

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Perusahaan yang bergerak di dunia bisnis memiliki berbagai macam produk yang dikeluarkan untuk mencapai tujuan. Tujuan didirikannya perusahaan yaitu memperoleh keuntungan dan untuk membiayai operasi perusahaan. Masalah pokok dalam sebuah perusahaan adalah dalam mengeluarkan produk yang banyak dibutuhkan oleh masyarakat. Salah satunya adalah perusahaan yang bergerak di bidang keuangan. Perusahaan yang bergerak di bidang keuangan harus memiliki berbagai macam variasi produk yang akan dipasarkan kepada masyarakat. Tujuan dari berbagai macam produk yang dikeluarkan agar masyarakat dapat mengetahui produk apa yang akan mereka butuhkan.

Usaha keuangan adalah usaha-usaha yang dilaksanakan oleh perusahaan yang bergerak di bidang keuangan atau sering disebut dengan lembaga keuangan. Kegiatan utama lembaga keuangan adalah membiayai permodalan suatu bidang usaha disamping usaha lain seperti menghimpun uang yang sementara waktu belum digunakan untuk pemilikinya.¹ Dalam praktiknya lembaga keuangan dapat digolongkan menjadi dua macam yaitu lembaga keuangan yang berbentuk bank dan lembaga keuangan bukan bank. Kedua lembaga ini memiliki berbagai macam perbedaan dalam mengeluarkan berbagai macam produknya sesuai dengan yang dibutuhkan masyarakat. Salah satu dari lembaga keuangan yang bukan bank adalah Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). BMT merupakan lembaga keuangan yang berbasis syariah, BMT mengeluarkan layanan produk kepada masyarakat juga sesuai dengan hukum Islam.

¹Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 2

BMT sebagai lembaga keuangan yang tumbuh dari peran masyarakat luas, tidak ada batasan ekonomi, sosial, bahkan agama, semua komponen masyarakat dapat berperan aktif dalam mengembangkan sistem keuangan yang lebih penting mampu menjangkau lapisan pengusaha yang terkecil sekalipun.² Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan yakni simpan-pinjam seperti usaha perbankan yaitu menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkan kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan.³

Produk-produk yang dikeluarkan BMT seperti produk pembiayaan dan jasa. Produk pembiayaan seperti mudarabah⁴, musyarakah⁵ dan murabahah⁶, selain itu produk jasa yang dikeluarkan oleh BMT seperti jasa wakalah⁷, rahn⁸ dan ijarah⁹. Kebanyakan masyarakat memilih produk murabahah karena dalam pembiayaan murabahah lebih sederhana dibandingkan dengan mudarabah dan musyarakah. Dalam pembiayaan murabahah harga barang diketahui oleh kedua belah pihak serta dalam mengambil keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama. Selain produk murabahah masyarakat juga memilih produk jasa gadai dalam memperoleh pembiayaan, karena produk ini proses pencairannya tidak membutuhkan waktu yang lama seperti produk-produk lain. Manfaat dari produk-produk tersebut yaitu untuk membantu masyarakat agar mereka mampu menggunakan sebagai kebutuhan produktif yang nantinya dapat meningkatkan taraf perekonomian.

²*Ibid.*, hlm. 126

³Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2007), hlm. 73

⁴Mudarabah adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dimana pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dan keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan.

⁵Musyarakah adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dimana keduanya sama-sama memberikan modal dan tenaga dan keuntungan dibagi sesuai dengan proposi modal yang diberikan.

⁶Murabahah adalah jual beli antara penjual dan pembeli dimana penjual memberitahukan harga sebenarnya kepada pembeli dan keuntungan yang diambil penjual sesuai dengan kesepakatan keduanya.

⁷Wakalah adalah pemberian kuasa antara pihak Lembaga Keuangan Syariah kepada nasabah untuk bertindak atas nama Lembaga Keuangan Syariah.

⁸Rahn adalah menahan barang dari murtahin sebagai jaminan atas uang yang telah dipinjamkan kepada rahin.

⁹Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa

Persaingan ekonomi yang ketat membuat masyarakat kesulitan dalam memenuhi kebutuhan hidup. Mengingat keadaan kabupaten Blitar didominasi dengan lingkungan pedesaan, sehingga banyak yang menjadi pedagang, peternak dan usaha kecil rumahan. Kendala dalam membangun usaha masyarakat adalah tambahan modal mereka yang kurang mencukupi untuk pengembangan usaha yang telah mereka jalankan. Dengan munculnya BMT UGT Sidogiri cabang Blitar diharapkan dapat membantu untuk mengatasi masalah permodalan mereka. Karena dengan bertambahnya modal dapat mengatasi semua jenis usaha, begitu pula dengan para usaha pedagang kecil yang berada di desa.

