¹ Kementrian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Cibinong: 2013), hlm. 43.

(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 (2): 275).

b. Hadist

Dan yang menjadi dasar hukum syari’ah dari *murabahah* berdasarkan hadits Rasulullah SAW adalah sebagai berikut:

1) Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah¹²

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَطُّ الْبُرِّ بِالشُّعَيْرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ
(رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya: “Nabi bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah, jual beli tidak secara tunai, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum kualitas baik dengan gandum kualitas rendah untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhayb).

¹² Rizal Y, Aji E, Ahim A, *Akuntnasi Perbankan Syari’ah teori dan praktik kontemporer (berdasarkan PAPS I 2013)* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hlm. 160.

4. Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

a. Rukun pembiayaan *Murabahah*

Rukun dari akad *Murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:¹³

- 1) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang akan membeli barang atau yang memerlukan barang.
- 2) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- 3) *Shighah*, yaitu *ijab dan Qabul*.

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada kaitanya dengan pembiayaan. Namun demikian bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syariah.

b. Syarat pembiayaan *Murabahah*

Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani (1999), antara lain sebagai berikut:

- 1) *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.

¹³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 82.

- 2) Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lumpsum atau presentase tertentu dari biaya.
- 3) Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini. Akan tetapi pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan kedalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang meng-cover pengeluaran-pengeluaran tersebut.
- 4) *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.

5. Ketentuan-ketentuan Murabahah dalam Bank Syariah

Ketentuan-ketentuan akad *murabahah* dalam bank syariah antara lain sebagai berikut:¹⁴

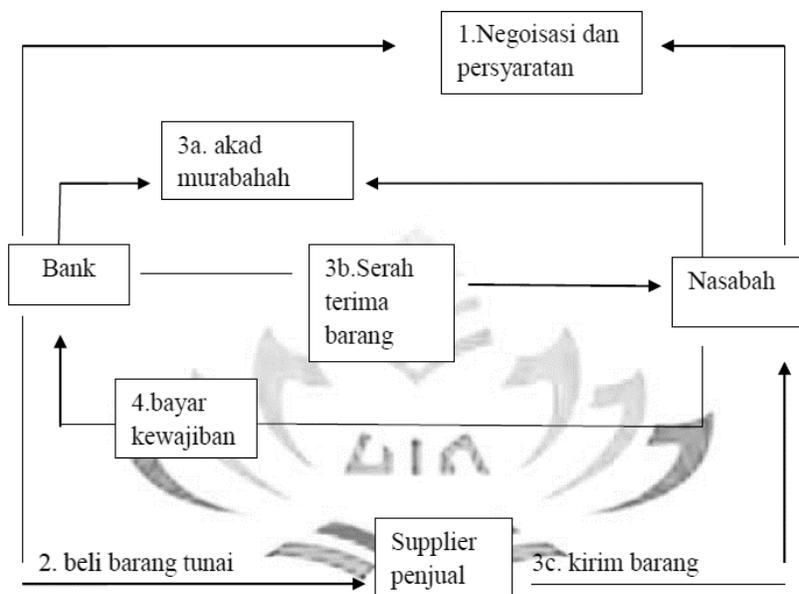
- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya jika pembelian dilakukan secara utang

¹⁴ Muhamad, *manajemen keuangan syari'ah (Analisis fiqh dan keuangan)* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014), hlm. 274.

- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah berupa pengikatan jaminan dan atau asuransi.

Gambar 2.1

Skema pembiayaan Murabahah



Keterangan:

- a. Bank syariah dan nasabah melakukan negoisasi dan persyaratan pembiayaan akad *murabahah*. poin dari negoisasi antara kedua belah pihak adalah nasabah memberitahu kan barang apa yang di inginkan, kualitas barang, dan harga jual.
- b. Setelah pihak bank mengetahui secara spesifik barang yang diinginkan oleh nasabah, bank syariah pun mencarikan barangnya kepada *supplier*/penjual,

karena barang yang diinginkan nasabah biasanya bersifat produktif untuk investasi jangka panjang maka bank syariah membelinya terlebih dahulu kepada pihak *supplier*.

- c. Setelah menemukan barang yang diinginkan oleh nasabah pihak bank syariah dan nasabah melakukan akad *murabahah*.
- d. Bank syariah kemudian menyerahkan dokumen kepemilikan barang kepada nasabah.
- e. Pihak *supplier*/penjual mengirim barang pihak nasabah.
- f. Setelah mengetahui ketentuan-ketentuan akad yg ada didalam pembiayaan *murabahah* nasabah membayar kewajiban kepada pihak bank secara angsuran perbulan atau sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

6. Jenis *Murabahah*

Dilihat dari proses pengadaan barang *murabahah* dapat dibagi menjadi:

a. *Murabahah* Tanpa Pesanan

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

b. *Murabahah* Berdasarkan Pesanan

Dalam jenis ini pengadaan barang yang merupakan obyek jual beli, dilakukan atas dasar pesanan yang diterima (bank syariah sebagai penjual). Apabila tidak ada yang pesan maka tidak dilakukan pengadaan barang. Hal ini dilakukan untuk menghindari persediaan barang yang menumpuk dan tidak efisien.¹⁵

¹⁵ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2009), hlm. 177.

Dilihat dari cara pembayaran, *murabahah* dibagi menjadi:

- a. Pembayaran Tunai, yaitu pembayaran dilakukan secara tunai saat barang diterima.
- b. Pembayaran Tangguh atau Cicilan, yaitu pembayaran dilakukan kemudian setelah penyerahan barang baik secara tangguh sekaligus dibelakang atau secara angsuran.¹⁶

7. Fatwa-Fatwa DSN-MUI tentang *Murabahah*

Fatwa DSN-MUI berkenaan dengan akad *Murabahah* yang harus dipedomani untuk menentukan keabsahan akad *murabahah*.¹⁷

Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*:

Pertama: Ketentuan umum *murabahah* dalam BMT

- 1) BMT dan anggota harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjual belikan yang tidak diharamkan oleh Syari'ah Islam. BMT yang membiayai sebagian atau keseluruhan harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 3) BMT membeli barang yang dibutuhkan anggota atas nama BMT sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 4) BMT harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, jika pembelian dilakukan secara utang.
- 5) BMT kemudian menjual barang-barang tersebut kepada anggota (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli *plus* keuntungannya. Dalam kaitan ini BMT

¹⁶ Ibid., hlm. 178.

¹⁷ Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*, tersedia di: <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/murabahah>.

harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada anggota berikut biaya yang di perlukan.

- 6) Anggota membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 7) Untuk mencegah terjadinya penyalahan atau kerusakan akad tersebut, pihak BMT dapat mengadakan perjanjian khususnya dengan anggota. Jika BMT hendak mewakilkan kepada anggota untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik BMT.

Kedua: Ketentuan *murabahah* kepada anggota

- 1) Anggota mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada BMT.
- 2) Jika BMT menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) BMT kemudian menawarkan asset tersebut kepada anggota dan anggota harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.
- 4) Dalam jual-beli ini BMT dibolehkan meminta anggota untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika anggota kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya rill BMT harus dibayar dari uang muka tersebut.

- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh BMT, BMT dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada anggota.

Ketiga: Jaminan dalam *Murabahah*

- 1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan agar anggota serius dengan pesannya.
- 2) BMT dapat meminta anggota untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat: Utang dalam *murabahah*

- 1) Secara prinsip, penyelesaian utang anggota dalam transaksi *Murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan anggota dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika anggota menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada BMT.
- 2) Jika anggota menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, anggota tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima: Penundaan pembayaran

- 1) Anggota yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda. Jika anggota menunda-menunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

C. Baitul Mal Wat Tamwil

1. Pengertian BMT

BMT adalah singkatan dari balai usaha mandiri terpadu atau *Baitul Mal Wat Tamwil* yaitu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah.¹⁸ Secara harfiah *Baitul Mal* berarti rumah dana dan *Baitul Tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul Mal* berfungsi untuk mengumpulkan dana sosial. Sedangkan *Baitul Tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.¹⁹ *Baitul Mal* memiliki tugas untuk mengumpulkan dana infak, zakat dan sedekah kemudian menyalurkan kepada yang membutuhkan. *Baitul Tamwil* lebih mengarah kepada pengumpulan dan penyaluran dana untuk mengembangkan usaha produktif.