Kesulitan yang bersumber dari kurangnya biaya untuk dijadikan tambahan modal membuat masyarakat bingung dalam mencari tambahan modal. Selain itu juga jika mereka meminjam kepada renternir, ketentuan yang syaratkan terlalu berat yang dibebankan kepada pengusaha kecil. Sebagai masyarakat di desa sebagian besar mereka memiliki simpanan berupa emas, namun kurangnya pemahaman mereka bahwa emas tersebut dapat di jadikan sumber modal tanpa dengan cara menjualnya. Masyarakat yang memiliki simpanan berupa emas dapat menggadaikannya untuk mendapatkan tambahan modal usaha mereka.

Jasa gadai syariah yang dikeluarkan BMT adalah Rahn. Rahn merupakan produk yang diberikan untuk nasabah yang membutuhkan dana namun mereka hanya memiliki barang yang memiliki nilai untuk dijadikan jaminan. Tujuan BMT memberikan produk rahn karena usaha kecil kebanyakan memiliki barang berharga namun mereka kesulitan dalam masalah permodalan yang akan mengembangkan usaha mereka. Barang yang dapat digadaikan oleh nasabah pembiayaan bisa berupa barang bergerak ataupun barang yang tidak bergerak. Barang yang tidak bergerak seperti emas. Oleh karenanya BMT

memberikan kemudahan bagi usaha kecil masyarakat blitar dalam mengembangkan usaha mereka.

Pemerintah menetapkan bahwa dalam membangun perekonomian nasional koperasi sebagai wadah perekonomian masyarakat, kebijakan pemerintah sesuai dengan UUD 1945 pasal 33 ayat 1 yang berisi tentang perekonomian disusun sebagai usaha bersama dan berdasarkan asas kekeluargaan. Peraturan tentang perkoperasian tertera dalam Undang-undang RI No. 25 Tahun 1992, keputusan bersama antara Menteri Koperasi (Nomor: 197/MJKPTSIX/1985), Menteri Agama (Nomor: 64/ Tahun 1985) dan Ketua Umum Majelis Ulama Indonesia (Nomor: 490/MUI/VII/1985) tentang Pelaksanaan Pembinaan dan Pengembangan Koperasi dilingkungan Lembaga Dakwah dan Lembaga Pendidikan Agama, Keputusan bersama Menteri Pertanian Nomor: 346/KPTS/HK.050/6/1991 dan Menteri Agama (Nomor: 94/ Tahun 1991) tentang pengembangan agribisnis di Koptren.¹⁰

Undang-undang Republik Indonesia nomor 1 tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro pada bab 1 pasal 1: 1 bahwa :”Lembaga Keuangan Mikro yang selanjutnya disingkat LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan.”¹¹

¹⁰Agus Eko Sujianto, *Performance Appraisal Koperasi Pondok Pesantren*, (Yogyakarta: Teras, 2011), hlm. 7.

¹¹Indonesia, *Undang-Undang tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, (UU no.20 Tahun 2008), Pasal 1

Tabel 1.1
Penyaluran Pembiayaan BMT UGT Sidogiri Blitar tahun 2015

| | Bulan | Murabahah bil Wakalah | Rahn Emas |
|---|--------------|------------------------------|------------------|
| 1 | Maret | 12,3% | - |
| 2 | Juni | 28,29% | 0,01% |
| 3 | September | 46,74% | 0,04% |
| 4 | Desember | 63,96% | 0,04% |

Sumber: BMT UGT Sidogiri Blitar

Dari persentase tabel di atas dapat diketahui bahwa perkembangan nasabah BMT UGT Sidogiri yang memakai produk Murabahah Bil wakalah setiap tiga bulan mengalami kenaikan, namun dalam jasa Rahn di bulan maret masih belum ada peminat produk tersebut, hingga pada bulan juni jasa rahn mulai ada yang menggunakan tetapi hanya 0,04% sampai akhir tahun 2015. Dari laporan di atas dapat dipahami bahwa produk murabahah bil wakalah banyak di minati nasabah untuk peningkatan usaha mereka. Produk jasa rahn yang masih belum meningkat karena kurangnya pemahaman masyarakat dalam menggadaikan emas untuk kegiatan usaha.

Melihat para nasabah yang memiliki berbagai macam kebutuhan dalam mengembangkan usahanya BMT UGT Sidogiri memberikan kuasa atau wakil kepada nasabah untuk membeli produk barang dengan kualitas yang sesuai dengan yang mereka inginkan. Murabahah bil Wakalah yang digunakan dalam BMT UGT Sidogiri terdapat dua jenis kebutuhan yaitu untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif dan pembiayaan yang bersifat produktif. Pembiayaan yang bersifat konsumtif digunakan untuk pembelian barang-barang konsumtif seperti makanan pokok atau barang-barang pokok yang dibutuhkan oleh nasabah dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. sedangkan pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi atau untuk meningkatkan usaha perdagangan maupun investasi. Tujuan dari pembiayaan yang

bersifat produktif untuk membiayai nasabah yang memiliki usaha produktif seperti ternak, dagang dan usaha rumahan.