Sebagai lembaga yang bertujuan untuk bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan pada umumnya, yaitu menghimpun dana dari anggota dan calon anggota dalam bentuk tabungan (simpanan) maupun deposito serta menyalurkannya kembali kepada sektor ekonomi yang halal dan dapat menguntungkan. Kegiatan bisnis BMT bertujuan membantu pengusaha kecil dengan memberikan pembiayaan yang dipergunakan sebagai modal dalam rangka mengembangkan usahanya. Dengan kegiatan bisnis ini, usaha anggota berkembang dan BMT memperoleh pendapatan sehingga kegiatan BMT berkesinambungan secara mandiri.²⁰

¹⁸ Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hlm. 113.

¹⁹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 126.

²⁰ Neni Sri Imaniyati, *Aspek-Aspek Hukum BMT (Baitul Maal wat Tamwil)*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2010), hlm. 76.

2. Dasar Hukum BMT

Sebagai bentuk lembaga Keuangan syariah non bank, BMT mempunyai ciri-ciri utama yang membedakannya dengan lembaga Keuangan bank, yaitu:²¹

1. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi, terutama untuk anggota, dan lingkungannya.
2. Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengaktifkan penggunaan danadana sosial untuk kesejahteraan orang banyak serta dapat menyelenggarakan kegiatan pendidikan untuk memberdayakan anggotanya dalam rangka menunjang kegiatan ekonomi.
3. Ditumbuhkan dari bawah berdasarkan peran serta masyarakat sekitarnya.
4. Milik bersama masyarakat kecil, bawah dan menengah, yang berada dilingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang seorang atau orang lain dari luar masyarakat itu.

Karakteristik dari BMT yang khusus ini menimbulkan masalah tersendiri karena belum ada peraturan khusus yang mengatur sehingga banyak peraturan umum yang harus dipatuhi BMT tergantung pada bentuk badan hukum yang dipilih. filosofis kegiatan BMT terdapat dalam beberapa surat di dalam Al-Qur'an dan hadist di antaranya adalah:

1. Surat At-Taubah ayat 103

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ
لَهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ﴿١٠٣﴾

²¹ Sri Dewi Yusuf, 2014, Peran Strategis BMT dalam Peningkatan Ekonomi Rakyat, Volume 10 No.1 Edisi Juni 2014, hlm. 74.

"Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketentraman jiwa bagi mereka. Dan Allah maha mendengar lagi maha mengetahui".

2. H.R. Muslim no. 2971, dalam kitab Al Masaqqah

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِالذَّهَبِ وَالذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ
وَالثَّمْرُ بِالثَّمْرِ وَالْمَلْحُ بِالْمَلْحِ مِثْلًا بِمِثْلِ يَدًا بِيَدٍ فَمَنْ زَادَ أَوْ اسْتَرَادَ فَقَدْ أَرَبَى الْأَحَدُ وَالْمُعْطَى فِيهِ سِوَاءٌ

“Diriwayatkan oleh Abu Said Al Khudri bahwa Rasulullah bersabda, "Emas hendaklah dibayar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, tepung dengan tepung, kurma dengan kurma, garam dengan garam, bayaran harus dari tangan ke tangan (cash). Barangsiapa memberi tambahan atau meminta tambahan, sesungguhnya ia telah berurusan dengan riba. Penerima dan pemberi sama-sama bersalah."

3. Produk Penghimpunan Dana BMT

Adapun bentuk-bentuk simpanan yang diselenggarakan oleh BMT adalah sebagai berikut:²²

a. Simpanan Pokok Khusus (Modal Penyertaan)

Yaitu simpanan yang dapat dimiliki oleh individu maupun lembaga dengan jumlah setiap penyimpanan tidak harus sama. Simpanan ini hanya dapat ditarik setelah jangka waktu satu tahun melalui musyawarah tahunan. Atas simpanan ini, penyimpan akan mendapatkan laba/SHU sesuai dengan jumlah modalnya.

²² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mal...*, hlm. 159-162.

b. Simpanan Pokok

Yaitu simpanan yang harus dibayar saat menjadi anggota BMT. Besarnya simpanan pokok harus sama. Pembayaran dapat diangsur, supaya dapat menjaring anggota yang lebih banyak. Sebagai bukti keanggotaan, simpanan pokok tidak boleh ditarik selama menjadi anggota. Jika simpanan ini ditarik, maka dengan sendirinya keanggotaannya dinyatakan berhenti.

c. Simpanan Wajib

Simpanan ini menjadi sumber modal yang mengalir terus setiap waktu. Besar kecilnya sangat tergantung pada kebutuhan permodalan dan anggotanya. Besarnya simpanan wajib setiap anggota sama. Baik simpanan pokok maupun wajib akan turut diperhitungkan dalam pembagian SHU (Sisa Hasil Usaha).

d. Simpanan *Wadiah*

Adalah akad penitipan barang atau uang pada pihak BMT, dengan cara memberikan surat berharga, pemindah bukuan, atau transfer dan perintah membayar lainnya. Dalam hal ini, BMT berkewajiban menjaga dan merawat barang tersebut dengan baik serta mengembalikannya sewaktu-waktu pada saat penitip menghendaknya.

e. Simpanan *Mudharabah*

Simpanan *mudharabah* adalah merupakan akad kerja sama modal antara pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*) atas dasar bagi hasil. Dalam hal penghimpunan dana, BMT berfungsi sebagai *mudharib* (pengelola dana) dan penyimpan sebagai *shahibul maal*. Prinsip ini dapat dikembangkan untuk semua jenis simpanan di BMT.

4. Produk Pembiayaan Dana BMT

Adapun beberapa produk pembiayaan dana BMT yang telah dikembangkan adalah sebagai berikut:²³

a. Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua belah pihak, yang mana pihak pertama (*shahibul maal*) yang menyediakan seluruh modalnya dan pihak yang lain menjadi pengelola. Keuntungan usaha dari pembiayaan tersebut dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

b. Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua belah pihak yakni BMT dengan anggota, yang mana modalnya berasal dari kedua belah pihak dan keduanya bersepakat dalam keuntungan dan resikonya. Dalam hal ini, pihak BMT akan menyertakan modal kedalam proyek atau usaha yang diajukan setelah mengetahui besarnya partisipasi nasabah. Dalam akad ini, BMT dapat terlibat aktif dalam kegiatan usaha anggota.

c. Pembiayaan *Istisna*

Istisna adalah jual beli barang dalam bentuk pesanan dan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang telah disepakati dengan pembayaran, yang cara pembayaran di akhir sesuai dengan kesepakatan.

²³ Ibid., hlm. 165-170.

d. *Pembiayaan Murabahah*

Murabahah adalah suatu akad perjanjian pembiayaan yang disepakati antara pihak BMT dengan anggotanya, dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi atau pembelian barang.

e. *Bai' Bitsaman Ajil*

Bai' bitsaman ajil dikenal dengan jual beli tertangguh yaitu menjual sesuatu dengan disegerakan penyerahan barang-barang yang dijual kepada pembeli dan ditangguhkan pembayarannya.

f. *Bai as-Salam*

Bai as-salam adalah akad pembelian barang yang mana barang yang akan dibeli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai pada awal pembelian.

g. *Wakalah*

Wakalah atau *wikalah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat atau amanah. Dalam kontrak BMT, *wakalah* berarti pihak BM menerima amanah dari investor yang akan menanamkan modalnya kepada nasabah. Investor menjadi percaya kepada nasabah atau anggota karena adanya pihak BMT yang mewakilinya dalam menanamkan investasi. Atas jasa tersebut, BMT dapat menetapkan *fee* manajemen.

h. *Kafalah / Garansi*

Kafalah berarti jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak lain untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak yang ditanggung. Dari pengertian tersebut, *kafalah* berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang

lain yang menjamin. Dalam praktiknya, pihak BMT dapat berperan sebagai penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya.