Upaya BMT UGT Sidogiri Blitar dalam memberdayakan ekonomi masyarakat dan mengembangkan usaha masyarakat selain memberikan pembiayaan yang bersifat produktif melalui produk murabahah dan rahn, BMT membuka konsultasi kepada nasabah agar usaha masyarakat dapat berkembang, terutama masyarakat yang memiliki usaha kecil yaitu dengan memberikan modal berupa pembiayaan kepada mereka agar mereka mampu mencapai target yang mereka inginkan dan mampu membayar kewajibannya kepada BMT.

Dengan demikian dapat dipahami bahwa produk murabahah dan rahn yang dikeluarkan BMT UGT Sidogiri Blitar dapat membantu nasabah dalam permodalan. Sehingga BMT UGT Sidogiri harus memiliki strategi dalam mengelola dana untuk menstabilkan arus dana dari masyarakat dan mengelolanya dengan baik agar BMT maupun masyarakat memperoleh keuntungan dengan sistem bagi hasil.

Dengan paparan diatas dapat dipahami bahwa BMT mengutamakan kenyamanan dalam bertransaksi bagi nasabah pembiayaan yang mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Dari masalah-masalah pembiayaan yang ada peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Urgensi Penerapan Pembiayaan Murabahah bil Wakalah dan Jasa Rahn dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Kecil Masyarakat Blitar (Studi di BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Blitar).”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka penelitian ini di fokuskan pada:

1. Bagaimana penerapan pembiayaan murabahah bil wakalah terhadap peningkatan pendapatan usaha kecil masyarakat Blitar?

2. Bagaimana penerapan jasa rahn dalam peningkatan pendapatan usaha kecil masyarakat Blitar?
3. Apa faktor-faktor pendukung dan penghambat pembiayaan murabahah bil wakalah dan jasa rahn dalam peningkatan pendapatan usaha kecil masyarakat Blitar?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan penerapan pembiayaan murabahah bil wakalah terhadap peningkatan pendapatan usaha kecil masyarakat Blitar.
2. Untuk menjelaskan penerapan jasa rahn dalam peningkatan pendapatan usaha kecil masyarakat Blitar.
3. Untuk menjelaskan faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam pembiayaan murabahah bil wakalah dan jasa rahn dalam peningkatan pendapatan usaha kecil nasabah.

D. Batasan Masalah

Ruang lingkup penelitian ini dibatasi pada nasabah pasar kanigoro meliputi:

1. Penerapan pembiayaan murabahah bil wakalah dalam meningkatkan pendapatan usaha kecil nasabah.
2. Penerapan jasa rahn dalam meningkatkan pendapatan usaha kecil nasabah.
3. Faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam pembiayaan murabahah bil wakalah dan jasa rahn dalam peningkatan pendapatan usaha kecil nasabah.

E. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Urgensi penerapan pembiayaan murabahah bil wakalah dan jasa rahn memiliki peranan dalam mengembangkan usaha kecil masyarakat blitar. Dengan adanya produk

tersebut lembaga keuangan syariah dapat membantu masyarakat yang kesulitan dalam pengembangan usaha.

2. Secara praktis

a) Bagi peneliti

Sebagai sarana menuangkan ide atau pemikiran ke dalam bentuk tulisan dan melatih berfikir dalam menganalisis urgensi pembiayaan murabahah bil wakalah dan jasa rahn dalam mengembangkan usaha kecil masyarakat blitar.

b) Bagi instansi terkait

Peneliti ini diharapkan dapat dijadikan masukan, sumbangan pikiran dari hasil penelitian ini dapat digunakan BMT UGT Sidogiri sebagai dasar pengembangan kualitas instansi tersebut.

F. Penegasan Istilah

1. Secara Konseptual

Pembiayaan merupakan aktifitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah.¹² Istilah lain dari pembiayaan adalah penyaluran dana kepada pihak lain berdasarkan prinsip kepercayaan.

Murabahah yaitu jual beli ketika penjual menyebutkan harga pembelian barang (termasuk biaya perolehan) dan keuntungan yang diinginkan.¹³ Murabahah merupakan akad jual beli dimana penjual atau BMT menyatakan biaya perolehan atas barang yang dibutuhkan nasabah serta biaya-biaya lain untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan margin yang diberikan.

Wakalah atau biasa disebut perwakilan adalah perlimpahan kekuasaan oleh satu pihak (muwakil) kepada pihak lain (wakil) dalam hal-hal yang boleh di wakikan.