i. *Al-Hawalah* / Pengalihan Piutang

Hawalah atau *hiwalah* berarti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung.

j. *Ar-Rahn* / Gadai

Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang digadaikan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Dalam sistem ini, orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga, akan tetapi dari pihak BMT dapat menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas dasar pemeliharaan, penyimpanan dan administrasi.

k. *Al-Qardul Hasan*

Adalah akad pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali. Dengan kata lain, *al-qardul hasan* adalah pemberian pinjaman kepada pihak lain tanpa mengharapkan imbalan tertentu. Dalam *hasanah fiqih*, transaksi ini tergolong dalam transaksi kebajikan atau *tabarru'*.

D. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara ataupun suatu daerah, tidak terkecuali di Indonesia. Pengembangan sektor Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan makna tersendiri pada usaha peningkatan pertumbuhan ekonomi serta dalam usaha menekan

angka kemiskinan suatu negara. Tidak hanya itu Usaha (mikro) kecil menengah di Indonesia juga merupakan bagian penting dari sistem perekonomian nasional karena berperan untuk mempercepat pemerataan pertumbuhan ekonomi melalui misi penyediaan lapangan usaha dan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat dan ikut berperan dalam meningkatkan perolehan devisa serta memperkuat struktur industri nasional.

Menurut Undang-undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM dalam Bab I (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa UMKM adalah:²⁴

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi Kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah ataupun usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Mikro Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan

²⁴ Undang-undang RI Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pasal 1.

jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

2. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 yang tercantum dalam Bab IV Pasal 6, bahwa kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah sebagai berikut: ²⁵

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

²⁵ Undang-undang RI Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pasal 6.

- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

3. Masalah Yang dihadapi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Usaha Mikro dan Kecil merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.²⁶

Disamping banyak potensi yang ada pada UMKM, ada pula masalah-masalah yang dihadapi UMKM Seperti yang kita ketahui, masalah utama bagi UMKM adalah Keterbatasan modal merupakan permasalahan yang umum dihadapi oleh UMKM, hal ini akan menyebabkan ruang gerak UMKM semakin sempit. Misalnya mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya dikarenakan tidak mampu memenuhi pesanan dari konsumen. Bila hal tersebut tidak teratasi maka dapat dimungkinkan usaha menciptakan lapangan pekerjaan akan kembali sulit diupayakan.

4. Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Dengan semaraknya perkembangan sektor perbankan syariah maka diharapkan dapat membantu perkembangan UMKM secara optimal. Usaha mikro kecil dan menengah pada perekonomian saat ini memiliki posisi yang sangat penting, karena kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja dan Pendapatan Domestik Bruto (PDB), serta fleksibilitas dan ketangguhannya dalam menghadapi krisis ekonomi yang

²⁶ Fitri Ananda, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil setelah memperoleh pembiayaan mudharabah". (Skripsi Program Sarjana IESP Universitas Negeri, Semarang, 2012), hlm. 7.

berkepanjangan. Hal ini menjadikan UMKM sebagai harapan utama atau tulang punggung peningkatan perekonomian nasional.

Oleh karena banyaknya peran yang diberikan UMKM tersebut perlu adanya pemberdayaan terhadap UMKM karena dengan kontribusinya yang sangat besar sayangnya UMKM belum didukung dengan kualitas yang baik. Hal ini menyebabkan kontribusi terhadap pengembangan usaha rakyat, penyerapan tenaga kerja, dan perekonomian secara umum kurang optimal dibandingkan dengan usaha besar. Demikian pula produktivitas mereka. Oleh karenanya, upaya memberdayakan UMKM bertujuan antara lain untuk meningkatkan produktivitas selain meningkatkan kapasitas dalam menyerap tenaga kerja.

Tujuan pemberdayaan UMKM menurut Undang-undang No.20 Tahun 2008 adalah:

- 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan;
- 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri;
- 3) Meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Dengan melakukan pemberdayaan terhadap UMKM diharapkan UMKM mampu berkembang dengan baik. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset dan tolak ukur dari tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari omset penjualan. Tidak hanya itu alur tolak ukur dari perkembangan usaha dapat dilihat dari tingkat pendapatannya.

Dengan demikian yang menjadi indikator pada penelitian ini adalah omzet penjualan dan peningkatan pendapatan. omzet penjualan adalah suatu studi yang mendalam mengenai masalah jumlah pendapatan dan laporan laba rugi suatu perusahaan, faktor-faktor yang mempengaruhi omzet penjualan tersebut meliputi:

- a. Kondisi dan kemampuan penjual
- b. Kondisi pasar
- c. Modal
- d. Kondisi organisasi perusahaan.

Sedangkan yang dimaksud dengan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba. Jadi peningkatan pendapatan merupakan jumlah pendapatan yang kita terima lebih banyak dari sebelumnya, karena adanya peningkatan pendapatan disebabkan oleh gencarnya penjualan produk atau pekerjaan yang kita lakukan.

E. Penelitian Terdahulu

- a. Kartini,²⁷ penelitian tahun 2017. Dengan judul “Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Perspektif Ekonomi Islam di BMT Muhamadiyah Bimu Bandar Lampung”. Perbandingan penelitian yang dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan oleh Ila Kartini terdapat persamaan dan perbedaan yaitu: persamaannya adalah penelitian ini membahas tentang perkembangan usaha mikro kecil menengah setelah adanya

²⁷ Ila Kartini, “Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Perspektif Ekonomi Islam di BMT Muhamadiyah Bimu Bandar Lampung,” Skripsi (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2017). http://repository.radenintan.ac.id/1584/1/SKRIPSI_KARINI.pdf.

bantuan pembiayaan modal usaha. Perbedaan penelitian Ila Kartini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah konteks penelitiannya yang berbeda yaitu membahas tentang pembiayaan modal kerja usaha secara keseluruhan baik membahas tentang pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, dan lain-lain yang diberikan oleh BMT Muhamadiyah Bimu Bandar Lampung terhadap peningkatan usaha, sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti membahas tentang peran pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan UMKM (Studi Kasus di BMT Ummatan Washatan Tulungagung). Hasil penelitiannya adalah pembiayaan modal usaha yang diberikan BMT berpengaruh positif terhadap peningkatan usaha mikro kecil menengah dan pembiayaan pun sesuai dengan kebutuhan usaha bukan untuk kebutuhan pribadi juga dalam mengembangkan usaha nasabah mengalami perkembangan dibandingkan dengan sebelum melakukan pembiayaan, begitupula dengan tingkat keuntungan juga penyaluran pembiayaan sesuai dengan ketentuan syariah islam.

- b. Afrianty,²⁸ penelitian tahun 2018. Dengan judul “Perkembangan Usaha Mikro Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan *Murabahah* dari BMT Kota Mandiri Bengkulu”. Perbandingan penelitian yang dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan Nonie Afrianty terdapat persamaan dan perbedaan yaitu: persamaannya adalah membahas tentang perkembangan usaha dalam melakukan pembiayaan *murabahah*, sedangkan perbedaannya penelitian Nonie berlokasi di BMT Kota Mandiri Bengkulu. Sedangkan penelitian peneliti berada di BMT Ummatan Washatan. Hasil penelitiannya adalah perkembangan usaha mikro mengalami penurunan karena kondisi

²⁸ Nonie Afrianty, Perkembangan Usaha Mikro Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan *Murabahah* dari BMT Kota Mandiri Bengkulu, “*Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah Vol. 3 No 1* (2018). <https://docplayer.info/192424858-Perkembangan-usaha-mikro-sebelum-dan-sesudah-memperoleh-pembiayaan-murabahah-dari-bmt-kota-mandiri-bengkulu.html>.