¹²Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta:Kencana, 2014), hlm. 105

¹³Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 77

Atas jasanya, maka penerima kekuasaan dapat meminta imbalan tertentu dari pemberi amanah.¹⁴ Dalam akad wakalah terdapat pelaku akad, objek akad dan sighat.

Murabahah bil wakalah adalah jual beli dimana pembelian barang yang seharusnya dilakukan oleh penjual maka dalam akad ini di wakilkkan kepada nasabah dan pembayarannya sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Dalam Fatwa DSN-MUI murabahah dapat diwakilkkan jika jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank”.¹⁵

Rahn menurut syariah adalah menahan sesuatu dengan cara yang dibenarkan yang memungkinkan ditarik kembali. Rahn adalah akad berupa menggadaikan barang dari satu pihak kepada pihak lain, dengan utang sebagai gantinya.¹⁶ Dalam hal ini nasabah akan menggadaikan barang yang bernilai miliknya guna untuk memperoleh pembiayaan.

Usaha adalah suatu unit ekonomi yang melakukan aktifitas dengan tujuan menghasilkan barang/jasa untuk dijual atau ditukar dengan barang lain dan ada seseorang tau lebih yang bertanggung jawab dan punya kewenangan untuk mengelola usaha tersebut.¹⁷

Dalam Pasal 1 Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memberikan pengertian mengenai usaha kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang

¹⁴*Ibid.*, hlm 104

¹⁵DSN MUI, *Himpunan Fatwa DSN...* hlm26

¹⁶Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009), hlm. 168

¹⁷Blitarkab.bps.go.id

dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.¹⁸

2. Secara operasional

Pembiayaan merupakan pemberian dana dari pihak pertama kepada pihak kedua yang membutuhkan dana sesuai dengan persyaratan tertentu dan berdasarkan prinsip syariah.

Murabahah merupakan akad jual beli dimana pembeliannya dapat dilakukan secara kontan dan bisa juga ditangguhkan dalam hal ini penjual menyebutkan harga sebenarnya kepada pembeli dan juga margin keuntungan yang diperolehnya. Dalam murabahah barang tersebut harus jelas dan bukan barang haram atau barang najis, jika terdapat cacat barang maka wajib memberitahukan kepada pembeli.

Wakalah merupakan akad pelengkap yang diberikan Lembaga Keuangan Syariah dengan menyerahkan suatu kekuasaan kepada orang lain untuk melaksanakan suatu urusan. Dalam hal ini merupakan suatu pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (muwakil) kepada pihak lain (wakil).

Murabahah bil wakalah adalah akad jual beli dimana Lembaga Keuangan Syariah memberikan kuasa atas pembelian barang kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan. setelah barang tersebut telah dibeli maka barang tersebut masih milik LKS dan selanjutnya melaksanakan akad jual beli kepada nasabah sekaligus margin keuntungan yang diperoleh LKS.

Rahn adalah produk jasa yang kaitannya dengan penahanan barang berharga. Rahn digunakan LKS jika terdapat pembiayaan yang berisiko tinggi dan rahn merupakan jaminan atas pembiayaan tersebut. Dalam BMT UGT Sidogiri memberikan jasa rahn emas dan barang-barang bernilai lainnya.

¹⁸Indonesia, *Undang-Undang tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, (UU no.20 Tahun 2008), Pasal 1

Usaha kecil adalah suatu pekerjaan yang tujuannya untuk meningkatkan ekonomi. Usaha merupakan pemberdayaan atau pengembangan usaha masyarakat yang tujuannya untuk meningkatkan taraf perekonomian masyarakat.

G. Sistematika Pembahasan

Dalam sistematika penulisan skripsi terbagi menjadi 5 bab, yaitu:

Bab I: Pendahuluan

Pada bab ini akan menjelaskan tentang latar belakang dari sebuah penelitian atau masalah yang muncul dalam objek penelitian, fokus masalah dan batasan-batasan masalah yang akan diteliti.

Bab II: Kajian Pustaka

Dalam kajian pustaka memberikan menjelaskan tentang landasan teori yang akan dikaji dan diteliti serta perbandingan antara penelitian terdahulu dan penelitian sekarang.

Bab III: Metode Penelitian

Dalam metode penelitian akan memberikan gambaran berupa teknik penelitian sehingga mempermudah dalam menggali informasi.

Bab IV: Pembahasan

Dalam pembahasan memberikan penjelasan mengenai deskripsi data yang telah ditemukan dan disajikan sesuai dengan informasi yang telah ditemukan serta dianalisa sesuai dengan temuan penelitian.

Bab VI: Penutup

Dalam bab penutup adalah hasil akhir dalam penelitian dan memberikan kesimpulan serta saran dalam skripsi.