- fisik nasabah yang melemah, pindahnya tempat usaha serta dana *murabahah* yang diberikan bukan untuk modal kerja akan tetapi untuk kebutuhan konsumsi.
- c. Yunita,²⁹ penelitian tahun 2016. Dengan judul “Perkembangan Usaha Kecil melalui Pembiayaan *Murabahah* di BMT L-Risma Ipuh”. Perbandingan penelitian yang dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan Gusni Yunita terdapat persamaan dan perbedaan yaitu: persamaannya adalah membahas tentang perkembangan usaha melalui pembiayaan *murabahah*, sedangkan perbedaannya adalah lokasi penelitian, penelitian Gusni berada di BMT L-Risma Ipuh. Sedangkan penelitian peneliti berada di BMT Ummatan Washatan. Hasil penelitian adalah sebelum melakukan pembiayaan usahanya tidak mengalami perkembangan namun setelah mendapat pembiayaan *murabahah* dari BMT L-Risma Ipuh usahanya mengalami peningkatan yang baik. Artinya terdapat perkembangan usaha kecil setelah melakukan pembiayaan *murabahah*.
- d. Pratama,³⁰ penelitian tahun 2018. Dengan judul “Peran Pembiayaan *Murabahah* dalam Peningkatan Omzet Penjualan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Baitul Tanwil Muhammadiyah BiMU Bandar Lampung)”. Perbandingan penelitian yang dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan Ahmad Hid Pratama terdapat persamaan dan perbedaan yaitu: persamaannya adalah membahas tentang pembiayaan *murabahah*, perbedaannya adalah penelitian Ahmad Hid Pratama membahas tentang peningkatan omzet nasabah setelah melakukan pembiayaan *murabahah*. Sedangkan penelitian peneliti membahas tentang

²⁹ Gusni Yunita, “Perkembangan Usaha Kecil melalui Pembiayaan Murabahah di BMT L-Risma Ipuh,” Skripsi (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2016). <http://repository.iainbengkulu.ac.id/view/year/2016.html>.

³⁰ Ahmad Hid Pratama, “Peran Pembiayaan Murabahah dalam Peningkatan Omzet Penjualan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Baitul Tanwil Muhammadiyah BiMU Bandar Lampung),” Skripsi (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018). <http://repository.radenintan.ac.id/3699/1/5.pdf>.

perkembangan UMKM setelah melakukan pembiayaan *murabahah*. Selain itu lokasi penelitian Andi dilakukan di Baitul Tanwil Muhammadiyah BiMU Bandar Lampung, sedangkan penelitian peneliti di BMT Ummatan Washatan. Hasil Penelitiannya adalah peningkatan omzet usaha nasabah menjadi lebih baik setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah*.

- e. Yanti,³¹ penelitian tahun 2018. Dengan judul “Peran Pembiayaan *Murabahah* dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima di Pasar Sukoharjo 3 (Studi pada BMT Assyafi’iyah Sukoharjo Pringsewu)”. Perbandingan penelitian yang dilakukan peneliti dengan penelitian yang dilakukan oleh Merry Yanti terdapat persamaan dan perbedaan yaitu: persamaannya adalah penelitian ini membahas tentang peran pembiayaan *murabahah*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan Merry Yanti adalah mengenai kesejahteraan nasabah setelah menerima pembiayaan *murabahah* di BMT Assyafi’iyah Sukoharjo, sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti membahas tentang peran pembiayaan *murabahah* dalam mengembangkan UMKM (Studi BMT Ummatan Washatan). Hasil penelitian ini adalah BMT Assyafi’iyah Sukoharjo telah memberikan pembiayaan *murabahah* sesuai dengan target dan sasaran yang diinginkan. Dengan bertambahnya modal maka akan diikuti dengan volume penjualan yang tinggi sehingga peran pembiayaan *murabahah* memberikan dampak yang baik terhadap peningkatan kesejahteraan penjualan.

³¹ Merry Yanti, “Peran Pembiayaan Murabahah dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima di Pasar Sukoharjo 3 (Studi pada BMT Assyafi’iyah Sukoharjo Pringsewu),” Skripsi (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018). <http://text-id.123dok.com/document/zglxlx6q-peran-pembiayaan-murabahah-dalam-meningkatkan-kesejahteraan-pedagang-kaki-lima-di-pasar-sukoharjo-3-studi-pada-bmt-assyafi-iyah-sukoharjo-pringsewu-raden-intan-repository.html>.

- f. Kara,³² penelitian tahun 2013. Dengan judul “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Makassar”. Persamaan penelitian ini adalah untuk memenuhi kebutuhan permodalan yang diberikan oleh bank syariah kepada UMKM, dengan karakteristik yang berbeda dengan kredit atau pinjaman dari bank konvensional. Perbedaannya pada penelitian ini memakai penelitian kuantitatif sedangkan peneliti menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu pembiayaan pada perbankan syariah dalam upaya mengembangkan UMKM di Kota Makassar selama tahun 2010-2011 mengalami peningkatan yang fluktuatif. Hal tersebut mencerminkan bahwa, peran pembiayaan pada perbankan syariah dalam meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kota Makassar optimal.
- g. Sulistio,³³ penelitian tahun 2018. Dengan judul “Pengaruh Pembiayaan Musyarakah Dan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Micro Kecil Menengah”. Persamaannya: kajian terdahulu ini dengan Penelitian saya sama-sama membahas akad murabahah, dan sama-sama membahas produk UMKM. Perbedaannya : kajian terdahulu ini selain menggunakan akad murabahah juga menggunakan akad Musyarakah sedangkan penelitian ini hanya akad murabahah saja. Hasil penelitian ini pembiayaan Musyarakah tidak berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) mitra BMT Mekar Da’wah Serpong. Pembiayaan

³² Kara, Muslimin. "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Makasar." *Asy-Syir'ah Jurnal Ilmu Syari'ah dan Hukum* 47.1 (2013). <http://asy-syirah.uin-suka.com/index.php/AS/article/view/64>.

³³ Sulistio, “Pengaruh Pembiayaan Musyarakah Dan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Micro Kecil Menengah”, Skripsi 2018. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/38536/1/SULISTYO-FEBa.pdf>.

Murabahah berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) mitra BMT Mekar Da'wah Serpong.

- h. Sahany,³⁴ penelitian tahun 2015. Dengan judul “Pengaruh pembiayaan murabahah dan mudharabah terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) BMT ElSyifa Ciganjur”. Persamaannya kajian terdahulu ini dengan penelitian saya sama sama membahas produk UMKM. Perbedaannya: kajian terdahulu ini selain menggunakan akad murabahah juga menggunakan akad mudharabah sedangkan penelitian ini hanya akad murabahah saja. Hasil penelitian ini pada uji regresi linear berganda ketika hasil konstanta bernilai negatif maka tidak menjadi masalah dan bisa Diabaikan selama model regresi yang diuji sudah memenuhi uji asumsi klasik.

F. Kerangka Berfikir

Berdasarkan kerangka pemikiran dibawah ini dapat dijelaskan bahwa BMT Ummatan Washatan Tulungagung menggunakan pembiayaan murabahah untuk mengatasi permasalahan modal UMKM. Diharapkan dengan adanya pembiayaan murabahah ini mampu mengatasi masalah-masalah yang ada di UMKM. Seperti kurangnya modal untuk menambah output produksi. Dengan indikator meningkatnya omset penjualan dan meningkatnya pendapatan.

³⁴ Henita Sahany, “Pengaruh pembiayaan murabahah dan mudharabah terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) BMT ElSyifa Ciganjur”, Skripsi 2015.
[https://books.google.co.id/books?id=tCBAEAAAQBAJ&pg=PA137&lpg=PA137&dq=Henita+Sahany,+%E2%80%9CPengaruh+pembiayaan+murabahah+dan+mudharabah+terhadap+perkembangan+usaha+mikro+kecil+menengah+\(UMKM\)+BMT+ElSyifa+Ciganjur%E2%80%9D,+Skripsi+2015.](https://books.google.co.id/books?id=tCBAEAAAQBAJ&pg=PA137&lpg=PA137&dq=Henita+Sahany,+%E2%80%9CPengaruh+pembiayaan+murabahah+dan+mudharabah+terhadap+perkembangan+usaha+mikro+kecil+menengah+(UMKM)+BMT+ElSyifa+Ciganjur%E2%80%9D,+Skripsi+2015.)

Peran Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM (Studi Kasus di BMT Ummatan Washatan Tulungagung)

Gambar 2.2

